

CAPÍTULO 3

La internacionalización de las luchas por el poder

En este capítulo, en lugar de ofrecer un resumen del libro, pretendemos exponer una forma de conectar las diferentes partes que lo componen, así como mostrar los hilos comunes que unen los episodios y las escenas particulares que conforman el material de sustento de nuestra tesis. Los siguientes capítulos abordan ejemplos específicos que ilustran tendencias y contratendencias nacionales. Por ejemplo, en el campo de los derechos humanos, destacamos el caso de la Vicaría en Chile, la organización más famosa de derechos humanos en Latinoamérica, y a su vez explicamos por qué observamos una suerte de enfoques divergentes –contraejemplos– en otras partes. Estos ejemplos permiten explorar el modo en que los trasplantes son utilizados y moldeados por luchas locales por el poder. Pero con respecto a los derechos humanos y a otro tipo de tópicos que analizamos, preferimos evitar exponer en detalle los estudios de caso respectivos sobre la manera como los posibles trasplantes o los conocimientos especializados interactúan con diversos escenarios nacionales. En lugar de esas minucias potencialmente abrumadoras, quisimos crear atajos que terminen por revelar los procesos generales. El peligro de estos atajos, no obstante, es que pueden llegar a oscurecer un cuadro más amplio que comprende un estudio comparativo pormenorizado de los cuatro países y de la variedad de eventuales trasplantes y conocimientos especializados allí presentes.

Por lo tanto, en este capítulo expondremos de forma conjunta los rasgos generales que ilustran la continuidad y la coherencia de nuestros resultados y puntos de vista. El libro, en sí mismo, consiste en momentos de recorridos históricos complejos, los cuales exigen una combinación entre narrativas diacrónicas y comparativas. Si bien en este capítulo pretendemos hacer generalizaciones, eso no significa que aspiremos a producir un estudio comparativo estático. Resulta esencial mostrar las relaciones –especialmente las del Norte con el Sur– que son centrales para nuestra ex-

plicación. Las comparaciones de este capítulo, por tanto, provienen de dos ejes básicos: uno se basa en las naciones o los Estados y el otro en temas o tecnologías.

ESTRATEGIAS ACADÉMICAS COSMOPOLITAS EN EL ESTADO Y EN SUS ALREDEDORES

Nuestra idea básica es que las importaciones y exportaciones de las técnicas y conocimientos especializados predominantes en los Estados Unidos son moldeadas de acuerdo con los eventos y agendas nacionales. Estos eventos determinan la posición que detentan los importadores dentro del ámbito del poder estatal. Debido a nuestro énfasis en este itinerario histórico, nuestra primera exposición se centra en las explicaciones de los diversos desarrollos nacionales a la luz de la trayectoria histórica. Tal y como es concebida por los economistas, la idea de la dependencia del desarrollo económico en relación con el recorrido histórico (*path dependence*) significa simplemente que los caminos ya tomados determinan la viabilidad y la aspiración hacia ciertos futuros posibles. En nuestra exposición, la principal diferencia frente a dicho enfoque es que resaltamos la importancia de diversos *shocks* –incluyendo nuevos Estados, golpes militares y nuevos gobiernos posautoritarios– que transforman la posición de los importadores y los exportadores.

Nuestra primera explicación está compuesta de dos partes: Brasil y Chile *versus* Argentina y México. Existen ciertos hilos comunes entre cada par, pero las variaciones del primer par son mucho más pequeñas que las del segundo. La variable clave para llevar a cabo el análisis comparativo es la estructura del Estado. Con estructura del Estado no queremos decir descripciones tales como un Estado fuerte, un Estado democrático y un Estado autoritario. En lugar de suministrar este tipo de etiquetas, preferimos abordar este análisis siguiendo más la tradición de la sociología política (v. gr. Rueschmeyer y Skocpol 1996) al igual que conceptos relacionados con las jerarquías y la división del trabajo de dominación dentro de las élites de poder.¹

¹ Empleamos el término “élite de poder” para describir a aquellos que actúan dentro y alrededor del ámbito del poder estatal. No implica que la etiqueta “élite” se aplique a un grupo predeterminado, lo cual eliminaría del estudio, por ejemplo, a los movimientos “locales”. Así, estudiamos el ámbito del poder estatal para examinar cómo son producidas las élites –incluyendo el tópico de si los actores estatales provienen de movimientos sociales locales, o acceden al Estado a través de instituciones meritocráticas mediante extensas redes de familias–, cómo legitiman sus prescripciones y cómo moldean las instituciones y los conocimientos especializados de Gobierno. Un factor clave en los países analizados, como se sugiere en el texto, es la competencia relativamente abierta que existe para acceder a las posiciones estatales encumbradas. Las élites más homogéneas generalmente son las más cerradas para el ingreso de nuevas personas.

Una diferencia determinante es el grado de homogeneidad dentro de las élites de los diversos países, lo cual tiene que ver con el tamaño pero sobre todo con la historia. Las élites argentinas y mexicanas son mucho menos homogéneas que sus análogas de Brasil y Chile, y la élite brasileña se encuentra mucho más diversificada que la chilena. La élite mexicana, como se anotó en el anterior capítulo, se caracteriza por una sola gran división, mientras que la de Argentina está mucho más fragmentada. Otra gran diferencia presente en los cuatro países se da en los circuitos, conductos e instituciones que sirven para la producción y reproducción de técnicas y conocimientos especializados estatales. Estos factores son cruciales, pues las batallas sobre el Estado son luchadas en términos simbólicos concernientes al conocimiento del Estado, así como al arte de conducir sus asuntos. Estas diferencias son tan visibles que, como será enunciado en la segunda parte, incluso si organizaciones como la Fundación Ford tienen agendas uniformes en un momento determinado, sencillamente terminan ajustándolas a las condiciones locales y, por lo tanto, ayudando a precipitar resultados diferentes.

Los diversos paisajes del poder estatal en el período subsecuente a la Segunda Guerra Mundial estuvieron destinados a desembocar en diferentes estrategias internacionales con divergentes consecuencias locales, ya que la conversión del capital internacional en procesos de legitimidad de los Estados se dio a través de distintos recorridos. En general, las estrategias internacionales pueden ofrecer una oportunidad para que una élite excluida (o un grupo aspirante a ser élite) ensamble una contraofensiva. El grupo puede utilizar acreditaciones internacionales, técnicas y conocimientos especializados, así como conexiones para hacer capital que pueda ser reinvertido en escenarios públicos domésticos. El capital internacional provee el tiquete de admisión. Dependiendo del balance en el intercambio entre el Estado y el capital extranjero, el cual también se encuentra sujeto a conflictos y cambios, las estrategias internacionales pueden conducir a nuevas oportunidades que finalmente conllevan a transformaciones estatales. Este es el proceso que da origen al título de este capítulo, así como el del libro. Las luchas internacionalizadas por el poder son también desafíos a la hegemonía de élites estatales tradicionales.

UN *NEW DEAL* DE TIPO BÉLICO Y REACCIONARIO

Brasil y Chile ofrecen variantes de lo que esencialmente es el clásico patrón latinoamericano: se caracterizaron por una hegemonía –en todo momento relativamente frágil y amenazada– de un grupo más o menos pequeño, el cual controlaba los activos del Estado, el sector privado y la academia. La extensa combinación de instituciones bajo su control hizo fácil que se caracterizara a estas élites como “el régimen o grupo”. De igual

forma el derecho jugaba un papel principal en legitimar y mantener consolidados los compromisos entre los grupos de la élite, lo cual les facilitó mantener el poder a través del tiempo. Este establecimiento ocupó roles que guardan varias similitudes con aquellos desempeñados por el de la costa Este en los Estados Unidos, esto es, la élite protestante íntimamente ligada con universidades altamente prestigiosas. Este establecimiento también tiene cosas en común, desde otro punto de vista, con la élite argentina, la cual gozaba de una base particularmente fuerte en el poder privado alrededor del Estado, más no en él.

La legitimidad y el papel de estos abogados reconocidos del Estado frecuentemente eran desafiados por grupos excluidos del poder. Uno de esos desafíos tuvo lugar en 1930 cuando la gran depresión estremeció al mundo. En particular, las economías legítimas internacionales –centradas en instituciones tales como la Cepal en Santiago, Chile (conducida por Raúl Prebisch, un argentino que dedicó sus cometidos profesionales al ámbito internacional, ver capítulo 2)– ganaron prestigio por encima del conocimiento docto de los abogados que controlaban el Estado y las instituciones alrededor del mismo. En la década de los años 30 y 40, esta tendencia fomentó la configuración de Estados fuertes, políticas de sustitución de importaciones, así como la adquisición por parte del Estado de grandes empresas e industrias –políticas que vendrían a ser identificadas con el “Estado desarrollista”–. La élite jurídica fue capaz de absorber este desafío y mantener su posición dominante, pero dicho reto ayudó a preparar el escenario para confrontaciones más recientes que estuvieron estrechamente conectadas con la Guerra Fría y con lo que ha sido denominado como “la Guerra Fría intelectual”.

En Chile y Brasil, los grupos que desafiaban a otros grupos relativamente pequeños de políticos abogados, fueron construyendo con el paso del tiempo su credibilidad mediante inversiones en bienes académicos. En circunstancias particulares, especialmente en los momentos de crisis, los grupos desafiantes aprovecharon diversas oportunidades para utilizar esta inversión en la construcción de sus propios espacios en el ámbito del poder estatal. Cuando estas inversiones a largo plazo empezaron a gozar de mayor valor con el transcurso del tiempo y a su vez nuevas generaciones se volvieron adultas, refrenar a sus contendientes se convirtió en una tarea mucho más difícil para la élite jurídica. Un resultado natural fue la combinación y multiplicación de batallas turbulentas en contra de dicha élite, la cual se convirtió en un blanco común. Las personas pertenecientes a los grupos relativamente excluidos pudieron desarrollar nuevos conocimientos para aplicar en el Estado, novedosas técnicas especializadas para gobernar –basadas en la economía o en la sociología, por ejemplo–, así como vínculos de alianza con los Estados Unidos para retar la hegemonía de los políticos abogados formados bajo patrones europeos. De esta forma, todos

los grupos aspirantes a ser élites lograron tener un blanco común y un mismo punto de referencia.

Además, en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial existió una considerable inversión por parte de los Estados Unidos para reformar la educación en Latinoamérica (v. gr. Puryear 1994). Esta reforma, que contó con el apoyo de entidades gubernamentales y de las fundaciones filantrópicas más importantes, se concentró en elevar la calidad no sólo de la economía, sino también de otras disciplinas tales como la antropología, la ciencia política y la sociología –todo en nombre de la modernización y del desarrollo económico–. Se le dio énfasis al desarrollo de disciplinas especializadas, de investigaciones y publicaciones académicas, de programas de doctorado, así como a la posibilidad de estudiar en el extranjero. Los potenciales sujetos que desafiaban a los abogados doctos –especialmente aquellos provenientes de grupos que no contaban con el capital familiar y social suficiente para progresar dentro de los grupos tradicionales– lograron aprovechar estas nuevas oportunidades. Desde la perspectiva de los Estados Unidos, sobre todo después de que Fidel Castro ascendió al poder, estos programas pretendían asegurar aliados, así como luchar en contra del comunismo con la introducción de ideas y tecnologías que conducirían al progreso económico sin necesidad de promover ideales de izquierda.

