

# *Management* y privatismo

## Pilares ideológicos del neoliberalismo y la americanización en América Latina

---

---

*Fabrizio Lorusso\**

### *Resumen*

El artículo analiza el privatismo y el *management* privado como elementos de la influencia ideológica estadounidense en México y América Latina, dentro del proceso de americanización social, económica y cultural que tuvo su auge con las políticas neoliberales de finales del siglo XX. Históricamente, esta influencia se considera de la década de 1980 a la fecha. Para enmarcarla se usa el concepto de *soft power* (poder blando) y, dentro de éste, se ahonda en los componentes de la formación económica y administrativa, la cual ha conformado culturas y visiones del mundo y del mercado americanizadas como pilares ideológicos del neoliberalismo.

*Palabras clave:* americanización, privatismo, managerialismo, *management*, poder blando, neoliberalismo.

### *Abstract*

This article analyzes *privatism* and management as elements of US ideological influence on Mexico and Latin America, inside the process of social, economic and cultural Americanization that had its peak with neoliberal policies at the end of XX Century. This influence is considered historically, from the 1980s to date. To frame this influence, the article uses the concept of soft power and, inside it, the components of economic and business education are explored, for they have been shaping Americanized visions of the world and the market as ideological pillars of neoliberalism.

*Key words:* americanization, privatism, managerialism, management, soft power, neoliberalism.

Artículo recibido el 16-09-14

Artículo aceptado el 15-04-15

\* Posgrado en Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional Autónoma de México [fabriziolorusso@yahoo.it].

**E**l presente artículo es el resultado de una investigación sobre fuentes bibliográficas secundarias y una revisión de la literatura académica disponible relacionada con los temas de la educación superior económica y de negocios, con los procesos de americanización y de ejercicio del poder blando a nivel internacional, así como con su concretización en la dinámica continental entre Estados Unidos y América Latina. El estudio se refiere al lapso temporal que va de las décadas de 1980 a la actualidad y es parte de un trabajo más amplio desarrollado para una tesis doctoral en estudios latinoamericanos en la Universidad Nacional Autónoma de México como marco teórico y conceptual, útil para fundamentar estudios de casos de índole empírica.

Según la mayoría de los manuales dedicados al *private management* (desde ahora: *management*) o administración de empresas, ésta puede definirse fundamentalmente como la adquisición, distribución y uso de los recursos mediante cinco acciones o funciones: la planificación, la organización, la provisión o gestión de personal, la conducción-motivación o liderazgo, y el control o evaluación. Más específicamente, involucra la coordinación de recursos humanos, financieros, materiales e informativos con el fin de cumplir con los objetivos de una empresa y operar un negocio eficientemente.<sup>1</sup> Esta definición, con unas pequeñas variaciones según el autor, responde a una interpretación “clásica” de la empresa como tipología de organización, es decir, es de tipo mecanicista y racionalista: la organización es vista como secuencia o suma de elementos, como una máquina para maximizar beneficios a partir de la realización de unas funciones, y finalmente es la más difundida en los cursos introductorios a la administración.<sup>2</sup> Por lo tanto, los administradores son los empleados, o los mismos dueños o accionistas mayoritarios de la empresa, cargados con estas responsabilidades y, para cubrirlas, también tienen papeles o funciones de tipo complementario: interpersonales, de información y de tomador de decisiones.<sup>3</sup> Finalmente, existen dos principales acepciones de administración de negocios: primero, representa los procesos concretos o

<sup>1</sup> Véase por ejemplo C.E. Martínez, *Administración de organizaciones*, Bogotá, Unibiblios, 2002, p. 4; S. Hernández, *Administración: pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia*, México, McGraw Hill-Interamericana, p. 4; W.B. Brown y D. Moberg, *Teoría de la organización y la administración: enfoque integral*, México, Limusa Noriega, 1996, p. 33.

<sup>2</sup> G. Morgan, *Imágenes de la organización*, México, AlfaOmega, 1990.

<sup>3</sup> Dave Mote, “Management”, en Jane Malonis A. (ed.), *Encyclopedia of Business*, Farmington Hills, Estados Unidos, Gale Group, 2000, pp. 1177 y 1184.

actividades de coordinación en las organizaciones del sector privado (administración privada) o público (*public management*)<sup>4</sup> y, segundo, es la disciplina o el campo de conocimiento, formado por la teoría organizacional, la dirección estratégica y el comportamiento organizacional.<sup>5</sup>

El *management* o administración se concreta en prácticas y teorías que incorporan supuestos y visiones del mundo y, asimismo, engendran ideologías. En otras palabras, no son ciencias o profesiones neutrales y simplemente “técnicas”. El *managerialismo* representa una tendencia ideológica extrema que se deriva del *management*, al exacerbarse algunos de sus aspectos:

[Es] Lo que sucede cuando un grupo especial, llamado *management*, se instala sistemáticamente en una organización y priva a los dueños y a los empleados de su poder de decisión (incluyendo la distribución de los emolumentos), justificando este relevo con base en la educación del grupo gerencial y en la posesión exclusiva de un cuerpo codificado de conocimiento y *expertise* necesario para el manejo eficiente de la organización.<sup>6</sup>

El *management* a partir de finales del siglo XIX, así como su descamino managerialista actual, han tenido históricamente su núcleo y más acabado desarrollo en Estados Unidos, y son incluso parte del poder blando de ese país. Se refiere a uno de los elementos que permiten el ejercicio pleno de alguna forma de poder, es decir, lo que hace que otro agente actúe con convencimiento y consenso, según patrones deseados y favorables al actor que lo instrumenta. Es un concepto que expresa la capacidad de influir en los demás, generando consenso y aceptación, y toma relevancia a partir de los trabajos de Joseph Nye, ex asesor del presidente estadounidense Bill Clinton. Nye lo define así:

Si un Estado puede hacer que su poder se legitime ante los ojos de los demás, encontrará una menor resistencia hacia sus objetivos. Si su cultura e ideología resultan atractivas, los otros serán más propensos a seguirlo. En fin, la universalidad

<sup>4</sup> Al respecto y sobre *policy* y administración pública, véase Omar Guerrero Orozco, “¿Qué es la política pública? Notas para un marco conceptual”, *Examen*, núm. 227, año XXIII, febrero de 2014, pp. 7-13.

<sup>5</sup> Sergio Torres Valdivieso y Andrés Hernán Mejía Villa, “Una visión contemporánea del concepto de administración: revisión del contexto colombiano”, *Cuadernos Administración*, 19(32), julio-diciembre, Bogotá, 2006, pp. 111-133 (p. 116).

<sup>6</sup> R.R. Locke, “Managerialism and the Demise of the Big Three”, *Real-World Economics Review*, núm. 51, pp. 28-47, 1 de diciembre de 2009, p. 28.

de la cultura de un país y su habilidad para establecer un conjunto de reglas e instituciones favorables que gobiernen las áreas de la actividad internacional, son fuentes fundamentales de poder.<sup>7</sup>

Sin duda, entre las fuentes de poder es posible contar los procesos de influencia “soft” de los que la academia, las disciplinas económico-administrativas, el *management* y las relacionadas ideologías son piezas importantes.

El condicionamiento de tipo *soft power* genera movimientos de asimilación cultural, y de reacción, en los receptores del mismo y la “americanización” se puede considerar como el efecto conjunto de estos procesos. Una célebre frase del economista mexicano Jesús Silva-Herzog decía: “Para mí, la globalización de México significa la americanización”.<sup>8</sup> La definición de americanización no es unívoca, ya que puede incluir dimensiones culturales, económicas, sociales y políticas, y depende del ángulo de observación, pero básicamente se trata de un proceso de influencia y asimilación que ejerce Estados Unidos hacia afuera, en el ámbito internacional, y hacia adentro, o sea en el interior del país, sobre personas, sociedades y culturas del resto del mundo y que provoca la sustitución o la incorporación de elementos culturales estadounidenses dentro de otros contextos socioculturales y territoriales. Dadas las muchas aristas e implicaciones de este concepto, el debate sobre él ha sido vibrante y su definición cambiante, según el enfoque o énfasis que se pretenda dar, y por lo tanto a veces se ha identificado o superpuesto con otros fenómenos como la globalización, la expansión capitalista, la modernidad o el consumismo, los cuales abarcan muchas dimensiones, más allá de lo cultural.<sup>9</sup>

La “modernización a la americana” o americanización, en la visión de Bolívar Echeverría,<sup>10</sup> corresponde con un proyecto civilizatorio que culmina en la versión americana de la modernización capitalista en la presente fase histórica. A partir de las últimas tres décadas del siglo pasado, podemos caracterizar esta etapa de la modernidad capitalista a partir de la progresiva

<sup>7</sup> Joseph Nye Jr., “The Changing Nature of World Power”, *Political Science Quarterly*, 25(2), verano, 1990, pp. 177-192 (p. 181).

<sup>8</sup> Jesús Silva-Herzog, Frase citada en Joseph Contreras, *Tan lejos de Dios: el México moderno a la sombra de Estados Unidos*, México, Grijalbo, 2006, p. 20.

