

# Estrategias de desarrollo y políticas públicas en América Latina

## El eslabón perdido de la confianza social o cómo sacar provecho de la historia

Alfonso Dingemans<sup>1</sup>

### Resumen

Las estrategias de desarrollo deben ser traducidas a políticas públicas concretas. En el artículo se mostrará que en América Latina su aplicación se ha caracterizado por una considerable rigidez. En lugar de este dogmatismo propongo introducir más pragmatismo a través del uso de un criterio de evaluación, la confianza social. Se aplicará este instrumento a dos políticas públicas concretas: el fomento del sector empresarial y de las exportaciones.

Palabras clave: Políticas públicas, confianza social, pragmatismo, desarrollo.

## Development and public policy strategies in Latin America

### The missing link of social trust or how to take advantage from history

### Abstract

Development strategies have to be translated into concrete public policies. In this article it will be shown that in Latin America its application can be characterized by a considerable degree of rigidity. Instead of this dogmatism, I propose to introduce more pragmatism in the form of a new evaluation criterion, social trust. This will be applied into two specific public policies: the promotion of both business and export sectors.

Keywords: Public Policy, social trust, pragmatism, development.

---

<sup>1</sup> Se agradece la invitación y el apoyo del profesor César Ross y los comentarios útiles de un evaluador anónimo. Este artículo fue publicado en el marco de una investigación post-doctoral realizada en el Doctorado en Estudios Americanos-IDEA, Universidad de Santiago de Chile que cuenta con el financiamiento MECESUP2 UCH0602.

## Introducción

Desde el nacimiento de los Estados-nación, los gobiernos centrales intentan maximizar la riqueza de sus naciones. Lo que se entiende por riqueza –o progreso material– y la manera en que se espera alcanzarla ha diferido a lo largo del tiempo y ambas definiciones suelen encontrar su raíz en un paradigma teórico. Estos elementos en conjunto, inspirados en algún referente teórico, llamaremos *estrategia de desarrollo*. Para alcanzar el progreso material, u otros fines secundarios y/o más concretos, típicamente se hace uso de ciertos instrumentos (medios), siendo los más importantes las políticas públicas. En otras palabras, llamaremos estrategia de desarrollo a un conjunto de políticas públicas operando en sintonía para alcanzar un objetivo común.

Más específicamente, las políticas públicas son las herramientas que se proponen para sortear problemas concretos que enfrentan gobiernos y entes del sector sin fines de lucro (Ellwood y Smolensky, 2001:12563) para alcanzar cierto fin. En ese sentido, el ciclo de las políticas públicas consiste en (1) el diseño de una política (a menudo inspirado por un modelo teórico o una ideología), (2) la implementación de una política (la puesta en práctica), (3) la evaluación de aquella política (puesto que los resultados esperados y obtenido rara vez coinciden), y (4) los ajustes introducidos a la política original (para mejorar la eficiencia y eficacia de la política). Esto sugiero que en

realidad la evaluación de la eficacia<sup>1</sup> y su posterior ajuste de pronto se convierten en las piezas esenciales de la dinámica de una estrategia de desarrollo, lo que nos obliga a tipificar la dinámica del proceso, específicamente a partir de la importancia relativa que se da a la teoría y a la evidencia. Por ejemplo, se puede tomar una teoría de forma muy literal y creer ciegamente en sus predicciones y mantener prácticamente inalteradas las políticas públicas que componen la estrategia de desarrollo –lo que llamaremos dogmatismo–, o bien se puede tomar sus predicciones con más pragmatismo, introduciendo los cambios necesarios en las políticas públicas a partir de una evaluación continua de sus resultados –aun cuando eso signifique contradecir los postulados de la teoría que originalmente las originó. Cabe mencionar que entre la postura dogmática y la pragmática existe una infinidad de puntos intermedios.

En este artículo intentaré mostrar, repasando brevemente la historia económica de América Latina enfocada en las estrategias de desarrollo, y las políticas públicas usadas como su principal instrumento, que la tendencia ha sido utilizar las ideas, nociones y teorías de desarrollo económico de forma *dogmática* (rígida), donde se creía que la implementación de una estrategia era suficiente para obtener los resultados a largo plazo, y donde una desviación respecto a la teoría era considerada una herejía. Esta rigidez en la implementación de las es-

---

<sup>1</sup> Por eficiencia entenderemos el cumplimiento del objetivo de una institución.

trategias lleva a la idea de que el desarrollo económico es un proceso auto sostenido y que para “echar a andar la máquina” basta un *big push* inicial, después de lo cual se puede confiar en el piloto automático. En las últimas décadas, además, se ha añadido el problema de la ausencia de objetivos claros de largo plazo, lo que entorpece la correspondencia entre el fin y sus medios para alcanzarlo y por ende también su evaluación.

Las consecuencias de esta forma de hacer políticas públicas son bastante negativas. Sin ir más lejos, no es lo mismo introducir frecuentemente cambios pequeños sobre un período extendido que aplicar un gran cambio. De hecho, la acumulación en el tiempo de desequilibrios genera un clima de incertidumbre, de incredulidad, o incluso de desconfianza en la eficacia de las políticas, todo lo cual hace necesario un cambio aún mayor para restablecer el equilibrio, lo que en la literatura económica se conoce como el efecto de *overshooting* (Romer, 2005).

