
EL SISTEMA DE PROFESIONES: EL CASO DE LAS PROFESIONES ECONOMICAS EN ESPAÑA

Mauro F. Guillén

RESUMEN. Las profesiones contemporáneas actúan en un medio dominado por las grandes empresas y por el Estado, verificándose una división del trabajo experto entre los diversos grupos profesionales. En este artículo se estudia el caso de las ocupaciones y profesiones económicas españolas en perspectiva histórica y comparada. El marco teórico recalca la importancia de estudiar las luchas entre diversos grupos ocupativos y profesionales por controlar esferas de actuación, institucionalizar la enseñanza universitaria, crear y reproducir un conocimiento profesional abstracto y exclusivo, convencer a la opinión pública y obtener legislación estatal favorable. También se analizan las mentalidades e ideologías profesionales y su incidencia sobre la dinámica de poder y cambio, no solamente del sistema de profesiones en su conjunto, sino también dentro de cada grupo profesional.

EL SISTEMA DE PROFESIONES EN LA SOCIEDAD CONTEMPORANEA

Las profesiones liberales son, en gran medida, un fenómeno del pasado. Hoy en día, el mundo de las profesiones se encuentra mediatizado por un sistema capitalista en el que las grandes empresas y el Estado establecen las reglas del juego. La reproducción de las profesiones depende de dos instituciones básicas, el sistema educativo universitario (normalmente controlado también por el Estado o las grandes empresas) y las organizaciones asociativas profesionales. Las profesiones operan, por tanto, en un ambiente organizativo, y suelen trabajar por cuenta ajena (Guillén, 1990). Su

poder profesional se fundamenta en la posesión de conocimiento formal, abstracto, esotérico y exclusivo (Freidson, 1986), que es necesario crear, difundir y reproducir, protegiéndolo de las intrusiones de otros grupos profesionales. Su credibilidad y bienestar económico depende de la opinión pública, pero también de la regulación estatal y de los deseos de las organizaciones que les dan empleo. Las cuestiones del poder, la autonomía y el monopolio profesionales han quedado, por tanto, reformuladas (Brint, 1990).

En las sociedades actuales, las profesiones configuran un verdadero *sistema de división del trabajo experto*, tal y como indica Andrew Abbott (1988). Su perspectiva sistémico-ecológica resulta crucial para entender el carácter eminentemente conflictivista de los procesos de profesionalización. Las distintas ocupaciones especializadas y profesiones compiten entre sí por dominar mercados de actuación, por convertir a la opinión pública en su favor, por acaparar nuevas áreas de conocimiento formal o hacer más abstractas y esotéricas las ya existentes, y por obtener regulación estatal favorable o políticas de contratación ventajosas por parte de las grandes empresas y organizaciones. En lugar de existir un único sendero hacia la profesionalización (Wilensky, 1964), las luchas entre ocupaciones y profesiones, y las que se producen en el seno de ellas entre distintas corrientes, son el motor de un proceso en principio impredecible de profesionalización que no siempre tiene por qué resultar triunfante. Esta perspectiva sistémica y ecológica es la que informa el presente estudio sobre la evolución histórica de las ocupaciones y profesiones económicas españolas, añadiéndose un aspecto crucial como es el de las mentalidades e ideologías profesionales, que afectan directamente al proceso de profesionalización y a las luchas entre ocupaciones y profesiones, y dentro de ellas.

EL DESARROLLO HISTORICO DE LAS OCUPACIONES ECONOMICAS EN ESPAÑA

Los orígenes históricos de la moderna profesión de economista se encuentran en ocupaciones bajomedievales tales como los mercaderes, cambistas, contadores, maestros de cuentas, tenedores de libros y banqueros, así como en los intendentes de la administración del rey. Estos primeros expertos económicos aplicaban ciertos conocimientos abstractos tales como la aritmética, la contabilidad por partida doble y el cálculo de probabilidad. La ciencia económica española nace en el siglo XVI con los escolásticos de Salamanca, prosigue con los nefastos (y cómicos) arbitristas y proyectistas del Siglo de Oro, para desarrollarse plenamente con los mercantilistas y economistas ilustrados del siglo XVIII y principios del XIX. Pero la profesionalización de los economistas y expertos en gestión españoles es un fenómeno tardío, que solamente tiene lugar de modo pleno con posterioridad a la Guerra Civil.

Aunque la primera cátedra de Economía Civil y Comercio se crea en 1784 en la Sociedad Aragonesa de Amigos del País y se producen varios conatos de institucionalización académica durante el período de las guerras napoleónicas, incluyendo el plan de 1807 que introduce la economía política en la carrera de leyes, la reacción fernandina da al traste con el incipiente proceso de profesionalización. Del Congreso de Viena al final de la Guerra Civil se produce un rosario de intentos que no logran consolidar la enseñanza independiente de la economía o la administración de empresas en la universidad española. En 1850 se produce, eso sí, una reorganización de las escuelas de comercio, que se consolidan a principios del siglo XX. La economía logra incorporarse entonces a los planes de estudio de las escuelas de ingenieros industriales, agrónomos, caminos, minas y montes, así como a las escuelas de veterinaria. El contraste con el mundo anglosajón era pronunciado. Los economistas neoclásicos y marginalistas (Walras, Jevons, Marshall, Edgeworth, Pareto, Fisher, Chamberlin) se instalan en las universidades más prestigiosas, tales como Cambridge, Lausanne, Harvard y Yale. En 1895 se crea la Escuela de Economía de la Universidad de Londres, y también por esos años aparecen las primeras revistas académicas de economía y se crean las primeras asociaciones profesionales. La administración de empresas también florece, sobre todo en Estados Unidos y en Alemania, a partir de 1880 (McClelland, 1991: 159-160, 202-205; Guillén, 1989: 182-205). En España, la única institución de importancia es la Universidad Comercial de Deusto, creada en 1916.