<sup>9</sup> Antonio Niño Rodríguez, *La americanización de España*, Madrid, Catarata, 2012, pp. 15-17.

<sup>10</sup> Bolívar Echeverría (comp.), *La americanización de la modernidad*, México, ERA/CISAN-UNAM, 2008.

penetración y dominación de las ideologías y de las políticas económicas de cuño neoliberal en sus distintas vertientes. Uno de los pilares de la americanización y el neoliberalismo ha sido el *privatismo* o ideología privatista que podemos entender como el triunfo supremo de la esfera privada, como bien lo sintetiza una cita del profesor de Harvard, opositor de los “colectivismos”, Richard Pipes:

La experiencia rusa indica que la libertad no puede ser legislada: debe crecer gradualmente, en estrecha asociación con la propiedad y con la ley. Mientras la tendencia a adquirir es natural, el respeto por la propiedad y la libertad de otros no lo es. Éste debe inculcarse hasta crear raíces tan profundas en la conciencia de la gente que pueda resistir todos los intentos de ser destruida.<sup>11</sup>

En las palabras de Margaret Thatcher, primera ministra del Reino Unido entre 1979 y 1990 y símbolo-encarnación del neoliberalismo, junto al ex presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan (1981-1989): “No hay tal cosa como la sociedad, hay individuos”.<sup>12</sup> Entonces se expresa la idea de un liberalismo cuasi-totalitario, entendido como ideología que descansa en el *privatismo* y es piedra angular del proyecto civilizatorio de una modernidad americana que se globaliza, asimila y reformula por medio de procesos de influencia y poder, de tipo blando-ideológico y, asimismo, de tipo duro, económico o militar. El neoliberalismo, mejor dicho, los neoliberalismos en sus diferentes versiones.

Desde la década de 1990, el binomio globalización-neoliberalismo se ha difundido para describir un fenómeno que, en América Latina, se ha descrito como poseedor de lógicas inherentes de dominación desde los países desarrollados, aunque, dentro del fenómeno globalizador de cuño neoliberal y del relacionado “proyecto civilizatorio”, existen distintas variantes, por lo cual podemos hablar de neoliberalismos, así como de capitalismo.<sup>13</sup>

Los gobiernos de países en vías de desarrollo, pero también de países europeos en crisis, tuvieron que revisar a fondo sus políticas económicas por las circunstancias y por las presiones externas, pero la penetración del

<sup>11</sup> Richard Pipes, *Property and Freedom*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1999, p. 208.

<sup>12</sup> Así en una entrevista de la revista *Woman's Own*, 31 de octubre de 1987.

<sup>13</sup> J. Levy, “Globalization, Liberalization, and National Capitalisms”, *Structural Change and Economic Dynamics*, núm. 8, 1997, pp. 87-98; Francis Fukuyama, “The Imperative of State-Building”, *Journal of Democracy*, 15:2, 2004; S.A. Duncan, “History and Globalization: reflections on temporality”, *International Affairs*, 79:4, 2003; W. Robinson, “The Debate on Globalization”, *Science & Society*, 67:3, 2003.

neoliberalismo y de la economía de mercado no fue ni inmediata ni total, sino que fue negociada en cada país o hasta improvisada. El objetivo era lograr un ajuste y renegociación de la deuda bajo la égida del Plan Baker de 1983, del Plan o Iniciativa Brady de 1989 y, finalmente, del llamado “Consenso de Washington” desde 1990. Los planes, fundados en la teoría económica neoclásica de la ultraliberal Escuela Austríaca y de los “Chicago Boys”, seguidores académicos del Nobel por la economía Milton Friedman, definen una serie de políticas que los países deben cumplir ante las instituciones multilaterales, principalmente el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), para reestructurar su deuda y sus economías y, así, conseguir nuevos créditos internacionales.<sup>14</sup>

El listado del Consenso fue elaborado por el economista británico John Williamson, con base en las políticas que, en su opinión, más cobrarían consenso en la capital estadounidense y entre los países del G7 (Estados Unidos, Canadá, Japón, Reino Unido, Francia, Italia y Alemania): en efecto, líderes como Ronald Reagan, Margaret Thatcher y Helmut Kohl aplicaron buena parte de sus “sugerencias” en Estados Unidos, Inglaterra y Alemania durante sus gobiernos.<sup>15</sup> Además, la lista se convirtió en la versión de bolsillo más conocida y estilizada del credo neoliberal ortodoxo. Es la siguiente:

- Disciplina presupuestaria (los presupuestos públicos no pueden tener déficit).
- Reordenamiento de las prioridades del gasto público de áreas como subsidios (especialmente subsidios indiscriminados) hacia sectores que favorezcan el crecimiento, y servicios para los pobres, como educación, salud pública, investigación e infraestructuras.
- Reforma impositiva (buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados).
- Liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés.
- Un tipo de cambio competitivo de la moneda.
- Liberalización del comercio internacional (*trade liberalization*) (disminución de barreras aduaneras).
- Eliminación de las barreras a las inversiones extranjeras directas.

<sup>14</sup> Sobre el Plan Baker: Bela Balassa *et al.*, *Hacia una renovación del crecimiento en América Latina*, México, El Colegio de México, Fundacao Getulio Vargas, Institute for International Economics (IIE), 1986, pp. 174-182.

<sup>15</sup> Robin Broad, “The Washington Consensus Meets the Global Backlash: Shifting Debates and policies”, *Globalizations*, vol. 1, núm. 2, diciembre. 2004, pp. 129-154 (p. 130).

- Privatización (venta de empresas públicas y de monopolios estatales).
- Desregulación de los mercados.
- Protección de la propiedad privada.<sup>16</sup>

Finalmente, en la década de 1980 el crecimiento fue bajo y volátil, lo cual no redujo la brecha con los países desarrollados, sino que se tradujo en inestabilidad macroeconómica, pese a los planes de reestructuración que, más bien, tuvieron un sesgo cortoplacista y acarrearón hiperinflación, más pobreza e inequidad.<sup>17</sup> Si bien para muchos países la aceptación de esos cambios fue un camino obligado o una de las pocas opciones realmente al alcance, no faltaron las críticas que llevaron a una revisión del modelo en los primeros años del nuevo milenio. Por ejemplo, ya desde mucho antes, en la década de 1960, se habían planteado reservas importantes al verbo del FMI, como por ejemplo: la incongruencia según la cual este organismo requiere devaluar una moneda y, al mismo tiempo, medidas internas de estabilización; la subestimación de las resistencias políticas y sociales a la restricción del gasto público y sus consecuencias recesivas; requerir recortes del gasto descuidando la necesidad de seguir invirtiendo en sectores estratégicos y con escasez; la concentración en la gestión del lado de la demanda sin cuidar el de la oferta.<sup>18</sup>

Se fue afirmando una sabiduría convencional o teoría dominante basada en la idea de que la aplicación de políticas neoliberales (reformas estructurales y paquete “FMI-BM-Consenso”) en países subdesarrollados traería resultados positivos al reducir el alcance y el tamaño de la presencia del Estado, pero sin que se mejorara de manera contextual la efectividad de las políticas para su aligeramiento y para la continuación de las actividades que todavía quedaban en sus manos, este supuesto resultó una quimera: de hecho, en la década de 1990 comenzaron a crecer el revisionismo y la oposición frente a estas recetas para limitar sus altos costos sociales, buscar un mejor equilibrio entre mercado, Estado y sociedad, y establecer fuerza, eficacia y alcance de la actividad y de las instituciones públicas en vez de vaticinar su entierro definitivo.<sup>19</sup> Sin embargo, en América Latina esto ha propiciado, más bien,

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 149.

<sup>17</sup> CEPAL, *Globalización y desarrollo* (LC/G.2157-SES.29/3), Santiago de Chile, mayo de 2002.

<sup>18</sup> Roberto Campos, “Fifty Years of Bretton Woods”, en Orin Kirshner (ed.), *The Bretton Woods-GATT System. Retrospect and Prospect after Fifty Years*, Nueva York, M.E. Shape, Armonk, 1996, pp. 99-105 (p. 102).