Algunas personas ubicadas dentro del dominio del derecho intentaron neutralizar estos desafíos a su posición dominante, para lo cual estrecharon lazos con diversas fundaciones y entidades estatales con el objeto de hacer ver que el derecho era un instrumento que también podía ser moderno y útil para el desarrollo. No obstante, los programas de derecho y desarrollo en Brasil y en Chile no obtuvieron los mismos resultados exitosos que sus programas rivales realizados desde la economía y las ciencias sociales. El derecho se convirtió en una disciplina aún más desacreditada y anacrónica. De hecho, en ninguno de los países los programas lograron tener impacto real alguno sobre la educación jurídica. Sólo se presentaron efectos laterales. El énfasis brasileño en el derecho empresarial reforzó el poder de una parte relativamente marginal de la élite jurídica –aquellos abogados agentes intermediarios que trabajan para empresas internacionales–, la cual pudo sacar ventaja del debilitamiento del resto de integrantes de dicha élite (ver capítulo 12). Aun así, los objetivos propios de la reforma jamás se consiguieron.

Las estrategias internacionales en el contexto de la Guerra Fría sirvieron a su vez como factores que precipitaron grandes crisis de Estado en estos países. Los militares en Brasil endurecieron su posición respecto a aquellos identificados con la izquierda en 1969, excluyendo una gran porción de descendientes de la élite del poder estatal y aumentando las opciones de represiones violentas a las voces de disenso. En Chile la dictadura de Pinochet, quien ascendió al poder en 1973 luego de las divisiones asocia-

das con Allende, asesinó y envió al exilio a muchos de los que antes habían ocupado el poder. Ambas intervenciones militares, que fueron realizadas en nombre de la Guerra Fría, protegieron la propiedad privada de la vieja élite, pero los nuevos grupos en el poder tuvieron poco respeto por las oligarquías que habían gobernado el Estado en nombre del derecho. Los desafíos creados efectivamente habían socavado a la vieja élite. Los recién llegados se apresuraron entonces a perseguir a los reformistas de la vieja élite que habían promovido ideales de izquierda, y para ello el establecimiento jurídico no se constituyó como punto de referencia que ofreciera escenarios de liderazgo para los nuevos gobiernos. En Chile, el poder militar se alió con los Chicago Boys, quienes respondieron con una agenda que colocaba a los abogados y al derecho en una posición relativamente marginal. En Brasil la situación fue más complicada, pero por lo general surgieron economistas –especialmente Delfim Netto– que jugaron papeles dominantes en los gobiernos militares y en las administraciones sucesoras.

La situación de las instituciones jurídicas predominantes en Brasil y en Chile, en particular las cortes y las facultades de derecho, fue debilitada sustancialmente con el paso sucesivo de estos desafíos. Ambas instituciones habían obtenido su prestigio y legitimidad en parte debido a sus nexos con las familias tradicionales y en parte por la autoridad concedida al modelo jurídico europeo. El prestigio de la rama judicial y de los profesores de derecho –muchos de los cuales también eran jueces– disminuyó progresivamente a medida que se percibió su anacronismo y desactualización con respecto a las técnicas y conocimientos especializados necesarios para promover el desarrollo económico. Los profesores de derecho empezaron a ser vistos como diletantes y no como académicos serios o como investigadores sistemáticos, y asimismo las cortes empezaron a ser prácticamente irrelevantes en los asuntos más importantes de Gobierno. Por lo tanto, la posición del derecho dentro de las instituciones estatales decreció, a pesar de los esfuerzos de los promotores de la línea de derecho y desarrollo. Los golpes militares encontraron muy poca resistencia por parte de las cortes o las facultades de derecho en Brasil y en Chile. El éxito de los desafíos elevados en contra de esta élite en los años 70 y 80 se hizo evidente por el modesto rol que jugaron tanto las cortes como las facultades de derecho luego de superados los regímenes militares.

Esta élite logró reagruparse de diferentes maneras en cada país. Debido a la relativa diferenciación que se puede constatar en la élite brasileña, dicho grupo pudo responder a los desafíos planteados utilizando las instituciones existentes, particularmente la Asociación de Abogados del Brasil. En cambio en Chile esta lucha requirió la conformación de nuevas instituciones, incluyendo las ONG de derechos humanos que tuvieron tanta importancia y que luego sirvieron de modelo para otras latitudes.

AGENTES INTERMEDIARIOS COMO POLÍTICOS OPORTUNISTAS

En México y en Argentina los puntos de partida fueron bastante diferentes. Como fue expuesto en el anterior capítulo, la élite jurídica erigida en la Colonia –los académicos cosmopolitas, los políticos y los *héritiers* de la aristocracia terrateniente– había sido eliminada en gran medida como fuente de poder y legitimidad gubernamental hacia los años 30. En efecto, la élite de los tiempos de Porfirio Díaz –el inverso histórico de lo que fue el caso en Brasil y Chile– fue derrotada en los inicios del anterior siglo en la Revolución Mexicana, creando así una división que sería perdurable en la élite de México. La élite tradicional no se retiró sino que se mantuvo afuera del Estado y se concentró en construir y mantener empresas y bienes raíces familiares. El compromiso político que surgió como producto de la Revolución –y que se extendió de una u otra forma hasta el presente– permitió que la vieja élite floreciera aun cuando estuviera excluida del Gobierno. La aristocracia terrateniente y sus descendientes dentro de la burguesía mexicana no participaron directamente en el Gobierno del Estado. La élite del Estado, en contraste, comprendía un grupo formado en derecho, que eran las personas descendientes del ala ganadora en la Revolución Mexicana y quienes habían construido sus bases en el PRI, el partido político con mayor tiempo en el poder en México. Aun cuando los sujetos de la nueva élite gobernante eran claramente el resultado de las mismas instituciones educativas que habían dado como producto a la élite estatal prerrevolucionaria, ellos no sostuvieron contactos con el poder privado del mismo modo como lo hicieron los abogados prestigiadas de Brasil o de Chile.

En México, por lo tanto, las cortes e incluso las facultades de derecho fueron forzosamente plegadas al PRI y a las estructuras de incentivos que este partido facilitaba. Los profesores de derecho ganaban prestigio y poder principalmente a través de conexiones con el poder político y el PRI, y lo mismo se podía predicar de los miembros del aparato judicial. Así, en comparación con los escenarios de Chile y Brasil, la jurisdicción y la academia jurídica mexicana jugaron un papel todavía más marginal en el Gobierno y en la legitimidad del Estado. En lugar de una relación cercana entre las viejas familias, los tribunales y las facultades de derecho, cada una reforzando la estabilidad y la legitimidad del Estado, los tribunales y el derecho mantuvieron una fidelidad mucho menor al Estado mexicano dominado por el PRI, el cual reclamaba su autoridad en la Revolución Mexicana.

La historia de Argentina condujo a posiciones del poder judicial y de las facultades de derecho incluso más débiles, pero la causa de esta fragilidad fue bastante diferente. Las crisis frecuentes –que comprenden más de

veinte golpes militares a lo largo del siglo XX– produjeron un legado que limitó severamente la ampliación de los cometidos académicos y profesionales orientados a la construcción de cualquier institución estatal, incluyendo las jurídicas. Los grupos profesionales que se encontraban dispuestos a invertir esfuerzos en regímenes particulares eran generalmente expulsados del Estado (e incluso del país) cuando el Gobierno al mando –ya fuera populista o militar– cambiaba. Cada vez que los regímenes alternaban el poder cambiaban completamente la permanencia no sólo de las personas que manejaban el Estado sino también de aquellas pertenecientes a la jurisdicción e incluso de las facultades de derecho. Las instituciones del Estado se hicieron débiles debido a las constantes purgas y lo que ellas implicaban en términos de disposición de recursos profesionales para dichas instituciones. De modo entendible, los profesionales tendieron a invertir sus esfuerzos en otras partes, incluyendo el exterior, en lugar de correr el riesgo de hacerlo en el Estado altamente inestable de Argentina. Los abogados y los profesores de derecho, por lo tanto, no mantuvieron ningún nexo especial con el Estado como tal, ya fuera mediante sus familias o a través de sus conocimientos especializados. Ellos no ocuparon espacios dominantes parecidos a los descritos en Chile o en Brasil, o incluso a los de la élite gobernante de México. Las instituciones asociadas con el derecho –las facultades de derecho y las cortes– fueron extremadamente endebles y marginales en las violentas contiendas por el poder del Estado.

Las historias de México y Argentina, por lo tanto, no muestran las líneas de lucha observadas en Brasil y en Chile. México y Argentina fueron sociedades divididas y fragmentadas y, consecuentemente, las formas de acumulación de capital extranjero estuvieron destinadas a ser diferentes. En particular, encontramos estrategias internacionales paralelas que, en contraste con las situaciones de Brasil y Chile, prácticamente lograron ignorarse de forma mutua. Ellas no contaron con un enemigo común que eventualmente pudieran minar.

Además, es casi axiomático que los esfuerzos invertidos por la élite en estrategias cosmopolitas tienden a guardar una relación inversamente proporcional con la solidez de sus nexos con las instituciones estatales locales. En otras palabras, las élites que son relativamente privilegiadas pero que mantienen una posición frágil y débil frente al Estado, por lo general propenderán a ser mucho más cosmopolitas que sus contrincantes bien conectadas con el Estado. De acuerdo con esto, las estrategias cosmopolitas en México y en Argentina fueron dictaminadas por las élites relativamente más prósperas y privilegiadas que habían sido excluidas del poder del Estado. En cambio en Brasil y en Chile las élites más privilegiadas se mantuvieron bien conectadas con las instituciones del Estado, aun cuando en grados diversos, por lo cual tuvieron menos necesidad de acudir a estrategias cosmopolitas.

Estas diferencias fueron tenidas en cuenta por los programas estadounidenses dirigidos a Latinoamérica. En Brasil y sobre todo en Chile se otorgó un fuerte énfasis a los recursos del exterior (Puryear 1994), lo cual se vio reflejado en especial en la inversión estadounidense bastante visible en educación y en conocimiento. Sin embargo, la activa inversión en derecho y desarrollo no fue necesaria para que la élite privada mexicana o las élites profesionales argentinas tuvieran mayor familiaridad con las tecnologías e ideas de los Estados Unidos, incluyendo las del campo jurídico. La Fundación Ford, por ejemplo, cuando empezó a invertir en Argentina logró filtrar fácilmente su influencia en la Fundación Di Tella, en lugar de tener que crear algo nuevo frente a los ojos de una buena porción de la élite que ya había sido americanizada.