Lo anterior explica en gran medida el patrón observado en América Latina de crisis seguidas por cambios radicales: la combinación de dogmatismo ideológico con considerable rigidez en la implementación de estrategias de desarrollo pospone los cambios en las políticas públicas, hasta que sólo un cambio radical en ellas puede restablecer el equilibrio (y ofrecer una salida a la crisis). A menudo, ese cambio radical sólo es compatible con un cambio radical en la ideología subyacente, entorpeciendo así el proceso de aprendizaje.

A pesar de esta constante histórica, existen

actualmente al menos tres casos en América Latina que han tomado un camino diferente. Brasil, Chile y México han intentado introducir (tímidamente) cambios menores o mayores al esqueleto básico de la economía de mercado, sin renunciar a ella, para intentar cerrar la brecha entre los resultados efectivos y los esperados, sobre todo en materia social, y que probablemente han iniciado el fructífero camino del aprendizaje social. Sin embargo, en este artículo argumentaré que este pragmatismo puede ser formalizado o institucionalizado de mejor manera al incluir la confianza social como criterio de evaluación a largo plazo del desempeño económico de un país.

En tercer lugar, mostraré que el pragmatismo entendido de esa forma puede dar luces respecto a cómo se puede profundizar o mejorar las instituciones propias de una economía de mercado, ahora que éstas evidenciaron una robustez bastante adecuada a raíz de la crisis mundial de 2008. Específicamente, argumentaré que un pilar importante de una (futura) estrategia de desarrollo debiera ser el fomento de la asociatividad entre los agentes económicos. Esto se traduce en dos medidas específicas. En primer lugar, el énfasis actual en el empresario individual como motor del emprendimiento debería ser cambiado por aquél en la *empresa*, una idea que remonta a la obra de Schumpeter (1934). En segundo lugar, el mayor valor agregado a las exportaciones no se debe buscar primariamente a través de ambiciosos programas de industrialización, sino de programas sectoriales, o individuales, que permitan ensayar y

mejorar la capacidad de coordinación entre el sector público y privado. Estas dos medidas anteriores sugieren que la inclusión de la confianza como indicador del desarrollo económico introducirá necesariamente un mayor nivel de pragmatismo en la implementación de las políticas públicas en América Latina, lo cual constituye un avance respecto al acostumbrado dogmatismo.

La organización del trabajo es la siguiente. Primero se presentará un breve recorrido por la historia económica desde la Independencia hasta la actualidad. Después se resumirán sus lecciones más importantes para definir algunos principios que debieran estar presentes en una estrategia de desarrollo futuro. En las siguientes dos secciones se abordarán dos aplicaciones de estos principios, a saber el fomento de las empresas más que de los empresarios individuales y de las exportaciones con mayor valor agregado a través de políticas sectoriales más que sistémicas (programas de industrialización). En la última se concluye.

## 1. Paradigmas de desarrollo en América Latina<sup>2</sup>

### Antecedentes del pensamiento económico

La primera vez que se puede hablar de una estrategia de desarrollo es con el auge de las políticas *mercantilistas* en el siglo XVI. Si bien esta corriente del pensamiento económico nunca logró una

<sup>2</sup> Esta sección se basa en cuanto a las ideas del pensamiento económico en Ekelund y Hébert (1992) y Blaug (1980, 1987).

consistencia y homogeneidad teórica suficiente, coinciden en definir la riqueza de una nación como la tenencia de metales preciosos, y la protección y expansión del poder político y económico (casi inseparables en esta visión) como pilares centrales de su estrategia de desarrollo. Como resultado se diseñaron políticas públicas que hoy en día se conocen como "nacionalistas" o "proteccionistas", puesto que dificultaban las importaciones (salida de riqueza) y facilitaban las exportaciones (entrada de riqueza). La ilusión imposible de impedir la salida de riqueza, una inconsistencia denunciada ya por David Hume, obligaron a los Estados a reforzar su estrategia de desarrollo con un sinnúmero de regulaciones e intervenciones (políticas públicas), que tuvieron su expresión por excelencia en el colbertismo<sup>3</sup> francés en el siglo XVII.

Los excesos de esta estrategia engendraron numerosos críticos, siendo el más conocido Adam Smith (1776/1996), el padre de la economía moderna. Smith postula que la riqueza de una nación se mide por su productividad, y que la fuente de riqueza estaría en la especialización acompañada del intercambio en mercados libres.

En oposición al argumento hobbesiano del *Leviatán*, Smith argumentaba que la ausencia de un Estado no llevaría necesariamente al caos o la anarquía. La conducta humana posee varios mecanismos de autorregulación, siendo la más conocida la *mano invisible* como producto de

<sup>3</sup> Llamado así por Jean-Baptiste Colbert, el ministro de finanzas de Luis XIV y autor intelectual de la aplicación de la idea económica mercantilista a la organización del Estado.

la competencia entre diferentes agentes económicos en un mercado que impide que algún agente económico ostente poder de mercado. La defensa del *laissez-faire* se explicaría en consecuencia porque las diversas regulaciones y prohibiciones mercantilistas estarían sofocando las oportunidades de comercio y beneficiando a pequeños grupos de agentes económicos con poder de mercado.

Con diferentes matices, y sin ser sinónimos, los liberales clásicos y los neoliberales otorgan a las políticas públicas principalmente el papel de apoyar a la actividad privada. A modo de ejemplo, se creía que intervenir en una crisis económica era un derroche irresponsable de recursos, dado que en el largo plazo toda economía vuelve al equilibrio por sus propias fuerzas. Esta idea se ve con mayor claridad en la primera ola de globalización, que significó para América Latina dar sus primeros pasos en la construcción de una economía de mercado moderna.