<sup>19</sup> Francis Fukuyama, “The Imperative of State-Building”, *Journal of Democracy*, 15:2, 2004, pp. 21, 29-30.

la emersión de distintos modelos neoliberales –más o menos “reformados” y “heterodoxos” respecto del de finales del siglo XX–, que se denominan posneoliberales, pero no son radicalmente alternativos, ya que sobre todo después de la crisis financiera y económica de 2008-2009, establecieron nuevos compromisos entre Estado y mercado, dentro la actual fase de globalización y del marco capitalista internacional.<sup>20</sup>

Paralelamente se dio la evolución de la ciencia económica bajo el liderazgo de Estados Unidos y de la figura del “economista profesional”, mediante la homologación internacional de una economía y de una administración de negocios más matemáticas, empíricas, técnicas y menos “sociales” o políticas, pues se marcó una división neta entre disciplinas y se subordinó la política a la economía y a la técnica.<sup>21</sup> Al respecto:

[se ha señalado una crisis epistémica que] Apunta a los estatutos hegemónicos hoy por hoy presentes en la concepción de las ciencias sociales, específicamente los interrogantes que surgen actualmente al interior de la “ciencia económica” (convencional) y que están fuertemente asociados a la crisis del neoliberalismo como referente ideológico y en tanto pensamiento dominante en general del capitalismo contemporáneo. Por lo menos durante las tres últimas décadas del siglo pasado, las élites globales defensoras del “libre mercado” y de la mal llamada “globalización” (la expansión capitalista neoliberal) habían disfrutado de una posición cómoda y relativamente indisputada en el marco de la economía política global, más allá de sus lamentables resultados.<sup>22</sup>

Pese a lo anterior, “el proyecto neoliberal se ha puesto mejor “entre paréntesis” y se mostraría –dijéramos– “aplazado”, en su versión original, sin llegar a desvirtuarse ni interrumpirse”.<sup>23</sup> La referencia es justamente al posneoliberalismo o a los neoliberalismos distintos que son una bifurcación del modelo ortodoxo de fundamentalismo de mercado, inserto en el fenómeno

<sup>20</sup> José Francisco Puello-Socarrás, “Ocho tesis sobre el neoliberalismo (1973-2013)”, en Hernán Ramírez (org.), *O neoliberalismo sul-americano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise*, São Leopoldo, Oikos-Unisinós, 2013, pp. 13-57.

<sup>21</sup> Véase Omar Guerrero, *Tecnocracia o el fin de la política*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2006; Luca Meldolesi, *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirschman*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997, p. 59.

<sup>22</sup> José Francisco Puello-Socarrás, “Escribiendo un ‘nuevo neoliberalismo’”, *Anuario de Investigaciones*, núm. 1, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, 2011, pp. 31-41 (pp. 31-32).

<sup>23</sup> *Idem*.

de la americanización aunque no identificado con éste, y que no modifican su arquitectura básica ni el soporte ideológico de algunos de sus pilares como el *privatismo* y el *management*.

#### AMERICANIZACIÓN Y UNIVERSIDADES LATINOAMERICANAS

La influencia ideológica y académica, como parte del articulado fenómeno de la americanización, es un aspecto importante para la comprensión de la expansión global de la economía de mercado, de sus valores y, por ende, de los patrones comerciales y educativos prevalecientes durante el siglo XX, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Estados Unidos experimentó el auge de su hegemonía. La investigación científica, la educación superior y la difusión del conocimiento, sobre todo el de tipo económico y empresarial, son unos ejes de la misma influencia externa estadounidense y la complementan a partir de las relaciones asimétricas de tipo económico, político y militar ya establecidas con el resto del continente americano.<sup>24</sup>

En Estados Unidos la conexión entre investigación y cuestiones de seguridad, así como la fragmentación de los procesos de creación del conocimiento, llevaron al menosprecio de la pregunta “¿para qué?” en la investigación y al establecimiento de tendencias que, de alguna manera, sesgan al investigador, quien no llega a interesarse en las finalidades de su acción, ni en el contexto social y político subyacente: este planteamiento tiene validez tanto en las ciencias exactas como en las ciencias sociales y en las humanidades que, a menudo, han sido influidas por intereses estratégicos y políticos determinados por agencias y entidades como la Agencia Central de Inteligencia (CIA), el Ex-Im Bank, el Banco Mundial, las fundaciones (máxime Ford, Kellogg, Duke y Rockefeller), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el ejército y el gobierno estadounidenses, en sus colaboraciones con las universidades.<sup>25</sup>

En la década de 1960, ejemplo de ello fue el plan Camelot, es decir:

Un proyecto, patrocinado por el gobierno estadounidense, para medir y prever las causas de las revoluciones y de la insurrección en las áreas subdesarrolladas

<sup>24</sup> Rolando Cordera Campos, “México y su economía política de la americanización (hipótesis para un relato)”, en Bolívar Echeverría (comp.), *La americanización de la modernidad*, *op. cit.*, pp. 153-164.

<sup>25</sup> John D. Bernal, *Historia social de la ciencia*, vol. 2, Barcelona, Península, 1967, p. 130.

del mundo [que también aspiraba a] Encontrar los medios para eliminar esas causas o para enfrentar revoluciones e insurrecciones y hacer posible la previsión de cambios sociales en los países en desarrollo influyendo en los aspectos políticamente importantes de sus realidades.<sup>26</sup>

El Plan se basaría en estudios elaborados a partir de todas las ciencias sociales y en la cooperación entre la CIA, el ejército estadounidense y la American University of Washington, DC a través del centro SORO (*Special Operations Research Office*), fue congelado en sus inicios debido a las polémicas públicas desatadas sobre el papel de las ciencias sociales en la política exterior y en la Guerra fría, lo cual constituía una prioridad estratégica y de seguridad nacional para Estados Unidos.<sup>27</sup>

La diatriba y la consecuente suspensión, en 1965, del Plan –justo en una fase aguda, *macartista*, de la Guerra fría–, se dio por constituir “un intento contra la dignidad, la soberanía y la independencia de países y pueblos y contra su derecho a la autodeterminación”,<sup>28</sup> lo cual se configuraba como un ejercicio de poder tanto de tipo duro, por la violación de soberanía y el condicionamiento político que en un momento dado se hubiese podido instrumentar, como de tipo blando, pues la idea era orientar tareas y finalidades de la investigación científica y, más en general, de las ciencias sociales en la región para obtener productos académicos *ad hoc* y, con ello, conseguir cambios políticos en América Latina. En general, la influencia académica siempre ha tenido implicaciones políticas relevantes en su calidad de componente en la construcción de la hegemonía, compuesta por un “poder duro” o de coacción, pero también de un “poder blando” o de “consenso”: si volteamos la mirada hacia el sistema de formación superior estadounidense, es patente su capacidad de atracción hacia el mundo y América Latina, especialmente en las disciplinas administrativas, técnicas y económicas, que han impulsado el intercambio entre instituciones educativas y la afirmación

<sup>26</sup> Irving Louis Horowitz, “Vida e Morte do Projeto Camelot”, *Civilizacao Brasileira*, Río de Janeiro, núm. 8, julio de 1966, pp. 54-56.

<sup>27</sup> Marc Solovey, “Project Camelot and the 1960s Epistemological Revolution: Rethinking the Politics–Patronage–Social Science Nexus”, *Social Studies of Science*, 31/2, abril, 2001, pp. 171–206.

<sup>28</sup> Jorge Montes, “A Communist Commentary on Camelot”, en Irving Louis Horowitz (ed.). *The Rise and Fall of Project Camelot: Studies in the Relationships Between Social Science and Practical Politics*, Cambridge, MA, MIT Press, 1967, p. 85.

de una nueva clase de tecnócratas y gerentes con sus ideologías subyacentes, referidas al economicismo, al privatismo y al *managerialismo*.<sup>29</sup>

Las formas y finalidades de la ayuda exterior estadounidense, desde finales de la década de 1960, respecto de la educación y la investigación, entre otros campos de acción eran: implementar la línea política y militar mundial de Estados Unidos, incluyendo la de “puertas abiertas” para acceder a materias primas e inversión en otros países; asegurar que el desarrollo arraigue dentro de sistemas capitalistas; defender las oportunidades y las inversiones de los negocios estadounidenses; intensificar la recepción de ayuda y la dependencia de los receptores para influir en decisiones, manejo de recursos, educación, patrones culturales.<sup>30</sup>

En este sentido iban los señalamientos en esa época sobre “la desviación de la universidad de sus funciones y deberes de erudición y enseñanza”, “el fracaso del intelectual académico para servir de crítico, conciencia y faro”,<sup>31</sup> y su sumisión a las exigencias del gobierno y del cliente industrial, siendo éste el tipo de ciencia social que se incorpora a los programas de ayuda cultural en el exterior. Más precisamente, estos esquemas tendieron a la conversión administrativa e ideológica de la labor universitaria y de su estructura, al orientarlas hacia el modelo de la fundación y de la escuela privada, para fomentar instituciones más cercanas a las perspectivas estadounidenses.

Así lo planteó, según una retórica típica de la Guerra fría, el profesor Rudolph Atcon, enviado a América Latina en 1961 como emisario de la Alianza para el Progreso, quien dirigió planes de este tipo en Brasil, Argentina, Honduras y Chile: “nuestros valores y nuestras instituciones están amenazadas, y tienen que adaptarse al cambio y a la evolución si quieren sobrevivir en el nuevo orden”<sup>32</sup> y “no podemos correr el riesgo de no ver que esta lucha está realizándose cada día, silenciosamente, en miles de pueblos y mercados, día y noche, y en las aulas del mundo entero”.<sup>33</sup> La “Alianza” lanzada por el

<sup>29</sup> Fabrizio Lorusso, *¿Buenos vecinos? Estados Unidos y América Latina 1945-2005. Poder blando y poder duro en la historia de las relaciones americanas*, Einbeck, Alemania, AHA-BUCH GmbH/EAE/LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2012, pp. 102-104.