La Ley de Ordenación Universitaria de 1943, del ministro de Educación y propagandista José Ibáñez Martín, crea la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid. En 1947, Franco impone los birretes a los primeros licenciados en ciencias económicas. Ya en 1940 se crea el cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado y en 1956 aparece el de Economistas del Estado. En 1953, la sección de económicas absorbe a las Escuelas Superiores de Comercio, formando una Facultad de Ciencias Económicas independiente, a la que se añade una especialidad de Economía de la Empresa. Durante los años cincuenta se abren nuevas facultades en Bilbao y Barcelona.

Se producen desde entonces sucesivas oleadas de nuevas facultades: cinco en los años sesenta, doce en los setenta y principios de los ochenta, y ocho a finales de los ochenta. Deusto, ICADE y ESADE obtienen convenios para poder conceder títulos de licenciatura. De esta manera, se consolida y expande un sistema amplio de enseñanza superior de las ciencias económicas y empresariales, con más de dos mil profesores, más de sesenta mil estudiantes y unos cinco mil nuevos licenciados al año. A estas cifras hay que sumar unas cuarenta escuelas universitarias de estudios empresariales, con más de mil profesores, casi cincuenta mil estudiantes matriculados y mil seiscientos nuevos diplomados cada año. La incidencia del fracaso escolar entre los estudiantes de económicas es mayor que para el total de

facultades (Guillén, 1989: 144-145). De todos modos, las instituciones dedicadas a la enseñanza de las ciencias económicas y empresariales constituyen, sin duda, la mayor porción del sistema universitario español actual, superando incluso a Derecho. A estas instituciones hay que añadir los programas de postgrado del Banco de España, el Instituto de Estudios Fiscales, la Fundación del Banco Exterior, la Fundación Ramón Areces, el Centro de Estudios Comerciales, la Escuela de Organización Industrial, la Escuela de Alta Dirección y Administración, el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, el Instituto de Empresa, el Instituto Universitario de Administración de Empresas de la Autónoma de Madrid, la Escuela de Negocios de la Caja de Ahorros de Vigo y la Madrid Business School.

Se calcula que en la actualidad existen más de cincuenta mil economistas titulados en activo. Según el censo de 1981, las personas con licenciatura en ciencias económicas o empresariales trabajan sobre todo en el sector terciario, incluyendo la Administración (70 por 100), y son mayoritariamente asalariadas (85 por 100). Esas proporciones son algo más elevadas que las correspondientes al total de profesionales españoles con titulación superior. Pero la licenciatura *per se* no parece ser el criterio universalista por el que los economistas consiguen su primer empleo. Dos de cada cinco economistas lo obtienen a través de contactos personales o familiares; otros dos de cada cinco a partir de anuncios en la prensa, oficinas de empleo o empresas de selección de personal, y el resto mediante oposiciones o los programas de empleo de las facultades. El paro afectaba a más del 10 por 100 de los economistas a principios de los años ochenta. En la actualidad es posible que esa cifra se haya reducido sustancialmente, si bien no existe información fidedigna. Resulta claro, no obstante, que al menos una tercera parte de los economistas ocupados se encuentran *subempleados*, es decir, trabajan sin emplear sus conocimientos y capacidades a fondo (Ministerio de Trabajo, 1980; Trías Fargas y Puig Bastard, 1972; Guillén, 1989: 136-143, 161-166).

En cuanto a la organización de la profesión de economista española, se trata de un caso típico de transición desde el modelo colegial-liberal al asociativo-asalariado. El Colegio de Economistas, creado en 1953, seguía el modelo liberal, defendiendo sobre todo los intereses de los colegiados que ejercían la profesión por cuenta ajena. Suponía también, a menudo, un trampolín político dada la estructura corporativa del Estado franquista (el decano del Colegio era *ex officio* procurador en Cortes). Pero el proceso de democratización y la salida de números mayores de licenciados en los setenta provoca, sobre todo en los Colegios de mayor tamaño (Madrid, Cataluña, Vasco), un cambio de orientación más conforme con el modelo asociativo, es decir, organizando cursos, conferencias y congresos, y publicando revistas, es decir, refinando y protegiendo el conocimiento abstracto profesional (Laguna, 1979; Fabra Utray, 1987; Beltrán Villalva y Cabrero, 1987; Guillén, 1989: 146-152).

Los años ochenta han supuesto, además, el acceso de los economistas a los puestos de élite en la empresa, la Administración y el sector sanitario. La revolución directiva experimentada por la empresa y la banca españolas en estos últimos años ha desplazado a abogados e ingenieros de los puestos directivos colocando en su lugar a economistas (Martínez, 1984). Este proceso también se ha producido en la Administración del Estado. Incluso en el Consejo de Ministros se nota una mayor presencia de economistas: los licenciados en económicas ocuparon carteras ministeriales por vez primera durante el período de la tecnocracia (1957-73), durante el que un 6 por 100 de todos los ministros tenían esa titulación; durante el funcionariado (1973-75), la proporción de economistas aumenta al 19 por 100, si bien desaparecen de los gobiernos de Arias Navarro (1975-76). Con Suárez (1976-81), la proporción llega al 11 por 100, y con Calvo-Sotelo (1981-82) al 15 por 100. Los sucesivos gobiernos socialistas (1982-92) han contado con un 33 por 100 de economistas, la proporción más elevada de la historia. El sector donde la irrupción de los economistas ha sido más dramática ha sido el sanitario, no solamente en cuanto en las áreas de planificación y presupuestos, sino también en la gestión hospitalaria.