México se distinguió por la producción de una sola división estructural, con los sectores público y privado escindidos, los cuales pasarían a configurar dos mundos jurídicos completamente diferentes, incluyendo abolengos familiares distintos, así como facultades de derecho y potenciales trayectorias profesionales divergentes. Las estrategias de cada división estructural fueron por lo tanto completamente diferentes. En el sector público los esfuerzos cosmopolitas no obtuvieron ningún tipo de injerencia en el Estado hasta el final de los años 80. Solamente hasta entonces una estrategia académica construida con base en los derechos humanos se convirtió en la estrategia de avanzada hacia el poder del Estado.

En contraste, las estrategias jurídicas cosmopolitas para la burguesía privada y para los grupos descendientes de la élite tradicional mexicana prerrevolucionaria, produjeron un pequeño grupo de abogados foráneos que prestaban sus servicios a diversos negocios extranjeros, ocasionando con ello un impacto reducido en el Estado. Este grupo de abogados privados configuró un mundo jurídico bastante diferente al del ala pública, y a pesar de sus vínculos con el extranjero, no dedicó esfuerzos importantes para acceder a distintas técnicas y conocimientos jurídicos especializados.

Las estrategias internacionales han desafiado la división existente entre los dos sectores jurídicos mexicanos, pero dicha división aún persiste. Los economistas, como relativos recién llegados al Gobierno de México, al principio se encontraron dominados por la élite estatal construida básicamente a partir de relaciones personales y así necesitaron amasar mayor categoría y autonomía con respecto a los abogados vinculados al Estado. Ellos concentraron sus esfuerzos en conocimientos técnicos de forma relativamente temprana, lo cual los condujo hacia los Estados Unidos luego de que el prestigio internacional de la economía estadounidense se había asentado. Utilizaron estos conocimientos especializados para ganarse un espacio en las instituciones estatales, pero se inclinaron por desempeñarse sobre todo como "tecnócratas", aislándose de esta forma de las fuentes principa-

les del poder político. No obstante, la creciente importancia de este conocimiento tecnócrata estatal –especialmente evidente con la crisis económica de los años 70 y la crisis de la deuda de los 80– instó a que varios integrantes de la generación actual de la élite política emprendieran esfuerzos para legitimar la economía. La estrategia internacional les permitió unirse a varios economistas que provenían del sector privado y eran formados en universidades privadas. Conectados a través de su educación en el exterior y mediante conocimientos y técnicas especializadas compartidas, los economistas de ambos lados de la división –incluyendo a Pedro Aspe (ver capítulo 2)– vinieron a ser “los políticos tecnócratas” de las administraciones de Salinas y de Zedillo.

Las crecientes presiones del exterior, abarcando la entonces floreciente comunidad internacional de derechos humanos, junto con el incremento paulatino de poder de los tecnócratas políticos, hizo que el gobierno de Salinas se sirviera de aquellos que habían centrado sus cometidos en la estrategia internacional para desarrollar conocimientos especializados en derechos humanos. Estas actividades, al lado de aquellas propias de los economistas, minaron el clientelismo tradicional del PRI. El Nafta, las reformas electorales y las campañas en contra de la corrupción y de las drogas aceleraron más a fondo los impulsos orientados hacia las nuevas formas de legitimidad jurídica internacional. Aquellos que invertían sus esfuerzos en derechos humanos habían realizado carreras políticas bastante importantes dentro del PRI a través de la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH) y de la oficina del Procurador General. Lo mismo ocurrió con los abogados que adquirieron conocimientos especializados en economía, quienes progresaron mediante las negociaciones del Nafta o través de los cargos más técnicos del Gobierno y con una mayor orientación hacia los Estados Unidos.

De otra parte, las firmas privadas de abogados, que desde tiempo atrás habían creado nexos entre los abogados de las viejas familias de élite y diversos negocios internacionales, también tomaron ventaja de los considerables conocimientos especializados extranjeros y de la experiencia en el exterior (*foreign know-how*) adquiridos en las negociaciones sobre la crisis de la deuda de inicios de la década de los años 80, y asimismo utilizaron esta legitimidad producto de los conocimientos tecnificados para abordar asuntos de derechos humanos tales como el de implementar elecciones transparentes. Como resultado, lograron una cercanía mucho mayor con el Gobierno y el poder del Estado. Por lo tanto, en el escenario mexicano las estrategias internacionales ayudaron a que la vieja élite privada se ubicara nuevamente dentro de las fronteras del Estado, primero mediante la economía y posteriormente a través del derecho. De manera más general, las inversiones de esfuerzos y de recursos jurídicos internacionales han ayudado a cerrar la división entre las dos élites que ahora convergen

en técnicas y conocimientos especializados acuñados en los Estados Unidos, incluyendo el derecho económico y los derechos humanos.

La trayectoria argentina es similar a la de México, pero la situación es más compleja. Allí no se presentó una simple división que las estrategias internacionales pudieran llegar a superar y, lo que es más importante, no existió un Estado real para dominar o para usar con el objeto de estabilizar las inversiones argentinas de recursos y esfuerzos. En Argentina, el capital extranjero ha sido manipulable y disponible de manera fácil. En este país también se dio un acceso relativamente temprano hacia los Estados Unidos por parte de los abogados y otros profesionales. Por ejemplo, en contraste con México, la élite argentina, ejemplificada en Raúl Prebisch, desde hace tiempo ha concentrado sus esfuerzos fundamentalmente en diferentes instituciones internacionales. Por razones similares, la élite profesional argentina ha dedicado sus energías a instituciones híbridas localizadas alrededor del Estado.

Los dos principales conductos híbridos establecidos en Argentina –las firmas de abogados dedicados al derecho empresarial y los centros de investigación privados más reconocidos (*think tanks*)– se encuentran orientados característicamente hacia los Estados Unidos, pero esta tendencia no requirió de una política de exportación agresiva como la observada en Brasil o en Chile. En efecto, estas instituciones fueron creadas en la misma Argentina y posteriormente fueron reforzadas con conexiones e inversiones extranjeras. La firma de abogados asociados representa en Argentina la institucionalización del rol del agente intermediario. La estabilidad del sector de las firmas de abogados empresariales proviene de la capacidad de unir en una instancia el capital extranjero, la comunidad de empresarios argentinos y el Estado argentino, aun cuando el Estado cambiara dramáticamente de la transición de un régimen a otro. La estructura familiar subyacente a las firmas les permitió acumular riqueza y perpetuarse con el transcurso del tiempo. Los abogados de prestigio cosmopolitas generalmente se mantendrían ajenos al ámbito del Estado. En cuanto el valor de las técnicas y los conocimientos especializados estadounidenses comenzó a crecer, estos abogados empezaron a mandar paulatinamente a sus hijos a los Estados Unidos para comprar un título, ganar mayor nivel de especialidad y entablar conexiones, todo lo cual sería utilizado para sostener este sector profesional privilegiado.

La organización familiar de las firmas argentinas de abogados ha sido bastante exitosa aunque, en todo momento, también ha sido frágil: las reducidas oportunidades de entrada en ocasiones conducen a tensiones profesionales y así peleas familiares pueden causar que algunas firmas se dividan. Además, las firmas familiares desde las que ciertos abogados se desplazaron al Estado podían resultar perjudicadas por las políticas de venganza del

régimen siguiente. Aun así, contando con fuertes motivos para no destinar directamente sus esfuerzos y recursos al Estado, o incluso a las cortes o a las facultades de derecho, estas firmas familiares en su mayoría prosperaron con la ayuda de las estrategias internacionales para impulsarlas y mantenerlas.

La eventual competencia frente a las poderosas firmas de abogados empresariales generalmente ni siquiera era asumida como tal en Argentina. Al no existir la hegemonía jurídica que se daba en Brasil o en Chile, el derecho no se convirtió en blanco particular de los grupos aspirantes a ser élites. Además, debido a que la legitimidad de la élite jurídica argentina ya era dependiente de los nexos y conocimientos especializados del exterior, los potenciales competidores iban en el mismo bote como abogados empresariales en términos de localizar las inversiones internacionales para ser encauzadas localmente. En general, el problema de una endeble autonomía en las facultades de derecho se extendió a las universidades, haciendo difícil invertir esfuerzos y recursos tanto en el Estado como en las universidades mismas. Como resultado, la otra forma institucional dominante para encauzar este tipo de inversión internacional en Argentina fueron los centros privados de investigación más reconocidos (*think tanks*), de nuevo un típico producto estadounidense pero a la vez claramente local. Debido a que la familia Di Tella procedía de la misma forma que la familia Rockefeller en los Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX, adquiriendo legitimidad mediante instituciones de corte público, se presentó casi que una convergencia predeterminada. En consecuencia, el resultado para las ciencias sociales más recientes –particularmente la economía y la sociología– fue bastante similar al observado en el sector de las firmas empresariales de abogados. Los centros de investigación más reconocidos lograron mantener abiertos los canales de comunicación entre los conocimientos especializados del exterior y el capital, así como con cualquier forma que tuviera el Estado existente. Si bien tanto las firmas de abogados como los centros de investigación más reconocidos se mantuvieron a raya del Estado, ambos pudieron disponer de intermediarios con acceso hacia quienquiera que estuviera en el poder en un tiempo determinado.

Sin embargo, el estatus históricamente débil del derecho, constantemente purgado por los nuevos gobiernos que destruían cualquier residuo de los previos, implicó que no existiera un Estado fuerte para ser reformado de acuerdo con los patrones de las nuevas técnicas y conocimientos especializados públicos. Con instituciones estatales aún no establecidas, no había nada para asir en Argentina que no fuera el poder político. Por lo tanto, la entrada al Estado únicamente se hallaba sujeta a políticas de turno y a gérmenes venideros de un patronazgo para camarillas de tipo argentino. Las conexiones familiares podrían llegar a reducir los riesgos individuales, pero había costos severos para las estrategias políticas cuan-

do el poder cambiaba de manos. Por lo tanto, en el contexto argentino las nuevas tecnologías de poder, tal y como las antiguas, fueron empleadas únicamente como herramientas políticas de tipo estratégico. La retórica podría ser la del estado internacional del arte, pero su verdadero objetivo era hacer descalabrar la oposición. A cambio de lo que ocurrió en los Estados Unidos, en Argentina fue simplemente imposible combinar la credibilidad científica con el proselitismo político sin que la primera resultara destrozada. Como consecuencia, el Estado argentino fue repetidamente desgarrado. Las nuevas técnicas y conocimientos especializados no llevaron a ningún cambio institucional duradero.

Si bien en Argentina, al contrario de México, había una evidente línea divisoria entre el estamento militar y el nuevo régimen democrático, el cambio no se precipitó debido a una acumulación de inversión de recursos en el Estado sino, por el contrario, debido a la guerra de las Islas Malvinas/Falklands que llanamente desacreditó a los militares, forzándolos a retirarse del poder. Los peronistas para ese entonces se encontraban en una posición relativamente débil y el resultado fue que el Partido Radical –el partido tradicional de los nuevos y viejos profesionales– llegó al poder. Los radicales no pudieron encontrar las herramientas suficientes para manejar la crisis de la deuda, por lo cual fueron expulsados del poder, permitiendo así que los peronistas se reagruparan bajo la dirección de Carlos Ménem, ganaran las elecciones y finalmente empezaran a acumular algún tipo de inversión en el Estado. Los peronistas se convirtieron a la ortodoxia económica comprando lo que era visto con buenos ojos por los estándares internacionales y asimismo incorporaron al Gobierno los centros de investigación económica de punta. También por lo menos fingieron estar de acuerdo con la ortodoxia jurídica profesional, ofreciendo una apariencia de legalidad cuando al mismo tiempo tomaban ventaja de la falta de autonomía del propio sistema jurídico. Dentro de este clima, los economistas comenzaron a invertir más en el Estado e incluso en la supremacía del derecho, buscando así legitimar sus propias posiciones dentro del Estado.