### 1.1 La primera ola de globalización (1870-1930)<sup>4</sup>

En América Latina, a mediados del siglo XIX, la gran mayoría de las independizadas colonias habían logrado cierto grado de orden, aunque frágil, por lo que se dedicarían ahora a conseguir el progreso mediante la inserción en la economía mundial. Específicamente, se basó en la exportación de materias primas y la

<sup>4</sup> Estas secciones se basan en Ffrench-Davis, Muñoz y Palma (1997).

importación de factores productivos claves: el trabajo (en la forma de inmigrantes) y el capital (siendo la construcción de las diversas redes ferroviarias paradigmática).<sup>5</sup>

Sin embargo, la imagen un tanto ingenua de las bondades del “mundo exterior” que sostenía el paradigma liberal sufrió su primera fisura cuando las reglas del comercio internacional cambiaron a favor de algunos y en consecuencia en desmedro de otros. Después, la Gran Depresión de 1929 introdujo y agudizó las desigualdades socioeconómicas, las cuales —en conjunto con la incorporación política de los sectores más populares— hacían siempre menos sostenible el *laissez-faire* y la espera a que la economía volviera por sus propias fuerzas al equilibrio. Como diría el economista John Maynard Keynes, en el largo plazo todos estaremos muertos. Su crítica se transformaría en un paradigma económico (aunque también de raíz liberal), fundado en el principio que existe una función activa para el Estado en materia económica y social. La característica más importante es el nacimiento del Estado empresario y la proliferación de mecanismos de regulación e intervención, que ha recibido el nombre de *Dirigismo* (Lal, 2002)<sup>6</sup>. Si bien el keynesianismo influyó profundamente las estrategias y políticas públicas de la post-guerra en

<sup>5</sup> El tercer factor productivo, la tierra, también conoció una expansión notable en varios países, sobre todo en el Conosur con la “Pacificación” de la Patagonia. Otro aspecto del desarrollo doméstico de la economía de mercado fue la monetización del trabajo. Si la inserción económica causó el desarrollo doméstico de una economía de mercado o viceversa queda por verse.

<sup>6</sup> En Yergin y Stanislaw (1998) se encuentra un buen recuento de cómo se desarrolló el pensamiento económico en el siglo veinte hasta el consenso a favor del libre mercado.

todo el mundo (caracterizadas por el nacimiento de los diversos regímenes de bienestar), en América Latina la raíz teórica fue más “radical”.

## 1.2 El proceso de industrialización autárquica (1930-1980)<sup>7</sup>

En América Latina, el optimismo exacerbado comenzó a ser reemplazado por un pesimismo exacerbado, alimentado por la supuesta evidencia estadística encontrada que mostraría que el comercio internacional no estaba beneficiando a América Latina por la caída en sus términos de intercambio (Singer, 1950, y Prebisch, 1949). Como solución al deterioro en los términos de intercambio, Prebisch planteó la necesidad de que los países se industrializaran –o intensificaran el proceso de industrialización (Haber, 2005)–, retirándose de los mercados mundiales. Es decir, el desarrollo *hacia adentro*, una estrategia que formalmente se conoce como la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y que tuvo respaldo teórico tanto en corrientes neo-marxistas (Teoría de la Dependencia) como en las más tradicionales (Teoría de la Modernización, y la obra de Alexander Gerschenkron, 1962, y Albert Hirschman, 1958).

Así, el desarrollo económico se veía como un proceso teleológico (con un fin determinado o fijo), siendo la industrialización una de sus fases necesarias, si no últimas. El

esfuerzo de los gobiernos debía enfocarse en cómo acelerar dicho proceso, una idea completamente compatible con el enfoque general keynesiano favorable a la intervención. Siguiendo esta lógica, dado que el comercio internacional supuestamente lo retrasaba, lo mejor que se podía hacer como país era apostar a la autosuficiencia o independencia económica y a través de la industrialización refugiarse en la autarquía.

La ISI no es buena o mala intrínsecamente. El referente paradigmático actual del mundo en vías de desarrollo, el Este Asiático, también la aplicó, pero a diferencia de América Latina sí expuso sus industrias a la competencia internacional. En América Latina, sin embargo, no hubo ese pragmatismo en la evaluación de los costos y beneficios del comercio internacional. Se optó por la autarquía sin la intención a volver a ser parte de los mercados mundiales. Esa obstinación exacerbó las fallas de la ISI y llevó la intervención estatal a niveles surrealistas. La fe en la tecnocracia hizo creer que el Estado era capaz de resolver cualquier problema, creando de paso una maraña de reglas y regulaciones, acompañada de corrupción, clientelismo y *rent-seeking*. Pero además se creía que el desarrollo se alcanzaría construyendo más fábricas, escuelas y hospitales (el *big push*) sin prestar suficiente atención a las reglas del juego.

Ya en la década de los sesenta, el financiamiento de la ISI estaba en graves problemas, y si bien la Crisis del Petróleo alivió momentáneamente la necesidad por divisas, el endeudamiento exterior colocó una bomba de tiempo en el seno de las econo-

<sup>7</sup> Para un buen resumen de las diferentes teorías de desarrollo de la post-guerra, véase por ejemplo Willis (2005).

mías latinoamericanas, la que explotó a inicios de los ochenta cuando el aumento en la tasa de interés en Estados Unidos convirtió la deuda externa en impagable. La cesación de pagos de México iniciaría la así llamada Década Perdida en América Latina. El caos económico era el momento propicio para introducir grandes cambios (Edwards, 1995). Esta vez, la excesiva confianza en la eficacia y eficiencia del Estado fue reemplazada por una igual excesiva confianza en las capacidades del mercado.