<sup>30</sup> Harry Magdoff, “La era del imperialismo”, *Monthly Review*, selecciones en castellano, núms. 58 y 59, febrero, 1969, p. 27.

<sup>31</sup> Robert Kennedy, *Una respuesta a la Revolución Latinoamericana*, Montevideo, Libros de la pupila, 1968, p. 84.

<sup>32</sup> Rudolph Atcon, “La Universidad Latinoamericana. Claves para un enfoque conjunto del desarrollo social, económico y educativo de América Latina”, *Cuadernos de Reforma Universitaria*, Santiago de Chile, FECH, 1965, p. 61.

<sup>33</sup> Rudolph Atcon, “Discurso pronunciado el 20 de abril de 1961”, en Mario Wschebor, *Imperialismo y universidades en América Latina*, México, Diógenes, 1973, p. 34.

presidente J.F. Kennedy buscaba alinear geopolíticamente a América Latina, pero también “abrir un camino congruente de modernización a la americana para el conjunto del subcontinente”.<sup>34</sup>

#### MANAGERS Y PODER BLANDO

La idea de poder blando se popularizó, sobre todo en Estados Unidos y Europa, a partir de la década de 1990 en las disciplinas de las relaciones internacionales, la geopolítica e incluso en el lenguaje periodístico y político, y tiene como referencia los trabajos del mismo Joseph Nye, director de la Kennedy School of Government de Harvard y ex director del National Intelligence Council de Estados Unidos, quien publicó su primera síntesis sobre el poder blando y sus interacciones con el poder duro en 1990 con “Bound to Lead: The Changing Nature of American Power”.

Baran y Sweezy –los académicos precursores de Nye, quien ve el concepto de *soft power* como influencia ideológica contrapuesta a la militar–,<sup>35</sup> en su elaboración de los conceptos de poder blando y poder duro, resumían la situación de esta manera hace casi medio siglo. Sin embargo, sus consideraciones sobre “la otra cara del poder” son actuales:

Lo que hoy suplementa el interés de preservar el *statu quo* es la creciente preocupación por satisfacer los urgentes requerimientos de los complejos militares y corporativos que dominan la sociedad norteamericana. Estos requerimientos no traen aparejada una educación más racional y humanista del pueblo sino que por el contrario militan contra ella. Necesitan, en cambio, una oferta adecuada de personal técnico calificado, además de una cantidad satisfactoria de científicos de primera línea. Para asegurar el logro de ambos objetivos, no hace falta educar a las masas; todo lo que se necesita organizar es el entrenamiento apropiado de la promisoría minoría con alto coeficiente de inteligencia.<sup>36</sup>

Más allá de los ámbitos más estrictamente estratégicos y militares, la ayuda educativa y la influencia académica tienen múltiples objetivos ligados a los

<sup>34</sup> Rolando Cordera Campos, “México y su economía política de la americanización...”, *op. cit.*, p. 154.

<sup>35</sup> Joseph Nye jr., *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*, Nueva York, Basic Books, 1990.

<sup>36</sup> Paul Baran y Paul Sweezy, *Monopoly capital*, Nueva York/Londres, Monthly Review Press, 1966, pp. 331-332.

negocios, al empresariado y al particular sistema de enseñanza superior que éste ha financiado. El molde o producto más acabado de la americanización educativa de negocios es el posgrado (maestría) Master in Business Administration (MBA), un artefacto que se expandió durante el siglo XX dentro de Estados Unidos y, más tarde, a partir de las décadas de 1950 y 1960, en el resto del mundo y, desde luego, también en América Latina. “La comunidad de los negocios está preparada para pagar por el tipo de entrenamiento que necesita con dotaciones sustanciales y subsidios para programas especiales”,<sup>37</sup> pero el presunto “servicio a la comunidad” va adquiriendo un carácter básicamente elitista y técnico. De la experiencia interna en la creación de un sistema educativo empresarial a nivel superior, se pasó a un vuelo hacia afuera en un proceso de progresiva americanización cultural, acompañada de ayuda económica, inversiones, comercio y sabidurías convencionales, especialmente en las disciplinas económicas y administrativas.<sup>38</sup>

El entrenamiento administrativo y, en general, el de nivel universitario superior se tornaba cada vez más necesario para que el personal local pudiera trabajar en las multinacionales, sobre todo estadounidenses, que buscaban cuadros intermedios y mano de obra calificada. A lado de unos objetivos ideológicos más amplios, ligados a la expansión de la economía de mercado, del consumismo y del *american way of life*, el empuje expansivo de las multinacionales fue un detonador para la implantación de la educación empresarial de posgrado en los países interesados por el crecimiento de la inversión extranjera y sólo sucesivamente las escuelas de negocios sirvieron para proveer a los países de la región de gerentes y “capitanes de empresa” que gestionaran procesos de desarrollo interno.<sup>39</sup>

La International Business Machines Corp. (IBM), en voz de su presidente Thomas I. Watson, proponía en 1967 la implantación de un modelo universitario “internacional” que llenara el “foso educacional” de América Latina, cuyos rasgos se resumen en una financiación, un auditorio de estudiantes, unos laboratorios, bases de datos y un cuerpo docente internacionales.<sup>40</sup> Este modelo corresponde, sin duda, a la mayoría de los MBA con vocación global en la actualidad y, desde hace cinco décadas, contribuye al proceso de expansión

<sup>37</sup> Ralph Nicholas, citado por Robert Hutchins, *The Higher Learning in America* (edición en “paperbund”); New Haven/Londres, Yale University Press, 1961, pp. XVII-XVIII.

<sup>38</sup> Paul Krugman, “Cycles of Conventional Wisdom on Economic Development”, *International Affairs*, 71:4, 1995.

<sup>39</sup> Mario Wschebor, *Imperialismo y universidades en América Latina*, op. cit., pp. 43-44.

<sup>40</sup> Thomas J. Watson, “Is US Business Getting Too Powerful Abroad?”, *US News & World Report*, 13 de noviembre de 1967.

de la educación administrativa superior tanto en el sector empresarial privado como en el sector público nacional e internacional. Las plazas para cargos de alta y media gerencia eran ambicionadas especialmente en instituciones multilaterales con predominio estadounidense como la Organización de los Estados Americanos (OEA) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pero también en la misma Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL).<sup>41</sup>

#### AMERICANIZACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN

Hay dos componentes del *soft power* estadounidense que determinan el proceso de americanización de la economía y de la administración (disciplinas y prácticas): *a*) la configuración de las sabidurías convencionales sobre el desarrollo y las políticas más adecuadas, las cuales han adquirido una aceptación general en el mundo político y en la opinión pública sin tener necesariamente evidencias comprobadas;<sup>42</sup> *b*) la influencia académica y educativa, sobre todo en el nivel superior y de posgrado, en las escuelas latinoamericanas de negocios, que ha forjado a una clase de tecnócratas latinoamericanos y una generación de empresarios y administradores privados con cierta *forma mentis* común, derivada del modo estadounidense de entender los negocios, el mercado y la política.<sup>43</sup> Esta forma parece predominar en todas las ciencias, no sólo en las disciplinas económicas y empresariales, y se ha tornado determinante, en un nivel macro, para el manejo de las políticas de reajuste estructural y negociación internacional de la deuda después de la crisis de 1982.<sup>44</sup>

El modelo viene de lejos. En 1881 Joseph Wharton, industrial, comerciante y filántropo de Filadelfia, hizo una donación de cien mil dólares a la

<sup>41</sup> Rómulo Almeyda, "Los organismos regionales en América Latina", *Boletín Mensual del Banco de la República Oriental del Uruguay* (selección de temas económicos), núms. 259-260, julio-agosto de 1964, p. 44.

<sup>42</sup> Paul Krugman, "Cycles of Conventional Wisdom on Economic Development", *op. cit.*, 1995.

<sup>43</sup> Véase Sarah Babb, *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003; Leslie Armijo Elliot y Philippe Faucher, "We Have a Consensus: Explaining Political Support for Market Reforms in Latin America", *Latin American Politics and Society*, 44:2, verano, 2002.

<sup>44</sup> Manuel Peimbert, "La americanización de la ciencia", en Bolívar Echeverría, *La americanización de la modernidad*, *op. cit.*, pp. 139-152.

Universidad de Pennsylvania para la creación de una escuela de negocios nivel *graduate* (posgrado), donde se impartiese una educación liberal administrativa de amplio alcance y visión respecto a los temas. Hasta 1898 fue el único experimento de este tipo, pero ese año le seguirían la Universidad de Chicago y la Universidad de California con sus escuelas y para 1911 ya funcionaban 30 *business school* en Estados Unidos.<sup>45</sup> Pronto, después del segundo conflicto mundial, el modelo MBA se extendería al mundo, a México y al resto de América Latina.