Finalmente, los años ochenta han supuesto la conquista de la opinión pública por parte de los economistas. El prestigio de la profesión entre el público nunca había sido mayor. En parte, esa situación se debe al desprestigio de otras profesiones, tales como la abogacía o la medicina, y al período de euforia macroeconómica. La juventud se muestra cada vez más entusiasmada con las carreras relacionadas con el mundo económico y de la empresa (Blanco, 1988). La prensa, radio y televisión cada vez presentan más contenidos de índole económica. Los principales diarios y revistas incluyen varias páginas e incluso suplementos sobre economía y empresa. Los años ochenta han supuesto un período de expansión desorbitada en el número de diarios y revistas especializados en la información económica y financiera (Guillén, 1989: 153-157).

LUCHAS ENTRE OCUPACIONES Y PROFESIONES ECONOMICAS

Pero la profesionalización de la economía y la administración de empresas en España no es simplemente una crónica triunfante, sino también una sucesión de luchas entre ocupaciones y profesiones por controlar el mercado profesional. Las disputas entre grupos ocupativos se remontan a los mismos inicios de la profesión, entre cambistas, contadores, maestros de cuentas e intendentes, y entre escolásticos, arbitristas y proyectistas, fisiócratas, mercantilistas y economistas ilustrados. Pero, por escasez de espacio, nos concentraremos en el siglo XX, que es cuando se produjo la consolidación de la profesión tal y como la conocemos hoy.

Las bases de conocimiento formal profesional más importantes para el economista durante este siglo han sido el paradigma keynesiano de política económica y el paradigma analítico-económico de la administración de empresas. La llegada de estos paradigmas y su aceptación por parte de los economistas españoles se ven rodeadas de todo tipo de vicisitudes. A diferencia de Estados Unidos, Gran Bretaña y Escandinavia, el keynesianismo no encuentra terreno fértil en la España de la posguerra debido al aislamiento internacional, las rigideces del sistema productivo y las tensiones inflacionarias. Los economistas académicos más importantes tampoco se mostraron muy receptivos. Hay que esperar a los años sesenta para que se comience a aceptar y, en parte, a aplicar las ideas keynesianas. Las universidades y el Servicio de Estudios del Banco de España jugaron un papel decisivo en ese cambio de rumbo. Sin embargo, el modelo de la síntesis neoclásica (Samuelson), el monetarismo y el neokeynesianismo han venido provocando numerosas fricciones en el seno de la profesión académica, que a fin de cuentas enseña economía a un creciente número de estudiantes. El grupo de estructuralistas (ahora denominado de economía aplicada) sigue una tradición teórica y metodológica distinta del grupo teoría económica de la síntesis neoclásica-keynesiana (ahora denominado fundamentos del análisis económico). Las nuevas tendencias monetarista y matemático-microeconómica se encuentran más bien dentro de este segundo grupo, si bien existen muchos puntos de desacuerdo. El futuro de la ciencia económica y de la profesión de economista depende en gran medida del resultado de esta lucha. En otros países, como Estados Unidos y el Reino Unido, la disputa hace tiempo que se resolvió en favor de la síntesis neoclásica-keynesiana, quedando los estructuralistas relegados a los departamentos de ciencia política (Coats, ed., 1981, 1986); las disputas de hoy se dan entre macroeconomistas y microeconomistas, y entre neokeynesianos y monetaristas y la escuela de las expectativas racionales. En España, al igual que en Alemania y Francia, aún no se ha superado del todo la vieja controversia entre estructuralismo y síntesis neoclásica-keynesiana; lo que, sin duda, ha favorecido una mayor diversidad en lo que se entiende por ciencia económica. En la política económica española se vienen produciendo acalorados debates entre los partidarios de una versión moderada del monetarismo con ciertas dosis keynesianas (por parte del gobierno) y los de una versión un tanto trasnochada del neokeynesianismo (por parte de los sindicatos y algunos sectores no tecnocráticos del gobierno).

España también se incorpora tarde al paradigma analítico-económico de administración de empresas, incluyendo bajo esta rúbrica áreas tales como análisis organizativo estructural, dirección estratégica, dirección financiera, contabilidad, investigación de operaciones y márketing (Koontz, 1961, 1980; Whitley, 1984*a*, 1984*b*). Durante los años cuarenta, el paradigma organizativo dominante en España fue la organización científica, sobre todo en las grandes empresas del sector público, petroquímicas y electro-

mecánicas. Los años cincuenta y sesenta contemplaron la llegada de una nueva tradición organizativa —las relaciones humanas—, que triunfa como ideología directiva, pero no como conjunto de técnicas de organización de la empresa. El análisis estructural de la empresa solamente empieza a emplearse desde mediados de los setenta (Guillén, 1992; De la Sierra *et al.*, 1981).

El ascenso de los economistas-licenciados superiores ha supuesto un desplazamiento progresivo de otras ocupaciones económicas. Los titulares mercantiles eran una profesión floreciente desde la segunda mitad del siglo XIX, celebrando su primer congreso en 1881. El Consejo Superior de titulares mercantiles se crea en 1942. En 1953, con la creación de la licenciatura en ciencias empresariales dentro de las facultades de ciencias económicas y empresariales, los titulares mercantiles se convierten en economistas si es que poseían titulación de intendente o actuario mercantil. De hecho, las Escuelas Superiores de Comercio quedan absorbidas por las facultades. Esto puede parecer una ventaja, pero en realidad suponía la pérdida de un monopolio profesional. En 1972, las escuelas de comercio se reorganizan en Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales (EUEEs), subordinándolas parcialmente a las facultades de ciencias económicas en cuanto a plan de estudios. Con la Ley de Reforma Universitaria socialista, el profesorado de las EUEEs se acaba integrando dentro de departamentos docentes normalmente dominados por las facultades de ciencias económicas. En 1982, el Consejo General de Colegios de Economistas aprueba el reglamento del Registro de Economistas Auditores, en un intento de restar poder a los censores jurados, que contaban con un colegio desde 1927. En 1987 y 1988 se producen enconadas discusiones sobre la Ley de Auditoría, considerándose la conveniencia de exigir la licenciatura para acceder al registro de auditores, reservándose así un nuevo mercado. Los analistas de inversiones (agrupados en el Instituto Español de Analistas) y los asesores fiscales (regulados en el Estatuto de la Abogacía de 1946) también han visto reducidos sus campos de actuación. En resumen, la política universitaria y la regulación legal han jugado a favor de la nueva profesión de economista compuesta por licenciados superiores en ciencias económicas y empresariales. Otras profesiones y grupos ocupativos han cedido terreno (como la abogacía o los profesionales sanitarios) o quedado subsumidos dentro de la nueva profesión dominante.