### 1.3 Las reformas estructurales y el Consenso de Washington (1980-2000)

El Consenso de Washington (resumido en Williamson, 1990) prescribe ciertas reformas económicas que se mueven a lo largo de tres ejes estratégicos, la privatización de empresas (el fin del Estado empresario), la liberalización de los mercados (el fin de los controles de precio) y la apertura de la economía (el fin del proteccionismo). En su conjunto, constituyen un verdadero tratamiento de choque, considerando el quiebre dramático que significan con la institucionalidad creada durante los cincuenta años anteriores. El Estado habría sofocado al mercado, y ahora el Estado debía reducirse para liberar a las fuerzas de mercado. Las políticas públicas volvieron a regirse por el principio del *laissez-faire*, aunque no idéntico al decimonónico<sup>8</sup>. Se aban-

<sup>8</sup> En algunos aspectos propone menos intervención, como en la oferta de servicios públicos, en otros aspectos propone más intervención, como en la oferta de cierta protección social.

donó la creencia que el Estado pudiera tomar control de los procesos de desarrollo. Esta capacidad le fue devuelta al mercado. Las políticas públicas debieran apoyar, y no intervenir, en la conformación libre de equilibrios en los mercados. A diferencia de la visión teleológica de antaño, la visión neoliberal abandonó las "grandes narrativas" a favor de la optimización a corto plazo de políticas públicas compartimentalizadas en pos del crecimiento económico. De esta manera, se deja el cómo crecer en manos del mercado.

También las élites latinoamericanas compartían esta visión (Yergin y Stanislaw, 1998). Uno por uno, todos los países de América Latina comenzaron a reformar sus economías —con mayor o menor dogmatismo— bajo un exagerado optimismo en el funcionamiento de los mercados en general y en los mercados mundiales en particular. La segunda ola de globalización comenzaría alrededor de 1990 y, al igual que en la primera, la (re)inserción de los países latinoamericanos se caracterizaría por la exportación de bienes primarios sin mayor valor agregado, siendo ésta el principal motor de desarrollo.

La liberalización de las fuerzas de mercado tuvo, casi sin excepciones, un positivo efecto a corto plazo. Varias economías latinoamericanas crecían a tasas sin precedentes. Así, Chile y Argentina alcanzaron a crecer cercano al 10% durante algunos años en los noventa. Los "felices noventa" (Stiglitz, 2003), empero, ocultaron las consecuencias de utilizar un programa de estabilización

como uno de desarrollo, y de haberlo vendido electoralmente como tal (Stokes, 2001).

## 1.4 El viraje a la izquierda (desde 2000): pragmatismo versus dogmatismo

La confusión entre estrategia de desarrollo y programa de estabilización por un lado, y el optimismo exagerado en las capacidades del mercado por otro fomentaron la creencia en el crecimiento económico automático. Esta ilusión se destrozaría dramáticamente con la Crisis Asiática. La ausencia de redes sociales de pronto hizo sentir sus costos a la luz del alto desempleo. Con mayor o menor justificación, los ciudadanos comenzaron a exigir una cara más social a las políticas públicas y en consecuencia a las estrategias de desarrollo. En las urnas, los gobiernos de izquierda resultaron victoriosos, un fenómeno que fue acuñado como el “viraje a la izquierda” en América Latina (v.g., Castañeda, 2006, Levitsky y Roberts, 2011) y que revertiría en mayor o menor medida las reformas implementadas a inicios de los noventa (Kozloff, 2008, y Barrett, Chávez y Rodríguez-Garavito, 2008). Con todo, se puede afirmar que en América Latina se terminó el período de la aplicación dogmática del Consenso de Washington (Kozloff, 2008). Los gobiernos que más defienden la economía de mercado, pasaron a las reformas de segunda generación involucrando temas de equidad, y los más críticos al Consenso pasaron a desmantelar varias instituciones importan-

tes, incluyendo el derecho a la propiedad privada. En ambos casos, se puede hablar de un cambio en la estrategia de desarrollo inspirado por la “izquierdización” del referente teórico, y en la implementación de políticas públicas de corte más social o asistencialista, como la *Bolsa Familia* de Brasil. Pero más importante, el primer grupo (la izquierda “buena” según Castañeda, que incluye a Chile y Brasil) ha intentado de *perfeccionar* más que reemplazar su estrategia y por ende sus políticas públicas asociadas, y por tanto se puede hablar de un aprendizaje pragmático. En cambio, el segundo grupo (la izquierda “mala” según Castañeda que incluye a Chávez, Correa y Morales) ha saltado la etapa de evaluación –tal vez comprensiblemente, considerando los a veces caóticos escenarios en los cuales surgieron sus liderazgos– y ha tendido a tener un enfoque de *tabula rasa*<sup>9</sup>. Se observa, por tanto, en América Latina una bifurcación entre aquellos países que introducen cambios progresivos a sus políticas públicas y aquellos que introducen cambios que rompen en mayor o menor medida con su historia inmediata.