Se puede interpretar el elemento administrativo-empresarial, al interno del componente académico de la influencia ideológica estadounidense, como una versión “micro”, que gotea en los ganglios de la sociedad, y se acompaña de un modelo cultural y formativo que tiene sus referentes “macro” en la política nacional de corte neoliberal, en la tecnocracia<sup>46</sup> y en las disciplinas económicas más duras. Este nivel “micro” (o administrativo-empresarial), con sus peculiaridades regionales, sus valores, aportaciones y límites, resulta ser el menos estudiado en la perspectiva latinoamericanista aunque, quizás, el más determinante en la difusión capilar y en la readaptación local en la sociedad de la llamada “revolución silenciosa”.<sup>47</sup> La visión del sistema de dirección empresarial de Estados Unidos como modelo de mercado se puede resumir en los siguientes elementos que estructuran el concepto de americanización en la administración y, más en general, en las disciplinas económicas y en las visiones del mundo que entrañan:

<sup>45</sup> Redacción B.W., “How Business Schools Began”, *Business Week*, 12 de octubre de 1963, pp. 114-116.

<sup>46</sup> Según refiere Omar Guerrero, la palabra “tecnocracia” empezó a circular a principios de la década de 1930 en Estados Unidos, pero fue acuñada antes: según algunos, en 1919, por el ingeniero e inventor William Smythe, para describir un sistema y filosofía de gobierno para el país, y según otros a finales del siglo anterior. Finalmente, se popularizó a partir de la década de 1930, pues sugería de manera inmediata la idea de un “régimen” o “gobierno de la ciencia y la destreza”, en el que el Estado y la sociedad se asimilarían a sistemas técnicos, y fue adoptada como razón social por la organización de investigación Tecnocracia Inc. cuyos métodos “son el resultado de la integración sintética de las ciencias físicas que se refieren a la determinación de todas las secuencias funcionales del fenómeno social”. Omar Guerrero, “Tecnocracia Inc.”, en Haydée Ochoa Henríquez y Alejandro M. Estévez (coords.), *El poder de los expertos: para comprender la tecnocracia*, Venezuela, Centro de Estudios de la Empresa, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad del Zulia, 2006, pp. 1-64 (p. 13).

<sup>47</sup> Duncan Green, *Silent Revolution. The Rise and Crises of Market Economics in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press, 2003.

### *Universalismo*

- La dirección como cuerpo de conocimiento prescriptivo.
- Identificación de *best practices* aplicables en cualquier latitud.
- Difusión de las prácticas exitosas por las escuelas de negocios.

### *Visión financiera de la empresa*

- Prevalencia del principio de creación de valor para el accionista.
- Teorías contractuales de la empresa.
- La dirección de personal como *personnel economics*.

### *Flexibilidad individual y organizativa*

- Adaptación permanente al entorno.
- Cambios drásticos en estrategia y estructura.
- Flexibilidad numérica y funcional de los puestos de trabajo.

### *Abstencionismo estatal*

- Mercados relativamente desregulados.
- Escasa intervención estatal en las relaciones laborales.
- La dirección empresarial tiene más grados de libertad.

### *Papel limitado de las relaciones industriales*

- Minimización del papel de los sindicatos en la empresa.
- Desconfianza hacia la acción colectiva.
- La libertad de empresa como esfuerzo individual.<sup>48</sup>

Según Cristoffanini, el concepto de americanización es un fenómeno social y “tiene muchas significaciones dependiendo de qué periodo histórico estemos hablando y desde la perspectiva que se lo enfoque”,<sup>49</sup> pues involucra muchos procesos: la difusión y asimilación del modelo industrial norteamericano; de pautas culturales estadounidenses; del consumismo, el individualismo y el hedonismo con sus modalidades de ejercicio; de visiones del mundo sobre la

<sup>48</sup> Miguel Martínez-Lucio y Óscar Rodríguez-Ruiz, “La americanización como modelo global en la investigación sobre recursos humanos”, *Universia Business Review*, núm. 27, III trimestre de 2010, pp. 104-123 (p. 106) [[http://ubr.universia.net/pdfs\\_web/UBR27010-07.pdf](http://ubr.universia.net/pdfs_web/UBR27010-07.pdf)], fecha de consulta: 15 de abril de 2015.

<sup>49</sup> Pablo Cristoffanini, “Shopping Malls y alimentación rápida: ¿americanización o mundialización de la cultura en América Latina?”, *Sociedad y Discurso*, núm. 20/124, Universidad de Aalborg, 2011, pp. 36-56 (p. 46) [[http://vbn.aau.dk/files/61049169/Kap\\_3\\_Americanizaci\\_n.pdf](http://vbn.aau.dk/files/61049169/Kap_3_Americanizaci_n.pdf)], fecha de consulta: 15 de abril de 2015.

economía, los negocios y la sociedad; y finalmente incluye el entrenamiento de las élites políticas, científicas y militares y se puede interpretar, asimismo, como el producto de la actividad de agentes locales que tienen un interés (político, económico, cultural) en aprobarla y promoverla.<sup>50</sup>

#### SISTEMA ECONÓMICO, DERECHO Y PROPIEDAD

Un aspecto importante que, de alguna manera, fundamenta las teorías del *management* y, en general, su discurso, es la idea de propiedad como principio universal, eje rector de la vida social, del derecho y de los derechos que, como señalamos, son la precondition para el ejercicio de la gerencia y la vida de la empresa.

En su ensayo sobre el individualismo propietario,<sup>51</sup> Pietro Barcellona, académico y jurista italiano, identifica la disolución del sujeto en una constelación de sensaciones y puntos dispersos, ya señalada por el filósofo marxista Louis Althusser,<sup>52</sup> el fin de la relación dialéctica entre las formas jurídicas y los individuos, y finalmente la supresión teórica de la casualidad y del acontecimiento en un universo controlable y acabado: de esta manera, el derecho se torna un instrumento de orden artificial, convencional y contingente y, al mismo tiempo, se reduce a un comando arbitrario para gobernar un estado de emergencia endémica, justo para tratar de amansar, dar orden y vigilar los procesos reales y la multiplicidad del mundo.<sup>53</sup>

La “lógica propietaria” ya está incorporada en el sistema y garantiza su reproducción indefinida, en el sentido de que “el acto constitutivo del Estado moderno es, en efecto, la decisión de construir un orden de la convivencia a partir de una antropología individualista que asume al individuo como sujeto de necesidad y como deseo de posesión ilimitado”, el que estaría desligado de todo vínculo y ética social, con base en dos instrumentos, es decir, la igualdad formal frente a la ley que allana las diferencias y la abstracción del concepto de la propiedad y de “lo propio” de cada quien, transformado en algo

<sup>50</sup> Maoz Azaryahu, “The Golden Arches of McDonald’s: On the ‘Americanization’ of Israel”, *Israel Studies K*, vol. 5, núm. 1, 2000, pp. 41-64 (p. 46); George Ritzer y Todd Stillma, “Assesing McDonaldization, Americanization and Globalization”, en U. Beck, N. Sznajder y R. Winter (eds.), *Global America. The Cultural Consequences of Globalization*, Liverpool, Liverpool University Press, 2003.

<sup>51</sup> Pietro Barcellona, *L’individualismo proprietario*, Turín, Bollati Boringhieri, 1988.

<sup>52</sup> L. Althusser, *Umanesimo e stalinismo*, Bari, De Donato, 1973.

<sup>53</sup> Pietro Barcellona, *L’individualismo proprietario*, *op. cit.*, pp. 10-11.

objetivo, natural, con su libertad rebajada al derecho teórico de consumir.<sup>54</sup> Los pilares de esta construcción han sido la realización tendencial del gobierno de la ley, en vez del gobierno de los hombres, entendida como el rasgo más determinante de la sociedad moderna,<sup>55</sup> y la afirmación del derecho como medio social y no fin, o sea como fuerza legal que impide el uso privado de la fuerza gracias a un modelo de conducta asociado a una ventaja o desventaja, realizador casi automático de la reintegración del orden perturbado.<sup>56</sup>

La progresiva disociación entre derecho y justicia que de ahí resulta, ínsita en la misma concepción del derecho como técnica y forma para el control social y de la justicia como realización de un objetivo sustancial, va de la mano de la sensación de enajenación del hombre frente a la técnica como forma organizativa de la sociedad en todos sus niveles, tal y como mantiene el filósofo italiano Emanuele Severino:

Vamos hacia una situación en la que los caracteres sociales y políticos de la organización quedan suplantados por el carácter técnico de la organización. La técnica se está proponiendo lograr la reconstrucción de la estructura mental del individuo para atribuir aquellas cualidades psicológicas que son requeridas para el eficaz funcionamiento de los instrumentos.<sup>57</sup>

La autonomía de la técnica de todo problema de sentido y significación, así como la dispersión de los saberes, su fragmentación y compartimentación en la búsqueda de la verdad,<sup>58</sup> llevaron el conocimiento y la investigación al extremo de rehuir completamente de las visiones de conjunto y de los enfoques multidisciplinarios, un fenómeno particularmente evidente en las escuelas “técnicas” y en las disciplinas que han vivido un auge paulatino de sus pretensiones científicas y explicadoras como la economía y las ramas administrativas.