MENTALIDADES E IDEOLOGIAS PROFESIONALES

Un elemento esencial en la formación y consolidación de los grupos profesionales se refiere a la mentalidad y la ideología profesional. Los paradigmas económicos (por ejemplo, monetarismo, keynesianismo) o directivos (organización científica, relaciones humanas, análisis estructural,

dirección estratégica) contienen tanto un componente *técnico* como uno *ideológico* (Bendix, 1956; Child, 1969; Guillén, 1989, 1992). En este contexto, el pensamiento económico y directivo es un cuerpo de conocimiento técnico aplicable a situaciones prácticas. Pero tanto la dirección de empresas como la teoría económica incorporan también una *ideología*, un modo particular de entender el mundo y las relaciones sociales. Las ideologías en general (y las ideologías económicas y directivas en particular) deben concebirse no solamente como una distorsión interesada de la realidad (la *camera obscura* de Marx), ni meramente como una «máscara y un arma» para conseguir el poder y el mantenimiento de la autoridad (como propone Weber), ni simplemente como una manera de aliviar la ansiedad y mejorar la convivencia de un grupo o clase social (como apuntan Parsons y Shils). Las ideologías son también, como propone Geertz, «sistemas de símbolos relacionados entre sí» que ayudan a «encontrar el sentido de ciertas situaciones sociales» y a facilitar la acción orientada hacia fines. Tal y como concluye Geertz, «aparte de todas las cosas que pueden ser las ideologías —proyecciones de temores inconfesables, disfraces de motivos ocultos, expresiones fácticas de solidaridad de grupo— son, ante todo, mapas de una realidad social problemática y marcos para la creación de una conciencia colectiva» (Geertz, 1973: 201-207, 220; Ricoeur, 1986: 1-18). Una ideología económica o directiva, por tanto, ayuda a los economistas o a los empresarios y directivos a que comprendan cuál es su papel en el mundo y a encontrar justificaciones para su modo de actuar.

La distinción entre ideología y *mentalidad* también es analíticamente importante (Geiger, 1932: 77-79). El autoritarismo directivo, el paternalismo empresarial, el espíritu calculador o el afán prescriptivo son mentalidades (esto es, actitudes subjetivas, comportamientos, disposiciones), mientras que la organización científica, las relaciones humanas, el análisis estructural, el sistema monetarista o el keynesianismo son, entre otras cosas, ideologías o paradigmas de ideas (esto es, sistemas racionalizados de pensamiento). Un economista puede ser autoritario, paternalista, calculador o tener un afán prescriptivo, pero eso no prejuzga que sea monetarista o keynesiano. Por su parte, un directivo puede ser autoritario, paternalista o ambas cosas a la vez, sin que con ello se pueda determinar cuál de los paradigmas de organización de la empresa le parece más adecuado. En otras palabras, las mentalidades suelen definirse para una profesión en su conjunto, mientras que las ideologías son características de los distintos paradigmas o corrientes que compiten entre sí dentro de una profesión determinada.

Las ideologías y mentalidades empresariales o directivas han sido analizadas en profundidad en otros estudios (Bendix, 1956; Child, 1969; Guillén, 1992). Conviene repasar aquí el caso de las ideologías y mentalidades de los economistas. El premio Nobel de ciencia económica Kenneth J. Arrow ha dejado bien claro cuál es la mentalidad del experto económico en la

sociedad actual: «El economista profesional se considera a sí mismo como el guardián de la racionalidad, el atribuyente de racionalidad a los demás y el preceptista de racionalidad al mundo social» (Arrow, 1974: 16). Los economistas presentan un modo peculiar de ver el mundo, que parece generar admiración y poder de persuasión. Existen rasgos que diferencian al economista del resto de profesionales existentes en la actualidad. La mentalidad del experto económico puede separarse en tres componentes de cariz distinto: la mentalidad de *cálculo*, la mentalidad *prescriptiva* y la mentalidad de *imperialismo científico*.

Herederos de la tradición calculadora del Renacimiento, los expertos económicos contemporáneos enfocan, formalizan y resuelven los problemas de decisión económica mediante el empleo de técnicas de análisis, cálculo, estimación y simulación. Pero si bien a lo largo del siglo XVII se produce la aplicación de las matemáticas a la física y la astronomía —tras largos siglos de acumulación sistemática de datos y observaciones iniciada en la edad clásica—, los primeros sistemas de ideas económicas tienen un carácter humanista, carentes de la nueva rigurosidad positiva que confiere la formalización matemática, aunque el planteamiento de un Adam Smith o un John Stuart Mill sea mentalmente newtoniano. Habrán de pasar cien e incluso ciento cincuenta años desde la publicación de *La riqueza de las naciones* (1776) para que los economistas efectúen el salto, para algunos prematuro, hacia la matematización de su ciencia. Lo importante es, no obstante, que las operaciones con logaritmos, ecuaciones diferenciales, integrales y series de números se sofistican de modo considerable en el período anterior a la Revolución Francesa; completándose con la matemática estadística del siglo XIX. Hacia finales de esa centuria, los expertos económicos cuentan ya con un modelo teórico —el mercado competitivo— desarrollado hasta el punto de permitir el primer intento de formalización matemática, que se concreta en la aplicación del cálculo marginal. Es entonces cuando los economistas hacen suya la idea de Leibniz, *non disputemos, sed calculemus*: no discutamos, sino calculemos. El cálculo racional supuestamente puede eliminar la inconveniencia (y quizá ineficiencia) de la discusión y el disenso, si bien no queda claro si ese resultado sería lo más conveniente en una sociedad democrática.