De hecho, el reciente *credit-crunch* del 2008, a raíz del cual quedó en evidencia que el fundamentalismo económico acompañado de una fe incondicional en la autorregulación de los mercados no es sostenible en el tiempo, es una nueva oportunidad de ajustar el timón. A diferencia de las anteriores crisis financieras internacionales, y en fuerte contraste con los efectos observados en Europa, las economías

---

9 Con algunos matices, por supuesto. Incluso el gobierno de Chávez en Venezuela sigue dependiendo e forma importante de sus exportaciones de petróleo a Estados Unidos.

de América Latina salieron bastante ilesas de este suplicio, no en el último lugar debido a su inserción creciente en el Este Asiático. En vez de entrar en la habitual discusión respecto a la conveniencia de seguir con una organización económica capitalista, recurriendo a los usuales argumentos dogmáticos y a menudo populistas, los gobiernos tienen ahora la oportunidad de *profundizar* las instituciones de una economía de mercado en el sentido de evaluar qué aspectos de la actual estrategia funcionan, cuáles políticas públicas funcionan bien o cómo podrían funcionar mejor, y hacer los ajustes correspondientes para alcanzar de mejor manera el objetivo planteado por la estrategia.

Esto no significa que todos los gobiernos apro-

vecharán esta oportunidad, dado el rechazo actual que provoca el capitalismo en varios de los países latinoamericanos. No obstante esto, en el ámbito académico y de los *policy-makers* de los organismos internacionales se percibe un creciente interés en cómo llevar las economías de América Latina a un siguiente nivel de desarrollo. Pero el problema es que este viraje no ha reforzado el nexo entre las políticas públicas y la estrategia de desarrollo. Todavía no queda muy claro cuáles serían los objetivos de mediano y largo plazo más allá de palabras grandiosas como "justicia social", "desarrollo" y "progreso". Esta confusión se traduce a una confusión respecto a cómo evaluar y ajustar las políticas públicas que supuestamente la componen.

**TABLA 1: RESUMEN CORRIENTES IDEOLÓGICAS ESTRATÉGICAS DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA DESDE 1870**

<b>Período</b>	<b>Nombre</b>	<b>Inspiración Teórica</b>	<b>Motor del desarrollo</b>	<b>Visión mundo exterior</b>
1870-1930	Belle époque	Teoría clásica	Agentes privados, exportaciones	Optimismo exagerado
1930-1980	ISI	Teoría keynesiana	Estado, sector público, industrialización	Pesimismo exagerado
1980-2000	Consenso de Washington	Teoría neoclásica (versión neoliberal)	Agentes privados, exportaciones	Optimismo exagerado
2000-	Viraje a la izquierda	Pragmatismo teoría neoclásica vs. (neo) marxismo	Agentes privados vs. Estado	Optimismo cuidadoso vs. pesimismo exagerado

Fuente: Elaboración propia

## 2. Lecciones de la historia económica reciente

Las ciencias de la administración nos enseñan que el aprendizaje es una fuente importante para mejorar la eficiencia y eficacia de los instrumentos utilizados para alcanzar un objetivo. Sin embargo, según nuestro breve recorrido de la historia económica en América Latina, a nivel de países el conjunto de instrumentos (políticas públicas) utilizado para alcanzar a algún fin definido por una estrategia de desarrollo no ha estado expuesto a dicho proceso de aprendizaje. La forma dogmática en la que las políticas han sido implementadas en América Latina, básicamente desde la Independencia, ha llevado inexorablemente a una rigidez y por ende a la acumulación de errores y desequilibrios, y finalmente a una crisis económica, la que a su vez da pie a un cambio radical en la cosmovisión del mercado mundial en particular y de los mercados en general. A esto se suma la ausencia de una estrategia de desarrollo explícita. Puesto que las políticas públicas definen cómo queremos alcanzar ese objetivo común, si no hay claridad respecto a este último, entonces difícilmente se podrá evaluarlas ni mucho menos ajustarlas. La solución durante el Consenso de Washington fue dejar el “cómo” en manos del mercado, pero las elecciones posteriores a la crisis asiática sugieren que esa opción no es muy viable.

La solución a este problema tendría, según lo sugerido por nuestro recorrido, dos

ejes. En primer lugar, para evitar los costos asociados al dogmatismo, conviene que se monitoree constantemente las políticas públicas en su eficiencia y eficacia, e introducir los cambios pertinentes. En otro lugar (Dingemans, 2010) he propuesto que se utilice la confianza social –la medida en que uno confía en extraños y se sienta partícipe de un destino común– como criterio de evaluación de las políticas económicas, puesto que existe evidencia estadística de que se relaciona con la eficiencia económica (el crecimiento económico o el progreso material) y la justicia social (un aspecto importante del desarrollo económico) a largo plazo. En segundo lugar, se debe avanzar en la definición de una estrategia de desarrollo explícita nacional (compatible con el primer eje), tarea para la cual la confianza social también podría ser muy útil, como se explicará a continuación.

### 2.1 Definiendo la confianza social

Antes de profundizar el nexo entre la confianza social y las políticas públicas, conviene definir qué se entiende por confianza social, también llamada interpersonal o generalizada. Podemos identificar al menos tres corrientes. La primera sostiene que la confianza es básicamente el resultado de un comportamiento *estratégico* (Hardin, 2002). La confianza (estratégica) se restringiría a un subconjunto  $X$  de la conducta de la persona  $A$ . Esta forma de confianza es lo que llama “confianza encapsulada”: se restringe a la in-

formación disponible. Según esta visión, la confianza generalizada no existiría, porque las personas carecerían de la información necesaria para evaluar los infinitos subconjuntos de infinitas personas. La existencia de la confianza generalizada sería en consecuencia *irracional* y por tanto insostenible en el tiempo.

