



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

***Think tanks* en México. Conocimiento experto, ciencias sociales y  
globalización en la transformación del campo de poder**

**TESIS**

Que para obtener el título de:

**LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**

**PRESENTA**

Marino Miranda Noriega

**ASESOR**

Héctor Vera Martínez

Ciudad Universitaria, agosto 2017.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

***Think tanks* en México. Conocimiento experto, ciencias sociales y globalización en la transformación del campo de poder.**

**Índice**

**Agradecimientos.....4**  
**Introducción.....6**

**Capítulo 1. *Think tanks*, conocimiento experto y globalización . La sustitución del debate político por el análisis objetivo**

a) La importancia del experto en la lucha por el monopolio del conocimiento.....10  
b) El espacio de los *think tanks* dentro del campo de poder.....20  
c) Las transformaciones en la producción y el control del conocimiento en la globalización. El nuevo escenario para las ciencias sociales.....29

**Capítulo 2. Democracia, Mercado y las transformaciones del campo de poder en México**

a) La Democracia y el Mercado en la exportación de los *think tanks* a América Latina.....41

b) Transformaciones del campo de poder en México.....	50
---	----

**Capítulo 3. Los principales *think tanks* en México, sus credenciales y su posición en el campo de poder**

a) Hacia un estudio de los <i>think tanks</i> en México.....	70
b) Características y credenciales de los <i>think tanks</i> en México.....	81
c) Ubicación de los <i>think tanks</i> en el campo de poder.....	90

<b>Conclusiones.....</b>	<b>100</b>
--------------------------	------------

<b>Bibliografía.....</b>	<b>105</b>
--------------------------	------------

<b>Anexo.....</b>	<b>110</b>
-------------------	------------

## **Agradecimientos**

A mi familia por siempre estar aunque estemos lejos. A mis papas porque me han permitido ser, sin poner un pero a mis sueños y decisiones y, sobre todo, por dejarme equivocarme. A mis hermanas por ser la relación más perdurable de mi vida, en la que estoy seguro, podré seguir teniendo confianza.

A mis abuelas Ceci y Pita por todo el cariño y enseñanzas que me han dado, y por saber que puedo ir a visitarlas en cualquier momento para ser recibido con los brazos abiertos. A mis abuelos Tomás y Goyo, que aunque los conocí cuando era muy chico, me han dejado recuerdos y enseñanzas que perduran en cartas, objetos, libros y sobretodo en la memoria de todos los quienes los conocieron y quisieron. A mis tíos, tías, primos y primas por siempre ayudarme cuando llegue a la Ciudad de México y por todas las convivencias que hemos disfrutado durante todos estos años. Especialmente a Nacho, Coni, Tomás y Regina, quienes desde que llegué me invitan a comer a su casa los miércoles cada vez que tienen oportunidad; a Álvaro, Marisa, Cons y María por el gran cineclub que mantuvimos durante los primeros años que estuve aquí y que deberíamos reabrir; y a Tere, Ferros, Palo y Lorenza por el clásico guayabón cada cumpleaños.

A mis amigos y amigas de Xalapa, que han estado presentes prácticamente desde que tengo memoria y se han convertido para mí una querida familia. A David, Sylvio, Mafish, Pancho, Lara, Pit, Leonor y todos esos amigos que estuvieron cerca durante el tiempo que hice esta tesis. A mis amigos de la Facultad, especialmente a Mario, Raquel, Axel y Mariana, por todos los buenos momentos que fueron parte fundamental en mi experiencia para adentrarme en la sociología y convertirme en universitario. A Daniela por acompañarme en estos últimos meses ayudándome a enfrentar los momentos de crisis y desesperación a los que inevitablemente lleva el proceso de hacer una tesis.

Al Doctor Pablo González Casanova por permitirme ser parte de su equipo y participar en proyectos tan enriquecedores. A los miembros de ese equipo: Silvana, Andrés, Raúl, Carla, Amiel, Alce y Maritza que se han convertido en grandes amigos, con quienes he pasado innumerables horas de hacinamiento sin perder el buen humor con Silvio siempre de fondo. Al programa de becas PAPIIT que me apoyó como parte del proyecto IN302915 *Conceptos y Fenómenos Fundamentales de Nuestro Tiempo*, ayuda que me permitió dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios para terminar esta tesis.

A todos mis maestros y maestras, especialmente a aquellos que, desde el maternal hasta mis últimos días en la facultad, han puesto una enorme dedicación y esfuerzo a su labor y me han permitido llegar aquí.

A mi asesor, Héctor Vera Martínez, porque su pasión e interés por la sociología son contagiosos, por las observaciones detalladas y por su exigencia en los detalles que posibilitaron que mi trabajo fuera mucho mejor. A mis lectores y lectoras: Dra. Alejandra Salas Porras, Dra. Teresa Rodríguez de la Vega Cuellar, Dr. Jorge A. González y Dra. María de los Ángeles Pozas porque todos sus comentarios fueron valiosos, oportunos y pertinentes.

Por último a la Universidad Nacional Autónoma de México, que a pesar de sus contradicciones, creo que es un proyecto que en el fondo tiene un potencial emancipador por el cual vale la pena luchar.

## Introducción

*Si la sociología [...] del mundo intelectual me parece primordial es porque también contribuye al conocimiento del sujeto de conocimiento al introducir, más directamente que ningún análisis reflexivo, las categorías de pensamiento impensadas que delimitan lo pensable y predeterminan lo pensado.*

Pierre Bourdieu, Lección sobre la lección.

Los cambios políticos y económicos que ha vivido México en las últimas cuatro décadas han posibilitado el surgimiento de nuevos actores en distintos campos de la vida social del país. Ya sea el surgimiento de partidos políticos que pueden competir por puestos de elección popular, o complejos empresariales transnacionales que tienen cada vez más presencia tanto en la vida económica como en la política, México en los últimos cuarenta años ha seguido los procesos globales que han reconfigurado las relaciones de poder al interior y al exterior de los Estados nacionales.

Estos cambios también han tenido un efecto importante en la forma en la que se produce, se controla y se distribuye el conocimiento, al igual que su relación con las estructuras objetivas de poder como el Estado y los complejos empresariales o corporativos. En este sentido, los *think tanks* se introducen en estos procesos como una muestra de cómo se ha configurado la producción del conocimiento experto, especialmente en el ámbito de las ciencias sociales. Los *think tanks* son de manera general —a reserva de que discutiremos este concepto de manera más extensa en el capítulo dos— centros de investigación, en su mayoría de ciencias sociales, que pretenden que los resultados de sus investigaciones tengan un impacto práctico en el diseño y ejecución de políticas públicas, de manera que, su trabajo no sólo tiene como objetivo conocer de mejor manera algún aspecto de la realidad social, sino que pretende impulsar ciertas agendas políticas bajo el cobijo de la posición de imparcialidad de las ciencias sociales.

El límite de los problemas que ‘deberían’ tratar las ciencias sociales y cuáles deberían mantenerse al margen ha sido una discusión presente a lo largo de la reflexión sociológica. Ya Max Weber cuestionaba la creencia generalizada, sobre todo en el ámbito académico de Estados Unidos, de que la ciencia social “suministra conocimientos acerca de la técnica previsible que permite dominar la existencia, tanto en el orden externo como en la conducta que debe regir a los hombres”(Weber, 2013:112). Los *think tanks* son un ejemplo de cómo hoy en día se siguen transformando los criterios y los objetivos que se constituyen como el deber ser de las ciencias sociales. Así, lejos de la autonomía planteada por Weber entre el ámbito práctico y la práctica científica, los *think tanks* operan bajo el supuesto que el conocimiento de las ciencias sociales debería seguir propósitos práctico explícitos.

El surgimiento de los *think tanks* (entendiendo como surgimiento el momento en que esta categoría tuvo un significado específico)<sup>1</sup>, está enmarcado en los procesos de desregulación, privatización y desnacionalización que se dieron a partir de la década de los setenta y que podemos sintetizar en el concepto de globalización (el cual el lector podrá encontrar desarrollado más adelante). En el caso mexicano, las instituciones que se identifican como *think tanks* surgieron a partir de 1984, por lo que tiene sentido identificar estos procesos en un marco temporal y espacial que se distingue, entre otras cosas, por una forma particular en la que se genera conocimiento experto y su relación con los diversos campos en los que opera.

Así, en este trabajo se propone una interpretación sociológica sobre qué pueden decir los *think tanks* acerca las nuevas formas en las que se genera conocimiento a partir de los

---

<sup>1</sup> Es decir cuando los miembros de los *think tanks* “had developed novel products and practices to *distinguish* themselves from the more established institutions of academia, politics, bussines and journalism” (Medvetz, 2012:84).



cambios y transformaciones a nivel global en los últimos cuarenta años. De igual manera, cuestionamos cómo estos cambios son un elemento central para entender el surgimiento de los *think tanks*, como una serie de instituciones que debido a una posición particular en el espacio social las podemos diferenciar de otras que también generan conocimiento experto —universidades, centros de investigación pública, agencia estatales, empresas de consultoría en políticas públicas, etc.—. El caso de los *think tanks* mexicanos será útil para demarcar un espacio social que ha generado una élite de conocimiento particular, la cual ha ido ganado posiciones dentro del Estado mexicano, en especial en su aparato burocrático.

En el primer capítulo de este trabajo planteamos los conceptos y problemas centrales que permitirán analizar el papel y relevancia que los *think tanks* tienen en México. En primer lugar, se desarrollan una serie de problemas generales que tienen que ver con el papel del conocimiento experto en la formación y expansión del Estado, para luego analizar qué significación tienen los *think tanks* en estas dinámicas. En segundo lugar, utilizamos el concepto bourdiano de *campo de poder* (Bourdieu, 2013) para entender el espacio en el que operan los *think tanks* como instituciones de élite que acumulan grandes cantidades de capital (cultural, económico o social). El desarrollo de este concepto permitirá posteriormente generar una definición relacional de los *think tanks*, es decir, evitar enlistar una serie de características consideradas como esenciales al concepto, para entenderlo en su posición frente a otros actores e instituciones que operan en el espacio social. Además, problematizamos qué pueden decir los *think tanks* sobre los procesos de centralización del conociendo a partir de los cambios que ha traído la globalización. Para esto analizamos la importancia que ha tenido la economía como disciplina que se ha colocado en una posición central en los proceso de privatización y desregulación, los cuales han servido como condiciones de posibilidad para la formación histórica de los *think tanks*.

En el segundo capítulo abordaremos los cambios históricos que sucedieron en el campo de poder en México. Plantearemos cómo las nuevas condiciones, tanto globales como nacionales, permitieron una transformación en las élites colocando nuevos principios, esquemas cognoscitivos y disposiciones en el centro del campo de poder en México. Así, abordaremos la llamada revolución tecnocrático (Centeno, 1997) como el momento en el que nuevos actores con orígenes sociales y educativos similares tomaron una posición central en la toma de decisiones en torno de las políticas públicas en el país. Además, veremos cómo esta nueva élite tecnocrática importó el paradigma de políticas públicas neoliberal que guio la agenda de reforma económica y una buena parte de la agenda política durante las últimas décadas. Al final de este capítulo señalamos la posición que los *think tanks* tuvieron en este proceso, como parte de una red de instituciones y actores —nacionales y transnacionales— que permitieron la ampliación de los circuitos de legitimación de esta nueva élite y que dieron validez a una serie de políticas públicas que promovían medidas poco populares de recorte, privatización y desnacionalización

Por último en el capítulo tercero, a partir de una base de datos de actores clave en 13 *think tanks* mexicanos, encontramos las conexiones más importantes entre estos personajes y cuatro campos que proponemos como aquellos que se encuentran alrededor del espacio de los *think tank* (Económico, Político, Académicos y Burocrático). También analizamos las tendencias en las credenciales académicas que predominan en los 13 *think tanks* comprendidos en el estudio. Lo anterior permite encontrar ciertas regularidades en las conexiones de los *think tanks*, para concluir que en México se pueden clasificarlos en dos categorías. En primer lugar una serie de *think tanks* neoliberales que dominan el espacio de los *think tanks*; y en segundo lugar unos cuantos *think tanks* socialdemócratas preocupados principalmente por la situación de los derechos humanos en el país que participan en este espacio social en menor medida.

## Capítulo I

### ***Think tanks*, conocimiento experto y globalización . La sustitución del debate político por el análisis objetivo**

#### **a) Conocimiento y poder como principios fundamentales en la reproducción del campo de poder**

##### **El problema del poder y el conocimiento en la sociología clásica**

La lucha por la monopolización de la producción, unificación, codificación y diseminación del conocimiento es un proceso que ha sido central para la sociología desde la concepción clásica de Weber sobre el Estado. En dicha concepción, el Estado se forma a partir de que un grupo logra controlar el monopolio legítimo de la fuerza física en un territorio determinado (Weber, 2012: 43).

En esta definición, Weber aporta dos elementos fundamentales para la existencia del poder Estatal: en primer lugar, la capacidad del Estado de contener el ejercicio de la fuerza física por parte de cualquier otra organización política, económica o militar y, en segundo lugar, la creencia generalizada de que el Estado es una institución que, por una razón u otra, está validada para ejercer dicha fuerza. En esta distinción se da una relación entre los medios de orientación generalizados<sup>2</sup> (es decir formas del conocimiento) que otorgan legitimidad al

---

<sup>2</sup> La noción de medios de orientación es tomada de Norbert Elias para quien “lo que llamamos conocimiento es el significado social de símbolos construidos por los hombres tales como palabras o figuras, dotados de capacidad para proporcionar a los humanos *medios de orientación*” (Elias, 1994:55). Para Elias, la posibilidad de orientarnos en el mundo se da a partir de símbolos que son construidos y heredados según las redes de interacción que existen en los distintos contextos sociales

Estado y el uso de los medios de violencia. La relación anterior es altamente complementaria, pues sin los medios organizados del uso de la violencia la legitimidad del Estado no tendría un sustento material que la hiciera efectiva. Pero por el otro lado, la legitimidad permite un uso más eficiente de la violencia física, sin la cual sería difícil la monopolización de la fuerza física, pues existirían siempre poderes que no aceptarían la legitimidad del Estado para ejercer el poder.

En un plano más general esto remite a una discusión sobre la forma en que se ejerce el poder socialmente. Por un lado, el poder no sólo puede entenderse a partir de la utilización de la fuerza física para imponer una voluntad sobre otra. El poder requiere una serie de medios de orientación que lo convierten en un ejercicio simbólico que permite que en la mayoría de los casos no sea necesario el uso de la fuerza física para producir relaciones de dominación. Sin embargo, tampoco podemos conceptualizar el poder y la dominación como relaciones puramente simbólicas, pues sin la amenaza del posible ejercicio de la violencia física, este orden simbólico no tendría un contenido material que lo sostenga. Estos dos elementos son fundamentales si queremos entender el poder de forma social.

En el caso del poder estatal, este requiere de una serie de conocimientos que sean aceptados como dados para poder ejercer su dominación de forma eficiente. En este sentido, según Elias en las sociedades modernas existen conocimientos que son reproducidos por una serie de instituciones reguladas por el Estado, que debido a su extensión y a la forma racionalizada en la que operan pueden transmitirlos de forma centralizada y estandarizada. Por ejemplo, una serie de instituciones que históricamente ha tenido un papel fundamental para la transmisión de estos conocimientos son los sistemas públicos de educación, gracias a los

---

en su desarrollo histórico. Para el autor las formas en las que obtenemos los conocimientos que permiten interactuar de forma social están mediados por una serie de prácticas e interacciones que permiten que pasen de una generación a otra.

cuales, una buena parte de la población de un Estado es dotada de un conjunto de conocimientos básicos para desenvolverse en este contexto social. Estos conocimientos pueden ser la capacidad de leer y escribir en un lengua nacional estandarizada, el conocimiento de un sistema métrico determinado e incluso la idea de una identidad nacional unificada (Hobsbawm, 2012: 60-72 ) (Vera,2014 ). En este sentido existe una centralización y generalización de los medios de orientación que abarca un territorio y una población extensa, o en palabras de Benedict Anderson (Anderson, 1993), una comunidad imaginaria que rebasa las relaciones cotidianas cara a cara y se dan de forma virtual.

Elias apunta que, en las sociedades estatales, estos conocimientos son generalmente producidos y justificados por grupos que poseen un saber especializado, el cual los legitima para ejercer los recursos acumulados por el Estado y tomar decisiones que afectan a grandes cadenas de interacción. El conocimiento experto es, en este sentido, el control sobre los medios de orientación y comunicación “accesible únicamente a un reducido grupo de expertos, a oligarcas del conocimiento que, por lo tanto ejercen una especie de propiedad monopolística del conocimiento” (Elias, 1994:58)

De manera parecida, el concepto de burocracia de Weber da un papel central al conocimiento especializado como fuente legitimidad estatal, al señalar que “la administración burocrática significa un dominio, basado fundamentalmente en el conocimiento.” (Burke, 2012: 148) (Weber, 2012) .La administración burocrática, sobre la cual se sostiene el Estado, descansa en el principio de profesionalización de funcionarios, los cuales son individuos especializados que se dedican a tareas específicas y racionalmente establecidas que permiten un funcionamiento eficiente del Estado. El funcionario público debe su designación a su calificación profesional para realizar estas tareas, a diferencia del dirigente del Estado (ya sea presidente, primer ministro, gobernador, monarca, etc.) quien detenta su posición, en palabras de Weber, “de imperio, bien por apropiación, bien por

elección o por designación de un elector” (Weber, 2012: 174). De manera que lo que está en el centro de la burocracia es “el saber profesional especializado, cuyo carácter imprescindible está condicionado por los caracteres de la técnica y la economía moderna de producción de bienes” (Weber, 2012: 178). Para Weber, el control del conocimiento especializado permite la concentración del poder Estatal a través de la administración eficiente tanto de los medios económicos como de la violencia física. Este control permite al Estado dominar y neutralizar otras fuerzas que podrían disputar el monopolio de la fuerza legítima. Por esta razón Weber señala que la “aparición [de la burocracia] es [...] el germen del Estado moderno occidental” (Weber, 2012: 178).

Partiendo de Weber, podemos ver que el control de los medios de la violencia física está estrechamente relacionado con el control de la producción y distribución de los medios de orientación simbólica, es decir del conocimiento. Sin embargo, estos dos elementos han quedado separados de una buena parte de la investigación sociológica. Lo anterior queda patente en la separación que ha existido entre los análisis considerados “fuertes”, que se refieren generalmente a las grandes estructuras objetivas como el Estado o a la Economía; de aquellos considerados “débiles” que se enfocan en la producción cultural de las estructuras cognitivas subjetivas.

### **Conocimiento y poder simbólico en la formación del campo burocrático**

Un fuerte intento por conciliar estos dos enfoques ha sido el programa de investigación iniciado por Pierre Bourdieu. Para Bourdieu:

“la exploración de estructuras objetivas es también [...] una exploración de las estructuras cognitivas que los agentes involucran en su conocimiento práctico de los mundos sociales así estructurados: existe una correspondencia entre las estructuras sociales y las estructuras mentales, entre las divisiones objetivas del mundo social —

especialmente dominantes y dominados dentro de diferentes campos— y los principios de visión y división del mundo” (Bourdieu, 2013: 13).

El entramado conceptual desarrollado por Pierre Bourdieu es especialmente útil para entender las transformaciones que ha traído la globalización en las formas de producción y naturalización de esquemas cognitivos en relación con la reproducción de estructuras objetivas de dominación. En este sentido tanto Pierre Bourdieu (Bourdieu, 1994), como una serie de autores contemporáneos que han seguido sus planteamientos —eg. Mara Loveman (2005)— apuntan a ampliar la visión que pretende explicar los mecanismos de reproducción y centralización del poder. Bourdieu y Loveman concretan una discusión más amplia sobre el monopolio del conocimiento y la distribución social de éste, los cuales han sido discutidos por la teoría sociológica de modo aislado y no han sido propiamente desarrollados sistemáticamente. Siguiendo a Vera (2016), la idea de monopolio de conocimiento nos permite enlazar fenómenos sociales de distintas magnitudes, para comprender cómo procesos microsociológicos que suceden en la vida cotidiana y que se relacionan a la forma en la que comprendemos nuestro mundo inmediato (el idioma que hablamos, los objetos cotidianos que utilizamos o en general el sentido común que empleamos en nuestro día a día), están profundamente ligados a procesos que suceden en grandes estructuras o a sistemas de dominación de larga duración, los cuales permiten la diseminación y adquisición de estas formas de conocimientos cotidianos.

En el caso del poder Estatal, tanto Bourdieu como Loveman reconocen que el proceso de centralización del monopolio de los medios de la violencia no se puede entender si no comprendemos que éste estuvo acompañado de una monopolización del ejercicio del poder simbólico. Loveman señala que “the extension of the means of administration enables the state to gain control over the production, unification, codification, and dissemination of knowledge that is central to the state’s routine exercise of symbolic power”. En este sentido

los Estados no son sólo un aparato militar-administrativo, sino que “they are also pedagogical, corrective, and ideological organizations” (Loveman, 2005: 1660).

El planteamiento de Loveman descansa en el concepto bourdiano de poder simbólico, a partir del cual explica cómo fue posible la expansión administrativa del Estado. Recuperando el concepto de Bourdieu, Loveman entiende el poder simbólico como: “ the power to ‘constitute the given’; [...] the ability to make appear as natural, inevitable, and thus apolitical, which is a product of historical struggle and human invention. Through practices of classification, codification, and regulation, for example, modern states not only naturalize certain distinctions and not others, but they also help constitute particular kinds of people, places, and things” (Loveman, 2005: 1655).

Si bien podemos encontrar un parecido entre la idea de la monopolización del poder simbólico y la idea de legitimidad del Estado weberiana que mencionamos al inicio, es importante hacer ciertas distinciones. Si bien es cierto que ambas descansan en la noción de que existen una serie de representaciones generalizadas que validan al Estado para ejercer sus tareas, la idea de poder simbólico pone el acento en la *naturalización* de que el Estado sea el encargado de dichas tareas. Así, en el concepto de legitimidad de Weber existiría un reconocimiento por parte de la población de que la dominación que ejerce el Estado es válida. Por el contrario, la noción de poder simbólico requiere que las relaciones de poder aparezcan para la población *como si* estuvieran ausentes. La aparición del poder Estatal depende para Bourdieu de la capacidad de monopolizar este poder simbólico de forma tal que el dominio Estatal y las categorías cognitivas que éste conlleva sean aceptados como naturales. Este proceso es reconocido por Bourdieu como una concentración de capital simbólico, es decir del reconocimiento general de las estructuras del Estado como justificadas y no como un poder arbitrario y parcial en su origen.



La concentración de capital simbólico permite el surgimiento de lo que Bourdieu denomina el *campo burocrático* (Bourdieu, 1994). El campo burocrático se forma a partir de la centralización del poder simbólico, invistiendo así al burócrata de un aura de universalidad que le permite administrar los bienes públicos bajo la noción de que su labor es siempre neutral, imparcial y profesional. Para Bourdieu es fundamental que el poder sobre los bienes públicos que ejerce la administración burocrática no sea percibido como un ejercicio basado en los intereses particulares de una clase o grupo. En este sentido, juega un papel central la profesionalización, materializada en la certificación oficial a partir de títulos escolares, que consagra al burócrata como portador de los valores universales de racionalidad y eficiencia en el ejercicio de sus tareas.

Ahora bien, la posibilidad de ocupar el espacio de la universalidad que conlleva el campo burocrático es objeto de conflictos sobre los principios de dominación que rigen el campo. Por esta razón, la capacidad de administrar los bienes públicos que encierra el poder estatal, está condicionada a la acumulación de poder simbólico que permita ser reconocido como portador de valores universales y no como un poder particular y arbitrario.

### **El campo de poder y la prolongación de los circuitos de legitimación del poder estatal**

Para Bourdieu, un elemento fundamental que permite el ejercicio del poder simbólico por el campo burocrático de forma cada vez más eficiente es el aumento de la complejidad y la automatización de redes de instituciones y campos que tienden a reproducir sus propias lógicas de dominación.

Esto lleva a una aparente paradoja entre los procesos de centralización y descentralización del poder. Ya señalamos la centralización de una serie de capitales alrededor del aparato estatal, que concentran la producción de conocimiento y el ejercicio de

poder en pocas manos. Sin embargo, la autoafirmación del poder lleva consigo un principio explícito de dominación que contradice la forma en la que opera el poder simbólico, es decir, de forma insospechada.

En ese sentido, para Bourdieu la eficacia simbólica del campo burocrático descansa en su participación en un espacio más amplio al que llama el “campo de poder”, al que entiende como:

un campo de fuerza definido en su estructura por el estado de la relación de fuerza entre formas de poder o distintos tipos de capital. Es también, inseparablemente, un campo de lucha por el poder entre portadores de poderes diferentes, un espacio de juego donde agentes e instituciones que tienen en común poseer una cantidad de capital específico (económico o cultural, especialmente), y suficiente para ocupar posiciones dominantes en el seno de sus respectivos campos, se enfrentan en estrategias destinadas a preservar o a transformar esas relaciones de fuerzas” (Bourdieu, 2013: 360).

Si bien dicha competencia puede transformar los principios de dominación que predominan en cada campo, para Bourdieu ésta opera regularmente como una forma eficiente de sostener el poder simbólico a partir de la superación de la autolegitimación. Así: “la tentación de autolegitimarse [...] encuentra su antídoto en en la complejidad de las relaciones de competencia para la producción y la imposición de los principios de visión y división del mundo social, resultantes de la diferenciación sin precedentes del campo de poder, y que plantean, en términos profundamente renovados, la cuestión de la legitimación de los poderes” (Bourdieu, 2013: 539).

Es importante reconocer el ejercicio del poder burocrático dentro del marco de un circuito de legitimación. Lo anterior permite entender las relaciones entre las élites económicas, políticas o culturales más allá de las teorías de la conspiración que ven la

reproducción de las élites como resultado de una serie de acuerdos y alianzas explícitas entre los distintos actores.

El circuito de legitimación que identifica Bourdieu en el campo de poder se da gracias a la autonomía que guardan los distintos campos, instituciones y actores que operan dentro de éste. Así, la existencia de conflictos dentro de las élites permite perpetuar la idea de independencia, imparcialidad y neutralidad requerido para hacer uso del poder público del Estado. Los conflictos en el campo de poder, que terminan por determinar los principios que se consideran más valiosos (y por lo tanto quién concentra la mayor cantidad de capital), hacen también más efectiva la reproducción de una serie de valores compartidos por las élites (la validez e importancia de los títulos académicos, los valores de racionalidad, así como una serie de prácticas que les permite *distinguirse* como poseedores de grandes cantidades de capital).

Una analogía con el campo artístico resulta útil para entender la importancia del conflicto en los circuitos de legitimación. Aquí, el trabajo de un artista es más fácilmente aceptado cuando un crítico —o cualquier persona con un entendimiento excepcional del mundo del arte— celebra su obra como algo que vale la pena consumir. Sin embargo, parte del poder simbólico de este tipo de agentes se basa en la capacidad de afirmar su autonomía frente a los deseos del autor de ser aceptado. Así, si el crítico es amigo o comparte intereses de éxito con el artista su opinión frente a la obra pierde esta aura de autonomía. En el caso del campo de poder, la legitimidad en el uso del poder estatal o de la administración de los bienes públicos, se sostienen de forma parecida a partir de campos que deben tener dicho estatus de autonomía.