Al mismo tiempo los profesionales afuera del Estado, incluyendo las firmas de abogados, lograron sacar provecho de la relativa estabilidad para invertir más esfuerzos en diversas instituciones jurídicas, dentro de ellas las facultades de derecho y de administración de universidades privadas, la resolución alternativa de conflictos y el comienzo de la reforma judicial. Esta multiplicidad de actividades son parte de una variedad de potenciales inversiones complementarias en el Estado y en el derecho, y su alrededor. Sin embargo, el éxito más contundente de las estrategias internacionales en Argentina fue la explosión de instituciones prósperas afuera del Estado: los centros de investigación reconocidos y las firmas de abogados familiares.

En contraste con Argentina y México, las estrategias jurídicas internacionales en Brasil y en Chile en las décadas de los años 80 y 90 pueden ser interpretadas como esfuerzos para reconfigurar y reconstruir una paz social que había sido despedazada, y para redefinir el papel del derecho y de los abogados en Estados modificados. No obstante, como veremos, la reinversión en el derecho y en el Estado, ahora orientada hacia las técnicas y los conocimientos especializados estadounidenses, se ha presentado de una manera pronunciadamente asimétrica: la economía ha avanzado más lejos que el derecho y el derecho de los negocios más allá que el derecho de los intereses colectivos.*

El punto básico de esta sección del capítulo es que las estrategias internacionales han sido forjadas en escenarios institucionales dramáticamente distintos, correspondientes a los cuatro países estudiados. En Brasil y en Chile las estrategias jurídicas internacionales ayudaron a facilitar el retorno del derecho –y el regreso de familias tradicionales de élite capaces de rediseñar sus credenciales de presentación– a una posición determinante en el Gobierno. En Argentina y en México, por el contrario, las estrategias internacionales no encajaron en este modelo de desafíos y respuestas. En su lugar, dichas estrategias funcionaron en complejas estructuras domésticas de poder que permitieron a algunos descendientes de la élite tradicional de México traspasar la frontera entre las élites pública y privada, y a algunos sujetos cercanos al PRI hacer progresar las tecnologías de gobierno de este partido. En Argentina las estrategias internacionales han empezado a transformar el Gobierno, especialmente con referencia a asuntos económicos, pero estas estrategias sobre todo han creado y modificado las firmas de abogados de negocios y los centros de investigación más reconocidos. Finalmente, aun cuando relativamente fácil de explicar dada la estructura política de Argentina, resulta irónico que siendo el país más imbuido en el mercado internacional de las técnicas y los conocimientos especializados en el período analizado, su ámbito de poder estatal terminara como el menos transformado por las inversiones domésticas de técnicas y conocimientos especializados provenientes del extranjero.

* Los autores utilizan aquí un contraste entre derecho de los negocios y derecho de los intereses colectivos (*public interest law*) que es común en la práctica jurídica norteamericana. Se trata de la coexistencia de, por un lado, firmas de abogados dedicadas a la asesoría de empresas pudientes y, por el otro, firmas de abogados dedicadas a la representación de grupos marginados (inmigrantes ilegales, minorías raciales, etc.) o de causas colectivas (*v. gr.*, protección del medio ambiente o de los consumidores). La mayoría de las firmas de abogados de negocios también representan gratuitamente a un pequeño número de personas que no pueden pagar los servicios de un abogado. Pero el contraste al que se refieren Dezalay y Garth es el que existe entre dos formas distintas de ejercer el derecho en los Estados Unidos, una en representación de los intereses empresariales y otra en representación de los intereses de los marginados y de la colectividad. [Nota del editor]

DOLARIZACIÓN ASIMÉTRICA

En la segunda parte de este capítulo también procederemos de manera diacrónica, pero cambiaremos de eje con el objeto de analizar ciertas técnicas y conocimientos especializados en lugar de países específicos, concentrándonos en el derecho y la economía, el desarrollismo y el neoliberalismo. Las técnicas y los conocimientos especializados así como las cuestiones de debate son dos caras de un mismo desafío (Abbott 1988). Las profesiones logran abrir mercados cuando de manera exitosa definen nuevos problemas, empleando para ello su propio lenguaje al igual que un nivel de conocimiento especializado. En términos de Bourdieu, es necesario hacer que las personas ajenas a la profesión crean en quienes invierten esfuerzos y recursos en el nuevo conocimiento (Bourdieu 1993; Dezalay y Garth 1996b). En contraste con la primera parte de este capítulo, en donde orientamos nuestra mirada hacia atrás para examinar los acontecimientos pasados de ciertos Estados, aquí dirigiremos nuestra mirada hacia adelante, para proveer un enfoque más generoso en resultados: precisaremos las consecuencias producto de los esfuerzos acometidos por las nuevas ortodoxias, así como los universales empleados en el Sur.

A pesar de este giro en la perspectiva, el enfoque general continúa siendo el mismo. De nuevo el énfasis se encuentra en la idea de la dependencia en relación con la trayectoria histórica y en los contextos que circundan tanto el viejo conocimiento, cimentado en los tribunales y en las facultades de derecho, como el nuevo que proviene del Norte. Ambos tipos de conocimiento se encuentran enlazados con ciertos procesos de producción social y de igual forma ambos exigen atención para vislumbrar de qué modo los procesos son transformados para incluir nuevas cuestiones en el debate. Por lo tanto, el grado en el que ciertas técnicas y conocimientos especializados del Norte se afianzan en el Sur, se encuentra determinado por aquellas cuestiones que son consideradas como nuevas en el debate. Del mismo modo, el proceso como un todo es enormemente facilitado por choques y “nuevos acuerdos”, incluyendo golpes militares, el descenso de los regímenes militares, las divisiones del Vietnam producto de la Guerra Fría y crisis económicas como la de la deuda al inicio de los años 80.

Finalmente, aun cuando adelantamos nuestro análisis en términos de elaborar una arqueología de los nuevos universales hegemónicos, la explicación determinante proviene de una perspectiva que se centra en las alianzas entre el Norte y el Sur. De manera similar, términos como “Estado fuerte” o “Estado democrático” resultan demasiado amplios para facilitar una comprensión de estas transformaciones, las cuales pueden ser apreciadas sólo si se escruta por debajo de las categorías generales. La manera de adelantar la explicación es por lo tanto paradójica. En efecto, bien podemos comprender las transformaciones como el resultado de nuevas tecno-

logías y cuestiones en el debate que producen nuevos conocimientos de gobierno, especialmente en las tendencias de los derechos humanos y del neoliberalismo, o bien podemos centrarnos en instancias particulares que abren nuevos espacios de oportunidades, tales como aquellas que permitieron a los abogados agentes intermediarios prosperar en las últimas décadas.

Una manera de describir el proceso en análisis es bajo el rótulo de “dolarización”, esto es, el proceso por el cual se ata el valor de las técnicas y los conocimientos especializados del Sur con el poder de capacidad de compra que ellos tengan en los Estados Unidos. El rasgo clave de las técnicas y los conocimientos especializados impulsados por y a través de los políticos tecnócratas, es el nexo que mantienen con lo que resulta aceptable en las universidades y en los centros de investigación más reconocidos de los Estados Unidos. Sin embargo, aun cuando nuestra versión general puede ser representada como un giro que va desde los abogados de prestigio hacia los políticos tecnócratas, o como la dolarización, resulta importante tener en cuenta que este giro general no ha operado a la misma velocidad en todos los escenarios. Algunos ambientes profesionales son más globales que otros, incluyendo, particularmente, disciplinas más recientes como la economía. Dentro del derecho, el ejercicio de la abogacía en las firmas de derecho de los negocios se encuentra mucho más adelante que el ejercicio de la abogacía de causas sociales o que el derecho de intereses colectivos en términos de dolarización. Este proceso altamente inequitativo, que agrava el actual desequilibrio en el mercado de las técnicas y los conocimientos especializados, es un microcosmos de lo que se encuentra en juego en la globalización o la dolarización.

Con el objeto de resaltar este proceso desigual, así como los rasgos estructurales que lo producen, nos detendremos de algún modo en el ejemplo de la economía y en dos ejemplos del derecho, la abogacía de las firmas de derecho de los negocios y el derecho de los intereses colectivos. Empleando estos ejemplos podremos examinar cómo un enfoque centrado en las profesiones y en los campos nacionales de poder por sí mismos, puede dar cuenta de las conexiones –y desconexiones– que ocurren en los contextos nacionales y transnacionales en momentos particulares. Analizando más allá de la categoría de los tecnócratas políticos, por lo tanto, podemos asir diferencias y tensiones importantes en los procesos de dolarización.

LA DOLARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La historia de la economía es un ejemplo casi perfecto de los políticos tecnócratas y de la dolarización. La economía tuvo que asentar su autonomía frente al derecho en Latinoamérica y hasta cierto punto en los Estados Unidos. La primera generación de economistas después de la Segunda Guerra Mundial estaba estrechamente ligada con el establecimiento de los

abogados en los Estados Unidos y en Latinoamérica (y con el PRI en México). De hecho, muchos de los economistas más importantes de Latinoamérica fueron formados en facultades de derecho que también controlaban la enseñanza de la contaduría. La economía keynesiana y la del desarrollo funcionaron bastante bien en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial para lograr el sostenimiento de Estados relativamente fuertes, que a su vez mantuvieron –y modernizaron– la posición de los abogados de prestigio, en especial en Brasil y en Chile (y en los Estados Unidos) aun cuando también dentro de la élite estatal de México. Las estrategias internacionales jugaron un papel importante y relativamente temprano en la evolución de la economía en Latinoamérica, debido a que la legitimidad proveniente del exterior podía ser usada para cuestionar el poder de la élite jurídica dominante, la cual requería de una menor inversión de esfuerzos y recursos extranjeros debido a su posición local más estable.