Es tras la Segunda Guerra Mundial cuando se consolida definitivamente la mentalidad calculadora de los economistas con el desarrollo de la axiomática económica, la econometría, y la acumulación de datos sobre la magnitud y el funcionamiento de las economías nacionales. A esta segunda ola pertenece, asimismo, el trasvase de las técnicas cuantitativas de gestión de operaciones, investigación de mercados, estimación de demanda, análisis estratégico y finanzas aplicadas a las empresas que precisan vender en el mercado grandes cantidades de productos. Otro aspecto importante es la introducción del cálculo electrónico mediante computadores.

Las consecuencias de la mentalidad de cálculo son importantes: solamente se exploran y analizan aquellas variables que se pueden precisar,

medir; se restringe la concepción de la conducta humana mediante supuestos de partida de tal modo que encaje en el marco de una actuación racional, utilitaria y, por tanto, predecible; y se asume que los *managers* son personas calculadoras y omniscientes, contando con un dominio y una información perfecta de la realidad. El espíritu de cálculo mercantil, el determinismo newtoniano y las posibilidades del computador electrónico se unen para resultar en un tipo peculiar de experto económico, que es objeto de crítica por parte de otros estudiosos sociales al hablar de que «sufrimos hoy un empacho de economía o, mejor dicho, de economicismo (macroeconomía y econometría)», o al apuntar que existe un espíritu «economicista midelotodo» (De Miguel, 1988: 13-19; Guillén, 1989: 168).

Otro aspecto del quehacer calculador de los expertos económicos consiste en que sus predicciones, una vez hechas públicas, ejercen una influencia sobre los propios acontecimientos, pues los agentes económicos suelen estar al tanto de los pronósticos de los expertos. Un ejemplo interesante es la ocultación de cálculos sobre cambios en la coyuntura económica en el año de 1929 por el temor al posible efecto que pudieran tener esas predicciones sobre la propia coyuntura al alterar el clima de expectativas entre los agentes económicos.

Los profesionales de la economía formados en los principios neoclásicos sobre el funcionamiento del mercado competitivo tienden a *prescribir*, a indicar cuál es la línea de actuación adecuada dadas unas circunstancias. Esta mentalidad del economista no parece en sí criticable, y hay quien, como Lester Thurow, lo admite sin sonrojo alguno: «Además de profesores y eruditos, [los economistas] son unos predicadores» (Guillén, 1989: 169). Para George Stigler (1982, 1988), el economista es un «predicador». Existe, en cambio, una tendencia a presentar soluciones únicas e inevitables para los problemas económicos, tanto de las empresas como de la sociedad. Por desgracia, la frase «ésta es la única política económica posible» se repite con excesiva frecuencia. En general, el problema de la ciencia económica radica en el supuesto de que, dadas unas preferencias, solamente existe una manera óptima de disponer los medios económicos al alcance. Sin embargo, las personas, las familias, las empresas y las sociedades también tienen preferencias sobre los medios a emplear para alcanzar el fin ilustrado de la felicidad pública (Etzioni, 1988).

La tendencia de los economistas a extender sus puntos de vista calculadores y prescriptivos a los más variados ámbitos de la actividad humana manifiesta el tercer aspecto de su mentalidad, el *imperialismo científico*. La mentalidad profesional del economista se erige así en un arma en la lucha por conquistar nuevos campos de actuación ocupados por otras profesiones. Compañera de singladura de otras profesiones financiero-mercantiles y de otras ciencias sociales más divididas, menos exitosas en cuanto a explicación y poder predictivo y también menos formalizadas según el modelo matemático newtoniano, la economía ha desplegado su aparato

axiomático y matemático a lo largo y ancho del dominio de las ciencias sociales (Hirsch *et al.*, 1987). Los campos concretos de expansión incluyen: la *sociología*, con los modelos económicos de demografía, capital humano (sanidad, educación y experiencia laboral), decisiones familiares, problemas de adicción, crimen y marginación social, y discriminación económica y social; la *ciencia política*, con la formalización de los sistemas de voto, el análisis del poder mediante la teoría de juegos, el estudio de la lógica de la acción colectiva, la competición entre partidos políticos y la formulación de agendas temáticas, y, últimamente, con la investigación de las organizaciones y las instituciones; el *derecho y la legislación*, con los análisis económicos de las cláusulas contractuales, así como de los costes de las leyes y los procedimientos legales; los *bienes y servicios públicos*, haciéndonos creer que todo el mundo parece quiere disfrutar de ellos a costa ajena (Marwell y Ames, 1981); la *administración de empresas*, con el estudio de los problemas de organización interna, las finanzas, la investigación de mercados, y la dirección estratégica y análisis de competidores; la *ingeniería*, con el estudio del transporte y el urbanismo; la *ecología*, mediante la evaluación de los efectos externos, los límites al crecimiento y los daños al medio ambiente desde una óptica utilitarista; el *subdesarrollo*, con la formulación de modelos del más refinado etnocentrismo; la *desigualdad*, con el desarrollo de las medidas de distribución del bienestar y la renta; el *sector sanitario*, con el análisis de la rentabilidad de las distintas tecnologías y tratamientos médicos, y la gestión hospitalaria; y la *historia*, con la aplicación de la teoría neoclásica y los métodos cuantitativos a la indagación del pasado económico. Se trata, por tanto, de unos profesionales que aplican su mentalidad calculadora y prescriptiva a campos cada vez más diversos.