Así Bourdieu señala que:

El poder se vuelve coextensivo a la estructura del campo de poder, y no se realiza ni se manifiesta sino a través de todo un conjunto de campos y de poderes unidos por una auténtica

*solidaridad orgánica*, pues a la vez son diferentes e interdependientes; más precisamente, se ejerce, en lo esencial, de manera invisible y anónima, por intermedio de “mecanismos” [...]. La relación simple entre los pares de poderes antagonistas y complementarios [...], cede su lugar a las relaciones complejas entre campos, y en particular, a las relaciones entre el campo universitario y el campo burocrático, [...] así como a las relaciones entre esos dos campos y el campo económico o el campo político, es decir, entre otros tantos universos que, teniendo en común ser el lugar de los mecanismos de reproducción altamente disimulados, y fundados sobre efectos estadísticos, llegan a proteger duraderamente los intereses de los dominantes, a la vez que rechazan oficialmente cualquier forma de transmisión hereditaria (Bourdieu, 2013: 544)

De manera que, una forma de entender los *think tanks* es a partir de cómo éstos se han adaptado y proliferado dentro de estos circuitos de legitimación, sirviendo como impulsores de agendas políticas bajo un delicado equilibrio en el que es importante mantener la independencia en los análisis, sin dejar de ser, por otro lado, instituciones que definan una posición política atractiva para otros actores interesados en financiarlos y apoyarlos. Es por eso que para entender de una forma más adecuada qué son los *think tanks* y por qué vale la pena usar este concepto, debemos entenderlos en relación con los demás elementos del campo de poder que permiten distinguir estas instituciones.

## **b) El espacio de los *think tanks* dentro del campo de poder**

Los conceptos boudieanos de campo, capital, campo de poder y espacio social, no sólo sirven para entender el contexto más general al que responden los *think tanks*, sino que aportan

herramientas conceptuales para definirlos. Y es que definir la idea de *think tanks* ha sido un problema desde que el concepto fue apropiado por las investigaciones académicas.

El problema al definir este tipo de organizaciones es que el concepto tiene una historia limitada dentro del ámbito académico. En realidad, el término no adquirió un significado específico hasta la década de los setenta cuando, por razones que analizaremos más adelante, se dio una expansión de instituciones que no podían ser definidas como centros de investigación, ni como firmas de cabildeo (*lobbying firms*) en un sentido tradicional<sup>3</sup>. Más aún, no existía un acuerdo público sobre qué instituciones podían ser nombradas como *think tanks* y cuáles no. Por ejemplo, algunas instituciones que hoy son consideradas como un punto de referencia para el modelo *think tank*, permanecieron sin ser nombradas de tal forma la mayor parte de su historia. Este es el caso de la Brookings Institution (fundada en 1909) la cual fue categorizado de muchas maneras a lo largo de su historia —por ejemplo, como organización sin fines de lucro o centro de investigación privado— hasta que se comenzó a estabilizar el sentido del término *think tanks*. Si bien los intentos que se han hecho desde la academia por definir el concepto le han dado cierta estabilidad —dejando un número de instituciones canónicas que se consideran *think tanks* de forma habitual— la tarea de definir las ha sido muy complicada.

Una buena parte de los académicos especializados en el tema (Stone, 2001; James, 1998; Mendizabal y Sample, 2009) han aceptado el problema de la falta de claridad conceptual. Por ejemplo, Diane Stone apunta que

“Think tanks defy exact definition. They vary considerably in size, legal form, policy ambit, longevity, organizational structure, standards of inquiry, and political significance. Not only is there considerable scholarly difference over how to identify these organizations, but also

---

<sup>3</sup>Para un relato histórico más detallado del término *think tanks* tanto en el discurso popular como en el académico véase Medvetz, 2012: 28-30.

the directors and senior scholars of these organizations often make fine distinctions between ‘research institute’ and ‘think tank’ ” (Stone, 2001)

Por otro lado, para Simon James “discussion of think tanks [...] has a tendency to get bogged down in the vexed question of defining what we mean by ‘think tank’ – an exercise which often degenerates into futile semantic” (James, 1998). Esta dificultad para definir estas instituciones llevó generalmente a dos formas de tratar el tema. Una estrategia ha sido evitar una definición concreta de *think tank* y dar por supuesto la unidad de este término (Smith, 1991). Esto permite realizar estudios de carácter histórico comenzando con las primeras instituciones que tenían ciertas características de lo que hoy consideramos como *think tanks*, sin que en ese momento existiera un término que los identificara. Por otro lado, se ha intentado definirlos de forma provisional como instituciones con cierta independencia al Estado, como instituciones sin fines de lucro dedicadas a la investigación o por el carácter puramente práctico de sus investigaciones. El problema es que al final se termina con conceptos estáticos a los que tenemos que adecuar un sinnúmero de excepciones para que puedan concordar de cierta forma con la diversidad de instituciones de las que los académicos desean hablar.

Ya Bourdieu y sus colegas (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 2002: 54) advertían que “al poner el acento exclusivamente en el carácter operacional de las definiciones, se corre el peligro de tomar una simple terminología clasificatoria” separada de la tarea teórica y reflexiva de las ciencias sociales. Consideramos que una forma de escapar de estas formas de entender a los *think tanks*, sin tener que enfrascarnos en definiciones semánticas interminables o simplemente ignorando la necesidad de un concepto claro, es acuñando una noción relacional de *think tanks*.

La idea de conceptos relacionales la entendemos en el sentido que Mustafa Emirbayer clasifica los enfoques de las ciencias sociales en los que se priorizan los procesos que forman

y dan sentido a los conceptos y no a los conceptos en sí mismos. Emirbayer entiende los enfoques relacionales en contraposición a aquellos que denomina *sustancialistas*. Para el autor “la perspectiva sustancialista, [...] toma como punto de partida la noción de que son sustancias de varias clases (cosas, seres, esencias) las que constituyen las unidades fundamentales de cualquier clase de investigación. El análisis sistemático inicia con estas entidades autosostenibles que vienen ‘preformadas’ y sólo después se consideran los flujos dinámicos que posteriormente las involucran” (Emirbayer, 2009: 287).

Ejemplos de definiciones sustancialistas de think tank pueden ser la proudesta de Stone quien define think tank de la siguiente forma:

“these organisations are private bodies —legally organised as charities or nonprofit organisations— but some are semi-governmental. These organisations are found at the intersection of academia and politics, and they often seek to make connection between ideas and policy. Think-tanks have one thing in common: the individuals in them attempt to make academic theories and scientific paradigms policy-relevant”. (Stone, s/f: 3)

Por otro lado Yehezkel Dror los define de la siguiente manera:

“policy research, design and analysis organizations, with qualifications and differentiations [...]. Think Tanks in this sense are distinct from policy analysis units engaging in decision improvement and management within governments on onehand; and from "institutes for advanced study," devoted mainly to the production of pure knowledge, In addition the term ‘Think Tank’ in this article is reserved for policy research, design and analysis organizations meeting two further conditions, namely: a) having a minimum critical mass of around twenty-five full-time professionals; and b) not being affiliated with a political party”.(Dror, 1984)

Estas definiciones son sustancialistas porque ponen el acento en los conceptos como entes estáticos que tienen características definidas de forma esencial (cuerpos privados organizados legalmente u organizaciones) y no en los proceso históricos o las relaciones sociales que dan

sentido al concepto. Los *think tanks* para un enfoque sustancialista serían unidades preformadas de las cuales no cuestionamos cuáles fueron los destinos proceso y relaciones que les dan sentido. Lo anterior lleva a entender los conceptos más allá de los contextos sociales o históricos que dieron origen a estas organizaciones como parte de una serie de relaciones o transacciones entre distintos actores e instituciones.

De forma opuesta, dentro del enfoque relacional “los mismos términos o unidades involucradas en una transacción derivan, su significado, significancia e identidad de los papeles funcionales (cambiantes) que juegan dentro de esta transacción. El último, visto como un proceso dinámico y en constante desarrollo, se convierte en la unidad primaria de análisis en vez de los elementos mismos que la constituyen. Las cosas “no se asumen como existencias independientes presentes, anteriores a cualquier relación, sino que [ ... ] obtienen todo su ser [ ... ] primero en y con las relaciones que entre ellas se establecen” (Emirbayer, 2009: 291)

Un enfoque relacional aplicado al concepto de los *think tanks* aparece en el libro de Thomas Medvetz, *Think Tanks in America* (2012). En este trabajo se propone generar el concepto de *think tank* a partir de las nociones bourdianas de *campo de poder y espacio social*. Para comprender la manera en que Medvetz entiende a los *think tanks*, es importante clarificar primero algunos términos. En primer lugar, la idea de campo permite pensar los espacios estructurados en los que operan los agentes e instituciones, y darles sentido a partir de las relaciones de competencia y cooperación que entablan entre sí. Para Bourdieu:

“un campo puede ser definido como una red o una configuración de relaciones objetivas entre posiciones. Estas posiciones están objetivamente definidas, en su existencia y en las determinaciones que imponen sobre sus ocupantes, agentes o instituciones, por su situación presente y potencial (situs) en la estructura de distribución de especies del poder (o capital)



cuya posesión ordena el acceso a ventajas específicas que están en juego en el campo, así como por su relación objetiva con otras posiciones” (Bourdieu & Wacquant, 2005: 150).

La idea de campo permite identificar el concepto de *think tanks* a partir de su relación (ya sea de competencia, cooperación o de dominación) con otras instituciones, de las cuales los podemos diferenciar gracias a la posición relativa que ocupan en el campo. El campo también delimita una serie de espacios sociales autónomos que operan bajo una lógica interna. Los criterios que colocan a ciertos actores en una posición privilegiada son distintos en, por ejemplo, el campo artístico que en el campo económico, académico o deportivo. En este sentido, Bourdieu utiliza el concepto de capital para, entre otras cosas, identificar aquellas disposiciones que son valoradas como centrales en cada campo. Así, cada campo desarrolla una forma específica de capital (capital artístico, deportivo u académico) por el que se compite en cada uno para obtener una mejor posición.

Sin embargo, en el caso de los *think tanks* se presenta un problema, pues éstos son instituciones que operan bajo lógicas híbridas, que combinan disposiciones múltiples que son valoradas en varios campos. Así, por ejemplo, alegan operar bajo principios de objetividad propios del campo académico o científico, pero a la vez pretenden posicionar ciertos temas, agendas y problemas públicos como instituciones propias del campo político. Es por esta razón que el concepto de *campo de poder* permite entender la posición de los *think tanks*, pues como señalamos en el capítulo anterior, en el campo de poder participan actores que concentran grandes cantidades de capital de distintos tipos, compitiendo por colocarse en una posición de fuerza mayor. En este sentido, los *think tanks* son instituciones que pueden operar de forma flexible y eficiente invocando distintas formas de capital según los objetivos de cada institución, así como la de sus aliados y sus competidores.

Medvetz apunta hacia una definición de los *think tanks* a partir de su posición en la estructura social. Propone definir a los *think tanks* en relación a los distintos campos que

operan dentro del campo de poder, identificando a los campos político-burocrático, de producción cultural (fundamentalmente el académico), económico y mediático como los que delimitaran las posibilidades de operación de estas instituciones. De esta forma, los *think tanks* se encuentran en una posición privilegiada al centro de estos campos canónicos, cada uno socialmente diferenciado y que opera con su forma específica de capital (Medvetz, 2012: 36). En este sentido el autor señala que: “think tanks crosscut or overlap multiple fields at once. The starting point for this approach is to discard the assumption that think tanks are first and foremost political organizations, or indeed organization of any particular ‘type’. Instead, the basic claim is that they are organizations that gather and assemble resources generated within multiple fields and assemble these into novel packages” (Medvetz, 2012b). Citamos el diagrama en el que Medvetz (2012: 37) ilustra esta posición en el cuadro 1, pues nos permite visibilizar las instituciones y actores de otros campos de los cuales a la vez se diferencia y comparte ciertas características y tareas. Esta conceptualización de los *think tanks* hace posible enfrentarnos a éstos como un problema empírico, observando las características y las formas en que operan ciertas instituciones acercándose o alejándose del centro de este espacio social específico. De este modo, no tenemos que definir de manera esencial una institución como un *think tanks*, sino que podemos observar cómo en sus acciones como agentes sociales expresan las disposiciones que los acercan o alejan de este espacio entre campos.

En palabras de Medvetz “the propose of shifting to a relational mode of analysis is not to arrive at a theoretical definition of *think tank*, but to cover the query itself (What is a *think tanks*?) into an empirical question”. Otra ventaja de esta conceptualización “is to establish a break from the substantialist approach that tries in vain to define think tanks in terms of their independence from other kinds of organizations. Instead, we can shift the focus

of the analysis to social relations (of hierarchy, struggle, partnership, and so on) that surround and make possible the think tank” (Medvetz, 2012: 35 y 36).

El esquema de Medvetz permite además clasificar los *think tanks* según su cercanía con los valores, prácticas y disposiciones que predominan en los distintos campos. Existen algunas instituciones que operan de forma más parecida a un centro de investigación en el sentido tradicional y por lo tanto son más cercanas a lo que Medvetz denomina el campo de producción cultural. En el caso de México podemos pensar en el CIDE (Centro de Investigación en Desarrollo Económico) o en el ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) los cuales, a pesar de ser instituciones de tinte fundamentalmente académico, han adoptado con el tiempo un “un perfil cada vez más combativo e incluso propagandístico” (Salas-Porras y Bonilla, 2013) dentro de los límites que impone su cercanía con el campo académico.

Lo mismo sucede con el campo político y burocrático, donde la cercanía con éste implicaría un enfoque más direccionado a la defensa de ciertas agendas o posiciones políticas (algo más parecido a una ONG o a una organización partidista). Con respecto a los campos mediático y económico sucede algo similar. En este sentido, un *think tank* estaría definido como aquella institución que opera en este espacio social al centro del campo de poder, guardando una relación pragmática con las disposiciones y valores dominantes en otros campos específicos. La capacidad de invocar simultáneamente la imparcialidad científica y la defensa de una postura política, además de contar con estrategias comerciales y mediáticas que los haga atractivos para posibles financiadores, es lo que permite a los *think tanks* colocarse en el centro del esquema propuesto por Medvetz.

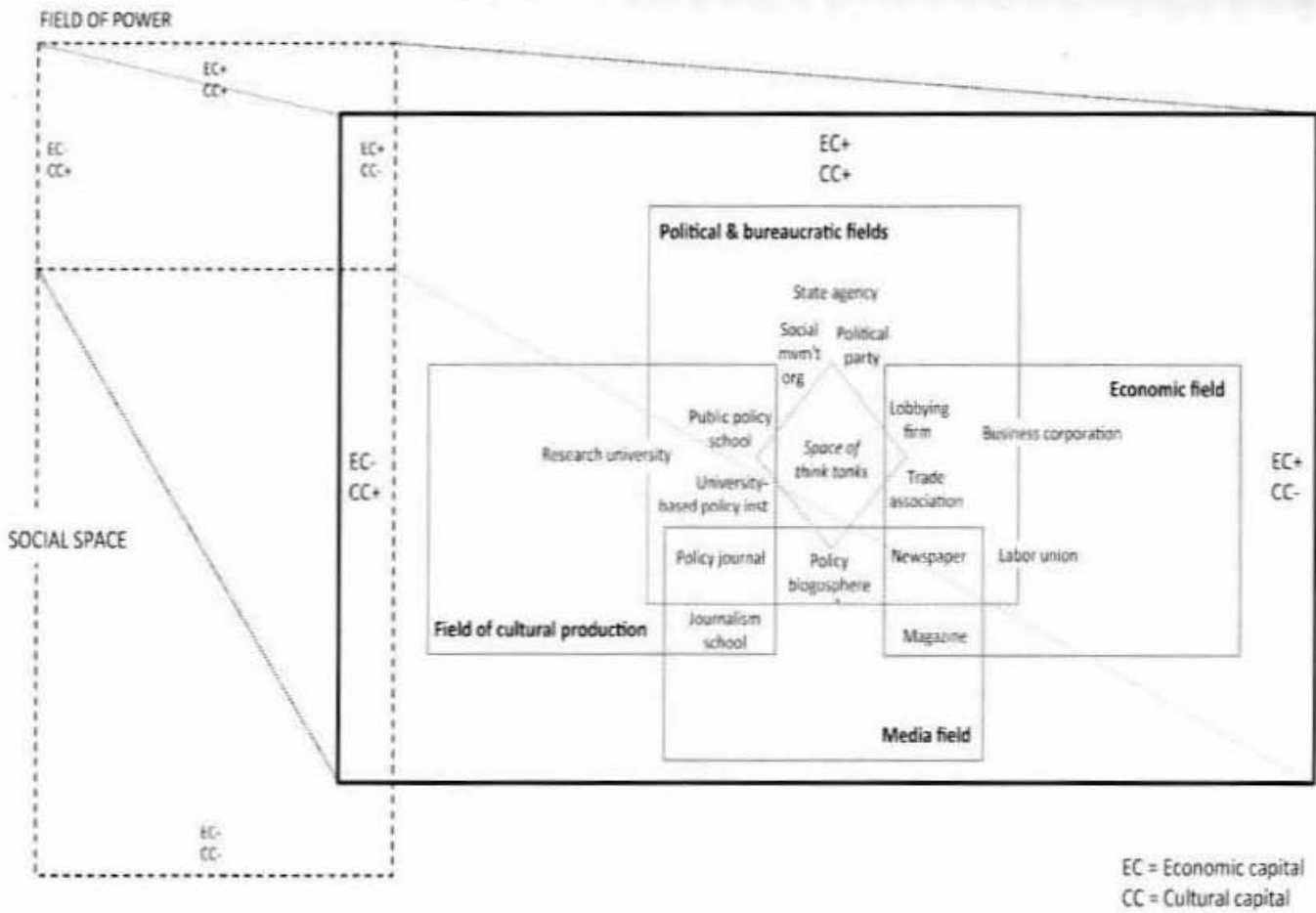


FIGURE 1.1 Think tanks in social space.

Fuente: Thomas Medvetz (2012)..

Por último, este enfoque permite ver a las instituciones como objetos difusos y flexibles que no pueden ser definidos de forma esencial, por lo que pueden existir casos — sobre todo dentro de las universidades— donde departamentos específicos o ciertos centros de investigación pueden clasificarse como *think tanks*, lo que no quiere decir que la universidad en su conjunto opere como un *think tanks*. En el caso mexicano podemos retomar el ejemplo del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) como una universidad privada, que si bien no es en su conjunto un *think tanks*, ciertos departamentos, especialmente la Fundación de Estudios Financieros, se dedican a realizar proyectos de investigación bajo el patrocinio de empresas privadas, organismos internacionales, dependencias de gobierno o firmas consultoras. Aunque no podemos considerar al ITAM en su totalidad como un *think tank*, podemos conceptualizar ciertos departamentos que se acercan a su espacio social como tales.

En el caso de Estados Unidos, Medvetz pone el ejemplo de la Brookings Institution, en la cual sus distintos departamentos se adaptan a las diversas reglas de juego que existen en cada campo, de forma que, principios académicos, políticos, empresariales y mediáticos son visibles dentro de ella. En este caso, Brookings Institution cuenta primero con departamentos de investigación y una editorial (Brookings Institution Press) que guarda similitudes con la organización y los parámetros editoriales de las universidades estadounidenses; cuenta además, con varias iniciativas que buscan dar asesoría política a distintas figuras prominentes en Washington (como el Presidential Transition Project que opera en la rama ejecutiva), asemejándose a una firma consultora del campo político. Además tiene una oficina de Desarrollo que busca promocionar de forma comercial sus investigaciones y una oficina de comunicaciones que busca tener enlaces mediáticos (Medvetz, 2012: 39 y 40). Esta división muestra cómo estas instituciones no son objetos

claramente definidos en la lógica de un campo específico, más bien son unidades difusas que debemos analizar en sus relaciones dentro del campo de poder.

Por lo tanto, el concepto de *think tanks* que usaremos supone que estas instituciones son entes dinámicos, difusos y que operan bajo la lógica de distintos ámbitos. Este concepto se acerca a la pregunta sobre qué es un *think tanks* de forma empírica, reconociendo que el concepto apunta a la necesidad de diferenciar las nuevas dinámicas de investigación en ciencias sociales, más que a contabilizar una serie de instituciones bajo una etiqueta estática que no da cuenta de las particularidades de muchas de ellas.

**c) Las transformaciones en la producción y el control del conocimiento en la globalización. El nuevo escenario para las ciencias sociales.**

**La reestructuración de lo nacional y el surgimiento de la escala global**

Una vez que hemos entendido el concepto de *think tank* y la formación del espacio social, difuso y flexible, en el que operan, existe otro elemento central que debemos analizar, especialmente si queremos entender cómo los *think tanks* se extendieron fuera de Estados Unidos. Este elemento se refiere a su forma de operar como instituciones globales, que en muchos sentidos sobrepasan los límites del Estado nación. Los procesos de globalización han tenido un impacto particular en la forma en la que se produce y circula el conocimiento experto, especialmente el de las ciencias sociales, que son fundamentales para entender el surgimiento y proliferación de los *think tanks*.

El debate sobre la existencia de la globalización, como una dinámica significativamente diferente a otras que han existido a partir del surgimiento del capitalismo, ha marcado las discusiones sobre las transformaciones que ha sufrido la sociedad contemporánea en los últimos treinta o cuarenta años.

Algunos autores, como Wallerstein (2002), señalan la opacidad del término globalización, pues presenta la idea de que la expansión de las lógicas del capitalismo de forma internacional ha sido algo de alguna forma “novedoso”, cuando la búsqueda por trascender los espacios nacionales ha sido una de las características más importantes del Sistema mundo. Por otro lado hay autores como Hardt y Negri (2005), que han exaltado las transformaciones que ha traído la era global, alegando una tendencia hacia la pérdida de poder del Estado nacional frente a los poderes globales del capital, cambiando de manera radical la forma en que opera el capitalismo en términos geográficos y espaciales.

Sin embargo, es difícil entender las dinámicas que han transformado los procesos de producción ( y bajo nuestra perspectiva los procesos de producción del conocimiento) si no vemos una serie de fenómenos que implican una transformación, más que una desaparición, del Estado nacional como actor. Estas dinámicas, siguiendo a Saskia Sassen (2006), han ocurrido, por un lado, a partir de la creciente relevancia de una serie de instituciones supranacionales (FMI, Banco Mundial, cortes internacionales), y por el otro, con una serie de transformaciones dentro del propio Estado nacional.

En primer lugar, estos procesos se explican para Sassen ya que se ha dado un reacomodo en las actividades que antes estaban ligadas a lo nacional y que, gracias a las políticas de privatización, mercantilización y desregulación, han podido integrarse a los mercados globales. Para esto el Estado ha jugado un papel activo en la aplicación de dichas políticas, pues lo nacional tiene que ver exactamente con lo que atañe a una comunidad delimitada por fronteras definidas administradas por un Estado centralizado, por lo que la

integración de ciertas actividades al ámbito privado, trae como consecuencia su integración a la escala global del capital. Esto tiene sentido sobre todo si pensamos en ciertas actividades como la educación, la investigación científica, la salud y el control de ciertos sectores estratégicos que fueron principalmente administradas por los estados a partir del final de la Segunda Guerra Mundial. Si bien en dicho periodo existía un sistema económico y financiero internacional, concretado en los tratados de Breton Woods, los estados eran actores económicos importantes dentro de sus propias fronteras, situación que para Sassen plantea una diferencia constitutiva con la era global. En este sentido para la autora existe:

“A constitutive difference between that early postWorld War II sistem and today’s global system. One of the indicators of this is the internal transformation of the national state beginning in the late 1970s and strenhthening in the 1980s, a transformation that partly enacts a novel globalizartion proyect. It was marked by a significant shift of power to the executive [branch of the goverment]. The intermediate variables that constitute the outcome are privatization, desregulation and marketization of public funtion and the associated rise in number and power of spezielized regulatory agencies within the executive that took over what were once oversight functions in the legislature” (Sassen, 2011: 17)

Para Sassen los procesos de globalización están ligados más a una reorganización de los poderes estatales que a un debilitamiento de éste frente a las fuerzas globales. Para la autora el Estado se vuelve un agente activo en los procesos de globalización, pues muchas de las medidas que permiten la integración de sus propias tareas a la esfera del mercado global requieren decisiones tomadas dentro de los poderes del Estado. Para Sassen la globalización pasa entonces por un proceso de des-nacionalización de ciertas ramas administrativas y su inserción a redes globales. Esto sucede especialmente con el poder ejecutivo, el cual según Sassen (2011:179), se vuelve un actor fundamental en la aplicación de las medidas que



permiten de la desregulación y la privatización. El poder ejecutivo genera redes de alianzas y cooperación con los poderes corporativos y transnacionales que acaparan la mayor parte de los mercados internacionales.

Lo anterior tiene un significado importante para el campo burocrático, el cual se convierte en un espacio de lucha central al interior del poder ejecutivo. En este sentido el conocimiento experto propio de la burocracia y su posición de universalidad, enfatizada por Bourdieu (1994), se vuelven fundamentales para la aplicación y sostenimiento de las medidas de privatización en sectores estratégicos antes controlados por el Estado nacional (educación, salud o industrias estratégicas). En este sentido Sassen enfatiza la incorporación a las redes globales de sectores estratégicos de la burocracia, especialmente los ministerios relacionados a asuntos económicos y de los bancos centrales (Sassen, 2006: 223), lo que no sólo sucede gracias a las llamadas puertas giratorias que permiten la integración de cuadros formados en el mundo empresarial a las altas esferas burocráticas y viceversa, sino también por esquemas de pensamiento naturalizados que se comparten y se reproducen.

En este sentido no se puede pensar en la globalización sin un cambio de paradigma en las políticas públicas que generó que “el mercado se considere como una forma incuestionada de representar y actuar sobre el mundo económico” (Fourcade-Gourinchas y Babb, 2002). O en palabras de Bourdieu, de “una inversión simbólica que ha naturalizado los esquemas de pensamiento neoliberal” (Bourdieu y Wacquant, 2001: 14 y 15) en especial en las posiciones dominantes del campo de poder.

De manera que es importante entender cuáles son los procesos que atraviesan este cambio de paradigma en el campo de poder, y cómo el paradigma neoliberal<sup>4</sup> se colocó como

---

<sup>4</sup> La idea de neoliberalismo ha sido ampliamente discutida en las ciencias sociales y tiene diferentes consecuencias conceptuales dependiendo el sentido que se le dote. Centeno propone tres formas en las que podemos ver el concepto de neoliberalismo: “(1) a technical policy debate regarding the best mode of operating an economy; (2) an institutionalized crisis containment strategy involving political

el esquema cognitivo bajo el cual se implementaron y se justificaron las políticas de privatización, mercantilización y desregulación.

### **La repercusión de lo global en la producción del conocimiento**

Para entender las transformaciones en los paradigmas de pensamiento en el campo burocrático, es fundamental entender las dinámicas en la financiación de la producción del conocimiento que trajo la transición a un modelo global de capitalismo. En términos del conocimiento este cambio se dio a partir de lo que Javier Echeverría identifica como la transición de la macrociencia a la tecnociencia (Echeverría, 2003). La macrociencia se impuso como modelo de producción de conocimiento experto después de la Segunda Guerra Mundial. En este modelo la investigación era financiada fundamentalmente por los Estados industrializados, con la participación coordinada del sector empresarial, ya sea a través de iniciativas filantrópicas o financiación conjunta de proyectos científicos. La tecnociencia se diferencia porque la inversión privada corporativa toma un rol fundamental, y se impuso como modelo preponderante de producción de conocimiento a partir de la década del 70

---

choices and power; and 3) the rise of a hegemonic ideology or system of thought”(Centeno, 2012: 318). Las tres formas han sido extensamente debatidas en las ciencias sociales, sin embargo para los propósitos de este trabajo nos centraremos en la primera forma de entender el neoliberalismo, es decir como una serie de ideas que pretenden orientar la construcción de políticas públicas. Se retoma con este objetivo el concepto de paradigma de política pública de Sarah Babb (2013). La autora distingue entre paradigma de política pública y un paradigma en el mundo académico, ya que el primero está encaminado a una aplicación práctica desde los aparatos burocráticos del Estado. Si bien los paradigmas de políticas públicas tienen una relación con el mundo académico —pues son formuladas por expertos profesionalizados debidamente credencializados por las universidades— tienen que mediar entre distintos intereses y restricciones que imponen las condiciones políticas, sociales o económicas.