El Consenso de Washington fue realizado tanto en el Sur como en el Norte con base en la similitud estructural de la posición de un grupo de economistas que se encontraban afuera del establecimiento. El primer elemento determinante fue la inversión de esfuerzos académicos como una base de legitimación para lo que entonces era una “alianza no sacra”. Los primeros economistas de la Universidad de Chicago, quienes casi en su totalidad eran la primera o la segunda generación de familias inmigrantes, carecían de capital social y de conexiones, por lo cual centraron su empeño en el estudio de las matemáticas, de la teoría de la elección pública y de las estrategias utilizadas por los medios de comunicación. Muy temprano ellos conformaron alianzas con un grupo para entonces marginal de republicanos bastante conservadores, así como con personas de negocios que estaban en desacuerdo con las cómodas relaciones que configuraban el establecimiento. Los economistas de Chicago también elaboraron poderosos argumentos matemáticos para así erigir sus posiciones basados en una economía “pura” orientada en contra de los ensayistas de Harvard, quienes estaban íntimamente ligados con el establecimiento del Este de los Estados Unidos. La contienda en el terreno de la economía también se libró en contra de los economistas keynesianos del establecimiento que se desempeñaron en el gobierno de Kennedy, como los llamados intelectuales en acción. El Gobierno estadounidense fue denunciado como producto de un comportamiento continuo de tráfico de influencias que condujo a la inflación y al estancamiento económico.

En 1950 los economistas de Chicago concentraron sus esfuerzos en el campo internacional, cuando la economía de modelo neoliberal aún era relativamente débil en los Estados Unidos. Liderados por Arnold Harberger de la Universidad de Chicago, sacaron provecho de la Usaid y de fundaciones filantrópicas para invertir en potenciales instituciones afines del Sur, en especial la Universidad Católica de Santiago de Chile, el hogar de los

originales Chicago Boys (ver Valdés 1995). Esta inversión en Chile logró convertirse en contrapeso de la Cepal –entidad de las Naciones Unidas radicada en Santiago– y de Raúl Prebisch, quien en sí mismo es la perfecta personificación de un economista cosmopolita bien formado e instruido. La inversión estadounidense se distribuyó de manera relativamente equitativa entre keynesianos y neoliberales, pero la economía convencional keynesiana o del desarrollo fue integrada al establecimiento chileno en la Universidad de Chile. Los economistas jóvenes de la Universidad Católica, quienes acudieron en gran número a Chicago, conformaron alianzas en Chile parecidas a las efectuadas entre los conservadores en los Estados Unidos. Así, estuvieron listos cuando Pinochet ascendió al poder en 1973.

Ellos utilizaron sus conocimientos en economía matemática, sus vínculos con los medios de comunicación, en particular *El Mercurio*, el análogo chileno del *Wall Street Journal*, y sus conexiones con los economistas de Chicago –quienes para entonces estaban ganando terreno dentro de la economía como profesión en los Estados Unidos–, para declarar la necesidad de “medidas de choque”, así como de una serie de reformas que vendrían a ser la Biblia de los ataques neoliberales en contra del modelo de los Estados intervencionistas de otras latitudes, incluyendo la Gran Bretaña. El paralelo casi perfecto entre la Universidad de Chicago y la Universidad Católica creó una modalidad sobresaliente de importaciones y exportaciones, la cual ayudó para entonces a construir la credibilidad del emergente Consenso de Washington y a suministrar las bases para el ajuste estructural que le seguiría a la crisis de la deuda y a la elección de Reagan en los años 80.

En Brasil, Delfim Netto, perteneciente a la primera generación de economistas que incrementaron su poder con los militares, utilizó el Estado y el desarrollismo como plataforma en contra del viejo establecimiento que había dominado al país. La segunda generación de los descendientes del establecimiento, ejemplificados por personas como Pedro Malans, radicó su base en la Universidad Católica de Río de Janeiro. Ya que la economía era una disciplina relativamente nueva en estos países, la nueva generación de economistas tuvo la opción de educarse en el exterior, de regresar y esencialmente asumir la rama económica del Gobierno para alinearla con las exigencias del mercado global emergente. La nueva generación utilizó la economía estadounidense y la credibilidad en las matemáticas en contra del Estado fuerte y de la inflación relativamente alta que caracterizaban las políticas de Delfim Netto en los 70. Luego, la crisis de la deuda consolidó su posición.

Los grupos de investigación más reconocidos de Argentina –que estaban siempre bien conectados internacionalmente– no necesitaron de la economía para desafiar el establecimiento o el régimen militar, pero los

economistas, guiados en un principio por Domingo Cavallo, obtuvieron un acceso relativamente fácil a los mercados internacionales de las técnicas y conocimientos especializados de la economía. Las matemáticas podían ser empleadas para retar a abogados conversos como Martínez de Hoz. En México, una nueva generación dentro del PRI, que incluía a personas como Carlos Salinas, utilizaron la economía para aumentar su poder dentro del Estado así como para extender puentes que contactaran a economistas provenientes de las universidades privadas y del sector privado, como fue el caso de Pedro Aspe.

Los economistas latinoamericanos lograron elevar sus posiciones locales con la crisis de la deuda de los años 80. Sus enfoques y el ejercicio de sus carreras les permitió crear buenas relaciones con aquellos que negociaron la crisis de la deuda desde el otro lado. Sirviéndose de su habilidad para hablar inglés, de sus conocimientos técnicos en economía, de sus conexiones con las comunidades de economistas en los Estados Unidos, así como en su empatía con los discursos democráticos que adquirieron al nadar en las aguas académicas estadounidenses, ellos vinieron a ser el núcleo de los políticos tecnócratas elogiados en los Estados Unidos. De hecho, muchos de los economistas más destacados de Latinoamérica se conocieron e hicieron amigos en los Estados Unidos, particularmente en MIT y en Harvard, lugares en donde buena parte de la generación posterior a la de Chicago fue educada. Ellos constituirían el lado sur de una versión más democrática del Consenso de Washington.

La integración del mercado de técnicas y conocimientos en economía se incrementó en los años siguientes. No sólo un grado académico internacional es requerido como base para efectuar cualquier apreciación creíble dentro de los conocimientos especializados en economía, sino que también ha empezado a ser paulatinamente necesario que se ocupe una posición en los Estados Unidos, la cual otorgaría una mayor credibilidad profesional, incluyendo a los profesores visitantes e incluso nombramientos docentes con carácter de permanencia asegurada. Uno de los resultados es que un buen número de economistas latinoamericanos son ahora docentes –incluso con permanencia asegurada– en varias universidades estadounidenses, y otros muchos ocupan plazas en el Banco Mundial o en el FMI. Este fenómeno se encuentra bien ilustrado por el número de economistas del Sur trabajando para el Estado, quienes observan y monitorean las carreras de sus jóvenes compatriotas –que enseñan y publican en los Estados Unidos– con el objeto de precisar su grado de compatibilidad con cargos locales, mientras que aquellos que trabajan en los Estados Unidos se preocupan de que su regreso llegue a “arruinar sus carreras”. Algunos economistas regresarán a sus países de origen, pero muchos adelantarán sus carreras primordialmente en los Estados Unidos, contribuyendo así a la fuga de cerebros desde el Sur hacia el Norte.

Una vez que los economistas formados con el modelo de Chicago accedieron a posiciones de poder en el Norte y en el Sur, ambas partes –junto con organizaciones financieras internacionales radicadas en Washington– se desplazaron, sin obstáculo alguno, hacia el nuevo enfoque de las instituciones y el Estado: el así llamado giro para ir más allá del Consenso de Washington. Los economistas se hallaron simultáneamente imbuidos en las estructuras del poder del Estado –aún más cuando hijos e hijas talentosos de la élite invertían sus esfuerzos y recursos en la economía estadounidense– y en el mercado internacional de las técnicas y los conocimientos especializados. El campo transnacional por sí mismo empezó a legitimar y a conservar el poder así conquistado. Y los economistas ahora ven el derecho como un medio para legitimar y preservar las políticas que fueron asentadas en las décadas de los años 70 y 80, así como sus lugares en el poder. Una parte del interés en las reformas judiciales de Latinoamérica proviene directamente de los economistas en el Estado, al igual que de los centros de investigación más reconocidos alrededor del Estado. Los economistas en el poder paulatinamente han venido reconociendo que para extender el mercado se requieren instituciones fuertes y una credibilidad internacional. Los recientes ataques en contra del FMI, por ejemplo, se encuentran más orientados a consolidar, en lugar de reprobar, la hegemonía de las técnicas y los conocimientos especializados en economía hechos en los Estados Unidos.

LA HIBRIDACIÓN DEL DERECHO DE LOS NEGOCIOS

La situación del derecho es diferente, en parte por la historia mucho más extensa de las instituciones jurídicas en Latinoamérica y su estricta inmersión en las estructuras del poder estatal a lo largo del tiempo. La posición de las facultades de derecho y de los tribunales es por lo tanto el producto de vastas historias que han producido patrones de conducta y jerarquías de poder que son bastante difíciles de cambiar. El fracaso del movimiento de derecho y desarrollo en tener un impacto real en la educación jurídica en Brasil y Chile muestra la manera como esta combinación errática fue forjada en las décadas de los 60 y 70. El derecho, el Estado y la educación en el derecho en el Sur colisionaron completamente con lo que había sido el caso en los Estados Unidos, el país que estaba buscando exportar modelos y conocimientos especializados en estas áreas. El principal triunfo del movimiento de derecho y desarrollo en el Brasil no fue la transformación de la educación en el derecho, del derecho o del Estado, sino la creación de vínculos entre las personas que se encontraban aproximadamente en las mismas posiciones en sus propios países. La élite jurídica del Brasil utilizó su experiencia adquirida con la línea de derecho y desarrollo, y sus conexiones para seguir rutas en cierta medida tradicionales hacia el

poder del Estado. La diferencia es que esta vez sus bases para mantener una posición internacional sólida se hallaban en su amistad con personas influyentes de los Estados Unidos, al igual que alguna familiaridad con el derecho de los negocios estadounidense, lo cual les permitió progresar en sus cargos cuando los economistas llegaron al poder.

Esta perspectiva puede ser empleada de manera más general para tratar de entender la Alianza para el Progreso. Los intelectuales en acción de la era de Kennedy en Washington pretendieron exportar lo que ellos representaban para lugares con estructuras de poder del Estado bastante distintas. Ellos no encontraron entidades afines en el Sur capaces de implementar sus programas técnicos pertenecientes a una reforma anti-comunista. Aun cuando ellos tuvieron bastante éxito en obtener aliados, algunos de los puntos técnicos cruciales, como aquellos que favorecían una reforma agraria, no fueron aceptados por los políticos del Sur. En otras palabras, las personas del Sur que seguían la estrategia internacional de invertir en los conocimientos tecnificados y reformistas del Norte –en particular, la reforma agraria– no obtuvieron un retorno de dividendos proporcionales al de sus inversiones especializadas. Muchos de ellos terminaron siendo tildados de comunistas y exiliados por los regímenes militares que luego alcanzaron el poder. El fracaso de los programas de “la tercera vía” identificados con la Alianza para el Progreso en los años 60 y 70, ensombreció la tendencia reformista del establecimiento de los Estados Unidos y contribuyó, junto con un deterioro en la economía, a su colapso total poco tiempo después. Una de las razones para que Jeanne Kirkpatrick y la administración de Reagan apoyaran regímenes autoritarios identificados como anticomunistas, fue que ellos no querían ver otro Allende ascendiendo al poder que llegara a trastocar las divisiones propias de la Guerra Fría.