Hay una solidaridad substancial entre el *proyecto jurídico* de neutralización del conflicto y reducción del derecho a un puro entramado de formas que se enlazan, el *proyecto científico* para reducir la experiencia del acontecer a un

<sup>54</sup> *Ibid.*, pp. 11-12.

<sup>55</sup> Norberto Bobbio, *Il futuro della democrazia*, Turín, Einaudi, 1984.

<sup>56</sup> H. Kelsen, “Il diritto come specifica tecnica sociale”, en R. Guastini (comp.) *La teoría política del bolscevismo e altri saggi*, Milán, Il Saggiatore, 1981.

<sup>57</sup> Emanuele Severino, *Gli abitatori del tempo. Cristianesimo, marxismo, tecnica*, Roma, Armando, 1981, p. 33.

<sup>58</sup> Emanuele Severino, *Destino della necessità*, Milán, Adelphi, 1980, p. 30.

cálculo probabilístico y el *proyecto filosófico* para despedirse de la modernidad y abandonarse a la “dulzura” de la situación existencial.<sup>59</sup>

Por ello sale aniquilado el rol de la historia y del cambio respecto de la organización técnica del Estado y de la sociedad, connatural a un capitalismo idealmente programable.

Finalmente, una abstracción jurídico-económica es la que permite al “individualismo propietario”, en la perspectiva de Barcellona, erigirse en forma organizativa de la sociedad y generalizar la coincidencia del sujeto jurídico como abstractamente propietario, en una sociedad de individuos, o “dueños”, “libres e iguales”.<sup>60</sup> Es un planteamiento análogo, si no es que una derivación, al de la ideología privatista o privatismo que, en su exaltación de la propiedad privada y la esfera individual, se aparenta con el “individualismo propietario”, tanto jurídico como económico-social, mientras las palabras “éxito”, “modernidad”, “profesionalización”, “modernización”, “marketing” y “business” se tornan cada vez más dominantes, forjadoras de imaginarios.<sup>61</sup>

#### EL IMPERIO DEL *MANAGEMENT*

*Dominium Mundi: el imperio del management* es el título de un documental y de un libro del académico francés Pierre Legendre, quien relata y pone en escena la “concepción gestonaria del mundo” y la historia de esta palabra sin patria que evoca el lenguaje castrense, la idea de gobierno y administración en sentido amplio, pero con un brillo más científico que le otorgaron la economía y la matemática.<sup>62</sup>

El triunfo del *management*, basado en la tecno-ciencia-economía como eje regulador para la gobernanza (del inglés *governance*) de las relaciones entre personas, instituciones y países en un mundo cada vez más interconectado, no corresponde o no coincide con una nación, con Occidente y su civilización, o con los diferentes conceptos y caricaturas que se han hecho de éste,<sup>63</sup> sino

<sup>59</sup> Pietro Barcellona, *L'individualismo propietario*, *op. cit.*, p. 28.

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 37.

<sup>61</sup> Gianpasquale Santomassimo, “L’eredità degli anni ottanta”, *Italia Contemporanea*, Milán, Franco Angeli Ed., núm. 260, septiembre, 2010, pp. 1-9.

<sup>62</sup> Gérald Caillat, Pierre Legendre y Pierre-Olivier Bardet, *Dominium Mundi. L'Empire du Management*, DVD, Idéale Audience International, 2007.

<sup>63</sup> Ian Buruma y Avishai Margalit, *Occidentalism. The West in The Eyes of Its Enemies*, Nueva York, Penguin Books, 2004.

que los trasciende como un imperio difuso en el que los poderes están en red y van anulando los elementos incapaces de competir. Es tan impersonal como el mercado y, pese a que éste se encuentra muy lejos de las condiciones de eficiencia y perfección económica, el conjunto de ideologías y culturas que se le relacionan, como el privatismo y la *business education*, conforman el elemento inmaterial, blando, de su presencia y expansión como sistema. Es una hipótesis cercana a la del filósofo italiano Antonio Negri en su obra, escrita con Michael Hardt, *Empire*, según la cual:

[...] vivimos en el Imperio y sabemos que cualquier iniciativa revolucionaria que se constriña a espacios limitados (aunque sean Estados-nación de grandes dimensiones) está condenada al fracaso. Es evidente que el único Palacio de Invierno identificable hoy es la Casa Blanca: difícil de tomar, hay que reconocerlo [...] Además, cuanto más se refuerza el poder imperial, más compleja y mundialmente integrada se vuelve su representación política. Aunque teniendo su ápice en los Estados Unidos, el Imperio no es estadounidense, es el imperio del capital colectivo.<sup>64</sup>

Legendre ve la empresa como un equipo y “como los deportistas en el estadio, los gerentes llevan las reglas del juego en la piel”, por tanto, con referencia a los MBA y la formación administrativa, hay una toma de conciencia de que el *management* “vende su caja de herramientas del poder eficaz –científicamente eficaz– listo para ser usado en cualquier parte, en todos los terrenos”.<sup>65</sup>

Asimismo, en la época de la tecno-ciencia-economía, entendida como ideal racional, góspel de la eficiencia y dispositivo allanador de saberes dispersos, mitos, identidades y folclores: “El *imperium* de los negocios es ante todo un asunto de teatro, teatralización del hombre y del mundo en un estilo jamás visto. El *Management* científico barre la historia”.<sup>66</sup> De alguna manera, reitera las promesas de una humanidad vuelta feliz y libre de la coacción, en que el aislamiento y fraccionamiento de los saberes es el nuevo motor académico según la regla del *divide et impera* para la generación de fórmulas mágicas resolutivas e historias con punto final a la Fukuyama.<sup>67</sup>

<sup>64</sup> Antonio Negri, *Guías (cinco lecciones en torno a Imperio)*, España, Paidós Ibérica, 2004, p. 173.

<sup>65</sup> Pierre Legendre, *Dominium Mundi. El Imperio del Management*, Buenos Aires, Amorrotu Editores, 2008, p. 21.

<sup>66</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>67</sup> Francis Fukuyama, *El fin de la historia y el último hombre*, México, Planeta, 1992.

## FUNDACIONES, AYUDAS Y EDUCACIÓN ADMINISTRATIVA

En los orígenes de los posgrados de negocios en América Latina se juntan exigencias locales, empresariales, públicas y privadas, e internacionales, con instituciones y corporaciones multinacionales que orientan la educación y la investigación de las sociedades en donde se asientan. Una publicación empresarial norteamericana decía:

El entrenamiento de empresarios en América Latina está siendo impulsado y mejorado y las corporaciones internacionales que han tenido hasta ahora que llevar a cabo sus propios programas para preparar a empresarios a nivel intermedio, pueden mirar con confianza la futura existencia de un pool más amplio y más competente de talentos locales graduados en escuelas de economía y administración, que han puesto al día su currículo, mejorado su plantel docente y aumentado el número de sus estudiantes.<sup>68</sup>

También se anunciaba la creación de un *Comitee for Business Administration* que estudiaría: “La marcha de los negocios en América Latina” y “cómo pueden las escuelas de administración ayudar mejor al mundo de las corporaciones para llevar a cabo los cambios necesarios”.<sup>69</sup> El Comité estaba integrado por algunas de las escuelas pioneras de los MBA latinoamericanos como la Fundación Getulio Vargas (Sao Paulo), la Universidad del Valle (Cali), la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) (Lima), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), la Universidad Católica de Chile y la Universidad de Chile, la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad de los Andes (Bogotá), el Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA) (Buenos Aires), el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE Business School) (Managua) y el Instituto de Estudios Superiores de Administración (Caracas).

El objetivo implícito de estas redes era reorientar los departamentos de economía y administración con la asesoría de profesores externos y financiaciones específicas, según las exigencias de las multinacionales más necesitadas de personal local que del desarrollo autóctono de la economía y de la investigación sobre administración. La economía y la historia son desplazadas por técnicas e instrumentos de la administración de negocios que básicamente

<sup>68</sup> Business Latin America, “Management Schools Joining Forces in Regional Problems”, 4 de enero de 1968, p. 7.