Según lo anterior, se puede distinguir entre el paradigma neoclásico de la ciencia económica que opera dentro del campo académico, de la de neoliberalismo como un paradigma que pretende tener un impacto real en la construcción de políticas públicas, y por lo tanto, tienen una relación más cercana con el campo económico.

Más adelante discutiremos las circunstancias en las que dicho paradigma de políticas públicas se extendió gracias al Consenso de Washington que condensaba el paradigma de políticas públicas neoliberal.

El ejemplo de Estado Unidos nos ayuda a entender el contexto en el que se cristalizaron los *think tanks* como modelo de producción de conocimiento. En este caso se dio una transición de un modelo donde la principal financiación del conocimiento científico (tanto en ciencias sociales como naturales) dependía fundamentalmente de la iniciativa gubernamental–militar, a uno donde la financiarización y las redes corporativas juegan un papel fundamental. La decadencia de la macrociencia comienza durante la segunda mitad de los años sesenta, cuando se dio un movimiento de profunda desconfianza hacia la ciencia por parte de un segmento de la sociedad estadounidense. Por un lado, una serie de movimientos de izquierda —como el movimiento anti bélico— veían en la financiación militar de la ciencia un mecanismo con el cual se sostenía la dominación hemisférica estadounidense y sus intervenciones militares en el extranjero. Sin embargo, también existían posiciones por parte de la derecha política bastante escépticas del papel de los expertos en el Estado estadounidense. Indicios de estos cuestionamientos se encontraban ya en el discurso de despedida del presidente Eisenhower en 1962, en el que se mencionó por primera vez la idea de la existencia un complejo industrial militar. En este discurso el presidente estadounidense advertía sobre el peligro que representaba para las prácticas de la democracia liberal de su país, que una serie de funcionarios no electos (fundamentalmente científicos y expertos ligados al aparato militar) tuvieran cada vez un mayor poder en las decisiones públicas. El fracaso de la Guerra de Vietnam hizo aún más patentes estas contradicciones, de manera que el presupuesto a la ciencia durante el periodo de 1965 a 1975 se redujo de forma importante, respondiendo de cierta forma a estas demandas. Este proceso llevó, junto con la llegada de Ronald Reagan y la crisis económica de la primera mitad de la década del 70, a lo que Echeverría denomina un nuevo contrato social de la ciencia, en el cual:

“se produjo un rápido crecimiento de la financiación privada de I+D, gracias a la liberalización de la ley de patentes y a una nueva política fiscal, que permitía

desgravar el 25% de las inversiones privadas en I+D. La prioridad política pasó a ser el desarrollo tecnológico y la presencia de la iniciativa privada como motor del mismo. [...] A partir de los años 80 la financiación privada de I+D superó a la pública y desde entonces a seguido creciendo, hasta llegar al 70% del total de inversión de I+D en los Estado Unidos” (Echeverría, 2003: 63 y 64).

Sin embargo, estas transformaciones no sólo afectaron las formas de financiación de la producción de conocimiento científico, también cambiaron sus valores y objetivos. Así, “con la llegada de la tecnociencia los valores más característicos del capitalismo entraron en el núcleo mismo de la actividad científico-tecnológica. El enriquecimiento rápido [...] pasó a formas parte de las empresas tecnocinetíficas” y así en consonancia la necesidad de mercantilizar los conocimientos científicos “la tecnociencia no sólo busca conocimiento verdadero (o verosímil, o constatable, o falseable), sino también conocimiento útil” (Echeverría, 2003: 65 y 66).

En las ciencias sociales este proceso tuvo un efecto más pronunciado en cuanto a las dinámicas internas y a los paradigmas dominantes que en las ciencias naturales, pues como apunta Sarah Babb, “los desacuerdos entre científicos sociales expertos hace posible para los actores políticos “acobijar” selectivamente aquellos expertos cuyas visiones son más compatibles con sus propias plataformas”. (Babb, 2013: 271). De manera que, las corrientes teóricas y los programas de investigación de las ciencias sociales que lograron adaptarse a las nuevas condiciones de producción del conocimiento fueron ganando centralidad en los grupos de toma de decisiones. Este fue el caso de la escuela neoclásica de la economía, la cual no sólo se impuso frente a otros paradigmas de su propia disciplina, sino que colocó como dominante dentro frente a cualquier paradigma de las ciencias sociales en los altos círculos burocráticos, empresariales y académicos.

Algunos científicos sociales como Irving Horowitz (Horowitz, 1992) veían cómo ciertas ciencias sociales, en especial la sociología, entraba en un “etapa de descomposición” frente a la economía que, en su opinión, había superado las disputas ideológicas que no permitían una valoración más objetiva de la realidad. Holowitz veía en la pluralidad de perspectivas de la sociología una desventaja frente a otras ciencias en las que ciertos paradigmas se podían colocar como dominantes.

Esta apariencia más convencional de científicidad abre la puerta para que la economía se convierta en lo que Marion Fourcade (2006) denomina una “profesión global”. Fourcade identifica varios factores por los cuales la economía neoclásica logró colocarse como paradigma hegemónico en distintas esferas en las que operan los economistas. En primer lugar, la capacidad de la economía neoclásica de generar constructos teóricos altamente abstractos abre la posibilidad para desarrollar modelos matematizados y un lenguaje formal, dotan a este paradigma de una alta “efectividad simbólica”. Lo anterior, le permite exportar sus planteamientos de una situación a otra, es decir, “no están limitados por experiencias locales o históricas específicas” (Fourcade, 2006:156 y 159)

El segundo factor que permite a la economía establecerse como profesión global no necesariamente está ligado a los procesos de globalización, sino que es un efecto heredado de la importancia que históricamente ha tenido esta profesión para el desarrollo del Estado. Mientras los Estados nacionales cada vez tomaban un rol más importante, la economía se convertía en una profesión central, sobre todo con el surgimiento de instituciones como los bancos centrales o agencias reguladoras. Así, “a medida que los estados nacionales comenzaron a asumir tareas cada vez más complejas en la administración macroeconómica y en la reforma social después de la Segunda Guerra mundial, actuar sobre la economía se redefinió como una expresión deseable y normal del poder estatal” (Fourcade, 2006, 165).

Lo anterior tendría como efecto que una gran cantidad de economistas entraran a las burocracias nacionales, colocando las habilidades y conocimientos de esta disciplina en una posición privilegiada en cuanto a las necesidades del Estado nacional. Irónicamente “el ascenso de tecnócratas económicos terminarían por socavar la misma institución que les permitió organizarse, el Estado nacional mismo” (Fourcade, 2006: 166). Esto sucedió a partir de la decadencia del paradigma keynesiano que alentaban la participación estatal en la economía y el empoderamiento de un nuevo paradigma de política pública neoliberal, el cual fue instrumentalizado por una clase de tecnócratas con orígenes sociales y educativos muy parecidos, para impulsar una serie de reformas que permitirían la desnacionalización de ciertas áreas estratégicas de la economía.

Por último, la autora reconoce la importancia de las redes transnacionales que permitieron la transmisión y socialización de una serie de conocimientos que impactarían fuertemente las ideas y teorías más influyentes en la profesión económica. Estas redes transnacionales se cristalizaron bajo la preponderancia del modelo académico de Estados Unidos en cuanto a la formación de economistas profesionales. Ya en la posguerra, el modelo estadounidense se había expandido a buena parte del mundo, y las ideas keynesianas del New Deal, se propagaban principalmente gracias a empresas filantrópicas que propiciaban el financiamiento a programas de economía, sobre todo en países en vías de desarrollo. Sin embargo, en las pasadas décadas el papel de los Estados Unidos como centro en el que se origina el conocimiento económico ha aumentado por los flujos internacionales de estudiantes, sobre todo en niveles de posgrado. Así, según Fourcade :

The United States' share of the world foreign student population has hovered around one-third between 1960s and the 1990s.

In 2000, nearly 26% of all graduate students in the United States had temporary student visas, yet the figure for economics was 54%: more foreign students today get

Ph. D in economics in American universities than do native-born students, with the largest contingents coming from Asia (South and East), Western Europe and Latin America” (Fourcade, 2006: 172)

Estos procesos tienen un significado pronunciado en los países en desarrollo, pues el enorme valor de las credenciales profesionales que otorgan las universidades estadounidenses, especialmente las más prestigiosas, terminan proporcionando una ventaja para entrar en las altas esferas burocráticas y moldear las políticas económicas de sus países según los estándares y convenciones de las universidades de Estados Unidos. Esto tuvo un efecto importante por en América Latina, pues la mayoría de los economistas que negociaron la crisis de la deuda de los años 80 habían sido entrenados en Estado Unidos bajo el nuevo paradigma neoliberal, por lo que fueron actores instrumentales para aceptar los paquetes de austeridad y la demanda de privatizaciones que requerían las instituciones crediticias y las organizaciones multilaterales (como el FMI y el Banco Mundial).

### **Los *think tanks* como parte de la generación de conocimiento experto en la globalización**

Las dinámicas que hemos descrito sobre la producción, distribución y legitimación de conocimiento a partir de los procesos de globalización, son un punto de partida fundamental para entender lo que Medvetz (2012) llama la cristalización del espacio de los *think tanks*.

Según el autor

“the space of think tanks formed in the United States starting in the 1960s through a process of structural convergence between two formerly distinct sets of experts: first the technocrats [...] who had by the mid-twentieth century become the leading providers of strategic policy advice, and second, an emerging breed of *activist-experts* who issued a significant challenge to the technocrats, and to technocratic rationality more broadly” (Medvetz, 2012: 84-85).

Esta crítica está directamente relacionada con la crisis de la macrociencia y el ascenso de la tecnociencia que describimos en el apartado anterior. La noción de que el Estado centralizaba el conocimiento experto de forma opaca y cerrada, llevó a críticas desde distintos ángulos políticos. Así, políticos y académicos conservadores usaron este argumento en contra de los tecnócratas que habían instrumentalizado las políticas del New Deal, argumentando que deberían ser entes privados “abiertos” los encargados de producir y difundir el conocimiento experto, bajo una lógica que a la larga sería justificada, irónicamente, bajo el aura del lenguaje abstracto y matematizado de la economía neoclásica.

Por otro lado, posiciones más liberales criticaron la participación de expertos en las políticas militares de Estados Unidos, y abogaban por una forma más democrática donde el conocimiento experto no se utilizara para ocultar motivos puramente políticos. Sin embargo, a pesar de que las críticas a la centralización del conocimiento del Estado tecnocrático estadounidense de la postguerra vinieran de ambos lados del espectro político, Medvetz apunta que a través del tiempo fueron las organizaciones conservadoras las que fueron ocupando el centro del espacio de los *think tank*. A este respecto El autor agrega que “the dominance of conservatives in the space of think tanks can be traced on three main causes: first, an enormous advantage in financial support from American business; second, relative freedom from state repression (a luxury the progressive *activist-experts* could not always count on); and third, greater absorption of the progressive activist-experts by the university” (Medvetz, 2012: 95)

Esto también tiene sentido en un contexto de recortes generalizados por parte del Estado estadounidense a las labores científicas. Así, la búsqueda de financiamiento privado resultó una estrategia efectiva en muchos casos para sostener económicamente a la enorme cantidad de expertos que salían de las universidades. Por ejemplo Kent Wavern, un investigador de la Brookings Institution afirmaba que: “The growth in the ranks of think tanks



has come, ironically, at a time of decline in of federal funding for social science research under the Reagan administration. At the Brookings Institution, for example, government contracts fell from 22 percent of revenues in 1982 to 3 percent in 1987” (Weavern, 1989) .

Sin embargo, lo anterior no ha frenado el crecimiento de estas instituciones. Una investigación del *New York Times* descubrió que “Brookings’s annual budget has doubled in the last decade, to \$100 million. The American Enterprise Institute is spending at least \$80 million on a new headquarters in Washington, not far from where the Center for Strategic and International Studies built a \$100 million office tower.” Cuestión que llevó a Kimberly Churches, *managing director* en Brookings, a lamentar en una entrevista la pérdida de libertad en la investigación que esto traía. Así, se preguntó si “Wouldn’t it be nice to go back to the greatest generation, in the post-World War II era of philanthropy, where they said, gosh, ‘Here is \$1 million; spend it how you wish’” (Lipton & Williams, 2016).

Estás lógicas se han expandido a muchos países donde el modelo *think tank* ha sido adoptado. La transnacionalización de expertos, especialmente de economistas, no sólo ha llevado los paradigmas teóricos, metodológicos o técnicos a distintas latitudes, sino que también han importado las formas organizativas que se desarrollaron en el contexto estadounidense donde se formaron.

## Capítulo II

### **Democracia, Mercado y las transformaciones del campo de poder en México**

#### **a) La democracia y el mercado en la exportación de los *think tanks* a América Latina.**

Como se ha revisado, los *think tanks* se han convertido en un fenómeno global que sobrepasan los límites de la sociedad estadounidense en la cual cristalizaron un espacio propio para su acción. Según John McGann (2015) existen alrededor de 6,846 instituciones que identifica como *think tanks* en el mundo. De estos 1,931 están en Norteamérica (considerando a México Canadá y Estados Unidos), 1,770 en Europa, 1,262 en Asia, 771 en América Central Y Sudamérica, 615 en el África Sub-sahariana, 398 en el Medio Oriente y 96 en Oceanía.

Si bien la posibilidad de una definición esencial de *think tank* hace difícil su cuantificación de forma exacta, los datos de McGann provenientes de una consulta realizada a distintos expertos y actores “influyentes” alrededor del mundo, hablan de que existe una diseminación global de instituciones que pueden ser identificadas como *think tanks*. En este sentido, tiene relevancia preguntarse cuáles fueron los procesos que permiten explicar la exportación de estos modelos de organización propiamente estadounidenses de manera global, y cómo podemos entender a México en este contexto.

En este sentido existen dos procesos que permiten entender la expansión de los *think tanks* como un fenómeno transnacional, y de forma más particular para el caso de México, que ocurrieron de manera similar en América Latina —aunque no de forma exclusiva en esta región. El primer proceso es la integración generalizada de los Estados nación a las dinámicas

de la globalización a partir de la desnacionalización de áreas estratégicas de su economía. Dichos eventos tuvieron como impulsor fundamental la adopción de un nuevo paradigma de políticas públicas importados, principalmente de las universidades estadounidenses, por una nueva élite tecnocrática (Centeno, 1997; Babb, 2011; Montecinos, 2005; Conaghan, 2005).

El segundo proceso es el paso de regímenes autoritarios a regímenes en donde comenzaron a vivirse procesos electorales más o menos competidos, además del surgimiento nuevos actores políticos (ONG, movimientos sociales, instituciones supranacionales, entre otros) en sistemas anteriormente centralizados a partir de estructuras políticas cuasi unipartidistas (como en el caso de México) o plenamente dictatoriales (como en el caso de Argentina, Chile, Bolivia o Brasil).

Como señala Centeno, estos fenómenos parecen contradictorios pues “el problema más difícil que enfrentan los regímenes que pretenden una reestructuración económica es que la participación popular hace difícil imponer el dolor asociado con ese tipo la transición” (Centeno, 1997: 28). Sin embargo, las reformas estructurales que vivieron los países latinoamericanos, y que se dieron de forma ininterrumpida en México y Colombia, no pueden entenderse separados de la aparición de nuevas formas de organización política con tintes democráticos.<sup>5</sup> En este sentido podemos entender a los *think tanks* como instituciones que, a pesar de su heterogeneidad, se han colocado en la intersección de estos proceso, pues, por un lado no pudieron existir sin la autonomización y fragmentación de los poderes autoritarios centralizados, ni sin vínculos sociales, ideológicos y epistemológicos con las élites tecnocráticas que implementaron los programas de reformas.

---

<sup>5</sup> El caso chileno tiene ciertas particularidades pues, como es bien sabido, el procesos de reforma económica se dio en el contexto de la dictadura de Augusto Pinochet tras el golpe de Estado contra Salvador Allende.

Vale la pena aclarar que no estamos hablando, como señalan algunos especialistas (Domínguez, 2008), que la promoción del libre mercado y la democracia sean dos componentes de un círculo virtuoso que se completan el uno con el otro. Nos referimos más bien a que en estos países las reformas estructurales se vivieron como parte de procesos de transformación de los sistemas políticos, en los cuales las élites tecnocráticas representaron para una parte de la población una suerte de regeneración política que desafiaba los viejos valores de los sistemas autoritarios y corrompidos. Más aún, las dinámicas de democratización sirvieron para la legitimación de las élites en el poder, pues significaron una autonomización y complejización de las redes de competencia que Bourdieu señala como constitutiva de la “solidaridad orgánica” entre los actores en instituciones que operan en el campo de poder.

### **El ascenso tecnocrático y el Consenso de Washington en el centro del campo de poder en América Latina**

El ascenso de los gobiernos tecnocráticos en América Latina tuvo lugar en los años siguientes a la crisis generalizada del capitalismo durante los años 70 y principios de los 80. La crisis tuvo como consecuencia el fin de la era Bretton Woods como acuerdo que regulaba el orden financiero internacional, principalmente con el abandono de la Reserva Federal de Estados Unidos del patrón oro y la adopción de un tipo de cambio flotante. Otro elemento importante para entender la crisis, y que tendría un especial impacto en América Latina, fue el alza de los precios del petróleo como consecuencia de que los países de la OPEP lograron ponerse de acuerdo para aumentar sus ganancias en la exportación de crudo.

El alza en los precios de petróleo generó un aumento en la liquidez de las entidades financieras y un descenso en las tasas de interés, lo que permitió que muchos estados latinoamericanos vieron en la deuda un mecanismo que les permitiría mantener niveles de

crecimiento y de inversión pública en momentos en los que la economía capitalista iba a la baja. Lo anterior generó lo que se conoce como la crisis de la deuda en América Latina durante los años 80, un proceso fundamental para colocar a la élite tecnocrática en las más altas esferas del poder público.

Las razones para esto se encuentran en el nuevo balance de fuerzas políticas que la crisis ayudó a generar. Por un lado el abandono global de las políticas keynesianas, o de su variante en los países de América Latina, la industrialización por sustitución de importaciones, debilitó la posición de los actores políticos que se habían acomodado a dicho sistema —fundamentalmente los sindicatos y otras organizaciones gremiales que habían tomado fuerza en el proceso de industrialización.

Por el otro lado, tomaron gran relevancia las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), fundamentalmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, haciendo eco de la estrategia de Estados Unidos para lidiar con el problema de la deuda en los países latinoamericanos. Estados Unidos logró afianzar una influencia especial en estas instituciones puesto que, siguiendo a Sarah Babb, dicho país “has a range of formal and informal mechanisms of influence, including its uniquely strong bargaining position in shareholder negotiations over replenishing or augmenting the IFI financial resources” (Babb, 2013: 275).

Las soluciones impulsadas por las IFI para lidiar con la crisis de la deuda quedaron plasmadas en el llamado Consenso de Washington, el cual incluía una serie de medidas que debían adoptar los Estados si querían acceder a créditos que les permitirían solucionar los problemas con sus acreedores (fundamentalmente bancos estadounidenses). Las medidas que impulsaba el Consenso eran en su mayoría impopulares, pues significaban políticas de recorte y de control del déficit fiscal, combinadas con la privatización de empresas estatales (medida que no habían sido exigidas por las IFI anteriormente). Según Sarah Babb (2013) existen

varios factores que permiten explicar el éxito del Consenso de Washington como paradigma de política pública a pesar de la impopularidad que traería a los gobiernos que lo aplicaran. En primer lugar, es importante considerar la coerción que podía ejercer las IFI para presionar en la adopción del Consenso, pues a diferencia de otras organizaciones supranacionales, las IFI podían proveer a los gobiernos de recursos materiales que eran fundamentales para cubrir las obligaciones de deuda previamente adquirida y poder seguir manteniendo su funcionamiento burocrático. De esta manera, los países con mayores presiones de sus acreedores eran más propensos de acceder a los préstamos condicionados impulsados desde las IFI.

Otro factor que tiene especial relevancia para esta investigación fue el importante papel de los tecnócratas en la mediación entre las IFI y los gobiernos nacionales para la adopción de medidas de recorte. Siguiendo nuevamente a Babb, la efectividad de las políticas de condicionalidad de las IFI se debió en parte a “the relative influence of ‘sympathetic interlocutors’ or ‘technopols’—the economists in government with graduate degrees from US and British universities [...]. Such technocrats were particularly abundant in Latin America and the literature suggests that when these individuals were in top decision-making positions, the market-liberalizing conditions of the IFI were likely to be both met and exceeded” (Babb, 2013: 279). Esta relación especial de las IFI con los tecnócratas fue importante para colocar a la ciencia económica o, en palabras de Babb, el paradigma de política pública neoliberal del Consenso de Washington en el centro del campo de poder.

### **Democratización y la justificación moral las reformas económicas.**

Pese a lo anterior, el triunfo del Consenso de Washington no puede ser explicado solamente como un fenómeno impuesto desde afuera y que responde a las necesidades que el sistema económico internacional impone a los Estados particulares.

El triunfo de los gobiernos tecnocráticos durante la década de los 90 en gran parte del continente americano debe verse también como un fenómeno político que tuvo que responder a las relaciones de fuerza que se daban al interior de los Estados. Si bien, como hemos mencionado antes, las organizaciones internacionales lograron colocar una serie de mediadas estandarizadas en la agenda pública de los países latinoamericanos, el discurso de la regeneración democrática logró dar un impulso político al interior de los Estados nacionales a un paquete de reformas que tendría un efecto negativo en la mayoría de la población. Y es que, la dificultad que conllevan las medidas del Consenso eran consideradas impopulares y difíciles de aplicar incluso en la narrativa de sus propios impulsores. Bajo la lógica popularizada por Margaret Thatcher del *There is no other alternative*, las reformas implicarían la necesidad de hacer sacrificios en nombre de la estabilidad económica, de mantener una buena relación con las IFI y los inversores extranjeros.

En este sentido, la articulación entre reformas estructurales y la llamada transición a la democracia pueden darnos claves de cómo lograron legitimarse las medidas de ajuste económico en un momento en el cual, al menos de forma enunciativa, la población en general logró tener mayor influencia sobre sus gobiernos debido a la existencia de nuevas fuerzas políticas y de procesos democráticos de elección de representantes. Un primer argumento para entender la conjunción de estos procesos es que los gobiernos que promovieron la reforma económica no sólo se posicionaron a partir de sus competencias técnicas como los más aptos para administrar la crisis económica que vivía América Latina, sino que se quisieron presentar como una alternativa de regeneración a los gobiernos corruptos, clientelistas y autoritarios que dominaron la arena política posterior a la Segunda Guerra Mundial.

La propuesta de las nuevas élites tecnocráticas no sólo fue un proyecto económico, sino que venía acompañada de una propuesta política de restablecimiento del imperio de la

ley y de reforma de un Estado corrompido que había que descentralizar. Así, según Catherine Conaghan (2005: 184): “los neoliberales crearon un proyecto con fuertes bases en el desprecio que sentía la sociedad por el Estado y la sociedad que gobernaban. No eran solamente ‘profetas en lo económico’ sino también en lo moral, dispuestos a aplicar el remedio necesario para curar la corrupción, sin importar las reacciones en el paciente, en este caso, el pueblo”.

En este sentido, la restauración moral que proponían las nuevas élites tecnocráticas logró desencantar a una parte de la población de las políticas que habían llevado a cabo los gobiernos autoritarios bajo la etiqueta de populismo, culpándolas del fracaso económico y político que había azotado a la región durante la década de los ochenta. Esta opinión permaneció incluso en países donde las dictaduras militares ya se habían extendido el paradigma neoliberal, permitiendo que durante los procesos de transición democrática en países como Chile, las políticas neoliberales se hayan mantenido; o en el caso de países como Argentina se hayan agudizado durante el gobierno democrático de Carlos Menem (Silva, 1997: 5). Otro elemento que señala Patricio Silva para entender la continuidad y el triunfo del Conceso de Washington durante los años noventa es el:

“debilitamiento —y en algunos países la virtual desaparición— de la activa presencia en el debate nacional de las fuerzas que tradicionalmente se le oponían, como los partidos de izquierda, las organizaciones sindicales, el movimiento estudiantil, etc. Esto último contribuye, asimismo, a explicar por qué desde la restauración de los regímenes democráticos en la región, la mayoría de los países ha adoptado (o mantenido) políticas económicas neoliberales” (Silva, 1997: 5)

Así, las posiciones políticas que pudieron haber cuestionado la razón tecnocrática no lograron ganar la relevancia suficiente para oponerse a las políticas de ajuste estructural, lo que aunado al poder adquirido de las IFI y sus aliados en los gobiernos locales hicieron de estas políticas



el sentido común de las élites políticas y burocráticas en la región durante todos los años noventa. Sin embargo, el triunfo de las políticas de Consenso de Washington no sólo se dio a partir del debilitamiento de las posiciones asociadas con la izquierda y otras fuerzas que podían oponerse a la restructuración económica, sino que también provocó una transformación en las formas en las que la derecha, como fuerza impulsora de los valores del “libre mercado”, se organizaba ante la nueva realidad internacional.

Como consecuencia, la derecha nacionalista cedió el paso a una derecha más cosmopolita, alejada de las prácticas autoritarias que apoyaron, por ejemplo, durante las dictaduras del Cono Sur. En este sentido, han ido ocupando posiciones cada vez más diversas en distintos organismos más allá del partido tradicional gracias al surgimiento de la llamada “sociedad civil” —es decir de una serie de actores políticos que no dependen de una relación directa con el Estado— la cual ha sido una arena donde la nueva élite tecnocrática ha podido vincularse de manera directa con actores internacionales (ya sean las IFI, corporaciones multinacionales o fundaciones filantrópicas transnacionales) y de promover una imagen de imparcialidad y alejamiento de las prácticas antiguas de autoritarismo. En consonancia con lo anterior, Raúl Zibechi afirma que:

“El triunfo del consenso neoliberal de Washington en América Latina ha tenido un efecto contradictorio: ha incrementado las ganancias de las corporaciones multinacionales y ha mejorado la situación de las élites, pero ha erosionado muchos de los viejos partidos de la derecha a través del continente y ha abierto grietas en los sistemas políticos de la región. Esta paradoja [...] es la razón por la cual las formas tradicionales de dominación han entrado en crisis en México y Colombia, por mencionar dos aliados de EEUU donde la derecha se ve bastante diferente que hace algunos años. Es en este contexto que la nueva derecha latinoamericana ha tomado la ofensiva. Esto es más evidente en el frente ideológico. *Think Tanks* al estilo de EEUU

han surgido en toda la región, con la intención de ser fábricas de análisis, ideas y propuestas políticas” (Zibechi, 2008).

Es en esta adecuación a las nuevas condiciones políticas, nacionales e internacionales, que los *think tanks* se vuelven un modelo útil para sostener las políticas tecnocráticas más allá de las instituciones de la burocracia gubernamental. Esto tiene varias ventajas, empezando por la imagen de imparcialidad que implica formar parte de la “sociedad civil”, o la posibilidad de mantener grupos de expertos promoviendo políticas públicas más allá de los posibles cambios que pueda haber en los gobiernos nacionales, como ha sucedido en la mayoría de los países latinoamericanos con los llamados gobiernos progresistas.

Por último, los *think tanks* pueden ser una forma eficiente de ‘externalizar’ los gastos que implica mantener un aparato burocrático que diseñe, implemente y evalúe políticas públicas. En este sentido, los *think tanks* pueden servir como una especie de contratistas para los gobiernos, con la ventaja especial de ofrecer como servicio la apariencia de incluir a la “sociedad civil,” en su noción más vaga, como parte de los proceos de generación de políticas públicas. Si bien, los *think tanks* no son esencialmente instituciones que compartan en su totalidad los enfoques neoliberales, han sido una forma de reproducir este paradigma en la política pública en muchos países de América Latina y el mundo. Lo anterior es gracias a la adecuación de estas instituciones a los paradigmas intelectuales, políticos y económicos que han predominado en distintos campos, y en especial en el campo de poder.