Algunos de los lazos de amistad hechos en las décadas de los 60 y 70 se volvieron a unir cuando ambas tendencias fueron expulsadas del poder por nuevos grupos de conservadores relacionados con la Guerra Fría y el neoliberalismo. El movimiento internacional de los derechos humanos es producto de esta unión. No obstante, para avizorar el legado de este vínculo específico, y en especial lo que el mismo significa para la dolarización del derecho, resulta importante explorar dos aspectos diferentes de esta intersección jurídica. El primero son las firmas de abogados de negocios y el segundo son las firmas de abogados orientadas al derecho de intereses colectivos, en un sentido que pueda ser aplicado al grupo más famoso de defensa de derechos humanos en Latinoamérica, la Vicaría de Chile. Al realizar esta exploración, se podrán observar los modos diferentes como estos dos tipos de derecho han expandido sus raíces en Latinoamérica.

La tradición de las firmas de abogados que son empresas familiares es una realidad que puede ser constatada en diversos grados a lo largo y ancho de Latinoamérica. Las oficinas de abogados relativamente escasas que

contaban con capital extranjero, las cuales generalmente estaban bien conectadas con el Estado y con las familias más prestigiosas, se desarrollaron como agentes intermediarios o agentes dobles tanto para los comerciantes internacionales como para los inversionistas. La internacionalización de las firmas asociadas de abogados es entonces una empresa de riesgos compartidos entre los capitales social y legal, existiendo una proporcionalidad diferente en ambos lados. Esta empresa puede ser caracterizada, como lo fue en México, como un avenimiento entre las técnicas y los conocimientos provenientes de relaciones personales locales con las técnicas y los conocimientos provenientes de los Estados Unidos, esto es, entre la tecnología jurídica estadounidense y las conexiones sociales mexicanas. De hecho, en México la distribución de competencias resulta clara con el nombre de la firma Baker, Botts, Miranda y Prieto: los mexicanos siempre quedan al final. Aquellos que llevaron a cabo las conexiones, no obstante, estaban estructuralmente más próximos de lo que a primera vista pareciera. Por ejemplo, Henry Holland, el ex asistente del Secretario de Estado norteamericano para los asuntos de Latinoamérica, utilizó sus conexiones en México para dar vía a la nueva firma de abogados de Baker y Botts. Otro tipo de uniones entre firmas de abogados estadounidenses y mexicanas ha ocasionado que socios de los Estados Unidos se radiquen en México y luego se conviertan en nativos, emparentándose en la sociedad mexicana, obteniendo títulos académicos en derecho en la UNAM y, por lo tanto, deviniendo como sujetos ya altamente “mexicanizados”. En el otro lado, la alianza fue facilitada por el hecho de que aquellos que deseaban trabajar con abogados estadounidenses en los años 60 y 70 eran descendientes de una élite mexicana cuyas carreras habían sido truncadas tanto en el PRI como en el Estado mexicano. Ellos lograron asimilar la reprobación que inevitablemente resultó concentrada en estas firmas de abogados por cuenta de diversos mexicanos nacionalistas.

El otro modelo para establecer firmas de abogados de derecho de negocios es más típico y más frecuente en países donde los exiliados y las oficinas de abogados estadounidenses no cuentan con mucha injerencia. Este tipo de oficina de abogados fue creada a partir de alianzas informales efectuadas entre individuos locales de prestigio en el derecho de los negocios, quienes utilizaban las referencias y los escenarios de aprendizaje para cimentar las relaciones y facilitar el intercambio de tecnologías jurídicas. Los pioneros de estas firmas de abogados en Argentina fueron viejas firmas de abogados familiares que se internacionalizaron bastante temprano y obtuvieron grados y conexiones en el exterior; en Brasil, la firma más prestigiosa de este tipo fue iniciada por alguien que se encontraba afuera de las facultades de derecho y de las jerarquías jurídicas tradicionales. Las firmas de abogados chilenas parecen haberse erigido en gran medida por el impulso de las viejas familias que manejaban temas jurídicos. La crisis

de la deuda y la actividad económica que caracterizó en particular a la década de los 80, puso a todas estas firmas de abogados en contacto estrecho con las firmas de abogados estadounidenses que necesitaban entidades afines y corresponsales locales en el Sur.

De hecho, la tecnología jurídica para el manejo de la crisis de la deuda fue originalmente creada en México, y las mismísimas firmas de abogados estadounidenses –principalmente Shearman y Sterling para Citicorp y Cleary, y Gottlieb para los países deudores– e incluso frecuentemente los mismos abogados fueron los encargados de que el modelo fuera implantado en los restantes países deudores. El contacto cercano entre los diversos abogados a través de seminarios e intercambios también facilitó el flujo de innovaciones de un país hacia otro: renegociación a partir de criterios específicos, cambio de deuda por *equity swaps*, privatizaciones y creación de mercados de capital en los mercados emergentes. Las firmas de abogados prosperaron en ambos lados mediante estas innovaciones, que tuvieron lugar junto con la reestructuración de los Estados latinoamericanos y de los Estados Unidos. Las firmas de abogados del Sur, que en algún momento habían prestado sus servicios casi sólo a clientes del extranjero, empezaron a orientarse mucho más hacia los clientes con negocios locales, trabajando principalmente para nuevas uniones de riesgo compartido y para diversas empresas privatizadas.

Los contactos también hicieron que el valor y el prestigio de los títulos académicos en derecho estadounidenses tuvieran un ascenso vertiginoso en todos los países. Las firmas familiares crecieron y se ramificaron, haciendo más fácil trazar un árbol de familia que explica la configuración de la comunidad de firmas de negocios de abogados orientadas hacia el campo internacional. El proceso también llevó a que se presentara una dinámica de familias feudales en donde los *héritiers* y otras personas llegarían a librar luchas para obtener los beneficios del valor relativo de los capitales familiar y jurídico. El crecimiento de estas firmas familiares y de sus derivados, su meridiana prosperidad al igual que el valor evidente de la educación estadounidense han generado un tremendo incremento en el número de abogados que obtienen su experiencia y sus títulos de abogado en los Estados Unidos.

Hoy día, un gran número de estos abogados híbridos se enfrenta a un cuchillo de doble filo. Las firmas de negocios de abogados de sus países de origen aún continúan siendo en su mayoría firmas familiares de abogados, y, si bien son mucho más abiertas que en el pasado, las oportunidades para sujetos desconocidos como los abogados híbridos siguen siendo todavía limitadas. En este sentido ellos aún son generalmente ciudadanos de segunda clase. Además es casi imposible que ellos sean socios de una firma de abogados de los Estados Unidos a menos que se mantengan en ese mer-

cado. La fluidez o la dolarización en crecimiento que puede ser constatada en la economía, con algunas pocas excepciones, no existe en el campo del derecho de los negocios. En consecuencia, este número más o menos amplio de abogados ambiciosos y talentosos se encuentra buscando oportunidades a través de alianzas con proveedores de servicios legales que no son del tipo Wall Street, tales como Baker y McKenzie, Clifford Chance o las Cinco Grandes firmas de contadores.²

Este crecimiento de un ejército de reserva de abogados talentosos, que en cierto sentido se encuentran insatisfechos, puede servir de vehículo para generar un cambio adicional. Ellos pueden desafiar tanto las estructuras de poder de las florecientes firmas familiares de abogados como la cómoda posición de las firmas de abogados estadounidenses. No obstante, no son tan numerosos como para asumir el control de las organizaciones profesionales, ni tampoco hasta ahora han mostrado mucho interés en los tribunales. Pero en varios países han ayudado a desatar una ofensiva en contra de la academia jurídica tradicional –actualmente relativamente débil– a través de la creación de nuevas facultades de derecho privadas, muchas de las cuales están ligadas a las facultades de administración de negocios y empresas. En una diversidad de formas, por lo tanto, este ejército de reserva de abogados puede llegar a producir un efecto dominó; al extender el mercado, al igual que al competir con la vieja élite de negocios, podría hacer que las perspectivas de las actividades de dicha élite resultaran más atractivas. Al mismo tiempo, la actividad de los nuevos competidores ayudaría a que la vieja élite de negocios adquiriera más reconocimiento y autonomía dentro del campo jurídico.

En resumen, las posiciones estructurales de las firmas de abogados de negocios tanto del Norte como del Sur encajan bastante bien. Estos intermediarios entre las empresas multinacionales y el Estado lograron abrirse campo de manera conjunta para extender y desarrollar el mercado en las técnicas y los conocimientos especializados sobre el derecho de los negocios. Particularmente, la alianza demostró ser un vínculo entre el capital social de Latinoamérica y el capital jurídico del Norte. Los resultados pueden ser apreciados en diversas prácticas y reformas jurídicas de áreas tales como propiedad intelectual, comercio, seguros o regulaciones antimonopolio. No obstante, en la orilla de los intereses colectivos –esto es, en el derecho en favor de los marginados– la situación es bastante diferente. Se dieron diversas conquistas valiosas, producto de las condiciones estructurales que existían en los años 70 y 80, pero no obstante, el legado de este período no hizo que la profesión jurídica integrara el derecho de intereses colectivos de la misma forma como fue vinculado el derecho de los nego-

² Las Cinco Grandes firmas son Andersen, Deloitte Touche, Ernst y Young, KPMG y Pricewaterhouse Coopers.

cios. Este desarrollo en dos cauces diferentes puede ser entendido de un mejor modo, primero que todo, recordando algunas diferencias históricas bastante preeminentes en la posición del derecho y de la profesión jurídica que existieron tanto en Latinoamérica como en los Estados Unidos.

EL DESAGÜE MORAL DE LOS DERECHOS HUMANOS

En los Estados Unidos, la credibilidad en el derecho proviene en parte de la posición esquizofrénica de aquellos que sirven los intereses de las empresas privadas. Desde el siglo XIX, los abogados de empresas han combinado su trabajo en sus negocios personales con la dedicación al servicio público y a las reformas jurídicas. Por ejemplo, de un abogado de negocios en los Estados Unidos, que aspire a acceder a una carrera de élite, se espera que dedique esfuerzos a la promoción de servicios legales en favor de personas marginadas. Este patrón ha sido reforzado con el paso del tiempo e instaurado en carreras y facultades de derecho de élite. Por ello las facultades de derecho proclaman su compromiso con el derecho de interés colectivo y con el derecho de negocios – así el mercado en la práctica conduzca a que la mayoría de los graduados busquen trabajo en el sector empresarial–, y la profesión como un todo reconoce y premia a aquellos que actúan en favor de los marginados y sus derechos.