<sup>69</sup> *Ibid.*, p. 7.

son generados en realidades distintas y externas, “teóricas y perfectas” y por eso, supuestamente, aplicables en todo el mundo: básicamente se exportan hacia donde puedan servir a los intereses de los inversionistas extranjeros y, en cierta medida, al empresariado local y a la función pública.<sup>70</sup> Aun así, varios analistas coincidían en que la metodología estadounidense en la administración de negocios estaba siendo incorporada demasiado lentamente por las instituciones latinoamericanas, siendo la Escuela de Administración de Negocios de Sao Paulo la más avanzada en ese aspecto, con su buró ejecutivo integrado por puros hombres de empresa en vez de educadores.<sup>71</sup>

Asimismo, se ha señalado que otra justificación para la expansión del modelo administrativo y educativo estadounidense hacia otros países, en particular aquellos en vías de desarrollo, consistía en los retornos económicos de la economía estadounidense por lo que se refiere a la importación para empresas y universidades de personal calificado, procedente de experiencias académicas y/o laborales en el sur del continente americano o en Asia, que fuera ya acostumbrado y adecuado al ambiente, a los métodos de trabajo y al mercado de ese país.<sup>72</sup>

En la década de 1960, una época clave para el nacimiento y la afirmación de los posgrados administrativos en el subcontinente, las grandes fundaciones estadounidenses, bajo el lema de la libertad intelectual “sin condiciones”, patrocinaban proyectos e individuos que, sin embargo, se movían dentro de coordenadas y condiciones establecidas. En 1966, de las 17 303 fundaciones de Estados Unidos que dieron alguna beca, sólo 237 sumaron 55.1% de la ayuda total que fue de 1 244 millones de dólares y, para actividades internacionales y en ciencias, las más grandes como Ford, Rockefeller, Duke, Kellogg, Mott y Hartford reunían 90% de los *grants* otorgados. Dentro de la categoría “actividades internacionales”, entraban los estudios internacionales, con 36% de los montos totales, la educación, con 29%, y la asistencia técnica con 19%, desempeñando por ende un papel preponderante todo lo relacionado con *know how*, *expertise*, academia y universidad.<sup>73</sup>

<sup>70</sup> Business Latin America, “Chile Upgrades Executive Training Business Administration Schools”, 28 de noviembre de 1968, p. 383.

<sup>71</sup> Robert R. Rehder (ed). *Latin American Management: Development and Performance*, Massachusetts, Add. Wesley Db. Co. Reading, 1968.

<sup>72</sup> Hebert Gruberl y Anthony Scott, “The Cost of US College Students Exchange Programs”, *Journal of Human Resources*, vol. 1, núm. 2 (fall), University of Wisconsin Press, 1966, pp. 81-98.

<sup>73</sup> Marianna O. Levis (ed.), *The Foundation Directory*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1967, pp. 19, 39 y 47.

Para América Latina, Kellogg, Rockefeller y Ford fueron las que realmente contaron por montos y capacidad de orientación e históricamente, pese a su supuesta independencia, tuvieron conexiones claras y estrechas con el gobierno de Estados Unidos y con el empresariado, mediante sus consejos directivos y presidentes que cumularon e intercambiaron cargos en estos diferentes sectores.<sup>74</sup>

Las tres fundaciones tuvieron objetivos y criterios claros para la distribución preferente de sus prebendas e incentivos a la investigación y a la actividad cultural más en general: las áreas clave para la asignación de recursos, prioritariamente destinados a los centros de enseñanza y a las facultades de medicina, ingeniería, administración y agronomía, eran el control demográfico (ligado al tema del aborto), la planificación familiar, el control de la subversión a través de estudios políticos y sociales, la implementación de programas agrícolas y el fomento al empresariado rural, la formación de administradores y ejecutivos, el desarrollo de universidades, cursos y carreras.<sup>75</sup>

Finalmente, durante la Guerra fría e incluso después de la Revolución Cubana, los responsables de la política exterior estadounidense sostenían que los peligros graves vendrían del mundo subdesarrollado: el más preocupante sería la explosión demográfica en contextos de pobreza y desigualdad, la que conllevaba altos riesgos de revoluciones sociales que perjudicaran el mantenimiento del sistema capitalista en todos los países de su esfera de influencia o en los considerados neutrales, por lo cual resultaron ser bastante coherentes con estas prioridades las asignaciones de recursos puestas en marcha por las fundaciones, especialmente en América Latina.<sup>76</sup>

Asimismo, después de la Segunda Guerra Mundial y tras el recrudescimiento de la contraposición con el bloque soviético, hubo en Estados Unidos un renovado interés hacia el Tercer Mundo como uno de los posibles escenarios de lucha de la Guerra fría. Los estudios latinoamericanos tuvieron un gran florecimiento en los departamentos académicos de ese país que comenzaron a producir una interpretación global de las sociedades y de las problemáticas del subcontinente, con base en sus propios lentes y pautas culturales y académicas, que en mayoría se relacionan con sus intereses económicos,

<sup>74</sup> Mario Wschebor, *Imperialismo y universidades en América Latina*, *op. cit.*, p. 82.

<sup>75</sup> W.K. Kellogg Found, *Annual Report 1967 y 1969*; The Rockefeller Foundation, *President's Five-Years Review and Annual Report*, 1968. Ford Foundation, *The Ford Foundation Annual Report*, 1969, citados en Mario Wschebor, *Imperialismo y universidades en América Latina*, *op. cit.*, pp. 86, 90, 93 y 97.

<sup>76</sup> "Coming Role for US in the World. Top Officials Looks Ahead", *US News and World Report*, 29 de abril de 1968.

militares y geopolíticos.<sup>77</sup> Por lo tanto, las universidades aumentaron sus cursos sobre asuntos exteriores y de ultramar de 14 veces, al pasar de 50 a 700 el número de materias entre 1955 y 1965, y para esa fecha también desarrollaban actividades de asistencia técnica en 41 países bajo 101 contratos con la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.<sup>78</sup>

#### MÉXICO: TECNOCRACIA, *MANAGERIALISMO* Y “NACIONOIDES”

A partir de la década de 1980, ha habido un auge sin precedentes de las carreras administrativas y, sobre todo, de los posgrados MBA, tanto en América Latina como en el ámbito internacional. Este auge se inserta en el marco del ascenso de una nueva clase de economistas, formados en Estados Unidos o en posgrados latinoamericanos americanizados, que destacan dentro de los gobiernos latinoamericanos tecnocráticos. Estos economistas, con una formación matemática, econométrica y estadística muy sólida, se hicieron dominantes en la difusión de nuevas sabidurías convencionales acerca del desarrollo económico, basadas en la teoría neoclásica. Mas su influjo se volvió patente en la formulación concreta de políticas económicas, respondientes a pautas internacionales de austeridad presupuestal, liberalización, menor intervención del Estado y apertura comercial, dentro de un rigor macroeconómico férreo. El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) es el caso más representativo. En los últimos 30 años, a partir del gobierno de Miguel de la Madrid, ha contribuido con sus egresados a la mayoría de los gabinetes tecnocráticos, integrados por economistas. Desde las décadas de 1960 y 1970, los esfuerzos de sus notables egresados y directores, Gustavo Petricoli, quien estudió en la Universidad de Harvard, Francisco Gil Díaz, formado en la Universidad de Chicago, y Pedro Aspe, director de la Facultad de Economía egresado del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), aceleraron la americanización de la institución: los programas fueron cada vez más matemáticos y se reclutaban profesores-economistas entrenados en el extranjero.<sup>79</sup>

Esta “revolución silenciosa”, la penetración de la economía de mercado en América Latina, cambió abruptamente el orden económico, social y

<sup>77</sup> Mario Wschebor, *Imperialismo y universidades en América Latina*, *op. cit.*, p. 102.

<sup>78</sup> William W. Marvel, *University and World Affairs. University looks abroad*, Nueva York, Walker, 1965, p. 280.

<sup>79</sup> Sarah Babb, *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*, *op. cit.*, pp. 160-161.

político preexistente, tanto en el nivel “macro” de las políticas económicas y los mercados como en el “micro” de las empresas, organizaciones, personas y familias. Bajo el punto de vista educativo, el entrenamiento de las élites también cambió con el ascenso de las carreras en economía y administración, del modelo educativo MBA, de los nuevos ejecutivos y de los tecnócratas en los sectores público y privado. Este contexto es acompañado por ideologías ligadas a la gerencia, a la política y a la sociedad.

El *managerialismo* es distinto del *management* o el arte-profesión de la gerencia. Ésta es una capacidad humana fundamental, fundada en la colaboración, en la facultad de delegar tareas y en la energía de personas libres, que está en el centro de las modernas sociedades democráticas y capitalistas vitales.<sup>80</sup> La degeneración gremial e ideológica de lo anterior se ha llamado *managerialismo*, o sea, la escalada de una ideología y de su casta directiva que, desde luego, están asociadas a las escuelas de negocios estadounidenses y a sus imitadoras.

Un fenómeno importante, que puede ejemplificar la expansión paulatina del *managerialismo*, a su vez ligado al privatismo y a la administración americanizada, se relaciona con el discurso político. En México, éste ha ido contaminándose hasta confundirse con el discurso gerencial, dentro de un proceso que difumina los confines semánticos entre corporaciones multinacionales, *commodities* o bienes/servicios y enteros países, sociedades o regiones. El impacto creciente, económico y político, de las empresas transnacionales como actores globales, entre otros factores, ha llevado a la reducción de la soberanía del Estado-nación y la expansión de las prácticas e ideologías de los negocios hacia otros ámbitos.<sup>81</sup>

Así, el mundo presentado en los libros de texto de administración, pero también, cada vez más, en los discursos oficiales de la autoridad, se ve reducido, por ejemplo, en listas que comparan el producto interno bruto (PIB) de países enteros con el facturado de las multinacionales, lo que exalta de manera tendenciosa el poder de los negocios; se encuentra esquematizado en gráficas y tablas basadas en un pensamiento lineal y unidimensional que, al ocupar sólo un criterio, remueve las cualidades sociales, culturales, ambientales y económicas de los fenómenos; finalmente, tiene las falsas características del orden y la racionalidad de los mercados teóricos que lo hacen deseable

<sup>80</sup> R.R. Locke y K. Schöne, *The Entrepreneurial Shift*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004, pp. 16-50.