La segunda argumenta que la confianza refleja la moralidad de las personas (Uslaner, 2002). Sería un mandamiento moral para tratar a las demás personas *como si fueran confiables*, y surgiría cuando los miembros de una comunidad comparten ciertos valores. Por eso se habla de la confianza *moralista*. Una consecuencia importante de este enfoque es que concibe la confianza horizontal como básicamente estática y separada de las experiencias de vida.

Sin embargo, ambas visiones padecen de errores conceptuales. La estratégica, porque viendo la confianza como un juego dinámico, el concepto de solución de la inducción hacia atrás nos predice que en el primer período ninguno de los jugadores confiará en el otro, precisamente porque al menos uno cree que en algún momento el otro hará trampa Rothstein (2005, p.61). El equilibrio sería solamente sostenible si se repitiera el primer período infinitamente. Sin embargo, la creación de tal súperjuego no explica por qué decidieron interactuar para empezar (Uslaner, 2002). En tercer lugar, la evidencia empírica apunta a que la confianza no es solamente producto de una elección racional (Rothstein, 2005, p. 63).

La moralista, porque negar que el aprendizaje y la experiencia influyan en la confianza (es decir, independiente de la confiabilidad de los demás) no es muy convincente. Si una persona que confía en los demás se trasladara a un ambiente donde las personas no son confiables, sería de esperar que se ajustara a esas circunstancias (Rothstein, p. 58). La investigación empírica ha indicado además que las personas utilizan instrumentos de información para decidir confiar en los demás (Delhey y Newton, 2003). La visión moralista también excluye la posibilidad que instituciones puedan influir en la confianza horizontal (Rothstein, p. 57).

En su lugar, Rothstein propone combinar ambas. El concepto central del argumento es el de las funciones *duales* de utilidad, la que incorpora los intereses tanto individuales como grupales: una gran proporción de la población "desea contribuir al bien social, al menos siempre que cree que un bien social está siendo producido" (Levi, 1991, p. 133). En este sentido, la confianza sería lo que Sztompka (1998, p. 21) llama una "apuesta a las futuras acciones contingentes de los demás". Esto estaría en línea con que la confianza generalizada se hace más probable una vez que se logre una masa crítica de personas que confían en los demás. El aprendizaje y la experiencia influyen por tanto en la decisión de confiar en los demás (la noción de una apuesta admite la presencia de *información imperfecta*), y en consecuencia las instituciones formales influyen en ella también. En este trabajo adherimos a esta idea intermedia.

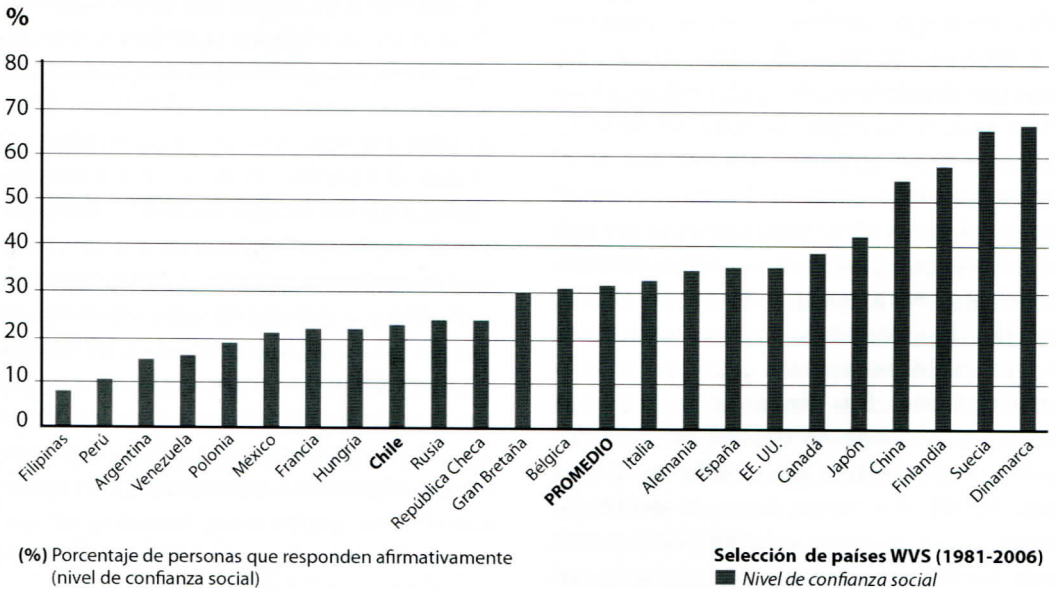
## 2.2 La confianza social en América Latina

Usualmente, la confianza social se mide a través de encuestas, donde se le pregunta a los encuestados si confían en extraños. Una de las encuestas más utilizadas, por su amplia aplicación geográfica y temporal, es la *World Values Surveys* (WVS), que se toman una vez cada cuatro años desde 1981. La WVS pregunta específicamente “Está usted en acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación: Puedo confiar en la mayoría de las personas”. Las respuestas posibles son “en desacuerdo” o “en acuerdo”.

Como se puede apreciar en el gráfico 1, los países de América Latina se encuentran sin excepción por debajo del promedio y cuentan en realidad con niveles deplorablemente bajos de confianza. Las consecuencias económicas de esta carencia en confianza son importantes. En síntesis, significa que la cooperación, y por tanto la acción colectiva, son menos eficientes y eficaces; los conflictos, más probables por la ausencia de una comunidad moral, no se pueden resolver expeditamente. En suma, los costos de transacción suelen ser mayores y por tanto las condiciones para obtener el crecimiento a largo plazo son menos favorables.