La posición de la profesión del derecho en los Estados Unidos contrasta abiertamente con la que ha sido mantenida tradicionalmente al respecto en Latinoamérica, lo cual puede ilustrarse con la reacción del gremio de abogados de negocios argentinos frente a la visita a Buenos Aires alrededor de los años 70 de ciertos abogados de negocios pertenecientes al gremio de Nueva York. Actuando de acuerdo con las costumbres estadounidenses dentro de la profesión, los abogados neoyorquinos empezaron a determinar la situación de los derechos humanos. Sin embargo, los abogados argentinos no podían entender por qué unos abogados de negocios estarían interesados en apoyar a comunistas y a terroristas. La legitimidad del derecho, así como la posición de los abogados graduados en Latinoamérica, en contraste con lo ocurrido en los Estados Unidos, se produjo no tanto en términos de la dedicación de esfuerzos a los derechos humanos de los que estaban afuera del poder, sino en términos de las formas tradicionales de hacer política. Los abogados de negocios vieron que había relativamente poca necesidad de preocuparse por la legitimidad del derecho, y de igual forma la élite de la profesión no encontró lugar alguno para implementar estrategias legales en favor de los marginados o de aquellos perseguidos por el Estado. Los abogados ambiciosos que pretendían ayudar o hablar por los marginados no seguían el recorrido de avenidas jurídicas. En su lugar, preferían fundamentalmente adelantar una carrera activa dentro de los partidos políticos para así obtener poder en el Estado.

El derecho suministraba un cierto tipo de legitimidad para el Estado, pero no había ningún patrón que permitiera la dedicación de esfuerzos profesionales para el desarrollo e impulso de los derechos como una estrategia jurídica de carrera. Ello sería visto como hacer política y no como una práctica que ameritara reconocimiento profesional alguno. Las facultades de derecho y los abogados de negocios tampoco verían algún tipo de razón para invertir esfuerzos en este tipo de derecho para la defensa de los intereses colectivos. En otras palabras, en los Estados Unidos un abogado que estuviera interesado en hacer una carrera orientada al derecho de los intereses colectivos, guardando para ello un estatus alto, sería reconocido e incluso premiado por los abogados de negocios, y hasta recibiría ofertas de trabajo. Tal dedicación no sería premiada dentro de las estructuras del derecho en Latinoamérica. Sin embargo, como lo muestra el siguiente ejemplo, determinadas circunstancias estructurales consolidaron el derecho de los intereses colectivos en momentos específicos en Chile y en otras partes.

Luego de que Pinochet llegara al poder y empezara a perseguir a todos aquellos que habían trabajado en el régimen de Allende, algunos abogados que simpatizaban con el grupo de Allende unieron esfuerzos con la Iglesia –la cual aún reflejaba un fuerte compromiso con una interpretación social del Evangelio– para tratar de conseguir algunas reparaciones judiciales. Ellos encontraron pocas opciones en los ámbitos de la política y de la profesión del derecho, y así esta orientación consiguió pocas conquistas a corto plazo. No obstante, como luego llegaría a ocurrir, ellos empezaron a crear nexos con actores internacionales de una manera tal que lograba facilitar la construcción de un movimiento en favor de los derechos humanos. Amnistía Internacional, que tomó un fuerte interés por el caso de Chile, había trabajado vigorosamente la idea de que los derechos humanos no eran meros instrumentos en favor de los grupos políticos afuera del poder, sino que constituían universales que proscibían la tortura y las desapariciones. Un grupo relativamente marginal de académicos del derecho en los Estados Unidos –relacionados con Amnistía y con la Comisión Internacional de Juristas– había trabajado en el mismo fin pero sirviéndose de principios europeos y de desarrollos propios de la posguerra, tales como la Convención Europea de los Derechos Humanos. Ellos buscaron construir la credibilidad de los derechos humanos como forma de derecho internacional.

El esfuerzo de estos grupos fue reconocido e incrementado por la división del establecimiento estadounidense en el tema de la política exterior luego de la guerra del Vietnam. Esta ruptura marginal estadounidense de la Guerra Fría abrió nuevas posibilidades. Como resultado de la ruptura, los políticos demócratas adelantaron sesiones en los Estados Unidos para aclarar los sucesos del golpe militar de Pinochet e intentaron utilizar conocimientos especializados en derechos humanos para desafiar a los implica-

dos que habían financiado y ayudado al golpe. La división de la Guerra Fría también se presentó en la Fundación Ford, donde jóvenes idealistas decidieron después de 1970 trabajar con Allende a pesar de las presiones de la CIA y del Departamento de Estado. Después del golpe militar, ellos trataron de proteger a los sujetos con los que habían trabajado. La Fundación Ford no concentró inmediatamente sus esfuerzos en la defensa de los derechos humanos, pero sí conformó, junto con políticos demócratas, una alianza con personas del gobierno de Allende que ahora se encontraban afuera del poder. La alianza entonces fue pactada entre análogos íntimos del Norte y del Sur.

La alianza al principio recurrió a los esfuerzos conjuntos que se habían invertido para adelantar una ciencia social neutral, pero la verdad es que los derechos humanos evolucionaron como un análogo jurídico personal e intelectualmente atado a los científicos sociales que habían trabajado con el régimen de Allende en la reforma agraria y en otros programas sociales. Tanto en el Norte como en el Sur, los actores de oposición se unieron con los medios de comunicación para edificar la credibilidad en los derechos humanos como un discurso que encajaba perfectamente en ambos lados. Amnistía Internacional prosperó, ganándose el Premio Nobel en 1977, y Jimmy Carter se hizo presidente, en parte, gracias a una plataforma orientada a los derechos humanos. Hacia 1977, luego de que el consejo de administración de la Fundación Ford había visitado la Vicaría en Chile, la Fundación Ford emprendió la creación de un programa en derechos humanos utilizando para ello el modelo de la Vicaría –el cual al parecer era “curiosamente legalista”– con el objeto de expandirse hacia otros terrenos. En el tiempo de la administración de Reagan, que fue también el período de la crisis de la deuda y el ablandamiento de los regímenes autoritarios en Latinoamérica, las organizaciones de derechos humanos de corte legalista prosperaron en el Norte y en el Sur. Además, en respuesta al cambio en el campo del poder estatal de los Estados Unidos, Human Rights Watch promovió nuevos enfoques para retar el liderazgo de Amnistía Internacional y así se convirtió en la organización de derechos humanos más importante del globo.

El modelo de Chile ejerció una gran influencia en todo el mundo, interactuando en particular con desarrollos paralelos en Brasil y con incursiones de algún modo similares en Argentina, en donde, no obstante, la Iglesia no ofreció apoyo alguno y las Madres de la Plaza de Mayo fueron la única voz fuerte al principio. La creciente legitimidad del discurso de los derechos humanos internacionalmente al final de los años 70 y en los 80 hizo que su impacto también se diera en México, donde fue utilizado por grupos que pretendían explotar ciertos conocimientos jurídicos especializados para desafiar y superar al PRI. Ya que, como uno de los representantes de la Fundación Ford lo anotó, “el modelo funcionó en todas partes”, las

fundaciones filantrópicas también estuvieron dispuestas a ayudar a aquellos que desearan implementar esta estrategia internacional en México.

Las organizaciones de derechos humanos constituyeron una forma próspera de derecho de los intereses colectivos en la década de los 80 en toda Latinoamérica y Estados Unidos. El mercado internacional en conocimientos especializados en derechos humanos fue una contraparte plausible del mercado internacional en conocimientos especializados en economía. Ambos tuvieron su centro en el Norte, especialmente en universidades de los Estados Unidos. Ambos guardaron una relación estrecha con los medios de comunicación y vinieron a ser paulatinamente más competitivos. El movimiento de los derechos humanos ayudó a implementar las reglas que sirvieron de transición hacia la democracia en varias partes, y los abogados activamente involucrados en estos movimientos se convirtieron en actores clave de los nuevos regímenes.

No obstante, una vez que los actores del movimiento de derechos humanos lograron ganar mayor poder en Chile, Brasil y en otras partes, ellos dejaron a un lado instituciones como el Vicariato con el objeto de dedicar sus cometidos en el nuevo Estado.³ El movimiento de derechos humanos apenas sí existe aún en Chile, en el sentido de una causa preocupada por determinar la responsabilidad del Estado a través de las instituciones jurídicas. La misma conclusión general puede ser aplicada a Argentina, Brasil y México. Por ejemplo, Raúl Alfonsín en Argentina –el primer presidente luego del régimen dictatorial–, quien contaba con un pasado relacionado con los derechos humanos, pasó a formar parte del partido élite en política y luego de las instituciones del Estado. De hecho, en todos los países estudiados los esfuerzos de la primera generación en derechos humanos facilitaron una excelente plataforma para la actividad política posterior a la transición. Pero lo que se había logrado no fue retomado por una nueva generación ansiosa de seguir las mismas carreras de sus predecesores. La coyuntura particular que había unido a un activismo moral con el derecho a través de la Iglesia y los actores internacionales no se siguió presentando. La nueva configuración institucional que erigió a las ONG de derechos humanos finalmente se desató, revelando de esta manera las estructuras que habían estado presentes antes de la década de los 70.

³ Un reciente estudio sobre diferentes ONG de Chile llega a conclusiones semejantes: “Con la finalización de la dictadura militar en 1990, muy pronto se hizo difícil que las ONG justificaran su existencia en la misma forma que lo habían venido haciendo. Ahora estaban operando dentro de una democracia en la cual la resistencia política, *per se*, no era suficiente para justificar su respaldo ... como si esto no fuera suficiente, las ONG ahora tuvieron que empezar a competir con el Estado. En efecto, esta era una democracia en la que las nuevas instituciones públicas se convirtieron en los nuevos hogares de personas que antes trabajaban para el sector de las ONG. Lentamente este proceso devino en factor crítico para ellas. Así, la financiación externa en su favor empezó a decrecer y ha continuado disminuyendo” (Bebbington y Bebbington 1997, parte 3).

Sin embargo, las organizaciones locales de derechos humanos, una vez conformadas, seguirían existiendo en el Sur, aun cuando ya no fueran un reflejo de lo que representaban en el pasado. Muchas, por ejemplo, han cambiado el enfoque de sus causas y objetivos hacia temas como el control de la criminalidad o la prevención de la violencia en contra de la mujer. Ellas ahora son mucho más puestas de avanzada de un tipo de asistencia internacional en desarrollo, en lugar de instituciones jurídicas activistas que desafiaban al Estado, que es lo que nosotros identificamos como derecho de los intereses colectivos. Ciertos profesionales en derecho están inmersos en esta empresa, pero es difícil interpretar estas organizaciones como los análogos profesionales del derecho de los intereses colectivos.

Los patrones pueden llegar a cambiar con el tiempo e incluso ya pueden estar dándose en el Sur ciertas excepciones de instituciones que continúan adhiriéndose al enfoque de impulsar el escenario moral del derecho en contra del Estado. En Brasil, por ejemplo, Viva Rio es una muestra de una combinación entre movimientos sociales, religión, política y derecho. Sus actividades, que son el resultado de causas propias de un movimiento de derechos humanos, se concentran en el crimen, el hambre y la violencia política en Río de Janeiro, y para ello se sirve de abogados de la élite, así como de activistas sociales. En Chile, los activistas que tienen su sede en la Universidad Diego Portales, una entidad privada originalmente creada para graduar abogados de negocios, continúan trabajando en las líneas de derechos humanos y de derecho de los intereses colectivos. Pero Argentina parece proveer el escenario más promisorio para el derecho de los intereses colectivos, debido a la pauta de vieja data allí presente de invertir esfuerzos y recursos en instituciones y organizaciones fuera del Estado, lo cual podría facilitar un cimiento para adelantar dicha actividad. Entidades tales como Poder Ciudadano o aquella más reciente y afín denominada Asociación por los Derechos Civiles (ADC), que se dedica a la protección de las libertades civiles en Argentina y está financiada por la Fundación Ford, constituye un ejemplo de este tipo de abogacía.