## **b) La transformación del campo de poder en México**

La democratización y la integración a los mercados internacionales son importantes para entender el surgimiento de los *think tanks* en México. Estos procesos se dieron a partir de lo que Centeno (1997) llama la “revolución tecnocrática”, la cual significó un cambio en las prácticas y los principios que dominaban el campo de poder y de los grupos que podían acceder a una posición privilegiada en él. En este apartado indagaremos cuáles fueron las condiciones y los mecanismos que permitieron la transformación de los principios dominantes en el campo de poder en México. Empezaremos describiendo cómo se forma el campo de poder a partir de la consolidación del sistema de partido único de Estado en México, y cómo en su posterior crisis, las cualidades técnicas y la posesión de credenciales académicas especializadas comenzaron a tener mayor relevancia como principios de validación para el acceso a posiciones de poder.

Además, analizaremos cómo los principios centrales que dominan el campo de poder se entrelazan con los propios de los modelos de desarrollo que predominan en distintos momentos. En el caso de México “la recomposición de las élites políticas [...] durante la década de los ochenta se entrevera con la transformación del modelo de desarrollo: de uno predominantemente proteccionista y nacionalista a un modelo de corte neoliberal y aperturista” (Salas Porras, 2014: 279).

### **El campo de poder en México antes de la revolución tecnocrática**

La estabilidad política en México fue posible gracias a la creación de un sistema político que logró aglutinar las distintas demandas, intereses y fuerzas regionales en un aparato político que combinaba un partido único y un poder ejecutivo fuerte, los cuales se iban

reconfigurando a partir de la resolución de los conflictos dentro de la élite del partido y la estructura burocrática.

A partir de la presidencia de Lázaro Cárdenas el Estado mexicano logró consolidarse mediando entre las demandas de los distintos sectores movilizados por la revolución. Desde campesinos y obreros organizados en los grandes sindicatos nacionales como la CTM o la CNC (controlados en su mayoría por dirigentes integrados al aparato del partido), pasando por banqueros y empresarios, hasta poderes como el clero, los militares, los terratenientes o los caciques locales que lograron ser integrados al aparato de Estado. Podríamos ver al campo de poder del México de la posguerra como un espacio donde, lo que González Casanova (1967: 45) llamó los factores del poder, podían mediar y negociar sus diferencias y competir por posiciones centrales en la estructura del gobierno. Como apunta Arnaldo Córdova “ el Estado mexicano se constituyó sobre la base de una integración dirigida políticamente, llegando a abarcar la mayor parte de los sectores organizados de la población y adoptando intereses de estos sectores como programa, modificable según la circunstancia y según la correlación de fuerzas existentes, y como motivo inmediato de su acción” (Córdova, 2000: 45).

Una característica importante del sistema político mexicano para dirimir diferencias entre los distintos factores de poder era una división clara en las altas esferas de la burocracia mexicana, la cual mantenía un equilibrio de fuerzas entre las distintas posiciones que se desenvolvían en el campo de poder. Lo que Centeno (1997) llama el triunvirato burocrático —formado por la Presidencia, la Secretaría de Gobernación y la Secretaría de Hacienda— fue fundamental para la mediación de las distintas fuerzas centrales en el campo de poder mexicano antes de la década de los 70. Según el autor, “antes de la década de 1970 el presidente delegaba administrativamente una gran cantidad de control. Debajo de su autoridad incuestionable, México tenía una ‘doble vicepresidencia’. La Secretaria de

Gobernación estaba encargada de la política, mientras que la Secretaría de Hacienda manejaba la economía” (Centeno, 1997: 77).

La Secretaría de Gobernación se dedicaba a mantener la estabilidad en el sistema político a través de la negociación, cooptación y represión de los distintos factores de poder que estaban integrados al aparato burocrático y del partido. Gobernación se dio a la tarea de administrar el aparato corporativo, apaciguando así cualquier intento de disenso entre la clase obrera, campesina o empresarial. Sin embargo, muchas veces las técnicas de cooptación y administración del conflicto no eran suficientes para mantener la estabilidad del sistema político mexicano, por lo que la Secretaría de Gobernación comenzó a utilizar la represión de manera sistemática. Así sucedió en conflictos como la huelga de los médicos y los ferrocarrileros, en las cuales el régimen utilizó a las fuerzas policiales para reprimir la protesta, además de estrategias como el encarcelamiento de líderes sindicales como Demetrio Vallejo o Valentín Campa.

Por otro lado, la Secretaría de Hacienda se dedicaba a administrar los asuntos relacionados con política económica. Sus principales labores se relacionaban con la atracción y promoción de inversiones, el proceso de institucionalización, y de manera central como mecanismo de ejercer influencia sobre otras ramas del aparato burocrático, la asignación y recaudación de los recursos fiscales.

De esta forma, ambas Secretarías ejercían su poder controlando y administrando las fuentes materiales del poder estatal, por un lado sobre el ejercicio y legitimación del uso de la violencia, la cooptación y la represión (Gobernación) y por el otro, sobre el monopolio del cobro de impuestos y su administración (Hacienda). Este triunvirato delimitó las formas en las que era posible integrarse a un campo de poder donde el aparato burocrático era una pieza central. Por esta razón, las credenciales necesarias para acceder a los altos cargos burocráticos determinaron en buena medida el origen y los grupos que accedían a ellos.

Centeno (1997: 103 y 104) distingue entre tres grupos, cada uno con orígenes sociales particulares, que compitieron por el poder dentro de la estructura burocrática de partido único: *los políticos*, *los burócratas-políticos* y *los técnicos*. Los *políticos* tenían sus antecedentes principalmente en los sectores populares del PRI, tanto obreros como campesinos. Se trataba de cuadros que en su mayoría no nacieron en la capital del país, ni se desarrollaron en ambientes académicos o intelectuales. Los *políticos*, afirma Centeno, “son los verdaderos ‘dinosaurios’ del régimen, administrando las secciones nominalmente representativas del PRI y la comunicación entre estos sectores y la ejecutiva nacional” (Centeno, 1997: 104 y 105).

Los *políticos-burócratas* normalmente se formaban en el aparato federal del partido o la burocracia. No estaban limitados por la necesidad de obtener sus puestos en elecciones locales, por lo que su origen territorial estaba circunscrito al centro del país, principalmente a la Ciudad de México. La mayoría de ellos provenían de escuelas de derecho, normalmente de universidades como la UNAM u otras universidades públicas y fue el grupo que controló la mayor parte de los recursos políticos hasta antes de los años 70. Su papel era fundamentalmente repartir entre los distintos sectores los recursos y las posibilidades dentro del partido y la burocracia. La mayor parte de los presidentes antes de Luis Echeverría entrarían dentro de esta clasificación.

Finalmente, los *técnicos* fueron el grupo político que contaba con la mayor cantidad de credenciales técnicas y académicas en el régimen priísta de la postguerra. Este estrato burocrático provenía de la clase media, media alta y profesional que había logrado destacar en cuanto a sus habilidades en la academia. Muchos de ellos tenían estudios de posgrado en el extranjero (aunque no necesariamente en Estados Unidos, como sería el caso después de los 80) y estaban entrenados para resolver problemas técnicos complejos. Este grupo estuvo presente en varias áreas de la burocracia federal, como en la Secretaría de Desarrollo Urbano

y Ecología (SEDUE), en la de Agricultura y Energía o en la de Comunicaciones y Transportes, en donde las habilidades técnicas y el conocimiento especializado eran fundamentales. Los *técnicos* se componían de profesionales como arquitectos, ingenieros, urbanistas, médicos o agrónomo, sin embargo, el ala del grupo que logró colocarse en una posición más cercana al centro del campo de poder fueron los economistas, quienes ejercieron principalmente en el Banco de México y en la Secretaría de Hacienda.

Los distintos sectores que competían dentro del campo de poder en México antes de la crisis del régimen nacional-revolucionario estaban representados dentro del Triunvirato Burocrático, lo que permitía a personajes de orígenes populares ascender y colocarse como parte las élites. Sin embargo, esta representación poblacional dentro del aparato burocrático comenzó a diluirse progresivamente desde la llegada del gobierno civil de Miguel Alemán. Roderic Ai Camp ha comprobado una tendencia en la élite política mexicana en la que se ha dado “un alejamiento en la determinación del liderazgo sobre la base de quién ejerce mayor control sobre los medios de la violencia, hacia un énfasis en controlar las instituciones políticas a través de medios no violentos” (Camp, 2012: 171). Esta tendencia hizo que universidades y escuelas se volvieran centros de socialización y reclutamiento de gran importancia desde la llegada de un gobierno civil, haciendo de las credenciales académicas un bien cada vez más valioso para colocarse en las altas esferas de la élite política. Por ejemplo, a partir de una muestra de políticos mexicanos de la generación nacida entre 1890 y 1899, mostró que el 44.6% no tenían un grado de educación superior; mientras que, la generación nacida entre 1900 y 1909 (la generación de Miguel Alemán) sólo el 28.5% no contaban con título. Este aumento es aún más significativo si los comparamos con los niveles de escolaridad de la población en general, pues la proporción de ésta en condición de analfabetismo sólo se redujo en un 8% de 1930 a 1940, pasando del 61.5% al 53.1% (INEGI, 2010).

Esta tendencia a la tecnificación de los altos cargos públicos se ha acentuado con el tiempo, teniendo como resultado que en la generación nacida después de 1960 sólo 9.7 no cuenta con estudios superiores (Camp, 2012: 145). También ha existido una tendencia creciente a valorar carreras distintas a la de Derecho (formación que dominaba los primeros gobiernos postrevolucionarios) tomando un papel protagónico las carreras de Economía y, en menor medida, la de Negocios (Camp, 2012: 145). Sin embargo, a pesar de que las credenciales académicas tienen cada vez más valor desde la década de los 40, esto no resultó en un cambio en el equilibrio de fuerzas dentro del campo de poder previo a la década del 70. Ello se debió a una delimitación estricta de tareas burocráticas y al predominio de la razón política sobre la técnica pues, como dice Babb, “hacia los años cincuenta y sesenta, parece haber existido en México un solo ‘paradigma de políticas públicas’ keynesiano. [...] Esta visión común del papel del gobierno en la economía fue posible por un cierto nivel de acuerdo entre el Estado y el sector privado, un crecimiento económico que trajo mejoras tangibles a muchos sectores distintos de la población y a un sistema político que manejó con efectividad las demandas desde abajo” (Babb, 2001: 147).

De esta manera, la razón técnica que defendían los economistas y profesionales, estaba en consonancia con las ideas del Estado como mediador de conflictos entre distintas clases y, por lo tanto, con la necesidad de resolver las demandas de distintos sectores de la población. Tanto así que fue el grupo técnico de la Secretaría de Hacienda el que en la década de los sesenta defendieron la necesidad de una reforma fiscal progresiva para que el Estado pudiera contar con más recursos sin afectar a las clases populares. Tuvo que ser el grupo de los políticos quienes se opusieron a este plan de reforma, previendo conflictos con el sector privado (Babb, 2001: 120). En este sentido, la lógica técnica imperante en ese momento dictaba la necesidad de una reforma fiscal de esa naturaleza, y fue el grupo político quien, sopesando los costos prácticos para el aparato político de esa reforma, decidió detenerla.



Casos como éste apuntan a una interpretación del sistema político mexicano que dista de aquella que ve en la figura del presidente un único poder centralizado. La efectividad del PRI para mantenerse en el poder por más de setenta años estuvo basada en la administración de las diferencias que se canalizaban a través de distintos intereses en la élite burocrática. Por lo tanto, más que la obediencia ciega de una élite enquistada en el poder, fue la competencia entre distintas clases por espacios dentro del campo poder lo que permitió mantener la estabilidad en el sistema político de forma eficiente, al PRI en el poder y la centralidad del aparato burocrático.

### **Crisis de la razón post revolucionaria y los procesos de reforma**

El Estado post revolucionario dio sus primeras señas de descomposición durante la segunda mitad del año de 1968. Roger Bartra señala que

“las causas profundas de la transición, que implican una gran crisis cultural, se inscriben en un ciclo largo que se inició en 1968 [...]. Este ciclo largo contempla la crisis de las mediaciones políticas nacionalistas y el lento crecimiento de una nueva cultura política. Es precisamente en este ciclo de largo alcance en donde podemos encontrar las señales de las nuevas formas de legitimidad” (Bartra, 2001: 103)

Así, El movimiento del 68 fue un fenómeno de rompimiento fundamental con la lógica autoritaria y corporativista que había mantenido el funcionamiento del régimen mexicano y a una élite político-burocrática en el poder. Las consecuencias que desató el movimiento estudiantil y el enorme impacto que tuvo la violenta represión del 2 de octubre marcaron un punto de inflexión en la forma en la que el régimen administraba los conflictos. El movimiento del 68 tiene relevancia para entender la revolución tecnocrática, puesto que puso sobre la mesa una serie de demandas que el régimen no pudo procesar a partir de los mecanismos que habían sido efectivos para mantener la estabilidad dentro del campo de

poder. Sin embargo, las demandas del movimiento en cuanto a democratización y descentralización fueron usadas por una nueva generación de políticos priístas para redefinir los principios dominantes del campo de poder. En contra de los principios socialistas, fuertemente asociados con la Revolución Cubana que inspiraron el movimiento del 68, una de las consecuencias no buscadas del cuestionamiento al sistema político mexicano fue un proceso de reforma desde adentro que permitió retomar ciertas demandas para adaptarlas a la retórica liberal que se convertiría en el nuevo discurso dominante dentro del campo de poder en México.

La crisis de 1968 desencadenó un intento por parte del gobierno por reintegrar a una parte de los sectores que se habían involucrado en el movimiento y de recuperar la legitimidad perdida por el uso desmedido de violencia contra la población estudiantil desarmada. Los gobiernos de Luis Echeverría Álvarez (secretario de gobernación en el gobierno de Díaz Ordaz y el probable operador de la matanza del 2 de octubre) y de José López Portillo intentaron recuperar la estabilidad del régimen a partir de un incremento en el gasto social por parte del Estado y políticas que apuntaban a resolver parte de los descontentos que suscitaron la inestabilidad social de la década anterior (empezando por la huelga magisterial en 1958 hasta el movimiento del 68). Así “el gobierno de Echeverría propuso una nueva política de ‘desarrollo compartido’, según la cual, el crecimiento económico *per se* ya no sería el objetivo principal del desarrollo económico y el papel del sector público aumentaría. Se haría énfasis en aspectos de distribución más que de crecimiento” (Babb, 2001: 157).

Durante el gobierno de Echeverría, el gasto público aumentó considerablemente y el papel del Estado fue cada vez más importante en cuestiones económicas. Babb apunta que, “entre 1971 y 1976 se crearon 108 grandes empresas públicas, en comparación con sólo 83 entre 1952 y 1970” (Babb, 2001: 157). Más aún, mientras que el PIB nacional creció 51% de

1970 al 76, el presupuesto del sector público creció más de 106 % (Centeno, 1997: 82) . El gobierno de López Portillo, aunque con una retórica más amigable hacia la clase empresarial, continuó con las políticas expansivas de gasto público, especialmente en la industria petrolera, debido a que en su sexenio se dieron algunos de los descubrimientos en términos de petróleo más importantes para el país. Sin embargo, el aumento del gasto público nunca estuvo acompañado de una reforma fiscal que permitiera sostener un crecimiento en la inversión pública de esa naturaleza, pues la fuerte oposición del sector privado y la continuación de la estrategia priísta de administrar los conflictos hicieron imposible una reforma fiscal progresiva. Las principales fuentes de financiamiento estatal durante esta época fueron en cambio los préstamos de instituciones financieras extranjeras y la exportación de petróleo. La deuda externa se volvió un mecanismo utilizado en toda América Latina debido a la creciente liquidez de las entidades financieras, producto del aumento de los precios del petróleo. Las pocas condiciones que se imponían a los gobiernos deudores hicieron de los préstamos internacionales una forma fácil y poco conflictiva de obtener recursos.

En México la política de endeudamiento tuvo efectos tales que en 1975 un cuarto del presupuesto federal venía de préstamos. El aumento de los precios del petróleo y el descubrimiento de grandes reservas, especialmente durante el gobierno de López Portillo, proporcionaron otro medio no fiscal de aumentar el gasto estatal y de mantener una infraestructura social y economía en que evitara mayores malestares en la población. En 1982, las ganancias provenientes del petróleo sostenían el 25% del presupuesto federal (Centeno, 1997: 83). El efecto del crecimiento en el gasto público y la necesidad de reformar el desgastado sistema político, llevaron a que tanto Echeverría como López Portillo emprendieran cambios en la administración federal, que a su vez impactarían el origen y las formas de acceso a la élite burocrática del país. En primer lugar, la posibilidad de obtener

más fácilmente recursos por parte del Estado permitió a la presidencia reformular el equilibrio de poder que existía sobre todo con la Secretaría de Hacienda.

La racionalidad técnica que imperaba en Hacienda no permitiría tan fácilmente un presupuesto que podría desequilibrar la balanza de pagos y provocar déficit en el presupuesto federal. Es por esto que durante su periodo Echeverría comenzó a minar la autoridad de los técnicos de Hacienda, dándole a la oficina de la presidencia un papel cada vez más importante en el diseño y discusión de las políticas económicas y fiscales. La preocupación por la creación de programas de planeación fueron claves para competir por el poder en las políticas económicas, por lo que, tanto en el sexenio de Echeverría como en el de López Portillo, se reformó la estructura burocrática para poder contar con un sistema de planeación cada vez más centralizado.

Una de los elementos fundamentales que transformaron el balance de poder en el aparato burocrático de México fue la creación en 1976 de la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP). El crecimiento burocrático que supuso el aumento en el gasto público permitió la entrada al gobierno de nuevas generaciones de economistas que no pertenecían al grupo *técnico* que había controlado la Secretaría de Hacienda, tomando una relevancia especial aquellos que habían logrado estudiar en el extranjero (sobretudo en Estados Unidos) ya sea por las nuevas posibilidades que daba las políticas populistas de los nuevos gobiernos, o por programas de intercambio académico que había impulsado el Banco de México para sus propios empleados. Además la SPP reemplazó a la Secretaría de Hacienda en una de las tareas que le daba mayores capacidades de negociación en la burocracia priísta: la asignación de presupuesto a los Estados y a las distintas ramas burocráticas. La tensión entre ambas instancias creció con esta nueva división de tareas, pues mientras Hacienda tenía que obtener más recursos a través de la recaudación fiscal, la SPP utilizaba estos recursos para asignarlos y gastarlos según sus propios criterios (Centeno, 1997: 88-97).

Así, la reforma en la división de tareas en la administración pública y las nuevas políticas de aumento al gasto público fue el contexto que desencadenaría en la crisis económica de los años 80. La subida en las tasas de interés hizo que la enorme deuda que el gobierno había adquirido se hiciera inviable. Esto llevó a la exigencia de las entidades acreedoras de estrictos programas de recorte al gasto público como garantía para nuevos préstamos que permitieran cumplir con los compromisos financieros adquiridos previamente. Más aún, la caída de los precios de petróleo a inicios de los años 80 provocó un drástico recorte en las capacidades del Estado mexicano para hacerse de recursos.

La combinación de estos dos factores resultó en una crisis económica con grandes consecuencias políticas. Es a partir de este momento que se concreta la transformación en el campo de poder en México a partir del ascenso de un nuevo grupo de tecno-políticos con características y orígenes sociales muy específicos. Las nuevas características de esta nueva élite y el programa de reformas que implementó fueron un impulso fundamental para el surgimiento de los *think tanks* en el país.

### **Los nuevos principios centrales del campo de poder y la élite tecnocrática**

El escenario de crisis económica y las demandas de las IFI para acceder a proveer nuevos préstamos al gobierno mexicano generó conflictos dentro de distintas facciones de economistas en las élites políticas.

El final del sexenio de López Portillo fue el escenario de la disputa entre “un grupo de desarrollistas radicales asociado al gobierno de López Portillo, y[de] un grupo opuesto de conservadores fiscales y monetaristas” (Babb, 2001: 246). La discusión giraba en torno a si era prudente aceptar las demandas de los acreedores, o si era necesario buscar otro tipo de medidas que permitieran a México evitar someterse a las medias de austeridad requeridas por las IFI. El grupo de los desarrollistas, representado por economistas como Carlos Tello y José

Andrés Oteyza, pugnaba por desafiar los requisitos de las IFI aplicando políticas de control de capitales que evitaran la fuga de las inversiones en México y así poder anunciar que el Estado no cumpliría con sus responsabilidades fiscales. Tello y Oteyza habían sido formados en la Universidad de Cambridge, donde imperaba un paradigma keynesiano, por lo que su compromiso con mantener el gasto del Estado como política anti cíclica era fundamental.

Por el otro lado, el grupo de los Monetaristas, representados por Jesús Silva Herzog y Miguel Mancera Aguayo, buscaba negociar con las entidades financieras, conservando la reputación de México como un deudor responsable. Para ellos era necesaria la adopción de las medidas de recorte y el buscar el apoyo de actores internacionales como el gobierno de Estados Unidos y el Departamento del Tesoro. Silva Herzog llevó a cabo las negociaciones con estos distintos actores para lograr un acuerdo para el pago de la deuda, logrando el apoyo del Departamento del Tesoro a cambio de un descuento en las exportaciones de petróleo a Estados Unidos. Lo anterior generó una oleada de críticas de sectores de la izquierda que impidieron que el acuerdo de austeridad con el FMI se concretara. En cambio el equipo de los desarrollista logró convencer a López Portillo que era necesaria la imposición de controles de capitales y la nacionalización de la banca.

Sin embargo, dichas medidas no pudieron evitar en última instancia la victoria de las IFI, los acreedores y el grupo de monetaristas. La llegada de Miguel De la Madrid a la presidencia y su clara inclinación por el grupo monetarista fue el evento definitorio que terminaría por colocarlo a cargo de las secretarías encargadas de la economía nacional. Sabiendo que la victoria de De la Madrid aseguraba el triunfo de las políticas de recorte:

“el 10 de noviembre de 1982 Silva Herzog anunció los términos del acuerdo con el FMI: México se comprometía a recortar el déficit presupuestal de 16.5% del PIB en 1981 a 8.5% en 1983, reducir drásticamente la deuda externa y disminuir de manera

imperiosa los subsidios gubernamentales. El FMI y los conservadores fiscales y monetarios dentro del gobierno mexicano habían ganado” (Babb, 2001: 250).

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid, el paradigma monetarista comenzó a ganar más terreno en las ramas de la administración mexicana encargadas de la economía. El grupo que se posicionó dentro de la SPP, con Carlos Salinas de Gortari a la cabeza, supondría el núcleo fundamental del cambio en el modelo de desarrollo, y en consecuencia, el cambio de dinámicas en la élite mexicana. Como apunta Isabelle Rousseau, “la SPP [a partir de la entrada de Salinas en 1982] funciona en su fuero interno como verdadera escuela de cuadros de la nación. La secretaría es entonces un ‘centro’ en toda la extensión de la palabra: como institución que conforma hombres y al mismo tiempo consolida un espíritu de equipo es también el lugar de creación colectiva donde se afirma un nuevo proyecto de gobierno” (Rousseau, 2001: 228).

El nuevo grupo que se instala en la SPP representó un relevo generacional importante en los cuadros de la élite burocrática mexicana. Esto no afectó solo aspectos como los orígenes educativos y sociales de los nuevos burócratas, sino que les proveyó de una nueva visión de la política que pretende reformular las formas en las que el aparato estatal puede mantener la estabilidad. Siendo una generación que vivió en su juventud el movimiento del 68, vio en la vieja táctica de represión y negociación de los *políticos* un modelo insuficiente (Rousseau, 2001: 235 y 236).

Fue a través de su administración de la SPP que Carlos Salinas logró minar la autoridad de los *políticos* y de los *políticos burócratas* que dominaban secretarías tan importantes como la de Gobernación o Hacienda. La asignación de los programas de planeación fueron un recurso fundamental para extender el control de la SPP y para mejorar la posición de Salinas y su grupo en la burocracia. Utilizar los programas de planeación para controlar la asignación de presupuestos le daba un enorme poder de negociación con los

poderes Estatales, municipales y federales, interfiriendo con la tarea que tradicionalmente le había pertenecido a Gobernación de mediar entre las distintas fuerzas locales. Además la SPP usó el sistema de planeación para establecer una red de oficinas nacionales que le permitieron generar las alianzas locales necesarias para obtener recursos políticos para competir por la presidencia con el grupo de los *políticos* que la habían controlado desde Gobernación.

Con la formación de este grupo compacto y con la expansión de su influencia a nivel nacional, Salinas logró hacerse con los recursos políticos suficientes para llegar a la presidencia, en un momento en que la posible derrota del PRI, por parte de Cuauhtémoc Cárdenas, era más probable que en ninguna de las elecciones pasadas. A pesar de la cuestionada elección presidencial de 1988, Salinas logró vencer a Cárdenas, detrás de quien se sumaron una gran cantidad de partidos y movimientos de izquierda en el Frente Democrático Nacional bajo una plataforma que cuestionaba el sistema autoritario de partido único y se oponía al proceso de reformas económicas y a las medidas de austeridad impuestas durante el gobierno anterior. La elección de Salinas fue instrumental para reformular el sistema político mexicano de manera tal que un grupo de *tecnócratas* generara una nueva estabilidad dentro de la élite política y burocracia mexicana.

Este grupo de élite provenía de orígenes sociales y educativos muy parecidos. La mayoría de los personajes que pertenecen a este grupo viene de familias que ya posicionadas en las élites políticas o económicas del país y estudiaron en universidades privadas (en sustitución de la UNAM, que había sido la universidad de donde se había graduado la élite priísta).

Uno de los espacios más importante para la articulación de la élite tecnocrática fue el ITAM, el cual se convirtió con los años en el centro educativo de origen más prominente entre la alta burocracia en México, especialmente su programa de economía. A partir de los años 70 el departamento de economía del ITAM retomó el paradigma estadounidense en la



formación de economistas, gracias la dirección de Francisco Gil Díaz (quien se colocaría en la alta burocracia gubernamental tanto en los gobiernos del PRI como del PAN pues fue Secretario de Hacienda durante el sexenio de Vicente Fox). Previo a su participación como funcionario y secretario, Gil Díaz ayudó a transformar el programa de economía del ITAM, logrando alianzas fundamentales con universidades de Estados Unidos como la Universidad de Chicago, Yale, Harvard o el Massachusetts Institute of Technology (MIT) —institución en la que él mismo había cursado su doctorado en Economía— (Babb, 2001: 205- 215)

Las posibilidades profesionales que brindaba el ITAM permitieron que muchos de los nuevos cuadros de los *tecnócratas* cursaran estudios en las grandes escuelas de economía de Estados Unidos, y que obtuvieran contactos personales así como un conocimiento tanto teórico como práctico de las formas en las que se ejercía la profesión entre los altos cargos tanto del gobierno de EU como de las IFI<sup>6</sup>. Según Salas Porras (2012), algunas de las prácticas que caracterizan a este grupo han sido: “la formación de equipos de trabajo con una visión del mundo predominantemente neoliberal; las trayectorias de los funcionarios; las reformas impulsadas; el fluido tránsito entre posiciones públicas y privadas, y las muy diversas relaciones que este grupo de funcionarios sostiene con organizaciones y otros actores transnacionales.” (Salas Porras, 2012: 278 y 279)

---

<sup>6</sup> Según el estudio de Salas Porras de la nueva élite neoliberal, en el que se estudian las conexiones y trayectorias de 22 funcionarios clave de la nueva élite neoliberal en México: “Casi todos los funcionarios clave (21 de los 22) concluyeron un posgrado en el extranjero, 20 de ellos en EU: 6 en el Instituto Tecnológico de Massachusetts, 3 en la Universidad de Chicago, 3 en Yale, 3 en Harvard y 1 en Stanford, la Universidad de Colorado y Boston. Sólo 2 estudiaron en Inglaterra (Leeds y Cambridge). En todas estas universidades privadas —nacionales y extranjeras— los funcionarios que examinamos aprendieron a procesar información y a producir conocimiento a través de modelos matemáticos que implicaban una visión abstracta de la economía y del mercado; interactuaron con reconocidos académicos con los que algunos de ellos mantendrían contacto más adelante (por ejemplo, [Pedro] Aspe con [Rudi] Dornbush), y elaboraron tesis sobre la realidad mexicana en las que predominaba una orientación cuantitativa en el estudio de la economía”. De los 22 funcionarios analizados, 16 estudiaron en el ITAM (Salas Porras, 2012: 294 y 295).