En otro plano, los niveles bajos de confianza

**GRÁFICO 1: NIVEL DE CONFIANZA SOCIAL EN EL MUNDO, EN PAÍSES SELECCIONADOS A PARTIR DE WVS (1981-2006)**



Fuente: Elaboración propia a partir de WVS 1981-2006.

también sugieren que es difícil definir una estrategia de desarrollo concordante con la comunidad moral (puesto que no existe tal comunidad).

### 2.3 Confianza social y políticas públicas

Dar mayor atención a la confianza social tendrá dos grandes beneficios. En primer lugar, si se usa como criterio de evaluación, entonces evaluará la *tendencia* más que las fluctuaciones del desempeño una economía y por tanto agrega una dimensión dinámica (de largo plazo) a la evaluación de las políticas públicas (en función de la estrategia de desarrollo). De este modo, se asegura una correspondencia más estrecha entre el fin y sus medios, partiendo por los medios. En este artículo propondré algunos usos de la confianza social en relación a ciertos ejes estratégicos que debiera poseer una estrategia de desarrollo económico futura en América Latina.

En segundo lugar, cuando los niveles de desconfianza son altos, entonces la comunidad moral se fragmenta, con objetivos y valores diferentes. Esto significa que, de acuerdo a la cultura política resultante, los cambios de gobiernos no son considerados un *continuum* en el logro de ese objetivo común, sino una oportunidad de alcanzar sus *proprios* objetivos (una forma muy suave de captura del Estado). Mejorar la confianza social haría más probable definir una estrategia de desarrollo nacional, aunque el proceso sea más bien biunívoco que unidireccional.

En todo caso, la definición de una estrategia de desarrollo también mejoraría la correspondencia entre el fin y los medios, pero por el lado del fin definido por dicha estrategia. Las políticas públicas no son intrínsecamente buenas o malas, sino sólo en la medida que aportan a la obtención de algún objetivo. Si no hay claridad respecto a lo que se quiere lograr, difícilmente podrá evaluarse si las políticas públicas son un aporte o no, o si pueden ser mejoradas. De esta manera, la confianza social es útil como criterio de evaluación por su capacidad de evaluar tanto la tendencia de las políticas públicas, como la coherencia temporal de las mismas.

Como se sostuvo más arriba, los países en América Latina no cuentan con estrategias de desarrollo claramente definidas. La evaluación de las políticas públicas, que deberían conformar en su conjunto dicha estrategia, se realiza en términos extremadamente genéricos y por tanto escasamente conducentes al aprendizaje social. Mejorar la confianza social, entre los muchos beneficios, obligaría a la construcción de una comunidad moral y por tanto de una estrategia de desarrollo nacional, por lo que precisamente la confianza social puede ser la salida del dogmatismo tradicional al incorporar elementos dinámicos y "holísticos" de evaluación de las políticas públicas.

El mayor desafío es por tanto incorporar al diseño y la evaluación de las políticas públicas un componente que apunte a mejorar la confianza social, un aspecto que hasta el momento no ha sido explorado lo suficiente en América Latina y en el cual quisiéramos

avanzar con este artículo de la mano de dos problemáticas económicas actuales: el fomento del emprendimiento, y de un mayor valor agregado a los productos. A través de esas dos aplicaciones se mostrará de qué forma la confianza operaría como criterio de diseño y evaluación de políticas públicas.

### 3. Aplicación 1: ¿Emprendedores o empresas?

Actualmente existe en América Latina una preferencia por fomentar la iniciativa propia de los individuos, es decir el espíritu emprendedor (Kantis, 2004), como motor importante del crecimiento económico. El argumento es que el sector privado, bajo el nuevo paradigma de desarrollo, es el principal encargado de dinamizar la economía, función que antiguamente estaba en manos del sector público. La iniciativa privada es por tanto esencial para lograr el crecimiento económico, aunque esto no significa que no existe función alguna para el sector público. Se postula que el emprendimiento es el resultado de la cooperación entre el sector público y privado, puesto que el primero define en gran medida el marco institucional dentro del cual el sector privado se debe desarrollar y ese marco ofrece los incentivos para que las empresas se dedican a actividades productivas o redistributivas (North, 1990). Hasta ese punto no existen muchos puntos polémicos.

Sin duda, es innegable la importancia que tienen las empresas de menor tamaño dentro de la economía, en términos tanto de

empleo como de ventas (Angelleli, 2006). Esta estrategia también es atractiva como sustituto de las tradicionales redes sociales típicamente asociadas a los Estados de Bienestar, una estrategia cuya eficiencia y eficacia por cierto quedan entredichas. De hecho, se percibe cierta exageración respecto a sus bondades. Así, Anzola Rojas (2007:2) sostiene que “es en la pequeña empresa donde se fomenta el Espíritu Emprendedor, la mística, el compromiso y el juego por la iniciativa”. Posiblemente, pero los bienes y servicios producidos por las Mipymes tienen un bajo valor agregado, sobre todo en el sector exportador (Pietrobelli, Porta y Moori-Koenig, 2005), y un bajo nivel de innovación (Angelleli, 2006). Las grandes empresas siguen siendo las organizaciones más importantes a la hora de innovación y de generar valor agregado. El capital humano avanzado sigue concentrado principalmente en ese tipo de empresas, por la sencilla razón que la innovación y el desarrollo tecnológico requiere, para ser rentable, de economías de escala. El desarrollo económico provendrá probablemente de organizaciones capaces de llevar a cabo complejas tareas ejecutadas por individuos con una alta inversión en capital humano, condiciones que por regla no se reúnen en las micro y pequeñas empresas. De hecho, la idea de que las empresas sean el motor de desarrollo tecnológico y productivo y no los individuos no es nueva y ya se encuentra en la obra de Schumpeter (1934).