Un aspecto irónico de la mentalidad del economista actual es la huida de la realidad económica concreta mediante la abstracción teórico-matemática y la sofisticación econométrica (Hirsch *et al.*, 1987). Varios economistas pertenecientes a distintas escuelas de pensamiento atacan esta tendencia sin vacilar. Wassily Leontief (1971: 3), premio Nobel en 1973, escribe que «en ningún otro campo de la investigación empírica se ha usado un aparato estadístico tan sofisticado con resultados tan dispares». En una carta a la redacción de la revista norteamericana *Ciencia*, Leontief (1982: 104) se queja de nuevo: «Página tras página de las revistas económicas profesionales aparece llena de fórmulas matemáticas que conducen al lector desde supuestos de partida más o menos plausibles, pero totalmente arbitrarios, hasta conclusiones teóricas establecidas con precisión pero que resultan irrelevantes.» John Kenneth Galbraith (1987: 285) y Donald McCloskey (1985: 70) coinciden al pensar que la tendencia a la complicación matemática se origina en el deseo de crear fascinación, de emular a otras ciencias como la física y de mantener a raya a los intrusos de otras profesiones, tal y como ya teorizara el sociólogo Harold Wilensky (1961: 148-149). El debate sobre la «irrelevancia» de la teoría económica actual es

considerable (Kuttner, 1985; Thurow, 1983; Balogh, 1982; Bell y Kristol, 1981; Hutchinson, 1978; Lekachman, 1976). Robert Solow comenta, a propósito de la limitada y matemática visión de la ciencia económica, que se puede comparar al economista con un borracho quien, tras extraviar sus llaves, las busca testarudamente al lado de una farola, puesto que ahí, al menos, hay luz. Sin embargo, el profesor de Chicago Robert Lucas (1987: 35) sostiene, en un respiro que concede al lector entre ecuación y ecuación, que «la técnica matemática es interesante para los técnicos, justo lo que debemos ser [los economistas] si es que queremos resultar útiles».

La huida de la realidad por parte de los economistas académicos anglosajones la ejemplifica Paul Samuelson al afirmar que «a largo plazo, el erudito económico trabaja para percibir la única compensación que merece la pena —el aplauso de los propios economistas» (Guillén, 1989: 128). Esta toma de postura preocupa a Leontief (1982: 197), puesto que son los economistas académicos replegados sobre sus propias abstracciones los que están educando a las nuevas generaciones. De hecho, una encuesta realizada entre estudiantes de economía en seis de las universidades punteras de los Estados Unidos (Chicago, Columbia, Harvard, Massachusetts Institute of Technology, Stanford y Yale) demuestra que más de un tercio piensa que la economía neoclásica *no* es muy relevante para comprender el mundo actual. Los estudiantes se quejan, además, del énfasis excesivo en la preparación matemática y técnica, que acarrea el desdén de la contrastación empírica de las teorías. Se muestra también una preocupación por el descuido del conocimiento específico sobre la realidad de las economías de los distintos países y por la recopilación rigurosa de datos. De entre todos los estudiantes entrevistados, los de Chicago parecían más seguros de la ciencia económica, quizá por su mayor aquiescencia con las ortodoxias del credo neoclásico y monetarista (Colander y Klammer, 1987). Si bien cerca de un centenar de estudiantes españoles de postgrado en economía se encuentra a finales de los años ochenta en Estados Unidos y en Inglaterra (y otros tantos trabajan ya en España tras haber conseguido una titulación en uno de esos dos países), la profesión económica española parece haber quedado al margen de las tendencias de pérdida de prestigio y de huida de la realidad que aquejan a los economistas de los países anglosajones.

Es obvio que la mentalidad del economista introduce sesgos selectivos. Otros profesionales (incluidos las sociólogas y los sociólogos) también se enfrentan al mismo problema. Los sesgos mentales de los expertos profesionales se ven exacerbados a menudo con ciertas propensiones ideológicas. La *ideología* es, no cabe duda, parte consustancial de todo paradigma de conocimiento profesional. Se pueden encontrar economistas defendiendo la más implacable regulación estatal de los asuntos económicos y economistas postulando la libertad de mercado; expertos que recalcan la necesidad de lograr la eficiencia a expensas de la distribución equitativa y otros partidarios de la prelación inversa. Esta paradoja para el profano no

lo es menos para quien se proponga averiguar las razones subyacentes. La imposibilidad de llegar a conclusiones aceptables sobre tamañas discrepancias conduce a pensar que la ideología impregna los puntos de vista, los enfoques, de quienes —desde la ortodoxia del mercado competitivo— emiten juicios sobre por qué los agentes económicos se comportan de cierta manera y sobre el modo de influir sus conductas en provecho de la comunidad.

El debate sobre el contenido ideológico de la ciencia económica es ya prolongado y ha atraído a insignes economistas, como Heilbroner, Myrdal, Schumpeter, Solow y Stigler. Joseph Schumpeter (1949) dedica su discurso presidencial ante la Asociación Americana de Economía a esta cuestión, señalando que todas las ciencias incurren en el sesgo ideológico de la elección de problemas a investigar y de aproximaciones científicas a los mismos. La ciencia económica, en tanto ciencia social, está sujeta, según Schumpeter, a la formulación de preferencias sobre sus objetivos, produciendo recomendaciones de política que son en esencia ideológicas. Se dibuja, sin embargo, una divisoria entre lo que se entiende como ciencia y lo que es aplicación política; aunque tenue, esa línea permite un progreso independiente del conocimiento. De la misma opinión es Leonard Silk (1976), quien sostiene que, aunque la ciencia económica no tiene por qué incluir juicios de valor, los economistas contemporáneos destacados, desde Keynes hasta Friedman, Galbraith o Samuelson, adoptan posiciones ideológicas, sobre todo a la hora de definir cuál ha de ser el papel del Estado en la organización económica de la sociedad. El premio Nobel Robert Solow (1970) claudica también al admitir que la elección de objetivos de política macroeconómica es ideológica, aunque la ciencia económica como tal debe intentar potenciar su carácter científico o amoral.