Esta élite fue la que logró transformar el paradigma de desarrollo en México y a la vez mantener la estabilidad del sistema político en un momento en el que el partido único y sus recursos para gobernar se veían cada vez más debilitados. La nueva élite logró desarrollar nuevas estrategias de legitimidad que permitieron la transformación de los principios centrales dentro del campo de poder, reformando el sistema político mexicano desde dentro de la estructura del partido único y, en cierto sentido, beneficiándose de ella. Según Centeno, son tres las transformaciones que lograría la consolidación de la revolución tecnocrática:

The first is the centralization of power within a group of state institutions espousing a technical-analytical model, that, through control of the critical resources required by the regime, sought to impose the primacy of their institutional perspective on the entire administrative apparatus. [...] A second crucial development was the domination of the state by a cohesive elite with specialized training who claimed the ability to maximize collective welfare through the application of a set of instrumentally rational techniques and success criteria. [...] the final development was the hegemony of a single, exclusive policy paradigm based on the theoretically optimal use of resources and the preservation of system stability” (Centeno, 1997: 40).

Por lo que, el paradigma técnico-administrativo consolidado en áreas estratégicas del aparato burocrático en México es central para entender el surgimiento de los *think tanks*, pues estas nuevas élites fueron las que extendieron su campo de acción más allá de las estructuras burocráticas hacia otros actores que no habían tenido presencia durante el régimen postrevolucionario. Además, la centralidad que adquirieron por estos procesos ciertas credenciales académicas y paradigmas de políticas públicas, hicieron de los *think tanks* instituciones que, por su posición de experticia, se conectaron efectivamente con esta élite.

## **La nueva élite tecnocrática y la ampliación de los circuitos de legitimación**

Una de las características que desarrolló la nueva élite especializada fue la ampliación de circuitos de legitimación más allá de los límites nacionales y de otras ramas del burocrático y corporativo del PRI (como sucedía con el régimen de la postguerra). Por un lado, el renovado poder de las IFI y la presión de nuevos actores externos —especialmente de empresas transnacionales— hizo que la nueva élite redireccionara sus alianzas dentro del campo de poder, generando circuitos y redes de legitimación con actores no nacionales. Por el otro lado, a partir del sexenio de Salinas “los intereses populares organizados no desempeñaron un papel impórtate en la negociación y formulación de políticas gubernamentales” (Babb, 2001: 244), distanciándose así de las formas de legitimación propias del régimen post revolucionario, que buscaron la inclusión de sectores populares organizados en el aparato del partido y la burocracia.

Cabe señalar que aunque en el año 2000 el Partido Acción Nacional (PAN) logró sacar al PRI de la presidencia y de la mayoría en el congreso, sin embargo la participación de funcionarios de esta nueva élite permaneció en puestos clave de la administración pública, sobre todo en las áreas de economía. Salas Porras se refiere a este fenómeno como la formación de un campo de poder transnacional y transexenal (Salas Porras, 2012). Según su investigación —realizada revisando las conexiones y trayectorias de 22 funcionarios clave para la recomposición de la élite mexicana y para la implementación de reformas económicas— algunas de las características principales de estos funcionarios son: “los entrelazamientos múltiples y multifacéticos que generan con redes corporativas regionales y globales; 2) su participación en centros de pensamiento [*think tanks*] cuya actividad trasciende fronteras nacionales; 3) su presencia activa en organismos internacionales; y 4) su reconversión a través de su trayectoria académica y profesional en expertos globales,

reconocidos por la comunidad corporativa y financiera internacional como los intermediarios y negociadores más calificados y confiables” (Salas Porras, 2012: 299 y 300).

Así, una de las características centrales de la nueva élite tecnocrática es su participación en organizaciones que van más allá del campo burocrático, principalmente su cercanía con empresas trasnacionales, organismos multilaterales o organizaciones sin fines de lucro (como los *think tanks*). La participación en empresas tanto trasnacionales como nacionales y el fenómeno de la “puerta giratoria” es uno de los rasgos más notables de este grupo de funcionarios.

Del grupo de 22 funcionarios analizado por Salas Porras, al menos 14 participan como miembros de los consejos de administración de alguna empresa o corporación trasnacional o nacional y, en el caso de una buena parte de los funcionarios, su participación no se limita a una empresa. Sobresalen los casos de Ernesto Zedillo quien participa en más de 16 concejos de administración de empresas extranjeras (eg. Coca Cola, Grupo Prisa, Union Pacific, City Group); Pedro Aspe Armella quien participa en 12 (Televisa, Volaris, Black Rock, Standar & Pours); o Luis Téllez Kuenzler en 10 (FEMSA, Grupo México, BBVA, Sempra Energy).

Es en esta transformación de los circuitos de legitimación de la élite mexicana que los *think tanks* se colocan como uno de los múltiples espacios que la conectan con una red trasnacional de intereses. Sin embargo, a diferencia de la participación directa en empresas, las actividades relacionadas a las organizaciones sin fines de lucro pueden colocarse en una posición de mayor autonomía frente a intereses económicos particulares, por lo que los *think tanks* juegan un papel particular en estas redes de legitimación.

En el caso mexicano, la participación política de organizaciones sin fines de lucro y *think tanks* puede verse a través de sus conexiones con la élite tecnocrática que avanzó las reformas económicas. Una vez más siguiendo el estudio de Salas Porras, encontramos que al menos 9 funcionarios clave participan directamente en *think tanks* o en fundaciones

exclusivamente extranjeras. Entre ellos se encuentran: Ernesto Zedillo, Pedro Aspe Armella, Jaime Sierra Puche, Herminio Blanco, José Ángel Gurría, Francisco Gil Díaz, Luis Téllez Kuenzler, Adrián Lujous y Jesús Reyes Heróles. Entre las instituciones que destacan en este sentido se encuentra, por ejemplo, la Comisión Trilateral —en la que participan Sierra Puche, Zedillo, Gil Díaz, Luis Téllez y Herminio Blanco— (Murray & Scott, 2012:170).

Por el otro lado, muchos de estos funcionarios han utilizado su papel de expertos y sus vínculos en el aparato administrativo para vincular a la iniciativa privada con el diseño y la discusión de políticas públicas, vinculación en la que el establecimiento de consultoras privadas y de *think tanks* en México ha sido una estrategia importante. Entre los funcionarios clave que han seguido estrategia se encuentran personajes como Luis Videgaray Caso, Jaime Zaludovsky, Francisco Gil Díaz, Jamie Serra Puche, Raúl Rivas Elizondo y Enrique Ochoa Reza (Salas Porras, 2012: 307-310). Instituciones como las consultoras privadas Protego/ Evercore Partner, SAI/ IQUOM, Soluciones Estratégicas y *Think Tanks* como el Consejo Mexicano de Asuntos Exteriores (Comexi), la Fundación de Estudios Financieros o el Instituto Mexicano de la Competividad (IMCO) han permitido adelantar los intereses de las redes globales empresariales de manera indirecta, a partir de la justificación política que tiene el conocimiento experto.

Es por esto que hay que entender el surgimiento de los *think tanks* en el contexto más amplio de la formación de redes transnacionales y transexenales que han permitido a la élite tecnocrática mantenerse como un grupo central dentro del campo de poder. Este proceso se dio como una forma de reestructurar los circuitos de legitimación que habían entrado en crisis, desestructurando los balances y contrapesos que le habían dado estabilidad al campo de poder postrevolucionario. Esta búsqueda de otros actores para prolongar nuevos circuitos de legitimación, hizo de la formación de alianzas con sectores transnacionales algo fundamental. Así, nuevos actores como las ONG, las organizaciones de la sociedad civil, los organismos

internacionales (como las IFI) se fueron colocando en esta configuración del campo de poder mexicano, creando alianzas y nuevas formas de competencia que sostendrían a la élite tecnocrática en el poder, la cual contaba con orígenes sociales y disposiciones distintas a las que habían dominado a la alta burocracia del país.

Es en este contexto en que podemos analizar a los *think tanks* como parte de esta nueva configuración del campo de poder mexicano, a partir de un red trasnacional que ha permitido colocar al conocimiento experto y a una joven generación de tecnócratas en el centro de la disputa por la agenda política.

## Capítulo III

### Los principales *think tanks* en México, sus credenciales y su posición en el campo de poder

#### a) Hacia un estudio de los *think tanks* mexicanos

Una vez que hemos entendido la importancia de las transformaciones en el campo de poder para la aparición de los *think tanks* en México, podemos analizarlos de una manera más pormenorizada para entender qué tipo de actores pertenecen a sus redes y qué papel tienen frente a otras instituciones que producen conocimiento experto. Sin embargo, vale la pena apuntar, como hemos argumentado a lo largo de este trabajo, que la dificultad de definir los *think tanks* hace complicada la tarea de establecer criterios de demarcación para decir definitivamente qué es y qué no es un *think tank*.

En el caso mexicano, el único intento de dar un número más o menos preciso de los *think tanks* que operan en el país se encuentra en el *Go to Global Think Tank Index Report*, coordinado por John McGann (2016:31), quien señala que actualmente existen 61 *think tanks* en el país<sup>7</sup>, lo cual haría a México el país número 17 en cuanto al número de *think tanks* en el mundo. Sin embargo, en ese trabajo no existe un esfuerzo sistemático que problematice los límites del concepto de *think tanks*, tomando la categoría como algo previamente dado y basando su estudio en la opinión de una serie de expertos de distintos países.

---

<sup>7</sup> Sin embargo el estudio no menciona todas las instituciones que considera como *think tank*. Se intentó contactar el centro de estudios de la Universidad de Pennsylvania que realiza el estudio para conocer el nombre de las instituciones que componen los 61 *think tanks* mencionados, pero no se obtuvo ninguna respuesta.

Otro intento de delimitar el espacio de los *think tanks* está en el artículo “Los centros del pensamiento mexicanos y su conexión con las élites y los regímenes de conocimiento en América del Norte” (Salas Porras y Padilla, 2013), trabajo que no propone un número específico de *think tanks* en México, sin embargo, los autores hacen un análisis y una clasificación mucho más cuidadosa de una muestra de 42 instituciones que consideran como centros de pensamiento (*think tanks*) en nuestro país. Salas Porras y Padilla entienden a los centros de pensamiento como: “espacios en los que se diseñan, discuten y evalúan las políticas públicas; se amplían los consensos alrededor de tales políticas, y en este sentido se convierten en espacios de persuasión y difusión que pretenden que tales políticas avancen” (Salas Porras y Padilla: 101).

Sin embargo, no existen muchos más análisis académicos de estas instituciones en el país, lo que demuestra la poca diseminación que tiene el concepto *think tank* en la academia para referirse al caso mexicano. Un factor que puede explicar la falta de investigación sobre el tema en el país es que no existe una identidad tan definida de lo que significa ser un *think tank*, por lo que el conocimiento de los límites y diferencias con otras instituciones sólo existen en una parte de la población, en su mayoría con cierto contacto con el mundo académico o intelectual de Estados Unidos. En este sentido, la idea de la existencia de ciertas instituciones clasificadas como *think tanks* no ha penetrado el sentido común en la discusión política en México, por lo cual no es regular que un centro de investigación se auto clasifique de forma pública como un *think tank*. Por ejemplo, de las 42 instituciones clasificadas por Salas Porras y Padilla como *think tanks*, sólo nueve de ellas (Cidac, Comexi, México Evalúa, Ethos, IPEA, la Fundación de Estudios Financieros e IMCO) se reconocen en un primer momento como *think tanks*.<sup>8</sup> Esto habla de que, o bien no existe un concepto de *think tank*

---

<sup>8</sup> Si bien es difícil determinar cuáles instituciones tienen conciencia de ser *think tanks* y orientan sus acciones en ese sentido, tomamos como punto de partida la forma en que se definen de forma



en el sentido común de los actores que quieren participar en la disputa por las políticas públicas en México, o que la lejanía de este concepto del entendimiento de la mayoría de la población (incluso de la población interesada en acercarse a este tipo de instituciones) hace poco atractivo para muchas instituciones el identificarse como tales.<sup>9</sup>

Empero, hay que distinguir entre la idea de *think tank* como concepto analítico —tal y como se ha manejado en capítulos anteriores— y su operación tal como se presenta en el sentido común de los actores políticos, económicos y sociales en el país. Claro está que para entender a los *think tanks* de forma analítica no podemos guiarnos por la identidad que despliegan públicamente. Sin embargo, la existencia del concepto en cierta parte de la población puede servir como forma de orientación de las posibilidades de este tipo de instituciones como alternativa para competir en el campo de poder. Para demarcar cuáles instituciones consideramos *think tanks* haremos un estudio aproximativo a partir del marco conceptual que desarrollamos en el primer capítulo a través de la teoría de campos de Bourdieu. Como vimos, la noción de *think tank* nació en Estados Unidos para diferenciar ciertas instituciones que se dedicaban a la investigación social con cierta pretensión de objetividad, pero que centraban sus esfuerzos en impactar de forma directa en formación de políticas y hasta en la defensa de ciertas agendas políticas controversiales. Estas instituciones se encuentran en la intersección de los campos de producción cultural (que incluye la producción académica), político burocrático, económico y mediático. Los *think tanks* se distinguen por actuar bajo una lógica híbrida que incorpora disposiciones, valores y

---

general en sus páginas de internet y la participación en eventos como el *think tank* Summit del 2016 en la Ciudad de México.

<sup>9</sup> Otro indicador importante en este sentido es que no existe una traducción generalmente aceptada de *think tanks* al español, a pesar que se ha intentado generar conceptos como “laboratorio de ideas”, “centro de pensamiento” o “tanque de pensamiento” ninguno de ellos a logrado establecerse de forma estandarizada y reconocida como traducción del término (FundéuBBVA,2011).

principios de distintos campos, recombinándolos, de forma que podemos distinguirlos de instituciones que operan de forma más delimitada en cada uno de los campos. A partir de este marco conceptual es que queremos entender cuáles son las instituciones en México que operan bajo esta lógica híbrida y cómo los podemos ubicar en el espacio propio de los *think tanks*.

### **El espacio de los think tanks en el campo de poder mexicano**

Para entender la posición de los *think tanks* en el campo de poder en México consideramos una selección de 13 instituciones que operan en lo que hemos construido conceptualmente como el espacio de los *think tanks*. Una vez más, la idea de *think tank* presentada es relacional y no sustancialista, por lo que las instituciones consideradas pueden acercarse o alejarse del espacio propio de los *think tanks*. De igual manera, existen otras instituciones (académicas, políticas o incluso mediáticas) que por momentos se acerquen al espacio en el que operan los *think tanks*, por lo que no descartamos que puedan ser catalogadas de esta forma, siempre que se tenga claridad de las implicaciones que tiene el concepto.

Estas 13 instituciones se consideran como *think tanks* pues es difícil clasificarlas en otras categorías para centros de investigación en el país. A pesar de las diferencias entre cada una de ellas, todas comparten varias características propias de los distintos campos que intersectan el espacio de los *think tanks*. Para realizar nuestra selección consideramos los *think tanks* que han tenido una presencia importante en el debate público en México y que han sido considerados en otros trabajos como el de McGann o el de Salas Porras y Padilla. Pero, a diferencia de estos trabajos dejamos fuera de la selección algunas instituciones que se acercaban más a espacios académicos, económicos o políticos de manera más clara.

Para delimitar el espacio propio de los *think tanks* mexicanos, identificamos cuatro campos que lo ‘rodean’: el académico, el burocrático, el político y el económico.<sup>10</sup> Los distintos campos tienen características propias que son señaladas a continuación:

- a) Campo académico/científico: Orientado hacia la investigación que permite defender cierto grado de validez de los conocimientos generados. En palabras de Bourdieu en él se compete por “el monopolio de la autoridad científica, inseparablemente definida como capacidad técnica y como poder social, o, si se prefiere, el monopolio de la competencia científica, entendida en el sentido de hablar y actuar legítimamente” (Bourdieu, 2000: 76).
- b) Campo burocrático: Orientado al diseño, debate y ejecución de la agenda de políticas públicas desde una posición de profesionalismo, implica una lógica técnica que pretende resolver problemas prácticos desde una posición de ‘neutralidad’. Bourdieu lo señala como “un lugar donde los valores desinteresados son reconocidos de manera oficial y donde, en cierta medida los agentes tienen el interés del desinterés” (Bourdieu, 2014: 6).
- c) Campo político: Para Bourdieu el campo político es un microcosmos lo suficientemente cerrado para que operen reglas y principios propios, pero a diferencia de otros campos, depende de movilizar fuerzas y voluntades ‘externas’ a sí mismo. En el campo político se da una “competencia por el monopolio de la manipulación

---

<sup>10</sup> Vale la pena mencionar que a pesar de retomar de Medvetz, la idea del espacio de los *think tanks* como uno de intersección entre distintos campos, el esquema que presentamos es parcialmente distinto, pues corresponden a realidades empíricas distintas. La diferencia más notable es que Medvetz identifica el campo mediático como uno de los cuatro campos que afectan el espacio de los *think tanks*. En el caso mexicano las conexiones y características entre *think tanks* y instituciones dentro del campo mediático son mucho más limitadas.

Por otro lado distinguimos el campo político y el burocrático, pues como vimos en la transformación del campo de poder en México, se logró consolidar una élite propia del campo burocrática a pesar de transformaciones en el campo político (como la transición del año 2000).

legítima de los bienes políticos” (Bourdieu, 2001:19), pues se lucha por un “capital de reputación que está vinculado a la notoriedad, al hecho de ser conocido y reconocido” el cual permite acceder a recursos acumulados por el Estado (Bourdieu, 2001: 20).

- d) Campo económico: Se caracteriza, principalmente, por la búsqueda de la ganancia de capital económico (o de la posibilidad de obtenerlo o movilizarlo). Aunque en la mayoría de los casos los *think tanks* se consideran organizaciones sin fines de lucro, la búsqueda de financiamiento es fundamental para mantener sus operaciones.

El estudio de Salas Porras y Padilla apunta en un sentido similar, al clasificar los *think tanks* en México en cinco categorías: independientes, académicos, públicos, partidistas y a contrato. Lo anterior coincide de cierta forma con la lógica de los cuatro campos que consideramos (los independientes pueden considerarse como aquellos que se encuentran en la intersección de todos estos campos). Sin embargo, dicho trabajo apunta a una definición tipológica de los *think tanks*, es decir definiendo características que tienen los *think tanks* que pertenecen a cada categoría. Además dicha definición es poco acotada, pues al definir a los centros de pensamiento de una forma general, incluye instituciones como universidades, dependencias burocráticas o compañías consultoras. Partiendo de una definición topológica, como la propuesta por Medvetz (2012: 133), aproximaremos una clasificación de los *think tanks* basada en su *posición en el espacio social* frente a otras instituciones y la pertenencia de algunos de sus miembros más importantes a distintos campos. Por otro lado, este trabajo acota más el espacio de los *think tanks* que en el estudio de Salas Porras y Padilla, pues se toman en cuenta solamente las instituciones que los autores considerarían como independientes.

Esto no significa que se puede dejar fuera otras instituciones no consideradas como *think tanks*, pues la conexión de los últimos con las demás instituciones (académicas,

políticas, económicas o burocráticas) da un sentido de su posición dentro del campo de poder. Estas conexiones se consideran a partir de una selección miembros clave de los *think tanks* (n=133), sus antecedentes y conexiones en los diversos campos, ubicaremos a los *think tanks* más ‘cerca’ de unos campos o de otros. Se hizo esta selección considerando personajes que tuvieran puestos importantes dentro de las organizaciones, ya sea que formen parte del consejo directivo, junta de gobierno o cualquier otra forma de órgano colegiado; o que coordinaran o dirigieran áreas específicas de investigación. También se consideraron, en los casos donde la información estaba disponible, los miembros fundadores de los centros, aunque ya no pertenezcan a éstos. Si bien en algunos casos los personajes que pertenecen a los juntas directivas no participan directamente en la realización de las investigaciones y trabajos de los *think tanks*, tienen un papel de decisión en las líneas de investigación a seguir y nos dan mayor información sobre las conexiones de los *think tanks* con otros campos. A partir de esta selección se exponen también los distintos perfiles de los actores que participan en los *think tanks* analizados, tomando en cuenta tres indicadores clave: el origen educativo de los actores en el espacio de los *think tanks* (es decir cuál fue la institución donde iniciaron su educación superior); el país en el que cursaron su posgrado, y la disciplina a la que podemos adscribir sus estudios de posgrado.<sup>11</sup>

Estos indicadores muestran de forma general cuáles son las disposiciones, credenciales y habilidades que en su mayoría se consideran valiosas en el espacio de los *think tanks*. De manera más particular, señalan ciertas tendencias que existen de forma diferenciada entre estas instituciones, las cuáles valoran distintos tipos de credenciales en la competencia y la

---

<sup>11</sup> Consideramos disciplinas y no los programas específicos de posgrado para poder clasificar en el misma categoría programas especializados que no se reflejarían en las tendencias generales. Así, por ejemplo si algún actor curso un posgrado de Derecho internacional se clasifica en la categoría más general de Derecho.

acumulación de capitales en el campo de poder. Las 13 instituciones se presentan en el cuadro 3.1 junto con el año de su fundación y una pequeña descripción.

**Cuadro 3.1**

	Nombre	Año de fundación	Descripción
1	Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales A.C. (Comexi)	2001	El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales A.C. es uno de los <i>think tanks</i> mejor organizado y con más conexiones internacionales en el espacio mexicano. Formado por un buen número de burócratas o ex burócratas que participaron en las negociaciones del TLAN, el Comexi tiene un compromiso importante con la agenda de la apertura económica y la liberalización. Se especializa en temas de relaciones internacionales, por lo que una parte significativa de su consejo directivo tiene vínculos con la Secretaría de Relaciones Internacionales. Es presidida por Jaime Zaludovsky Kuper quien fue subjefe de la Negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
2	Fundar, Centro de Análisis e Investigación	1999	Es una institución fundada principalmente por académicos que han tenido participación en el debate público. Entre ellos se encuentran Sergio Aguayo, Mario Bronfman, Rodolfo Stavenhagen u Olga Pellicer. En un inicio estuvo orientado a temas relacionados con la observación de gasto público, aunque poco a poco se ha enfocado a la defensa y al análisis de los derechos humanos en el país. Es una institución más cercana a las ideas de centro izquierda que la mayoría de los <i>think tanks</i> aquí analizados, retomando agendas como las de la salud reproductiva y la igualdad de género.
3	Centro de Investigación sobre la Libre Empresa (CISLE)	1984	Centro con una posición militante en defensa del libre mercado. Es una institución pequeña, compuesta principalmente por tres o cuatro personas, quienes opinan regularmente en distintos medios informativos. Es presidida por Luis Pazos, quien fue diputado por el PAN en la LVIII legislatura. Este <i>think tank</i> publica regularmente pequeños cuadernos con opiniones de temas de actualidad. Más que investigaciones económicas o cuantitativas, el centro difunde artículos de opinión y panfletos.
4	Centro de Investigación sobre el Desarrollo A.C. (Cidac)	1984	Es uno de los <i>think tanks</i> pioneros en el país. Surgido del Instituto de Banca y Finanzas, cambió sus objetivos de instruir a ejecutivos financieros, a generar “estudios de alta calidad, con el objetivo de desarrollar una base de apoyo para las reformas y, en su futuro inmediato, para los cambios económicos que se requerirían para lograr la recuperación del país”. Es presidido desde su inicio por Luis Rubio, un periodista que se ha dedicado a apoyar el

			proceso de reforma económica en México. Rubio es además parte del consejo de la revista <i>Forbes</i> y miembro de la comisión trilateral.
5	México Evalúa.	2009	Institución especializada en la evaluación de políticas públicas. Intentan desarrollar mecanismos para cuantificar y comparar la efectividad de políticas públicas en distintos Estados y regiones. Es coordinada por Edna Jaime, quien fue directora ejecutiva de Cidac hasta 2009, año en que se separó para fundar México Evalúa. En su Junta directiva aparecen personajes conectados a otros <i>think tanks</i> como Jaime Zaludovsky (Comexi) o Luis Rubio (Cidac).
6	El Instituto para la Seguridad y la Democracia A.C. (Insyde)	2003	El Insyde es una institución especializada en temas de seguridad, con especial atención a la situación de los derechos humanos y al sistema de justicia penal en México. Impulsan agendas como la necesidad de reforma del sistema de justicia penal y la democratización de los cuerpos policiacos. Su director era hasta 2017 Ernesto López Portillo Vargas quien fundó el Instituto. Ahora es presidido por Gabriela Capó, quien anteriormente dirigía el portafolio en materia de justicia para la USAID.
7	Ethos, Laboratorio de Políticas Públicas	N/D	Ethos es un <i>think tank</i> sin una agenda particular, sin embargo se especializa en el uso de redes sociales y otros medios masivos para generar apoyo a ciertas agendas. Su director es José Luis Chacona quien es graduado de Harvard y fue consultor para el gobierno de Perú.
8	Colectivo de análisis de la Seguridad con Democracia (Casede)	2007	El Casede es un colectivo conformado por alrededor de 50 personas, principalmente académicos y periodistas. Su interés central es discutir y crear conocimiento sobre la situación de seguridad en el país y los riesgos para los derechos humanos. Tiene varias publicaciones periódicas entre las que destaca el <i>Atlas de la Seguridad y la Defensa de México</i> que es publicado cada año.
9	Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO)	2007	El IMCO es un <i>think tanks</i> que retoma una variedad de temas y los enfoca bajo la idea de competitividad. Analiza políticas públicas y problemáticas financieras, económicas, ambientales, de seguridad, de educación entre otros varios temas. Realiza trabajos en los que sintetiza y sistematiza distintas mediciones hechas por otras instancias. Por ejemplo, desarrollarlo el ‘índice de competitividad’ que publican cada año, y el cual pretende hacer comparaciones a nivel internacional, estatal y municipal de alrededor de diez factores que consideran fundamentales para medir la competitividad. Su director actual es Juan E. Pardinás, quien trabajó previamente en Cidac.
10	Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora (IPEA)	2008	IPEA es un <i>think tank</i> que se define como <i>do tank</i> , es decir que busca la implementación de soluciones generadas por



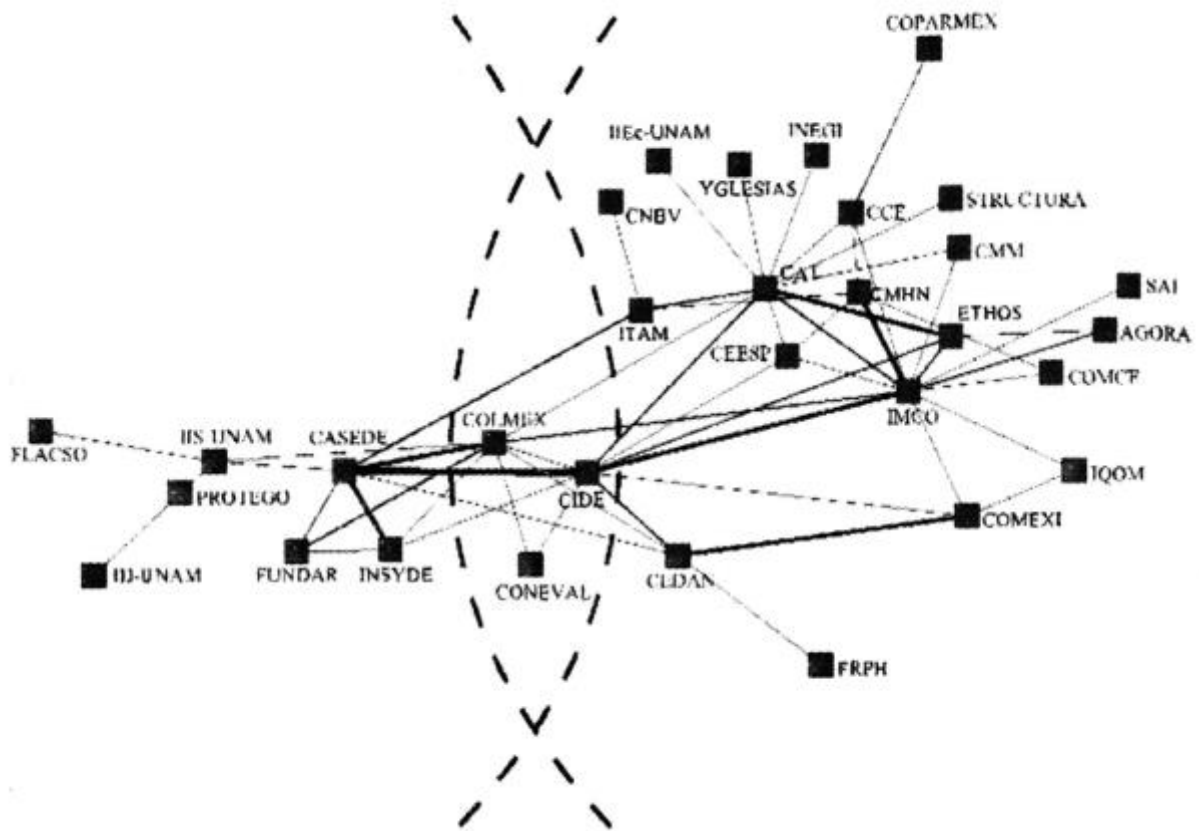
			ellos, a partir de relaciones con figuras en los ámbitos de decisión. IPEA, además, tiene como objetivo la formación e integración de jóvenes estudiantes a sus programas. Promueve iniciativas como <i>mil jóvenes por México</i> o la <i>Universidad IPEA</i> , que pretenden ser una plataforma juvenil en defensa de los valores del libre mercado. Además otorga un premio llamado <i>legión de libertad</i> a distintos personajes que, en su opinión, defienden los derechos individuales. Entre los ganadores de este premio se encuentran Margaret Thatcher, Felipe Calderón, José María Aznar y Álvaro Uribe.
11	Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY)	2005	El CEEY fue establecida por la fundación Espinosa Rugarcía, y es parte de una serie de fundaciones de la familia del banquero Manuel Espinosa Yglesias (director de Bancomer desde los años 50 hasta la estatización de la banca mexicana en los 70). Espinosa Yglesias, destinó fondos para la creación de varias fundaciones, a partir de lo que surge en 2005 el CEEY (gracias a su hija Amparo Espinosa Rugarcía). Tiene una visión plenamente liberal y defiende agendas que van desde la promoción del libre mercado y la integración de México al mercado global, hasta la igualdad de derechos para las mujeres.
12	Mexicanos Primero	2005	Mexicanos Primero es uno de los <i>think tank</i> que más presencia a tenido en el debate público nacional, debido a su papel de promoción en la reforma educativa y su conflicto con el ala disidente del magisterio nacional. Ha tenido una exposición mediática importante, a partir de su alianza con Televisa para producir el documental sobre la situación educativa nacional llamado <i>De panzazo</i> . Su director es Claudio X. González quien es muy cercano al sector empresarial. X González es cofundador de Fundación Televisa e hijo de Claudio X, González Laporte, presidente del consejo de administración de Kimberly Clarck y pieza clave en el Consejo Coordinador Empresarial y en la Comisión Mexicana de Hombres de Negocios.
13	Fundación de Estudios Financieros (FEF)	2010	La FEF es un <i>think tank</i> que forma parte del ITAM. Se dedica a realizar estudios del sector financiero, y es financiada por una serie de instituciones privadas que pertenecen a dicho sector dicho sector, como la Asociación de Banqueros de México, la bolsa Mexicana de Valores o la Fundación Alberto Baillères. Está integrada por investigadores que simultáneamente trabajan en el ITAM. Su director general es Guillermo Zamarripa, graduado de la Universidad de Chicago y quien era titular de la unidad de Banca, Valores y Ahorros de la SHCP.