En contraste con el patrón general del Sur, las organizaciones de punta en derechos humanos de los Estados Unidos están prosperando en el ejercicio profesional del derecho. En lugar de abandonar sus esfuerzos por obtener conocimientos jurídicos especializados para adherirse a partidos o movimientos políticos, las organizaciones de derechos humanos continúan invirtiendo en recursos y técnicas jurídicas ubicadas en la vanguardia de la política exterior estadounidense. Algunas trabajan para el Gobierno con base en su experiencia y en el manejo de conocimientos especializados, pero al igual que los abogados de negocios con poder en Washington, los conocimientos jurídicos en que están fundadas continúan prosperando a través de su relación simbiótica con el Estado.

Otras dos circunstancias adicionales tienen que ver con la asimetría presente entre el Norte y el Sur en el actual período. La primera es que aquellos abogados latinoamericanos que han continuado dedicándose de modo profesional al campo de los derechos humanos se han inclinado a radicarse en el exterior, en donde sus conocimientos especializados y su esfuerzo en los derechos humanos internacionales siguen siendo un asunto válido y reconocido. Este tipo de moralidad jurídica y de fuga de cerebros desde el Sur hacia el Norte –en donde existen oportunidades para aquellos que cuentan con una carrera acreditada– ayuda a legitimar las organizaciones internacionales de derechos humanos radicadas en el Norte. Las ONG con sede en el Norte pueden hacer ver que involucran diversos actores del Sur y asimismo tienen la capacidad para ajustar sus programas de tal forma que se conceda cierta influencia a dichos actores. Esta apertura les permite seguir legitimando su posición de liderazgo en el campo de los derechos humanos internacionales.

La explosión de organizaciones de derechos humanos localizadas en los Estados Unidos, en contraste con su adhesión y absorción por los Estados en el Sur, es consistente con lo que se podría esperar a partir de nuestro modelo estructural. Nuevas formas de capital simbólico –en este caso, el movimiento de los derechos humanos– tienden a gravitar hacia el escenario simbólico más estable y dominante, en donde dichas formas puedan ser mejor valoradas, garantizadas e intercambiadas. Esto significa que en los Estados Unidos los sujetos innovadores simbólicos continúan gravitando hacia ambientes profesionales poderosos y relativamente autónomos, en especial dada la estructura bastante amorfa y porosa del Estado estadounidense. Las iniciativas y los actores relacionados con derechos humanos se desplazan hacia la esfera del “derecho de los intereses colectivos”. En Chile, para exponer un contraste obvio, el Estado es el que provee el escenario simbólico dominante. Aquellos cuyas carreras empiezan a adquirir valía por sus actividades en los derechos humanos transforman esa valía en poder estatal.

Por lo tanto, debido a razones estructurales, la actual situación revela sólo un trasplante parcial del modelo profesional estadounidense de legitimidad jurídica. Este trasplante parcial vigoriza la hegemonía estadounidense y ayuda a que su modelo profesional mantenga una prosperidad de largo alcance en los mismos Estados Unidos. Las actividades internacionales añaden una dimensión clave en la élite jurídica estadounidense donde coexisten consultores, reformadores y abogados del derecho de los intereses colectivos que actúan conforme a los cánones de dicha élite.⁴ En

⁴ Otro ejemplo lo constituye la American Bar Association, ABA (agremiación estadounidense de abogados), la cual por largo tiempo, como parte de sus estrategias para obtener un cierto grado de legitimidad profesional, se ha apoyado en un fuerte compromiso institucional para

el campo de los derechos humanos (así como en el del medio ambiente y del movimiento para proteger a las mujeres de la violencia), el poder y el prestigio local de las organizaciones estadounidenses se sirve de modo importante de las actividades y de los conocimientos especializados internacionales. No obstante, dentro de los escenarios nacionales ajenos a los Estados Unidos ha habido un éxito mucho más rotundo en el trasplante del estilo estadounidense en el derecho de los negocios que en el campo del derecho de los intereses colectivos. Dentro de las firmas de abogados de negocios se ha presentado un giro paralelo a aquel registrado en los economistas, en cuanto a la inversión de esfuerzos y de recursos en el Estado y en las instituciones. Sin embargo, la noción de estrategias profesionales que utilizan el derecho en contra del Estado y de los negocios, la cual es un ingrediente determinante en el campo jurídico de los Estados Unidos, no ha sido capaz de florecer en estos países más allá de un periodo específico –cuando ciertos segmentos del establecimiento se unieron en contra de los Estados autoritarios que los mantenían afuera del poder.

GOBIERNO ASIMÉTRICO

Los procesos de dolarización tanto profesional como del conocimiento sobre el Estado, gestados en el giro desde los abogados de prestigio hacia los políticos tecnócratas, han sido por lo tanto altamente desiguales. Los economistas de la élite son habilitados para adelantar sus carreras profesionales localmente mediante una credibilidad y una inversión forjadas en el mercado internacional de las técnicas y los conocimientos especializados radicado en los Estados Unidos. Ellos legitiman su superioridad sobre los economistas rasos de su país de origen al recurrir a los conocimientos más recientes sobre economía elaborados en las universidades del Norte. El rango profesional obtenido en los Estados Unidos por economistas provenientes de afuera se traduce directamente en prestigio profesional y en un factor de reconocimiento en su país de origen. De hecho existe una fuga de cerebros hacia el Norte, incluyendo el Banco Mundial y el FMI, pero también se da un retorno suficiente de personas como para mantener vivas las conexiones cruciales. Es posible rastrear la evolución de este campo internacional de interacciones entre el Norte y el Sur, el cual floreció con el desarrollo y perfeccionamiento del Consenso de Washington. La relativa novedad que en general implica la aplicación de las técnicas económicas, sobre todo en el Sur, así como la necesidad de la economía de erigir su

con los servicios jurídicos en favor de los pobres. Actualmente las actividades de la ABA para exportar la institución del Estado de derecho, especialmente hacia Europa del Este y Asia, son promovidas de una manera uniforme como parte de las expresiones profesionales propias de un idealismo institucional.

autonomía frente al derecho y a las instituciones jurídicas, ayudaron a que este tipo de acontecimientos se precipitara.

El ejercicio profesional del derecho de los negocios, que se encuentra alineado a la lógica de las reglas de los economistas, también ha tendido a prosperar tanto en el Norte como en el Sur. Un número relativamente abundante de abogados jóvenes del Sur ahora intentan obtener títulos académicos en el exterior, así como adelantar carreras como abogados de negocios. Al igual que con la economía, los abogados de negocios construyen sus carreras en el ámbito local apoyándose en las técnicas y en los conocimientos especializados acuñados en el exterior. No obstante, la dolarización que tiene lugar en este caso no es tan completa, ya que las combinaciones relativas entre los capitales social y jurídico son todavía diferentes entre Latinoamérica y los Estados Unidos. Las firmas de abogados del Sur aún son en gran medida firmas familiares de abogados, limitando por ello las oportunidades locales. Incluso ahora puede estar dándose una sobreproducción de abogados de negocios que restringe sus oportunidades tanto con la élite de los Estados Unidos como con ciertas firmas familiares locales. Y si son incapaces de lanzarse hacia otros escenarios, muy seguramente gravitarán en firmas transnacionales de segundo nivel o en las firmas de contaduría conocidas como las Cinco Grandes, manteniendo de esta manera su posición de competencia frente a la élite estadounidense y las firmas familiares locales. Con todas estas entidades ofreciendo servicios de derecho en negocios, la estrategia profesional está instalándose con mucho vigor en Latinoamérica.

Esta situación no es la del derecho de los intereses colectivos, a pesar del éxito profesional y jurídico notable que se presentó con la construcción del campo de los derechos humanos. La prosperidad institucional del derecho de los intereses colectivos en los Estados Unidos obedece al modelo esquizofrénico de los abogados de negocios que fue implementado en el siglo XIX. Dicha prosperidad también se encuentra íntimamente vinculada con el papel de los tribunales y con las facultades de derecho de élite de los Estados Unidos. No obstante, el rol profesional de los abogados de los intereses colectivos aún no ha echado raíces en suelo latinoamericano. El movimiento de los derechos humanos es una instancia que encuadra con historias estructurales paralelas tanto del Norte como del Sur, pero el Sur no contaba con instituciones parecidas a las firmas familiares de abogados que pudieran ser empleadas para poner el derecho de los intereses colectivos en una senda vernácula más perdurable. Aún está por verse si esta franja “emancipatoria” del ejercicio profesional estadounidense llegará a consolidarse de la misma forma que el derecho de los negocios, y si podrá erigirse un esfuerzo conjunto como un desafío real a las posiciones tradicionales de los tribunales y las facultades de derecho de Latinoamérica.

Tanto en el derecho como en la economía, los criterios para legitimar la credibilidad en las técnicas y los conocimientos especializados son dispuestos de acuerdo con las exigencias del mercado internacional localizado en los Estados Unidos. Existe una nueva jerarquía que ubica a la élite de los profesionales estadounidenses en la cabeza (no interesa si son producto de una fuga de cerebros del exterior o de influencias locales), y dentro de cada país también existe una jerarquía profesional de dos niveles. Por una parte hay una élite cosmopolita y por la otra una masa provinciana en crecimiento de profesionales del derecho, de la economía y de otras disciplinas, la cual ha sacado provecho de la expansión en las oportunidades de educación propia del período de la posguerra. Cada una de estas jerarquías despierta preguntas en relación con la legitimidad, las cuales aún no han sido afrontadas a cabalidad.

En primer lugar, cada uno de estos campos internacionales –la economía, el derecho de los negocios, los derechos humanos– se encuentra dominado por los Estados Unidos y sus mecanismos de legitimación de las técnicas y los conocimientos especializados: las universidades privadas de élite, las fundaciones filantrópicas, las ONG transnacionales, los centros de investigación prominentes, las revistas académicas, el Estado estadounidense y los medios globales de comunicación. Aquellos que se encuentran excluidos de participar en la elaboración de las reglas prevalecientes y en la operación de estas instituciones, podrían cuestionar la legitimidad de estas técnicas y conocimientos especializados internacionales de acuerdo con su aplicación, y conformar alianzas con aquellos que pretenden promover técnicas y conocimientos especializados rivales (v. gr., contadores) e incluso modelos de Estado rivales (v. gr., el japonés). En segundo lugar, en lo nacional, es posible elevar cuestionamientos similares respecto de la élite cosmopolita. Ésta puede ser acusada por los profesionales rasos, entre otros, de “vender al Estado” en el mercado internacional con el objeto de ascender en la escala social y en el dominio del poder interno. Ninguna de las jerarquías es estable o inevitable y la legitimidad de los Estados contruidos a partir de estas técnicas y conocimientos especializados cosmopolitas está también lejos de encontrarse asegurada.