Existen otros autores que aceptan sin miramientos el carácter ideológico de la economía. Son bien conocidos los puntos de vista de Friedrich von Hayek (1955) sobre la parcialidad política, social y moral de la ciencia económica, a la que identifica dentro de las ciencias sociales: actividades indagadoras que más que ser científicas son *cientificistas*, esto es, pretenden ser científicas. Esta tesis posibilista, próxima al pensamiento del economista sueco Gunnar Myrdal (1973: 133-157), es de carácter bien distinto a la abanderada por George Stigler en un controvertido artículo (1959). Postula este premio Nobel de la Universidad de Chicago que el estudio de la economía, tal y como se plantea desde la ortodoxia de la teoría económica de la postguerra, convierte a quien lo acomete en una persona conservadora, entendiendo por tal a quien considera que el sistema de competencia privada es el ideal para resolver los problemas económicos. El experto económico, según Stigler, subraya las virtudes de los sistemas de precios competitivos, apuntando de paso aquellas circunstancias o actuaciones que inhiben su efectividad y eficiencia. El economista profesional cree con firmeza que el mercado en competencia no puede sustituirse de modo

provechoso por otro modelo de organización económica (Wolfelsperger, 1983).

Un tercer grupo de economistas relacionan los supuestos de la ciencia económica sobre el comportamiento individual con su inclinación política y moral. Robert Heilbroner (1973) defiende con firmeza la idea de que los supuestos de racionalidad y la búsqueda de la máxima utilidad individuales prejuzgan todas las explicaciones derivadas a partir de ellos, construyéndose una imagen particular del mundo. Todas las políticas económicas fundamentadas sobre las explicaciones ortodoxas de la ciencia económica son, por tanto, ejercicios cargados de juicios de valor, lejos de un espíritu positivo y neutral. Heilbroner concluye que no es justificable el hecho de que los economistas propongan sus puntos de vista como científicos, cuando los supuestos de partida rezuman valoraciones específicas sobre el comportamiento social.

CONCLUSION

Este artículo ha partido de la observación de que el medio en que se desenvuelven las profesiones en la sociedad contemporánea se encuentra dominado por las grandes empresas y el Estado. Además, numerosas ocupaciones y profesiones se dividen el trabajo experto disponible. La lucha por acaparar esferas de actuación se libra en el terreno de la enseñanza universitaria, la legislación estatal, la opinión pública y la creación y reproducción de un conocimiento profesional abstracto y exclusivo. El caso de las ocupaciones y profesiones económicas españolas ha ilustrado todos y cada uno de esos puntos. Desde 1947, el ascenso de los economistas con licenciatura universitaria en ciencias económicas y empresariales ha desplazado de ciertos campos de actuación a otros profesionales como los abogados, los sociólogos, los politólogos o los profesionales sanitarios. Otras ocupaciones y profesiones económicas se han visto también afectadas directamente. La teoría sistémica y ecológica de Abbott (1988) se ve, pues, confirmada en gran parte de sus aspectos.

Pero este artículo ha avanzado en otra dirección crucial en el desarrollo de las profesiones y en la dinámica del sistema de división del trabajo experto en las sociedades actuales. Se trata de las mentalidades e ideologías profesionales. Las mentalidades suelen caracterizar a un grupo profesional en su conjunto (tal como la profesión de economista) y sirven para diferenciarle de otras profesiones. El estudio de las mentalidades profesionales resulta esencial a la hora de analizar las luchas entre grupos profesionales por controlar esferas de actuación. Las ideologías profesionales suelen definirse más bien *dentro* de cada profesión, dando lugar a luchas internas por el control de la profesión. El estudio tanto de las mentalidades como de las ideologías profesionales es fundamental para entender la dinámica de

poder y cambio en el sistema de profesiones. Es de desear, además, que este tipo de análisis se realice desde una perspectiva histórica y comparada.

BIBLIOGRAFÍA

- ABBOTT, Andrew (1988): *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*, Chicago: The University of Chicago Press.
- ARROW, Kenneth J. (1974): *The Limits of Organization*, Nueva York: W. W. Norton.
- BALOGH, Thomas (1982): *The Irrelevance of Conventional Economics*, Nueva York: Liveright.
- BELL, Daniel, y KRISTOL, Irving (eds.) (1981): *The Crisis in Economic Theory*, Nueva York: Basic.
- BELTRÁN, Miguel (1977): *La élite burocrática española*, Barcelona: Ariel.
- BELTRÁN VILLALVA, M., y RODRÍGUEZ CABRERO, G. (1987): «La opinión de los colegiados sobre "Economistas" y las actividades del colegio», *Economistas*, 27: 54-60.
- BENDIX, Reinhard [1956] (1974): *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*, Berkeley, California: University of California Press.
- BLANCO, C. (1988): «Todos empresarios: La gran escapada de la juventud hacia Económicas y Empresariales», *El País Educación* (27 septiembre): 1, 4-5.
- BRINT, Steven (1990): «Rethinking the policy influence of experts: From general characterizations to analysis of variation», *Sociological Forum*, 5 (3): 361-385.
- CHILD, John (1969): *British Management Thought*, Londres: George Allen and Unwin.
- COATS, A. W. (ed.) (1981): *Economists in Government: An International Comparative Study*, Durham, Carolina del Norte: Duke University Press.
- (1986): *Economists in International Agencies: An Exploratory Study*, Nueva York: Praeger.
- COATS, A. W., y COATS, S. E. (1973): «The changing social composition of the Royal Economic Society, 1890-1960, and the professionalization of British economics», *British Journal of Sociology*, 24 (2): 165-187.
- COLANDER, D., y KLAMER, A. (1987): «The making of an economist», *Journal of Economic Perspectives*, 1 (2): 95-111.
- DE LA SIERRA, Fermín; CABALLERO, Juan José, y PÉREZ ESCANILLA, Juan Pedro (1981): *Los directores de grandes empresas españolas ante el cambio social*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- DE MIGUEL, Amando (1988): *España oculta: La economía sumergida*, Madrid: Espasa-Calpe.
- ETZIONI, Amitai (1988): *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Nueva York: Free Press.
- FABRA UTRAY, J. (1987): «Pasado, presente y futuro del Colegio de Economistas de Madrid», *Economistas*, 25: 10-11.
- FREIDSON, Eliot (1986): *Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- GALBRAITH, John Kenneth (1987): *Economics in Perspective: A Critical History*, Boston: Houghton Mifflin.
- GEERTZ, Clifford (1973): *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*, Nueva York: Basic.
- GEIGER, Theodor (1932): *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes: Soziographischer Versuch auf Statistischer Grundlage*, Stuttgart: Ferdinand Enke.
- GUILLÉN, Mauro F. (1989): *La profesión de economista: El auge de economistas, ejecutivos y empresarios en España*, Barcelona: Ariel.
- (1990): «Profesionales y burocracia: Desprofesionalización, proletarización y poder profesional en las organizaciones complejas», *REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLÓGICAS*, 51 (julio-septiembre): 35-51.
- (1992): *States, Professions, and Organizational Paradigms: A Cross-National Study of Scientific Management, Human Relations, and Structural Analysis* (tesis doctoral), New Haven, Connecticut: Yale University Graduate School.