## **b) Dos categorías de *think tanks* en México y sus credenciales académicas**

A partir de la selección realizada y de los datos recolectados, se pueden identificar dos grupos principales dentro del espacio de los *think tanks*. Lo anterior concuerda con el estudio de Salas Porras y Padilla quienes, a partir de su análisis de las conexiones de actores en 42 instituciones, afirman que dentro de los *think tanks* mexicanos “se pueden detectar por lo menos dos grupos. El que gira alrededor de IMCO, el cual agrupa a los CP [*think tanks*] más preocupados por asuntos económicos, tales como la competitividad y la estabilidad económica y financiera; y el grupo que gira alrededor de Casede cuyos CP tienen una orientación más social (por ejemplo, derechos humanos salud, seguridad, entre otros) (Salas Porras y Padilla, 2012: 130). Se cita a continuación en el cuadro 3.2, la representación de la red del trabajo de Salas Porras y Padilla para mostrar las conexiones de actores entre los diferentes centros y la formación de estos dos grupos.

Dentro del primer grupo entran *think tanks* con una visión más cercana al paradigma neoliberal de políticas públicas, compartido con la élite tecnocrática que ha controlado parte las ramas burocráticas dedicadas a temas económicos. De hecho, varios personajes que tuvieron papeles importantes en estas secretarías han participado en este grupo de *think tanks*, como es el caso de Jaime Zaludovsky en el IMCO, en México Evalúa y dirigiendo el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi); Francisco Gil Díaz como director de la Fundación de Estudios Financieros; y Jaime Serra Puche quien pertenece a la comité directivo de IMCO.

Cuadro 3.2<sup>12</sup>



Fuente: Salas Porras y Padilla (2012: 132)

Este grupo se conforma bajo un paradigma económico y aperturista e incluye dentro de este estudio a los siguientes *think tanks*: IMCO, Comexi, Fundef, Cisle, Cidac, IPEA, México Evalúa, Mexicanos Primero, CEEY y Ethos. Este grupo de *think tanks* es más cercano a la derecha política y tienen una posición más consolidada en el campo de poder. Esto sucede por razones muy similares a las que señala Medvetz para el caso de Estados Unidos: mayor posibilidad de obtener fondos por parte de la clase empresarial (y en el caso de México, como veremos, una participación directa de varios empresarios importantes); menor confrontación

<sup>12</sup> La imagen ilustra las conexiones entre think tanks según los personajes clave que tengan relación con dos o más think tanks. Entre más gruesa sea la línea, existen más personajes que conecten ambas instituciones.

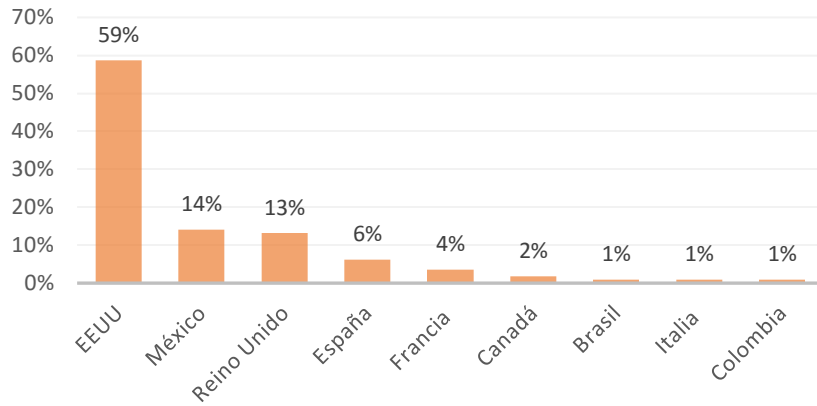
con el Estado y por último una absorción por parte de las universidades de los expertos-activistas más cercanos a la izquierda. Por otro lado, tenemos a un grupo de *think tanks socialdemócratas*, los cuales defienden un tipo de liberalismo mucho más concentrado en temas de derechos humanos, de las libertades individuales y, hasta cierto punto, de derechos sociales, pero sin comprometerse con agendas más radicales que pongan en cuestionamiento el orden económico o institucional imperante. Este grupo de *think tanks* tiene una conexión mucho más cercana a grupos que podemos llamar de la sociedad civil (principalmente ONG y movimiento sociales) y con universidades. Está conformado por tres *think tanks*: Casede, Insyde y Fundar.

### **Credenciales académicas de los *think tanks***

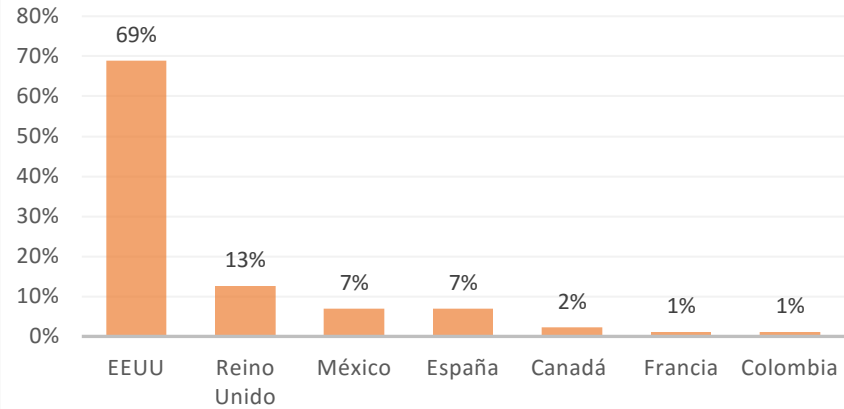
Aportando a esta clasificación, el análisis de las trayectorias de los actores aquí presentada demuestran que existen patrones dentro de estos dos grupos que van más allá de las conexiones entre personajes e instituciones.

En primer lugar, las credenciales analizadas dan una perspectiva del origen social de los actores, de los paradigmas bajo la que se educaron, y de las disposiciones específicas que estas condiciones les permitieron desarrollar. Las credenciales académicas en general son valiosas en el espacio de los *think tanks*, aunque dentro de cada grupo no se valoran el mismo tipo de credenciales. Las tablas 3.3 y 3.4 muestran las disciplinas y los países más importantes en donde los actores de nuestra selección cursaron sus estudios de posgrado.

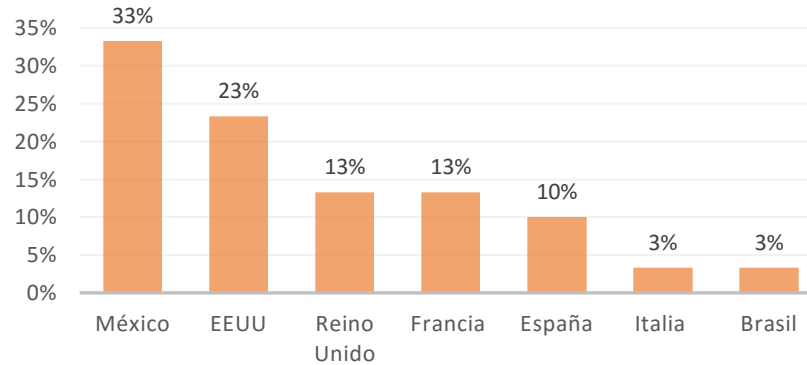
Miembros de *think tanks* por país de posgrado



Miembros de *think tanks* neoliberales por país de posgrado

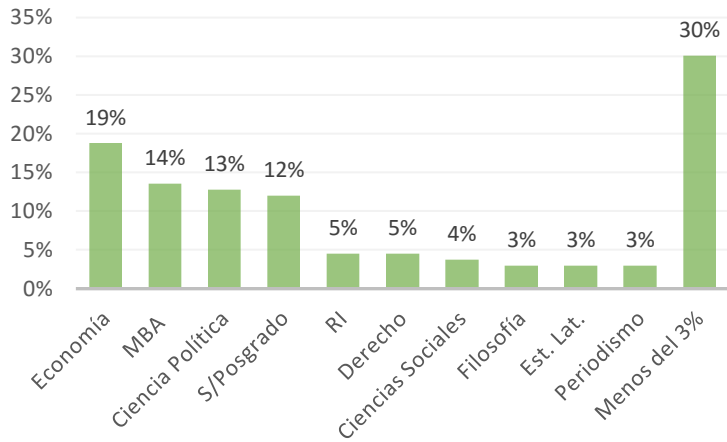


Miembros de *think tanks* socialdemócratas por país de posgrado

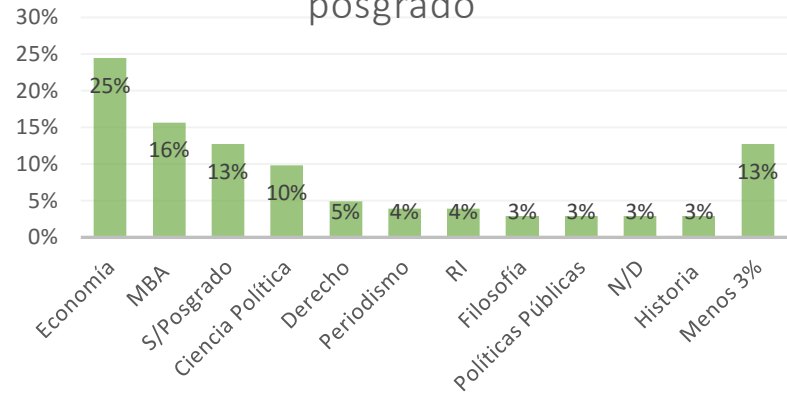


Cuadros 3.3

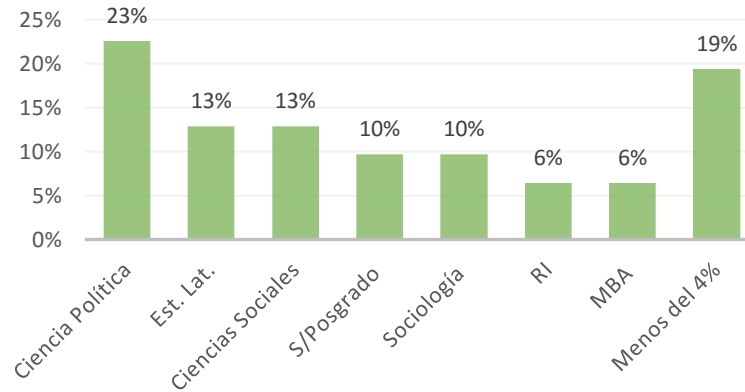
Miembros *think tanks* por disciplina de posgrado



Miembros de *think tanks* neoliberales por disciplina de posgrado



Miembros *think tanks* socialdemócratas por disciplina de posgrado



Cuadro 3.4

En primer lugar y de forma general, todos los *think tanks* son instituciones de élite donde las credenciales académicas prestigiosas y las conexiones con otras instituciones de élite son valoradas. De la selección de actores analizada sólo el 12% no cuenta con estudios de posgrado, además, de los actores que sí cuentan con posgrado, la mayoría obtuvieron sus títulos en universidades extranjeras y nacionales de alto prestigio, sin embargo, la naturaleza de los posgrados varía de un grupo al otro.

Los integrantes de los *think tanks* de corte neoliberal tienden a haber cursado posgrados en Economía o en Administración de Negocios (MBA's), casi exclusivamente en universidades de Estados Unidos o de habla inglesa (el Reino Unido es el segundo país más importante para cursar posgrado de los actores importantes de los *think tanks* neoliberales). En este caso, la preminencia de la formación económica y de negocios concuerda con los procesos que hemos analizado en los capítulos anteriores, principalmente la consolidación de la economía como una profesión global como ha fundamentado Fourcade (2006). La transnacionalización de la educación permite la transferencia de todo tipo de disposiciones y conocimientos, entre ellos la noción de *think tanks* como esquema organizativo para la acumulación de capitales de distinta naturaleza para competir en el campo de poder.

No es casual que sean principalmente las instituciones de corte neoliberal las que reconozcan la noción de *think tanks* como etiqueta con la cual se identifican. Cuando se observan las estadísticas obtenidas de los *think tanks* de ambos grupos, el perfil propio de los *think tanks* neoliberales termina siendo predominante en el espacio social, debido al mayor número de actores y de posiciones que comprenden. En este sentido, la formación de economista y de administradores de negocios se imponen como las más comunes dentro del espacio de los *think tanks*, representando la disciplina de posgrado del 25% de los actores en el caso de Economía y el 16% en el caso de Administración de Negocios.

Por otro lado dentro, de los *think tanks* socialdemócratas los posgrados nacionales tienen una presencia mucho más importante, sin embargo, los Estados Unidos siguen siendo un destino fundamental para estudios superiores dentro de este grupo (aunque también toman relevancia países extranjeros de no habla inglesa como Francia e Italia). En estos tres *think tanks* también varían drásticamente las disciplinas de los posgrados, pues la economía desaparece completamente entre los posgrados elegidos por los actores. Las principales disciplinas de posgrados son en estos casos son en primer lugar los relacionados con Ciencia Política, en segundo los Estudios Latinoamericanos (Est. Lat.), y en tercer lugar los posgrados generales en Ciencias Sociales. En este sentido, no sólo los orígenes sociales disponen a los actores de los *think tanks* a tomar ciertas posturas políticas, sino que los paradigmas disciplinarios de cada ciencia también son antecedentes sociales fundamentales que impulsan a los actores a apoyar ciertas agendas de políticas públicas.

En cuanto a las universidades donde los actores cursaron sus licenciaturas o iniciaron sus estudios superiores (que se muestra en el cuadro 3.5) existe una tendencia hacia dos instituciones principales: El ITAM y la UNAM. Si bien en el caso de las disciplinas de posgrado la tendencia a las universidades extranjeras es muy grande, las licenciaturas nacionales son la tendencia más marcada dentro del espacio estudiado. De de los dos grupos también existen diferencias importantes en cuanto al origen educativo. Por un lado, dentro de los *think tanks* neoliberales existe una tendencia a cursar estudios en universidades privadas, principalmente en el ITAM. Sin embargo, la UNAM no desaparece como origen educativo importante, lo que puede tener un componente generacional importante, pues el programa de economía del ITAM adquirió un perfil parecido al de universidades estadounidenses como la Universidad de Chicago y el MIT a partir de la década de los 70, por lo que muchos de los cuadros más viejos de los *think tanks* neoliberales todavía tuvieron sus orígenes en la UNAM. A pesar de esto, en muchos casos estos actores salidos

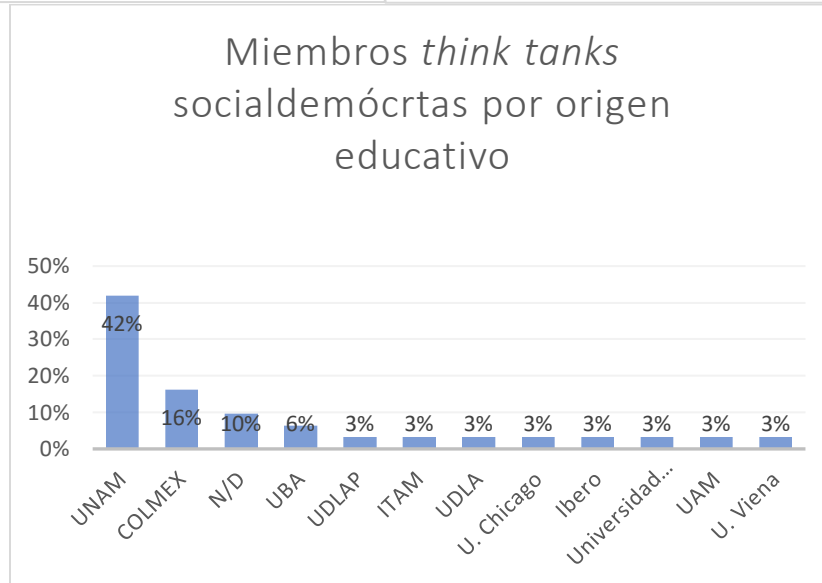
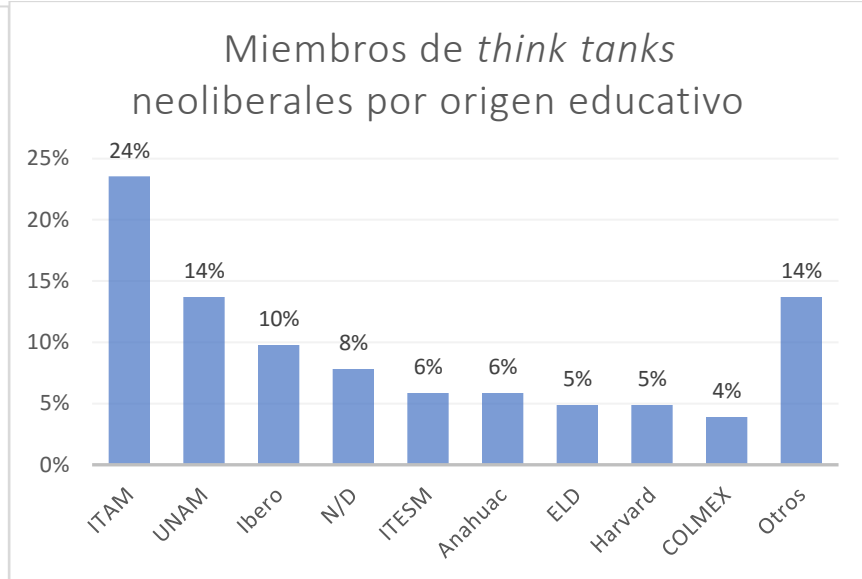
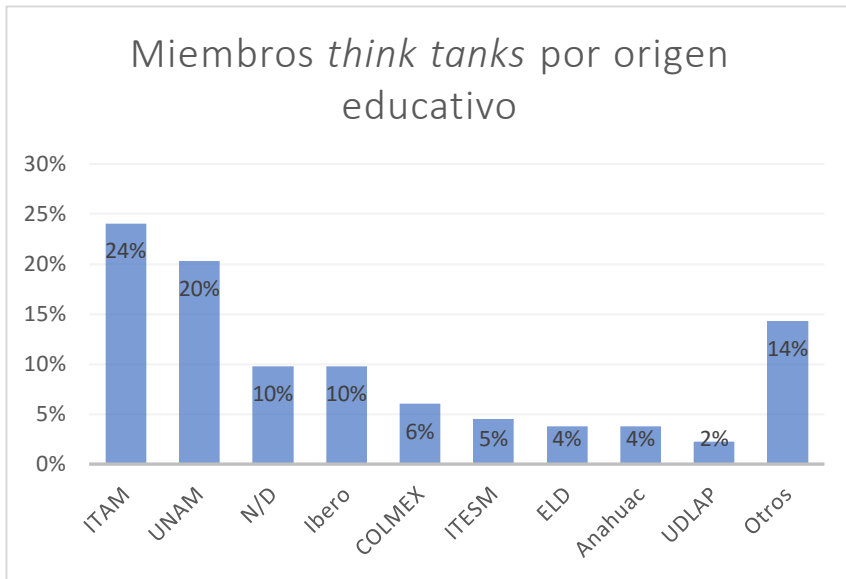


de la UNAM desarrollaron posteriormente vínculos con un instituciones más ‘tecnificadas’ como el CIDE o el propio ITAM (véase el Anexo para las ver las conexiones presentes de los actores clave).

En general, dentro del espacio de los *think tanks* el capital cultural<sup>13</sup>, que otorga este tipo de títulos académicos, es fundamental para competir por mejores condiciones y hacer valer su posición de independencia y desinterés en el campo de poder. Empero, este tipo capital no es la único que opera en el espacio de los *think tanks*, por lo que es importante analizar en qué medida los cuatro campos que hemos señalado rodean el espacio de los *think tanks* invocan otros tipos de capitales, y qué peso tienen en la competencia por posiciones de las distintas instituciones.

---

<sup>13</sup> El capital cultural para Bourdieu representa todas las habilidades, títulos o conocimientos que permite acceder a mejores posiciones en la jerarquía social. La noción surgió para poder dar cuenta de las diferencias en los resultados escolares ligados a distintos orígenes de clase, los cuales no se podían explicar bajo las nociones tradicionales de capital centrados en la economía. Bourdieu distingue entre tres tipos de capital cultural: el estado interiorizado, “es decir , bajo la forma de disposiciones duraderas del organismo” como habilidades específicas o formas de actuar, hablar o relacionarse particulares de una clase social; el estado objetivado, que se presenta “bajo la forma de bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos, maquinaria, los cuales son la huella o la realización de teorías o de críticas a dichas teorías, y de problemáticas”; y el estado institucionalizado ”como forma de objetivación muy particular, porque tal como se puede ver con el título escolar, confiere al capital cultural —que supuestamente debe de garantizar— las propiedades totalmente originales”(Bourdieu, 2017: 1-2).



**Cuadro 3.5**

### c) Ubicación de los *think tanks* en el campo de poder

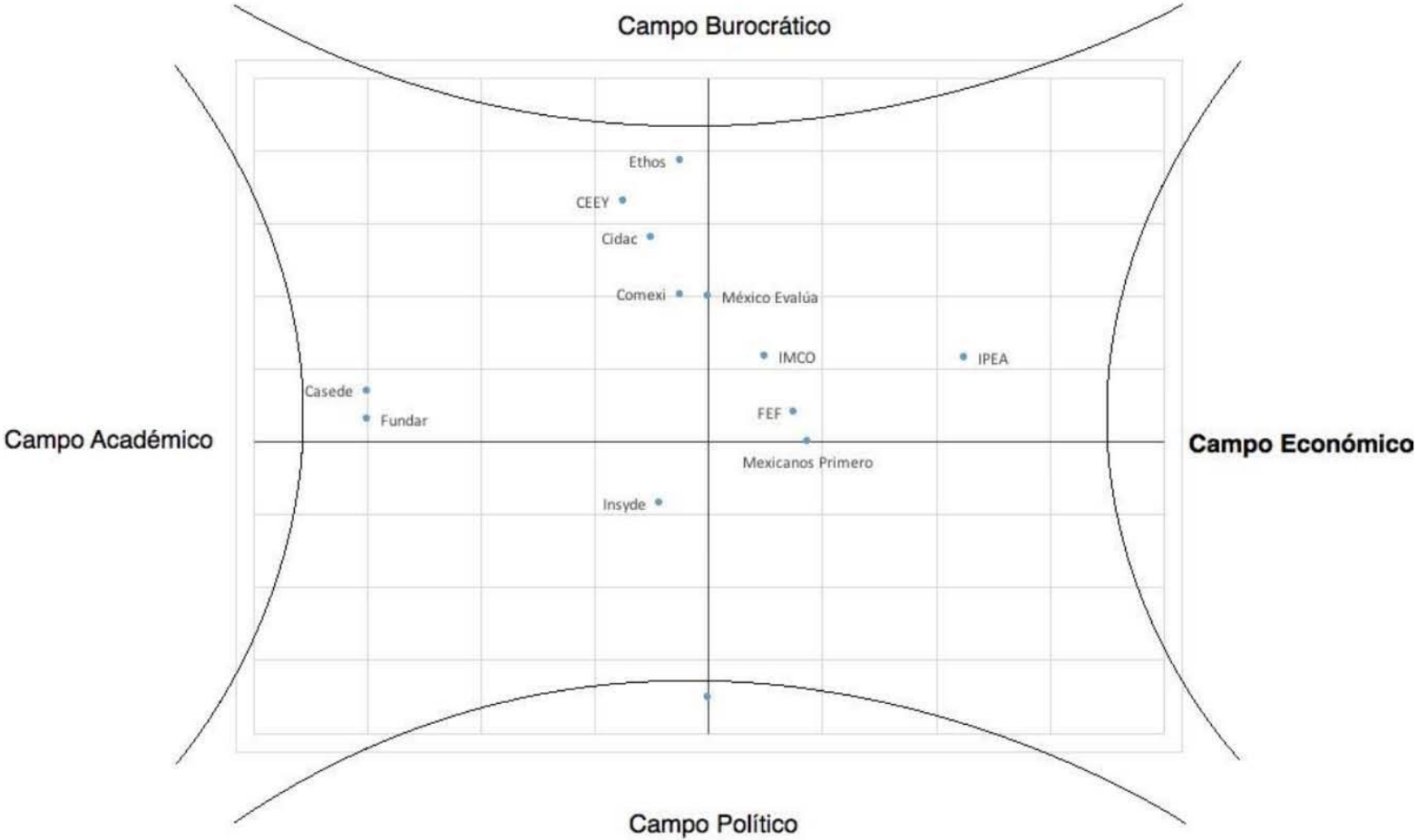
Para ubicar a los distintos *think tanks* dentro del campo de poder, se analizaron las trayectorias y conexiones previas de los personajes claves que hemos tomado como referencia, para así, poder clasificarlos en uno o varios de los cuatro campos que hemos identificado como constitutivos del espacio de operación de los *think tanks* (Académico, Económico, Político y Burocrático). En el cuadro 3.6<sup>14</sup> se muestran los resultados del análisis de la selección de 133 miembros clave de 12 *think tanks*, a partir de la posición de cercanía o distancia de cada uno en relación con de los cuatro campos que rodean el espacio de los *think tanks*. De esta manera, si la orientación de la mayoría de los actores clave tiene conexiones y antecedentes en el campo académico (con universidades o centros de investigación), lo ubicaremos más cerca de dicho campo.