<sup>81</sup> John. W. Meyer, “Globalization: Sources and Effects on National States and Societies”, *International Sociology*, 15(2):33, p. 248.

como el mejor de los mundos en que, sin embargo, vemos competir países, empresas, personas e instituciones como si estuvieran en la misma arena.<sup>82</sup>

De la misma manera, los países se vuelven más o menos “atractivos” y surgen profesionales, hábiles en el manejo de teorías administrativas aplicadas a regiones y otros contextos ajenos a la empresa, para la gestión de la “apetecibilidad” nacional, del “riesgo país” y de las oportunidades de “sectores y mercados”, así como se maneja en los libros de textos de gerencia<sup>83</sup> y, finalmente, el mismo discurso, referido a la inversión extranjera y otros factores de atracción, fue manejado por el entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari durante las negociaciones para la firma del TLCAN en 1994.<sup>84</sup> En un contexto de globalización, en el que se ha señalado que prevalecen condiciones “posmodernas” de desequilibrio, incertidumbre y escasa predictibilidad,<sup>85</sup> esta versión del mundo y de las realidades sociales es, cuando menos, desviante e incompleta, lejana de la racionalidad y del control que profesa.

Hodge y Coronado acuñaron los términos “corporoide”, para indicar naciones que actúan o se proponen como corporaciones, y “nacionoide”, para las empresas que actúan o razonan como naciones, ya que sus relaciones dialógicas, el intercambio de competencias y recursos, la compenetración de sus respectivos grupos dirigentes y la difusión de la educación empresarial de cuño internacional, sobre todo estadounidense, han creado discursos e identidades híbridas y más confusas entre unos grupos de la élite anteriormente separados. Asimismo, el modelo del académico-gurú de Harvard, Michael Porter, sobre las ventajas competitivas sectoriales y de industrias, incluido en cualquier manual de negocios y aplicado, a la postre, también a las naciones, contribuyó a extender eficazmente el uso de ese conocido paradigma justificador a los “corporoides”, a los “nacionoides” y por ende a los países, entendidos como meros mercados.<sup>86</sup>

De vuelta al caso mexicano, sus presidentes desde 1988 estudiaron en universidades de Estados Unidos. Vicente Fox, primer mandatario del Partido

<sup>82</sup> Bob Hodge y Gabriela Coronado, “Mexico Inc.? Discourse Analysis and the Triumph of Managerialism”, *Organization*, vol. 13 (4), 2006, pp. 529-547 (pp. 533-534).

<sup>83</sup> Philip Lasserre, *Global Strategic Management*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2003.

<sup>84</sup> Strom Thacker, “NAFTA Coalitions and The Political Viability of Neoliberalism in Mexico”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 41(2), pp. 57-89.

<sup>85</sup> Gabriela Coronado y Bob Hodge, *El hipertexto multicultural en México posmoderno, paradojas e incertidumbres*, México, CIESAS/Porrúa, 2004.

<sup>86</sup> Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press, 1998.

Acción Nacional, era el director ejecutivo de la división mexicana de Coca-Cola antes de ser gobernador de Guanajuato (1995-1999) y, luego, presidente de 2000 a 2006. Otros hombres de poder mexicanos han sido formados bajo el mismo discurso o paradigma, siendo directa o indirectamente parte de la comunidad de los negocios, o bien, miembros de las élites nacionales o de otras redes internacionales.<sup>87</sup> Los recursos nacionales, hoy son interpretables como bienes en un mercado competitivo, manejados por un *country manager* que tiene que manipular las percepciones externas sobre su sistema-país para el cual hace falta conseguir consumidores-inversionistas.

Finalmente, la subordinación de la previsión y goce de los derechos, o bien, de su titularidad jurídica, a la existencia de precondiciones individuales, manejadas discrecionalmente por el gobierno en turno, se ha consolidado como práctica sucedánea a la universalidad de las provisiones básicas del Estado de bienestar (salud, educación, pensiones, subsidio de desempleo, etcétera) y es uno de los pilares de la práctica y de la sabiduría de corte neoliberal en América Latina, según la cual el goce del *welfare state* no es universal y gratuito, sino limitado y, en parte, privatizado y oneroso.<sup>88</sup>

Un ejemplo típico de lo anterior, en México, son los programas *ad hoc* creados para paliar problemas sociales como el Seguro Popular, Oportunidades o la Cruzada contra el Hambre que, si bien amplían la base de derechohabientes de los servicios, no se fundan en una lógica universalista, que sea permanentemente desligada de la coyuntura económica y política, y prevén de todos modos una serie de requisitos sociodemográficos y económicos para su disfrute. Estas *transferencias condicionadas de renta* (TCR), muy comunes en América Latina, van de la mano con la abdicación del Estado en las tareas de protección y seguridad para los ciudadanos y con las ideologías del privatismo, el individualismo propietario y el neoliberalismo, aplicadas a la esfera social y legitimadas por la labor educativa, académica y mediática de los estudios gerenciales y económicos americanizados.<sup>89</sup>

<sup>87</sup> Noguera Garrido, *La evolución del actor empresarial mexicano en los ochentas*, México, UNAM, 1992; William K. Carroll y Meindert Fennema, "Is There a Transnational Business Community?", *International Sociology*, 17(3), pp. 393-419.

<sup>88</sup> Álvaro Echeverri U., "Neoliberalismo y derechos humanos", *Revista IUSTA*, 24, Bogotá, Universidad Santo Tomás, enero-junio, 2006, p. 89.

<sup>89</sup> Carmen Midaglia, "Un balance crítico de los programas sociales en América Latina. Entre el liberalismo y el retorno del Estado", *Nueva Sociedad*, núm. 239, mayo-junio, 2012, pp. 79-81.

## A MANERA DE CONCLUSIÓN

En palabras de Rolando Cordera:

[...] la “americanización de la modernidad” adquiere en México perfiles peculiares y extremos interpretativos notables. No sólo se trata del país y de la zona geográfica que conforman la frontera del “extremo occidente” con Estados Unidos, sino que en su territorio tuvo lugar a partir de la segunda mitad del siglo XIX el esfuerzo más sostenido por construir un proyecto nacional, un Estado y una formación socioeconómica, capaces de modular las tendencias unificadoras y, en su caso, de absorción total que desde sus orígenes han acompañado a la excepcionalidad americana.<sup>90</sup>

El caso mexicano es emblemático de una realidad que atañe a toda América Latina en proporciones diferentes que, sin embargo, guardan semejanzas básicas con respecto del proceso de americanización de la vida social y, en lo específico, de la educación empresarial y económica. La versión estadounidense de la modernidad capitalista, en la fase de globalización exacerbada desde la década de 1980, caracterizada asimismo por el auge y la reconfiguración del neoliberalismo y su evolución hacia distintos modelos más o menos ortodoxos, podría encontrarse en una fase de estancamiento, en correspondencia con el cuestionamiento de la hegemonía estadounidense y el declino de su poder blando, pero no es así para el neoliberalismo y la globalización que, más bien, se reconfiguran y cambian sus ejes centrales de articulación a nivel geopolítico.

Dentro de este panorama, el artículo propuso un recorrido histórico acerca del *management* y del privatismo como soportes ideológicos del neoliberalismo y elementos del poder blando estadounidense, entendido como ejercicio de influencia en la conformación de la hegemonía de Estados Unidos. El componente educativo, dentro de la más amplia influencia ideológica estadounidense sobre América Latina se ha de considerar según varias aristas: las ciencias administrativas, las universidades y la formación de gerentes; la construcción del “imperio del *management*” y la política internacional de apoyo económico a proyectos educativos; el individualismo propietario, el privatismo, el *managerialismo*, la tecnocracia y la penetración gerencial del

<sup>90</sup> Rolando Cordera Campos, “México y su economía política de la americanización...”, *op. cit.*, p. 153.

discurso político. Todos estos aspectos, de matriz “blanda”, o sea ligados al *soft power*, interactúan con asimilaciones y reacciones en la que Bolívar Echeverría<sup>91</sup> llamó “versión americana” de la “modernidad capitalista”, y que también se ha definido como “revolución silenciosa”<sup>92</sup> del neoliberalismo: la expansión de la economía de mercado de cuño estadounidense, con sus influencias, actores, implicaciones y embates ideológicos, dentro del contexto socioeconómico y cultural neoliberal.

<sup>91</sup> Bolívar Echeverría (comp.), *La americanización de la modernidad*, *op. cit.*, pp. 17-18.

<sup>92</sup> Duncan Green, *Silent Revolution. The Rise and Crises...*, *op. cit.*