- HAYEK, Friedrich A. von (1955): *The Counter-Revolution of Science. Studies in the Abuse of Reason*, Nueva York: The Free Press of Glencoe.
- HEILBRONER, R. L. (1970): «On the limited "relevance" of economics», *The Public Interest*, 21: 80-93.
- (1973): «Economics as a "value-free" science», *Social Research*, 40 (1): 129-143.
- HIRSCH, P.; MICHAELS, S., y FRIEDMAN, R. (1987): «"Dirty hands" versus "clean models": Is sociology in danger of being seduced by economics?», *Theory and Society*, 16: 317-336.
- HUTCHINSON, Terence W. (1977): *Knowledge and Ignorance in Economics*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- KOONTZ, H. (1961): «The management theory jungle», *Academy of Management Journal*, 4 (3): 174-188.
- (1980): «The management theory jungle revisited», *Academy of Management Review*, 5 (2), 175-187.
- KUTTNER, R. (1985): «The poverty of economics», *The Atlantic Monthly*, 255 (2): 74-84.
- LAGUNA, Francisco (1977): *El economista, la sociedad y la profesión*, Madrid: Ayuso.
- LEKACHMAN, Robert (1976): *Economists at Bay: Why the Experts Will Never Solve Your Problems*, Nueva York: McGraw-Hill.
- LEONTIEF, W. (1971): «Theoretical assumptions and nonobserved facts», *American Economic Review*, 61 (1): 1-7.
- (1982): «Academic economics», *Science*, 217 (4555): 104, 107.
- LUCAS, Robert E. (1987): *Models of Business Cycles*, Londres: Basil Blackwell.
- MARTÍNEZ, Robert Esteban (1984): *Business Elites in Democratic Spain* (tesis doctoral), New Haven, Connecticut: Yale University Graduate School.
- MARWELL, G., y AMES, R. E. (1981): «Economists free ride, does anyone else?», *Journal of Public Economics*, 15: 295-310.
- MCCLELLAND, Charles E. (1991): *The German Experience of Professionalization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MCCLOSKEY, Donald N. (1985): *The Rethoric of Economics*, Madison: Wisconsin: The University of Wisconsin Press.
- MINISTERIO DE TRABAJO (1980): *Situación actual y perspectivas de empleo de los Doctores y Licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales*, Madrid: Ministerio de Trabajo.
- MYRDAL, Gunnar (1973): *Against the Stream: Critical Essays in Economics*, Nueva York: Pantheon.
- RICOEUR, Paul (1986): *Lectures on Ideology and Utopia*, Nueva York: Columbia University Press.
- SCHUMPETER, Joseph (1949): «Science and ideology», *American Economic Review*, 39 (2): 345-359.
- SILK, Leonard S. (1976): *The Economists*, Nueva York: Basic.
- SOLOW, R. M. (1970): «Science and ideology in economics», *The Public Interest*, 21: 94-107.
- (1980): «Does economics make progress?», *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, 36 (3): 13-31.
- STIGLER, George J. (1959): «The politics of political economists», *Quarterly Journal of Economics*, 73 (4): 522-532.
- (1982): *The Economist as Preacher and Other Essays*, Chicago: The University of Chicago Press. Existe traducción al castellano (Barcelona: Folio, 1987).
- (1988): *Memoirs of an Unregulated Economist*, Nueva York: Basic.
- THURLOW, Lester C. (1983): *Dangerous Currents: The State of Economics*, Nueva York: Random House.
- TRÍAS FARGAS, Ramón, y PUIG BASTARD, Pedro (1972): *Las condiciones de trabajo de los economistas españoles: El empleo y la remuneración de los licenciados en ciencias económicas*, Barcelona: Sirven Sae.
- WHITLEY, R. (1984a): «The development of management studies as a fragmented adhocacy», *Social Science Information*, 23 (4-5): 775-818.
- (1984b): «The scientific status of management research as a practically-oriented social science», *Journal of Management Studies*, 21 (4): 369-390.

- WILENSKY, H. L. (1964): «The professionalization of everyone?», *American Journal of Sociology*, 70: 137-158.
- WOLFELSPERGER, A. (1983): «Contenido ideológico de la ciencia económica», *Hacienda Pública Española*, 80: 225-243.