---

<sup>14</sup> Para poder representar la posición de los *think tanks* gráficamente se clasificaron a sus miembros clave en 12 categorías. Si los personajes sólo tenían conexiones con uno de los campos se les clasificaba como parte del campo *Académico* (A), *Político* (P), *Económico* (E) o *Burocrático* (B). Para aquellos miembros con conexiones con dos campos se agregaron otras seis categorías: *Académico/Burocrático*, *Académico/Político*, *Académico/Económico*, *Burocrático/Político*, *Burocrático/Económico* y *Económico/Político*. También se agregó una categoría de *varios* (V) para aquellos personajes que participaban en más de dos campos. Por último, se considero una categoría de *otros* (O) para los que participaban en otros campos o no se pudieron encontrar antecedentes en ningún campo.

Para calcular la posición de cada uno de los *think tanks* se considero los valores porcentuales de cada una de las categorías dentro de los *think tanks*. Según estos valores se realizó una simple operación de suma y resta entre las distintas categorías para poder colocarlos según la participación de sus miembros en cada campo. Así, por ejemplo, si un *think tank* tenía un 56% de personajes en la categoría *Académico*, se colocaba 5.6 unidades a la derecha del diagrama. Si existían categorías mixtas se dividía el valor porcentual entre el número de categorías individuales que la componen y se mueve el punto según esos valores en la dirección de cada categoría individual. (e.g. Si hay 30 % de personajes *Burocrático/Económico* se desplaza la ubicación de ese *think tank* 1.5 unidades hacia arriba y 1.5 a la derecha). Ver en el Anexo el cuadro *conexiones de los actores clave por think tanks en los distintos campos*.

### Localización de Think Tanks en el Campo de Poder



Cuadro 3.6

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, si existe una gran participación de actores cercanos al mundo empresarial ubicaremos a esa institución en una posición más cercana al campo económico, y así sucesivamente. Esto no excluye la posibilidad de conexiones y antecedentes con distintos campos, y por lo tanto, de una posición híbrida que se acercaría más al centro del campo de poder.

Los *think tanks* que se acercan al centro del esquema son, por un lado, aquellos cuyos integrantes presentan mayor diversidad en las trayectorias (habiendo pertenecido antes a instituciones propias de varios o todos los campos del esquema) o, por el otro, en los que una buena parte de sus integrantes tienen trayectorias híbridas, es decir que operan u operaron en varios campos a la vez. Este es el caso, por ejemplo, de la Fundación de Estudios Financieros (FEF), en cuyo comité directivo encontramos una concentración de actores que tienen conexiones con los campos burocrático, académico, económico y, en menor medida, con el político. Entre las trayectorias de 14 actores analizados dentro de este *think tanks* el 36% (es decir 5 personajes) tenían conexiones con por lo menos tres campos distintos. Esto significa que estos actores pueden operar utilizando principios y disposiciones de distintos campos, lo que les permite echar mano de una variedad de habilidades, conocimientos y capitales propios de varios campos. La capacidad de participar en más de un campo puede dotar de una variedad de disposiciones distintas que pueden ser ventajosas en la competencia por distintos capitales en el campo de poder.

Otros *think tanks*, como Comexi, IMCO y Mexicanos Primero, concentran también una buena cantidad de actores que participan en distintos campos, aunque esta característica no se traduce en una posición central en el esquema, debido a la existencia también de actores de campos particulares (ver anexo). Un elemento importante para analizar es que estos *think tanks* concentran la mayor cantidad de recursos y capitales entre el grupo neoliberal, pues la mayoría

de los actores que participan en más de un campo han sido actores clave en los diversos procesos de reforma en México. Entre estos actores centrales se encuentran Francisco Gil Díaz, Jaime Zaludovsky, Sergio Ley, Susana Chacón, Luz María de la Mora, Claudia Calvin Miguel Mancera Aguayo, Jaime Serra Puche, Arturo Fernández Pérez, María Amparo Casar Pérez y Claudio X. González Guajardo. De igual forma, en muchos casos son una parte de estos actores los que sirven de nodos al participar en más de un *think tank*, como en los casos de Claudio X. González, Francisco Gil Díaz, Jaime Zaludovsky y Jaime Serra Puche.

Por otro lado, existe una concentración de *think tanks* cercanos al campo burocrático, en el que encontramos a Comexi, Cidac, CEEY, México Evalúa y Ethos. En algunos casos las conexiones se concentran en ciertas ramas de la administración pública. Por ejemplo, en el caso de Comexi donde existe en su consejo directivo una relación cercana con la Secretaria de Relaciones Exteriores. Sobresale también en este *think tank* la participación de varios de sus directivos en el grupo negociador mexicano del TLCAN.

Además, podemos encontrar otro subgrupo de los *think tanks* neoliberales que se acerca más al campo económico. Dentro de éste, el que muestra mayor cercanía con el sector empresarial es IPEA, pues este *think tank* cuenta con un consejo consultivo compuesto en su gran mayoría por figuras como Alejandro Ramírez Magaña (Director General de Cinépolis), Daniel Servitje Montull (Director General de Grupo Bimbo) o Pablo González Guajardo (Director General de Kimberly Clark de México). También podemos incluir dentro del subgrupo a *think tanks* como IMCO, la FEF y Mexicanos Primero, pues cada una de estas instituciones tiene conexiones con distintos segmentos del mundo empresarial. Por ejemplo, Mexicanos Primero tiene conexiones con Televisa, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y Kimberly Clark, gracias a actores clave como Claudio X. González Guajardo, Davis Calderón y Pablo González Guajardo. Por otro lado, la FEF tiene vínculos con el mundo empresarial más ligados

al sector financiero y al grupo BAL de Alberto Baillères, quien es también presidente del consejo directivo del ITAM. En general los *think tanks* cercanos al campo económico, están más interesados en impulsar temas en la agenda económica y financiera (a excepción de Mexicanos Primero, interesado en temas educativos).

Por último, los *think tanks* socialdemócratas están mucho más ligados al campo académico, como en los casos de Fundar y Casede, o se acercan al campo político como en el caso de Insyde. Las instituciones que más sobresalen como puntos de conexión importantes con los *think tanks* son, en primer lugar, el Colegio de México con la cual tienen vínculos al menos en siete posiciones distintas. En menor medida aparecen universidades y centros de investigación como la UNAM, el Ciesas y el CIDE. En este sentido, los *think tanks* socialdemócratas se encuentran en una peor posición dentro del campo de poder en relación con los *think tanks* neoliberales. Esto se da porque sus conexiones con el campo académico y los capitales que éste les puede conferir no se han acoplado a la realidad del campo de poder en México, donde las agendas de desregulación, de privatización y la preminencia de la profesión de economistas se han colocado como centrales. De esta forma, la cercanía con el campo burocrático o económico, donde estas agendas son mucho más dominantes, ha dado más ventajas a los *think tanks* neoliberales.

Otra característica fundamental que permite la extensión de conexiones y alianzas dentro de más de un campo es la proyección de autonomía frente a poderes establecidos y agendas particulares. Esto es especialmente importante en los campos político y económico, pues la conexión con partidos políticos, personajes relacionados al gobierno o con empresarios e intereses particulares puede comprometer las posiciones e investigaciones de los *think tanks*. Una muestra de esta tendencia es el alejamiento de los *think tanks* del campo político, la cual se debe en parte a la enorme desconfianza de la población hacia las instituciones políticas

establecidas, especialmente con los partidos políticos, lo que comprometería la posición de autonomía fundamental para la efectividad de un *think tanks*. Por esta razón, una forma recurrente de demostrar la independencia de los *think tanks* del campo político es colocar el tema de la corrupción de la clase política como un tema central dentro de sus agendas, a pesar de que en el caso de la mayoría de los *think tanks* neoliberales, han apoyado buena parte de la política en cuanto al programa de reformas estructurales.

En este tenor, una buena parte los los *think tanks* cuentan con capítulos o proyectos específicos dedicados al análisis de la corrupción, o a la cuestión de la rendición de cuentas por parte los políticos. Por lo menos, Fundar, México Evalúa, Mexicanos Primero, Ethos e IMCO toman el tema de la corrupción de forma central. Por otro lado, los *think tanks* como IMCO, Mexicanos Primero, el CEEY y México Evalúa. han promovido iniciativas como la ley 3 de 3, que pretende hacer visible la corrupción a través de la exigencia de transparencia a partir de hacer públicas las declaración de patrimonio, de intereses y fiscal de personajes políticos importantes.

Un caso emblemático sobre el uso de la corrupción como causa que pretende marcar independencia frente agendas gubernamentales es el apoyo de Mexicanos Primero a la reforma educativa. En este caso, el señalamiento a la corrupción dentro del sindicato de profesores, especialmente a su facción disidente, como responsables del deterioro del sistema educativo mexicano ha sido parte central de su argumentación a favor de la reforma. La acusación del gobierno como parte de estos entramados de corrupción fue una estrategia para defender la versión original de la reforma educativa con la que una buena parte del magisterio estaba en desacuerdo. De esta manera, la desvinculación del gobierno y la aparente confrontación con éste permiten posicionarse como una institución sin intereses particulares o, en términos de Bourdieu, teniendo un interés particular por el desinterés. Así es como operan los circuitos de



legitimidad dentro del campo de poder, colocando como centrales temas en los que existe una confrontación (como el de la corrupción entre Mexicanos Primero y el gobierno federal) y dejando de lado una serie de acuerdos implícitos que terminan por naturalizarse (la necesidad de la evaluación estandarizada al magisterio como solución a los problemas educativos).

### **Principios dominantes en el espacio de los *think tanks***

A partir de lo expuesto anteriormente surge una pregunta fundamental: ¿cuál es el papel de los *think tanks* en el campo de poder?, y si podemos afirmar que a pesar de la existencia de una variedad de temas y posturas dentro del espacio de los *think tanks*, es un modelo que tiende a la promoción de una agenda que pretende la desnacionalización, la privatización y la integración del Estado mexicano a las dinámicas del capitalismo global. Esa tesis es planteada incluso por personajes que se han sido activos en la promoción de los *think tanks* como agentes positivos para el desarrollo, por su papel como promotores de una agenda de liberalización económica. Así, por ejemplo, Alejandro Chaufen presidente de la Red Atlas (una red de *think tanks* latinoamericanos con una visión plenamente neoliberal) lo plantea de la siguiente manera:

The battle to move public policy in the direction of economic freedom is not easy. Martin Anderson, of the Hoover Institution, used the analogy of a glacier. Snow, a soft element, begins to accumulate and slowly it transforms into ice. The pressure increases as new layers of snow bury and compress the previous layers, leading to the final “snap.”

In this analogy, think tanks are idea “snow machines” and several have been very active in Mexico. During the last two decades, many who work for these think tanks, together with some of the world’s best economists, gather every year in the picturesque Mexican town of Los Alamos. Arriving in small planes, long drives, or a combination of both, they arrive to network and charge their intellectual batteries (Chauffen: 2013)

Siguiendo los datos obtenidos y la reflexión desde la teoría sociológica que hemos expuesto en capítulos anteriores, se puede decir que estamos parcialmente de acuerdo con el planteamiento de Chauffen. Por un lado, hemos podido constatar que los *think tanks* neoliberales tienen mejores posibilidades de reproducirse en el campo de poder en México. Además, las dinámicas de circulación del conocimiento transnacionales hacen que la noción de sentido común de *think tank* —que permite la orientación de las acciones en el campo de poder— tenga un mayor arraigo en actores que tienen una visión del mundo acorde con las agendas de desregulación, desnacionalización y privatización. Sin embargo, esto no sólo tiene que ver con la consolidación de redes concertadas y conscientes de promoción de agendas particulares, sino con una serie de disposiciones y paradigmas de políticas públicas compartidos por actores económicos, políticos y burocráticos con posiciones centrales dentro de la élite nacional.

Y es que la proliferación de *think tanks* neoliberales en nuestro país tiene más que ver con la formación de un campo de poder donde las ideas de la desregulación, desnacionalización y privatización se convierten en centrales. Esto permite que los *think tanks* neoliberales tengan una mejor oportunidad de ser efectivos en el campo de poder, ya que cuentan con los capitales necesarios para impactar en instituciones y actores que valoren estos principios, ya sean grupos empresariales o el aparato burocrático dominado en los últimos años por el paradigma neoliberal. A partir de la revolución tecnocrática, que revisamos en el capítulo anterior, los principios propios de los paradigmas de políticas públicas condensados en el Consenso de Washington se volvieron los dominantes dentro del campo burocrático. Lo anterior como parte de la preminencia de una racionalidad técnica en una serie de actores con antecedentes sociales y educativos muy parecidos que lograron colocarse en posiciones importantes dentro de la

administración pública. Esta élite se conformó extendiendo sus conexiones y alianzas fuera del propio campo burocrático y de los límites nacionales del Estado mexicano.

Por otro lado, los *think tanks* socialdemócratas, con conexiones con otros campos (principalmente en el académico) no se han consolidado como lo han hecho aquellos con conexiones con los campos económico y burocrático. En estos casos la imposibilidad de establecer vínculos con fuentes de financiación en el campo económico y de ser capaz de incidir en el campo político son problemas importantes alcancen la relevancia y la capacidad de incidir que tienen los *think tanks* neoliberales. En los casos revisados, especialmente los de Fundar y de Casede, la vinculación con unas pocas instituciones filantrópicas trasnacionales<sup>15</sup> (sobresalen los casos de Open Society Foundation y Ford Foundation) limitan sus posibilidades de financiación y obligan a la defensa de agendas propias de la versión del liberalismo imperante en Estados Unidos. Esta versión del liberalismo defiende ciertas agendas propias de la izquierda política como los problemas de género, el multiculturalismo o la defensa de los derechos humanos. Sin embargo, no incorpora demandas fundamentales para una gran parte de la izquierda ligado a problemas económicos, por lo que limita la posibilidad de que entren este tipo de posiciones al espacio de los *think tanks*.

Por último, todo lo anterior lleva a argumentar que los *think tanks* no son instituciones que por si mismas sean un punto fundamental en la toma de decisiones. Más bien, éstos se posicionan como parte de una red más extensa de instituciones, personajes y organizaciones

---

<sup>15</sup> Álvaro Morcillo ha analizado las relaciones de poder que existen entre las fundaciones que apoyan las ciencias sociales y sus beneficiarios, específicamente la posibilidad que éstas tienen de influir para incluir sus propias agendas dentro de los trabajos de investigación de los centros o profesionales que se benefician de sus fondos. Ha llamado este tipo de relación de poder “dominación filantrópica, apuntando que: “al poner a disposición de investigadores locales los medios de trabajo, las fundaciones consiguen que en el ámbito de sus propios intereses que las organizaciones [Verbände] receptoras de su apoyo se orienten a sus políticas [Satzungen].(Morcillo,2014: 2).

que han permitido expandir los circuitos de legitimación de una élite tecnocrática que requiere apoyos de organismos con cierto grado de autonomía, para así superar el problema de la auto legitimación y operar de forma más eficiente, compleja y diferenciada en el campo de poder.

## Conclusiones

En esta tesis se han delineado una serie de problemas que ayudan a entender el surgimiento y proliferación de los *think tanks* en México. En primer lugar, este problema se encuentra enmarcado en una discusión más amplia dentro de la perspectiva sociológica, en la que la relación entre conocimiento y poder es un punto de partida fundamental para comprender el papel del conocimiento experto en esta relación. Revisamos cómo la transformación histórica de este proceso ha llevado por un lado, a la generalización de una serie de conocimientos (medios de orientación) a partir de una variedad de instituciones ligadas al Estado, y por el otro, a la especialización y concentración de ciertos conocimientos particulares en una élite de expertos.

Esta tendencia de centralización y descentralización del conocimiento es fundamental para el surgimiento del Estado como punto de acumulación de tanto la violencia física como del capital simbólico a través de la cristalización del campo burocrático, que concentra capital simbólico apoyado del aura de independencia del que lo inviste el conocimiento experto y las credenciales profesionales. La eficacia del campo burocrático es posibilitada en cuanto puede complejizar sus redes de colaboración con distintos campos y poseedores de distintas formas de capital en el campo de poder. Así, la imparcialidad e independencia son principios fundamentales que se fortalecen con la competencia entre distintas posiciones dentro del campo de poder, evitando así la auto legitimación.

El concepto de *think tank* puede entenderse a partir de la serie de relaciones que operan dentro del campo de poder, identificando un concepto de *think tank* que surja de sus relaciones con una serie de instituciones de las que se puede diferenciar. Retomando el esquema de Medvetz hemos considerado a los *think tanks* en un espacio específico dentro del campo de

poder que se encuentra en la intersección de los campos académico, burocrático, político y económico, pues más que generar disposiciones que se consideran valiosas para los *think tanks* (es decir, generar un capital propio), éstos retoman y combinan distintas formas de capital.

La noción relacional de *think tank* aquí empleada, conlleva considerar a los *think tanks* como instituciones históricas que surgen en un momento determinado. Es por esto que hemos establecido un marco histórico en el que podemos entender el surgimiento de los *think tanks* a partir de las transformaciones que ha sufrido la producción de conocimiento experto, en especial en las ciencias sociales gracias a los procesos de globalización. También hemos visto cómo estas tendencias han transformado los principios centrales bajo los que se guían los aparatos burocráticos de forma global, y cómo estos procesos han transformado el campo de poder mexicano, generando un contexto en el que es posible el surgimiento de instituciones que podemos denominar *think tanks*.

A partir del análisis y trayectorias de una serie de personajes clave en una selección de los *think tanks* mexicanos concluimos que las condiciones y los principios dominantes dentro del campo de poder mexicano han permitido la permanencia de *think tanks* acordes con una visión neoliberal de las políticas públicas. Lo anterior debido a sus nexos con los campos burocrático y económico que posibilita la concentración de cierto tipo de capitales que les permite operar con mayor facilidad, al tener mejor acceso a financiamiento y a incidir en el proceso de diseño e implementación de políticas públicas. Por otro lado, los *think tanks* con una visión distinta a la neoliberal tienen que adaptarse al espacio de los *think tanks*, retomando agendas que eviten una confrontación directa con los planteamientos económicos del liberalismo, lo que les permite operar gracias a su asociación con iniciativas filantrópicas transnacionales. Más aún, esta investigación permite plantear una serie de reflexiones más

amplias sobre la relación entre conocimiento y poder, y su transformación en el México de las últimas tres décadas.

En primer lugar, los *think tanks* pueden indicar tendencias tanto de centralización, como de descentralización en la producción del conocimiento válido y del ejercicio del poder. En México, el proceso de democratización podría ser interpretado como la transición de un sistema de poder y de producción de conocimiento centralizado, a uno donde estructuras exteriores al partido han podido competir dentro de la disputa política, o instituciones fuera de las estructuras tradicionales como las universidades producen conocimiento experto.

Sin embargo, como hemos comprobado, las distintas instituciones que hemos analizado tienen antecedentes y credenciales bastante uniformes, lo que limita la participación a un segmento de élite de la población. Más aún, las disposiciones y capitales considerados valiosos dentro del campo de poder tienden a reproducirse de forma más o menos uniforme, como consecuencia sólo aquellas instituciones que se adapten a los parámetros y a los paradigmas del campo de poder terminarán compitiendo dentro de éste. Esto ha llevado a que si bien han aparecido en la última década una serie de nuevas instituciones, éstas se han acoplado a los principios centrales del campo de poder, ayudando en última instancia a reproducir una lógica centralizada de desregulación y privatización. Lo anterior sin la necesidad de que existan redes concretas ni una estrategia centralizada para llevar a México por el camino de la reforma económica, sino una serie de paradigmas, principios, disposiciones y valores que plantean soluciones parecidas a los problemas de política pública en el país. Es por esto que, más que un punto de toma de decisiones de gran importancia, los *think tanks* representan puntos que distribuyen el poder en redes ampliadas, que operan bajo disposiciones, valores y esquemas cognoscitivos que dotan a las élites de mecanismos para reproducirse y perpetuarse y que, lejos

de ser conscientes, en la mayoría de los casos se encuentran naturalizados, no sólo para aquellos fuera del campo de poder, sino para los mismos actores que operan bajo su lógica.

Además, existe en el fenómeno de los *think tanks* una cuestión que plantea una discusión interesante en la tendencia de control, distribución, codificación y monopolización del conocimiento: la tendencia a la desdiferenciación de los distintos campos, como parte de las tendencias del conocimiento en el contexto global. Ya desde los planteamientos de Émile Durkheim, la tendencia a la diferenciación en el trabajo social, incluso en términos de conocimiento, era una cualidad que permitía el funcionamiento de las sociedades modernas. En este sentido, el conocimiento en dichas sociedades “se ha fragmentado en una multiplicidad de disciplinas especiales, cada una con su objetivo, su método, su espíritu” (Durkheim, 2007: 48). Empero, en el caso de una serie de actores que se han colocado en el centro del campo de poder en México —y que incluyen a los *think tanks*— existe una tendencia a la desdiferenciación y a la participación en varios campos y a la producción de conocimiento que van más allá de los criterios y objetivos del campo propio de la ciencia.

A partir de lo anterior, habría que cuestionarse qué significa esta tendencia para la distribución del conocimiento en la sociedad, y en especial del conocimiento experto. Como apunta Medvetz respecto al significado de los *think tanks* en términos sociológicos: “To capture the significance of this contribution in sociological terms, we have to establish a break with the language of ‘distinction’ and speak instead in terms of *indistinction*” (Medvetz, 2012: 178). Lo anterior podría llevar a argumentar que la aparición de los *think tanks* implicaría la desespecialización del conocimiento. Sin embargo, este es un planteamiento poco plausible, pues sigue existiendo un proceso de especialización, en el sentido de que la gran mayoría de los actores claves analizados habían sido formados en disciplinas científicas particulares. Más bien, una explicación más adecuada es que el conocimiento especializado es de mayor interés tanto



para los poderes económicos como políticos y viceversa, de manera que, la participación de más actores en diversos campos, con una variedad distintas de disposiciones, parece indicar una tendencia hacia la expansión de las redes de legitimación, las cuales tienen que recurrir a diversos campos de especialización para mantener un grado de validez y de estabilidad en las élites. Esto no significa que surjan nuevos campos en los cuales se valoren nuevas disposiciones y por lo tanto se creen nuevos capitales, sino que los campos ya existentes y sus propios capitales son invocados por individuos e instituciones que, como en el caso de los *think tanks*, actúan en distintos campos y recombina las disposiciones y capitales de cada uno en formas que pueden ser más efectivas en la competencia en el campo de poder.

Por último, lo anterior plantea un cuestionamiento a las tendencias de conceptualizar la globalización como un fenómeno que afecta principalmente los límites geográficos establecidos por el Estado-nación. Y es que, como se ha expuesto, los procesos que atraviesan la globalización también han afectado los límites establecidos en la producción de conocimiento experto. En este sentido, al igual que la globalización no acabó con la importancia del Estado-nación como institución que opera en ciertos límites geográficos, sino que redefinió las formas en las que actuaba regulando ciertas áreas estratégicas, los límites entre campos no dejan de ser importantes y vigentes, simplemente han reconfigurado los espacio sociales en los que operan y las formas en las que se configuran.

## Bibliografía

- Anderson, B. (1993). *Comunidades imaginadas. Reflexiones sobre el origen y la difusión del nacionalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Babb, S. (2001). *Proyecto México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Babb, S. (2013). The Washington Consensus as transnational policy paradigm: Its origins, trajectory and likely successor. *En Review of International Political Economy*, 20(2), 271.
- Bartra, R. (2001). La crisis del sistema político mexicano: mediaciones democráticas y redes imaginarias. *Renglones*(49), 99- 107.
- Bourdieu, P. (2017). Los Tres Estados del Capital Cultural. En *Sociológica* 91.
- Bourdieu, P. (2014). *Sobre el Estado. Cursos en el Collège de France (1989-1992)*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2013). *La Nobleza de Estado. Educación de elite y espíritu de cuerpo*. México: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (2000). *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires: Editorial universitaria de Buenos Aires.
- Bourdieu, P. (2001). *El Campo político*. La Paz, Plural.
- Bourdieu, P. (1993). Espíritu de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático. . En P. Bourdieu, *Razones prácticas sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. (2005). *Una invitación a la Sociología Reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Argentina.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. (2001). *Las Argucias De La Razón Imperialista*. Buenos Aires: Paidós.

- Bourdieu, P., Chamboredon, J.-C. & Passeron, J.-C. (2002). *El oficio del sociólogo*. Buenos Aires: Siglo XXI Argentina.
- Burke, P. (2012). *Historia Social del Conocimiento Vol.II. de la Enciclopedia a la Wikipedia*. Barcelona: Paidós.
- Camp, R. A. (2012). *Metaforfís del liderazgo en el México democrático*. México: Fondo de Cultura Económica .
- Casanova, P. G. (1967). *La Democracia en México*. México: Editorial Era.
- Centeno, M. A. (1997). *Democracy within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*. Pennsylvania : Penn State Press.
- Centeno, M. A. and Cohen, J. N. (2012) The Arc of Neoliberalism. En *Annual Review of Sociology* No. 38.
- Conaghan, C. M. (2005). El ascenso y la caída de los neoliberales en los Andes centrales . En J. E. Álvarez, *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia .
- Chauffen, A. (2012). It's Snowing In Mexico: Think Tanks Promoting A Free Economy. En Forbes. <https://www.forbes.com/sites/alejandrochafuen/2013/12/18/its-snowing-in-mexico-think-tanks-promoting-a-free-economy/#3cae4d443cba>
- Córdova, A.(2000). *La formación del poder político en México*. México: Editorial Era .
- Dominguez, J. I. (2008). Free Politics and Free Markets in Latin America . En J. I. Shifter, *Constructing Democratic Governance in Latin American*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Dror, Y. (1984). Required Breakthroughs in Think Tanks. *Policy Sciences*(16), 199-225.
- Durkheim, E. (2007). *La División del Trabajo Social*. México: Ediciones Colofón.
- Echeverría, J. (2003). *La revolución tecnocientífica*. España: Fondo de Cultura Económica.

- Emirbayer, M. (2009). Manifiesto en pro de una sociología relacional. *Revista CS* (4), 285-329.
- Elias, N. (1994 ). *Conocimiento y Poder*. Madrid: La Piqueta.
- Fourcade, M. (2006). The Construction of a Global Profession: The Transnationalization of Economics. *American Journal of Sociology* , 112(1), 145-95.
- Fourcade-Gourinchas, M., & Babb, S. L. (2002). The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries. *American Journal of Sociology*, 108(03), 533-579.
- FundéuBBVA. “*Think tank* es laboratorio de ideas, gabinete estratégico, centro de reflexión...”. En *FundéuBBVA*. <http://www.fundeu.es/recomendacion/think-tank-laboratorio-de-ideas-gabinete-estrategico/>
- Hardt, M., & Negri, A. (2005). *Imperio*. Barcelona; México: Paidós, 2005.
- Hobsbawm, E. (2012). *Naciones y nacionalismo desde 1780*. Crítica: Barcelona.
- Horowitz, I. (1992). The Descomposition of Sociology . *Academic Questions* , 5, 32-40.
- INEGI (2010). *Estadísticas Históricas de México 2009*. México: INEGI.
- James, S. ( 1998). Review of Capturing the Political Imagination: Think Tanks and the Policy Process, by Diane Stone. *Public Administration*, 76(2), 409-10.
- Lipton, E., & Williams, B. (7 de Agosto de 2016). How Think Tanks Amplify Corporate America’s Influence. *New York Times*.
- Loveman, M. (2005). The Modern State and the Primitive Accumulation of Symbolic Power. *American Journal of Sociology*, 110(6), 1600-1700.
- McGann, J. G. (2016). *2015 Global Go To Think Tank Index Report*. Pennsylvania : Think Tanks and Civil Societies Program.
- Medvetz, T. (2012). *Think Tanks in America*. Chicago: Chicago University Press.
- Medvetz, T. (2012b). Murky Power: ‘Think Tanks’ as a Boundary organization. *Rethinking Power in Organizations, Institutions, and Markets Research in the Sociology of Organizations*, 34.

- Mendizabal, E., & Sample, K. (2009). *Dime a quién escuchas. Think Tanks y partidos políticos en América Latina*. Perú: Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional).
- Montecinos, V. (2005). Notas sobre la evolución e influencia de la tecnocracia económica en Chile. En J. E. (ed.), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Morcillo, A. (2014). La dominación filantrópica: La Rockefeller Foundation, El Colegio de México, el Instituto de Tella, y las ciencias sociales en español (1938-1973). En Álvaro Morcillo A. y Weisz E. *Max Weber: una mirada iberoamericana*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Murray G., Scott J. (2012). *Financial elites and transnational business: who rules the world?*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- Salas-Porras, A. (2014). Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas? *En Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, LIX(222)*.
- Salas-Porras, A., & Bonilla, S. P. (2013). Los centros de pensamiento mexicanos y su conexión con las élites y los regímenes de conocimiento de América del Norte. En M. L. Ledesma, & A. Salas-Porras, *¿Cómo se gobierna América del Norte?. Estrategias, instituciones y políticas públicas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sassen, S. (2006). *Territory, Authority, Rights*. New Jersey: Princeton University Press.
- Scot, G. M. (2012). *Financial elites and transnational business: who rules the world?*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- Silva, P. (1997). Ascenso tecnocrático y democracia en América Latina. *Nueva Sociedad(152)*, 68-77

- Smith, J. A. (1991). *The Idea Brokers. Think Tanks and the Rise of the New Policy Elite*. New York: The Free Press.
- Stone, D. (2001). Think tanks. En N. J. Smelser, & P. B. Baltes, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, (págs. 15668-15671). Amsterdam: Elsevier.
- Stone, D. (s/f). *Think Tank Transnationalisation and Non-Profit Analysis, Advice and Advocacy*. <http://www.eldis.org/fulltext/thinktank.pdf>
- Vera, H. (2016). Distribución y monopolio del conocimiento: conceptos en busca de una teoría. En M. A. Pozas y M. Estrada, *Disonancias y resonancias conceptuales: investigaciones en teoría social y su función en la investigación empírica*. México: Colegio de México.
- Vera, H. (2014). Pie de rey. Soberanía, estados modernos y el monopolio sobre los medios legítimos de medición, En M. Estrada y A. Agudo, *Formas reales de dominación del Estado. Perspectivas interdisciplinarias del poder y la política*. México: Colegio de México.
- Wallerstein, I. (2002). Globalización ó era de transición? Una perspectiva de larga duración de la trayectoria del sistema-mundo. *Economía, Nueva época*(1), 5-17.
- Weavorn, R. K. (1989). The Changing World of Think Tanks. *Political Science and Politics*, 22(3).
- Weber, M. (2012). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M (2007). *El político y el científico*. México: Colofón.
- Zibechi, R. (2008). The New Latin American Right: Finding a Place in the World. *Nacla Report on the Americas*, 41(1)

# **ANEXOS**

## Universidad de Posgrado de los actores clave en el espacio de los *think tanks*

Universidad de Posgrado	Cuenta de Personajes
<b>EEUU</b>	<b>67</b>
Yale	9
Harvard	6
Stanford	5
U. Chicago	5
Columbia	4
U. Tufts	4
Georgetown	4
John Hopkins	3
Virginia	3
Brandeis	3
Stanford	2
UCBerkeley	2
Universidad Fordham	1
Denver	1
Duke	1
U. Penn	1
UNAM	1
MIT	1
Carnegie Mellon	1
NYU	1
Prude	1
Rochester	1
UCSD	1
New School for Social Research	1
U. Michigan	1
U. Estatal de Oregon	1
U. New Mexico	1
U. Miami	1
U. Texas Austin	1
<b>(vacío)</b>	<b>19</b>
<b>México</b>	<b>16</b>
UNAM	10
COLMEX	2
UACH	1
Ibero	1
CIDE	1
FLACSO	1
<b>RU</b>	<b>15</b>
LSE	4
Bournemouth Colleg	2
Oxford	2
Birmingham	2
U. Londres	1
Cambridge	1
U. Londres	1
Imperial College	1
Queen Marry University	1
<b>España</b>	<b>7</b>
IE	2
Pompeu Fabra	1
U. Navarra	1
U. Valencia	1
Complutense	1
U. Miami	1
<b>Francia</b>	<b>4</b>
Universidad de París 1	3
EHEI	1
<b>Canadá</b>	<b>2</b>
Universidad de Toronto	1
Laval	1
<b>Brasil</b>	<b>1</b>
Fundación Oswaldo Cruz	1
<b>Italia</b>	<b>1</b>
U. Turín	1
<b>Colombia</b>	<b>1</b>
U. De la Sabana	1
<b>Total general</b>	<b>133</b>



## Conexiones de los actores clave por *think tanks* en los disintntos campos

Cuenta de Personajes													
Etiquetas de fila	A	AB	AE	AP	B	BE	BP	E	O	P	V	EP	Total general
Casede	56%	0%	0%	11%	11%	0%	11%	0%	11%	0%	0%	0%	100%
CEEY	17%	33%	0%	0%	17%	0%	17%	17%	0%	0%	0%	0%	100%
Cidac	13%	13%	0%	0%	25%	13%	0%	0%	25%	0%	13%	0%	100%
Cisle	33%	0%	0%	0%	0%	0%	33%	33%	0%	0%	0%	0%	100%
Comexi	13%	19%	0%	0%	6%	25%	0%	6%	0%	0%	31%	0%	100%
Ethos	22%	11%	0%	0%	33%	0%	0%	33%	0%	0%	0%	0%	100%
Fundef	0%	21%	14%	0%	0%	7%	0%	21%	0%	0%	36%	0%	100%
Fundar	38%	25%	6%	19%	0%	0%	0%	0%	13%	0%	0%	0%	100%
IMCO	13%	6%	0%	0%	13%	13%	0%	19%	0%	0%	31%	6%	100%
Insyde	0%	0%	0%	17%	17%	0%	17%	0%	33%	17%	0%	0%	100%
IPEA	0%	0%	7%	0%	7%	14%	0%	43%	14%	0%	7%	7%	100%
Mexicanos Primero	17%	0%	0%	0%	0%	17%	0%	17%	0%	0%	33%	17%	100%
México Evalúa	30%	0%	0%	0%	10%	20%	0%	20%	10%	0%	10%	0%	100%
<b>Total general</b>	<b>18%</b>	<b>11%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>	<b>16%</b>	<b>8%</b>	<b>1%</b>	<b>15%</b>	<b>2%</b>	<b>100%</b>

Cuenta de Personajes													
Etiquetas de fila	A	AB	AE	AP	B	BE	BP	E	O	P	V	EP	Total general
Casede	5			1	1		1		1				9
CEEY	1	2			1		1	1					6
Cidac	1	1			2	1			2		1		8
Cisle	1						1	1					3
Comexi	2	3			1	4		1			5		16
Ethos	2	1			3			3					9
Fundef		3	2			1		3			5		14
Fundar	6	4	1	3					2				16
IMCO	2	1			2	2		3			5	1	16
Insyde				1	1		1		2	1			6
IPEA			1		1	2		6	2		1	1	14
Mexicanos Primero	1					1		1			2	1	6
México Evalúa	3				1	2		2	1		1		10
<b>Total general</b>	<b>24</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>133</b>

A=Académico  
 B=Burocrático  
 E=Económico  
 P=Político  
 V=Participa en más de tres campos  
 O=Otros

## Base de datos de actores clave en el espacio de los *think tank*

	Personajes	TT	Campo Previo	Origen educativo	Estudios de Posgrado	Universidad de Posgrado	País de Posgrado	Ins. Académicas	Burocráticas	Políticas	Económicas	Mediáticas	Otros TT
1	Jaime Zaludovsky	Comexi	Académico Burocrático Económico	ITAM	Economía	Yale	EEUU		Banxico		ICUOM		IMCO, México Evalúa
2	Claudia Ávila Conneley	Comexi	Burocrático Económico	UNAM	MBA	Universidad de Toronto	Canadá		Secretaría de desarrollo económico de Hidalgo				
3	Luis de la Calle	Comexi	Burocrático Económico	ITAM	Economía	Virginia	EEUU		Banco Mundial SRE SCyDI		CMM consulting		IMCO
4	Sergio Ley	Comexi	Académico Burocrático Económico	UNAM	Restauración	U.Londrés	RU		S RE				
5	Carlos Camacho	Comexi	Académico Burocrático	ITAM	Economía	Georgetown	EEUU	Anahuac	SHCP INEGI				
6	Homero Campa	Comexi	Académico Mediático	UNAM	Periodismo	CIDE	México	CIDE				Proceso	
7	Susana Chacón	Comexi	Académico Burocrático Económico Mediático	Ibero	RI	Georgetown	EEUU	ITESM		Club de Roma	CMM Consultorias	Foreign Policy	
8	Leonardo Curzio	Comexi	Académico Mediático	Universidad de Provenza	Historia	U de Valencia	España					Enfoque noticias	
9	Luz María de la Mora	Comexi	Académico Burocrático Económico	COLMEX	Ciencia Política	Yale	EEUU	CIDE	S RE SE		LMM Consulting		
10	Sergio Gómez Lora	Comexi	Burcrático Económico	N/D	Derecho	Laval	Canadá		S RE SE BIDE		ICUOM		
11	Rosario Green	Comexi	Académico Burocrático	UNAM	Economía	Columbia	EEUU		CIDH S RE	PRI			
12	Eduardo Guerrero	Comexi	Académico Burocrático	COLMEX	Ciencia Política	U. Chicago	EEUU	Colmex UNAM	IFE SEDESOL CISEN				
13	Enrique Hidalgo	Comexi	Económico	Ibero	RI	U. Tufts	EEUU	Colmex			EXXON		
14	Luis Rubio	Comexi	Burocrático Económico	Ibero	Ciencia Política	Brandeis	EEUU						Comexi
15	Julio Madrazo	Comexi	Burocrático Económico	UNAM	Ciencia Política	Georgetown	EEUU						
16	Claudia Calvin	Comexi	Académico Burocrático Mediático	UNAM	Ciencias Sociales	FLACSO	México		Segob Presidencia		CMM Consulting		
17	Alberto Olvera	Fundar	Académico Político	Universidad Veracruzana	Sociología	NSSR	EEUU	Universidad Veracruzana		Alianza Cívica			
18	Ernesto Velasco Sánchez	Fundar	Académico Económico	COLMEX	AP	Complutense	España					Cívicos, Consultores en Gestión Pública y Social	
19	Kristina Pirker	Fundar	Académico	U. Viena	Ciencia Política	UNAM	México	UNAM					
20	Jonathan Fox	Fundar	Académico	N/D	Ciencia Política	MIT	EEUU	American University					
21	Blanca Rico	Fundar	Académico Político	UNAM	Inmunología	UNAM	México			Sociedad Mexicana Pro Derechos de la Mujer Alianza Cívica			
22	Sergio Aguayo	Fundar	Académico Político	COLMEX	Ciencia Política	Johr Hopsings	EEUU	Colmex					Casade
23	Almudena Oejo	Fundar	Académico Político	UDLA	Ciencias Sociales	UNAM	México	CIESAS	SFP BID				
24	Christian Gruenberg	Fundar	otro	UBA	MD								

26	Pedro Salazar	Fundar	Académico	ITAM	Filosofía	U. Turín	Italia	UNAM									
27	Rachel Sieder	Fundar	Académico	N/D	Ciencia Política	U. Londrés	RU	CIESAS									
28	Mario Bronfman	Fundar	Académico Burocrático	UBA	Salud Pública	Fundación Oswaldo Cruz	Brasil	Colmex			Ford Foundation						
29	Olga Pellicer	Fundar	Académico Burocrático	UNAM	RI	EHEI	Francia	ITAM	S RE								
30	Gloria Ramírez	Fundar	Académico	UNAM	Ciencias Sociales	Universidad de París 1	Francia	UNAM									
31	Alberto Szekely	Fundar	Académico Burocrático	UNAM	Derecho	U. Londrés y Universidad de Nuevo México	EEUU	U. Nuevo México	S RE								
32	Rodolfo Stavenhagen	Fundar	Académico	U. Chicago	Sociología	Universidad de París 1	Francia	Colmex									
33	Arturo Damm	Cisle	Académico	UAM	Filosofía	u. Navarra	España	U. Panamericana									
34	Ricardo Homs	Cisle	Económico	Ibero	N/D	u. Navarra	España										
35	Luis Pazos	Cisle	Burocrático Político	ITESM	Derecho	UNAM	EEUU	NYU	Banobras	PAN							
36	Luis Rubio	Cidac	Burocrático Económico	Ibero	Ciencia Política	Brandeis	EEUU										Comexi, México Evalúa
37	María Novoa	Cidac	S/Conexión es previas	Simón Bolívar	S/Posgrado						SEGOB						
38	Francisco Gil Díaz	Cidac	Académico Burocrático Económico Político	ITAM	Economía	U. Chicago	EEUU	ITAM IBERO	SHCP	PRI	AVANTEL						CIDAC RAND
39	Edna Jaime	Cidac	Académico	ITAM	No			CIDE									IPEA Y cidac
40	Fernanda Ballesteros	Cidac	Académico Burocrático	ITAM	AP	Columbia	EEUU	NA	cofece								
41	Mireya Moreno	Cidac	S/Conexión es previas	ELD	Derecho	Universidad Fordham	EEUU		SEGOB PF								
42	Karen Silva	Cidac	S/Conexión es previas	UNAM	S/Posgrado												
43	Verónica Baz	Cidac	S/Conexión es previas	ITAM	MBA	Duke	EEUU										
44	Edna Jaime	México Evalúa	Académico	ITAM	S/Posgrado			CIDE									IPEA Y cidac
45	Luis de la Calle	México Evalúa	Burocrático Económico	ITAM	Economía	Virginia	EEUU		Banco Mundial SRE SCyDI		CMM consulting						IMCO
46	Jaime Zaludovsky	México Evalúa	Académico Burocrático Económico	ITAM	Economía	Yale	EEUU		Banxico		IQUOM						IMCO
47	Luis Rubio	México Evalúa	Burocrático Económico	Ibero	Ciencia Política	Brandeis	EEUU										Comexi, México Evalúa
48	Fernando Senderos	México Evalúa	Económico	Anahuac	S/Posgrado						Kuo Peñoles Televisa Carso Zimat consultores						
49	Marta Mejía	México Evalúa	Económico	Ibero	Periodismo	Bournemouth Colleg	RU										IPEA
50	Jonathan Furzsyfer	México Evalúa	Académico	ITAM	Ciencia Política	UCSD	EEUU										
51	Layda Negrete	México Evalúa	Académico	ITAM	Derecho	UCBerkeley	EEUU	CIDE									
52	Mariana Campos	México Evalúa	Burocrático	ITAM	Políticas Públicas	Carnegie Mellon	EEUU		SHCP								Radio Formula
53	Laurence Pantin	México Evalúa	Mediático	Science Po	Periodismo	NYU	EEUU										Reforma
54	Gabriela Capó Ramírez	Insyde	Político	UNAM	MBA	Birmingham	RU				USAID						Casede
55	Ernesto López Portillo Vargas	Insyde	Burocrático Político	Ibero	S/Posgrado				CDHDF		Mexicanos unidos contra la delincuencia						
56	Sergio Aguayo	Insyde	Académico Político	COLMEX	Ciencia Política	John Hopkings	EEUU	Colmex			Alianza Cívica						Casede Fundar

57	Alejandro Espriú Guerra	Insyde	otro	UDLAP	Estudios Latinoamericanos	Oxford	RU							
58	Ernesto Cárdenas Villarelo	Insyde	Burcrático	UNAM	S/Posgrado				SFP					
59	Laura Díaz de León	Insyde	S/Conexiones previas	UNAM	Estudios Latinoamericanos	UNAM	México							Casade
60	José Luis Chicoma	Ethos	Burocrático	U. Pacifico	políticas Públicas	Harvard	EEUU		Ministerio de porudcción (perú)					
61	Alejandro Ramirez Magaña	Ethos	Burocrático Económico	Harvard	MBA	Harvard	EEUU		Presidencia Sedesol		Cinépolis			Ethos, IMCO, IPEA
62	Liliana Alvarado	Ethos	Burcrático	ITAM	Políticas Públicas	LSE	RU		SHCP					
63	Diego Ortiz	Ethos	Burcrático	UDLA	Economía	U. Tufts	EEUU		SE					
64	Verónica Menchaca	Ethos	Económico	Ibero	Mercadotecnia	UACH	México					Telmex y ATT		
65	Agustín Coppel Luken	Ethos	Económico	ITESM	S/Posgrado							Coppel		
66	Blanca Heredia	Ethos	Académico Burocrático	Colmex	Ciencia Política	Columbia	EEUU	ITAM CIDE	IFE Gobernación					
67	Enrique Krauze Kleinbort	Ethos	Académico Mediático	UNAM	Historia	COLMEX	México						Letras Libres	
68	Yahir Acosta	Ethos	Académico	ITAM	Derecho	Queen Marry University	RU							
69	Arturo Alvarado	Casade	Académico	UAM	Sociología	COLMEX	México	Colmex						
70	Sergio Aguayo	Casade	Académico Político	COLMEX	Ciencia Política	John Hopkings	EEUU	Colmex		Alianza Cívica				
71	Gabriela Capó Ramirez	Casade	Burcrático	UNAM	MBA	Birmingham	RU					USAID		
72	Laura Díaz de León	Casade	S/Conexiones previas	UNAM	Estudios Latinoamericanos	UNAM	México							
73	Emilio Alvarez Icaza Longoria	Casade	Burocrático Político	UNAM	Ciencias Sociales	UNAM	México		CIDH	Alianza Cívica				
74	Raúl Benítez Manaut	Casade	Académico	UNAM	Estudios Latinoamericanos	UNAM	México	UNAM						
75	Jorge Chabat	Casade	Académico	COLMEX	RI	U. Miami	EEUU	CIDE						
76	Natalya Armijo	Casade	Académico	UNAM	Ciencias Sociales	UNAM	México			Ford Foundation				
77	Juan Salgado Ibarra	Casade	Académico	N/D	Ciencia Política	UNAM	México	CIDE						
78	Alejandro Legorreta	Mexicanos Primero	Burocrático Económico	Anahuac	MBA	IE	España			Opciona	Banamex			
79	Pablo González Guajardo	Mexicanos Primero	Económico Político	ELD	MBA	Stanford	EEUU			CCE	Kimberly Clark América Movil Banamex CCE			
80	Claudio X. González Guajardo	Mexicanos Primero	Burocrático Económico Político	ELD	RI	U. Tufts	EEUU		Presidencia Secretaria de Agricultura y del Trabajo	CCE	Kiberly Klark Fundación Televisa CCE			IMCO
81	Alejandro Ramirez Magaña	Mexicanos Primero	Burocrático Económico	Harvard	MBA	Harvard	EEUU		Presidencia Sedesol		Cinépolis			Ethos, IMCO, IPEA
82	David Calderón Martín del Campo	Mexicanos Primero	Académico Económico	UNAM	Filosofía	UNAM	México	Anahuac			Fundación Teletón			
83	Jennifer L. O'Donoghue	Mexicanos Primero	Académico	N/D	Educación	Standford	EEUU							
84	Jaime Zaludovsky	IMCO	Académico Burocrático Económico	ITAM	Economía	Yale	EEUU		Banxico		IQUOM			
85	Luis de la Calle	IMCO	Burocrático Económico	ITAM	Economía	Virginia	EEUU		Banco Mundial SRE SCyDI		CMM consulting			

86	Claudio X. González Guajardo	IMCO	Burocrático Económico Político	ELD	RI	U. Tufts	EEUU		Presidencia Secretaria de Agricultura y del Trabajo	CCE	Kiberly Klarck Fundación Televisa		
87	Alejandro Ramírez Magaña	IMCO	Burocrático Económico	Harvard	MBA	Harvard	EEUU		Presidencia Sedesol		Cinépolis		Ethos, IMCO, IPEA
88	Juan E. Pardinas	IMCO	Académico Mediático	UNAM	Gobierno	LSE	RU	CIDE				CNN	
89	Manuel J. Molano	IMCO	Burocrático	ITAM	Economía	Imperial College	RU		SAGARPA				
90	Max Kaiser	IMCO	Académico	ITAM	Ciencia Política	LSE	RU	ITAM					
91	Gabriela Alarcón	IMCO	Burocrático	ITAM	AP	Columbia	EEUU		SHCP				
92	Valentín Díez Morodo	IMCO	Económico	Ibero	N/D	U: Michigan	EEUU				Grupo Modelo 30 consejos de admin.		
93	Carlos Elizondo Mayer-Serra	IMCO	Económico	N/D	S/Posgrado						Cydsa		
94	María Amparo Casar Pérez	IMCO	Académico Burocrático Mediático	UNAM	Ciencia Política	Cambridge	RU	CIDe					
95	Gerardo Gutiérrez Candiani	IMCO	Económico Político	ITESM	No				CCE	CCE			
96	Lorenzo Rosenzweig Pasquel	IMCO	Académico Burocrático	ITESM	Biología	U. Estatal de Oregon	EEUU		CONAMP				
97	Jaime Serra Puche	IMCO	Académico Burocrático Económico Político	UNAM	Economía	YALE	EEUU	Yale	SHCP	PRI	BBVA		
98	Daniel Servitje Montull	IMCO	Económico	Ibero	MBA	Standford	EEUU				Bimbo		IPEA
99	Roberto Newell García	IMCO	Académico Burocrático Económico	UDLAP	Economía	U. Texas Austin	EEUU	UDLAP	SAGARPA				
100	Armando Regil Velasco	IPEA	S/Conexiones previas	ITESM	Economía	Georgetown	EEUU						
101	Daniel Servitje Rivera Torres	IPEA	Económico	Anahuac	S/Posgrado						Bimbo		
102	Marta Mejía	IPEA	Económico	Ibero	Periodismo	Bournemou th Colleg	RU				Zimat consultores		
103	Oscar Naranjo Trujillo	IPEA	Burocrático Político	N/D	Seguridad	U. De la Sabana	Colombia		Policia Nacionl de Colombia				
104	Jorge G. Castañeda Gutman	IPEA	Académico Burocrático Político	Princeton	Historia	Universidad de Paris 1	Francia	UNAM NYU	S RE				
105	Marcos Achar Levy	IPEA	Económico	N/D	S/Posgrado						Comex		
106	Manuel Arango Arias	IPEA	Económico	Lawrence Collage	S/Posgrado						Grupo Cifra		
107	Daniel Servitje Montull	IPEA	Económico	Ibero	MBA	Standford	EEUU				Bimbo		
108	Alejandro Ramírez Magaña	IPEA	Burocrático Económico	Harvard	MBA	Harvard	EEUU		Presidencia Sedesol		Cinépolis		
109	Edna Jaime	IPEA	Académico	ITAM	S/Posgrado			CIDE					
110	Pablo González Guajardo	IPEA	Económico	ELD	MBA	Stanford	EEUU			CCE	Kimberly Clark América Movil Banamex Santander Alesa		Mexicanos Primero
111	Alberto Torrado Martínez	IPEA	Económico	ITAM	MBA	Harvard	EEUU						
112	Alejandro Legorreta	IPEA	Burocrático Económico	Anahuac	MBA	IE	España				Opciona	Banamex	Mexicanos Primero
113	Roberto Salinas León	IPEA	Académico Económico	Hillsdale Collage	Filosofía	Prude	EEUU	ITAM CATO Institute			Mexico Bussines Forum		
114	Enrique Cárdenas Sánchez	CEEY	Académico Burocrático	ITAM	Economía	YALE	EEUU	UDLP CIDE		Presidencia SFP			
115	Amparo Espinoza Rugarcía	CEEY	Económico	N/D	Desarrollo Humano	Ibero	México				Bancomer Telmex		

116	Enrique Diaz-Infante Chapa	CEEY	Burocrático Político	N/D	N/D	LSE	RU		Bancomext SAE IPAB Banrural	Nueva Alianza		
117	Marcelo Delajara	CEEY	Académico Burocrático	N/D	Economía	Pompeu Fabra	España	UDLAP CIDE	Banxico			
118	Rodolfo De la Torre García	CEEY	Académico	ITAM	Economía	Oxford	RU	ITAM IBERO CIDE				
119	Ma. Fernanda Diez-Torres	CEEY	Burocrático	UDLAP	S/Posgrado				Presidencia SE			
120	Francisco Gil Díaz	Fundef	Académico Burocrático Económico Político	ITAM	Economía	U. Chicago	EEUU	ITAM IBERO	SHCP	PRI	AVANTEL	CIDAC RAND
121	Alberto Baillères González	Fundef	Económico	ITAM	S/Posgrado			ITAM		CMHN	Grupo BAL	
122	Arturo Fernández Pérez	Fundef	Académico Burocrático Económico	ITAM	Economía	U. Chicago	EEUU	ITAM	SHCP SCFI		Grupo BAL	
123	Alberto Gómez Alcalá,	Fundef	Económico	N/D	Economía	U. Penn	EEUU				Banamex	
124	Alejandro Hernández Delgado,	Fundef	Académico Económico	ITAM	Economía	Rochester	EEUU	ITAM			Grupo BAL	
125	Guillermo Calvo	Fundef	Académico Burocrático	N/D	Economía	Yale	EEUU	Columbia	FMI			
126	Guillermo Güemez García	Fundef	Burocrático Económico	UNAM	Ciencias	Standford	EEUU		Banxico	Banamex		
127	Jaime Serra Puche	Fundef	Académico Burocrático Económico	UNAM	Economía	Yale	EEUU	NYU YALE COLMEX Stanford	SHCP		SAJ BBVA	
128	Jorge Sicilia Serrano	Fundef	Académico Burocrático Económico	Complutense	S/Posgrado				BCE		BBVA AFI	
129	Miguel Mancera Aguayo	Fundef	Académico Burocrático Económico	ITAM	Economía	Yale	EEUU	ITAM	Banxico		BBVA	
130	Ricardo Gualjardo Touche	Fundef	Académico Económico	ITESM	MBA	UCBerkeley	EEUU	ITESM			BBVA FEMSA	
131	José Méndez Fabre	Fundef	Económico	Anahuac	MBA	Denver	EEUU				Banamex	
132	Guillermo Zamarripa Escamilla	Fundef	Académico Burocrático	ITAM	MBA	U. Chicago	EEUU	ITAM	SHCP			
133	Enrique Seira Bejarano	Fundef	Académico Burocrático	ITAM	Economía	Standford	EEUU	ITAM	SHCP SE			