Las medianas y sobre todo las grandes empresas también tienden, por su tamaño y por su mayor nivel de capital humano a su interior, a establecer relaciones estables con los com-

pradores extranjeros y a respetar las reglas a las que se someten la exportación. Eso significa que para establecer una potente imagen país las empresas de mayor tamaño son imprescindibles como aliados estratégicos.

Lo anterior sugiere que es preciso seguir prestando atención a las empresas más grandes, por supuesto sin obviar el apoyo al emprendimiento individual. Así, además de fomentar el establecimiento de *nuevas* empresas, el cual efectivamente se concentra en las micro y pequeñas empresas, se debe fomentar el *crecimiento* de las empresas, y específicamente el salto de la típica empresa familiar, donde no existe separación entre propiedad y administración, a una grande, donde la administración y la propiedad están separadas, para así aprovechar los beneficios que entregan las empresas de mayor tamaño. Ese salto está a menudo impedido por la falta de confianza: se cree que al delegar la administración a una persona ajena, ésta sólo tratará de hacer trampa. Esto significa que las grandes empresas, por el tamaño de sus organizaciones, requieren de un nivel mínimo de confianza social para poder existir. De hecho, hay una correlación entre el tamaño de las empresas y el nivel de confianza social existente en un país (Fukuyama, 1995).

De esta manera, si el objetivo de las políticas públicas es fomentar el valor agregado de la producción y la innovación tecnológica, entonces es necesario fomentar el crecimiento de las empresas, y éste a su vez requiere de mejores capacidades asociativas, las que se logran mediante una mayor producción de confianza social. Entonces, la profundización

de la economía de mercado pasa críticamente por el aumento de la confianza social.

#### 4. Aplicación 2: ¿Industrialización o complejización productiva?

La aparente robustez de las instituciones existentes a raíz de la crisis crediticia estadounidense permitió a los *policymakers* a aventurarse en cómo llevarlas al siguiente nivel para que pudieran generar un mayor nivel agregado y varias voces, siendo la más fuerte la de la CEPAL, se alzaron a favor de la industrialización (CEPAL, 2008a, 2008b, 2009a, 2009b).

El bajo valor de las exportaciones latinoamericanas efectivamente es un problema, pero cabe preguntarse si la industrialización sea la solución más adecuada para el grado de desarrollo actual en América Latina, puesto que ésta requiere del cumplimiento de ciertas condiciones previas. Con toda probabilidad, la condición más importante es que debe existir una excelente coordinación entre el sector privado y el público, puesto que un programa de industrialización consta al menos de tres etapas –de diseño, de ejecución y de evaluación (o fiscalización)– y en cada una de ellas hay una separación entre los roles de mandante (el Estado) y de ejecutor (el sector privado). Por ende, para que la brecha entre la planificación y la ejecución sea la menor posible, las partes deben funcionar al unísono.

A esto se suma que en el caso de un programa de industrialización, ésta consiste

en varios programas sectoriales o incluso industriales, puesto que la industrialización, para que tenga éxito, debe abarcar múltiples sectores económicos simultáneamente. Así, la coordinación no sólo debe funcionar bien entre el Estado y el sector privado en general, sino también entre los diversos componentes del programa de industrialización. Con todo, son muchas piezas que deben marchar al unísono para tener una mínima probabilidad de éxito, o equivalentemente, un programa de industrialización tiene innumerables fuentes de posibles errores.

Lo anterior sugiere que su éxito pasa necesariamente por la capacidad de una sociedad para solucionar el problema de acción colectiva de forma eficiente y eficaz. El problema consiste básicamente en dos cuestiones. La primera se refiere a la capacidad de *coordinar* un (elevado) número de agentes, lo cual ya es difícil en el escenario más propicio de intereses alineados o comunes. Un escenario mucho más probable es la diversificación de intereses, y ahí radica la segunda cuestión: el surgimiento del *free-rider*. Este personaje surge cuando un agente está interesado en aprovecharse de los beneficios de la acción colectiva (a menudo un bien público, donde no existe exclusión en el consumo), pero no está dispuesto a pagar por ello (porque de igual forma se beneficiará del producto de la acción colectiva). Por ejemplo, la defensa nacional es el resultado de una acción colectiva, específicamente el pago de impuestos. Ahora bien, si alguien no paga impuestos, las FF.AA. difícilmente excluirán a ese ciudadano de la defensa nacional en caso que el país se ve invadido por otra nación (principio de la no exclusión del consumo). Los incentivos apuntan por tan-

to a no financiar la defensa nacional y esperar a que los demás lo hagan. El segundo problema asociado a la acción colectiva consiste por tanto en *compatibilizar* intereses.

Sucede que el éxito de solucionar el problema de la acción colectiva depende en gran medida del nivel de confianza social que existe en un país. La explicación radica en el hecho que cualquier contrato entre las partes, típicamente la forma en que se logra coordinar a los agentes económicos y compatibilizar sus intereses, jamás puede ser completo (considerar todas las contingencias posibles). Esto significa que los conflictos posteriores a la firma o aceptación del contrato son inevitables. Los tribunales de justicia son una forma de solucionar los conflictos, pero esta solución es costosa en dinero y tiempo. Además, como se suele decir en el mundo de los negocios, para tener un negocio próspero, lo mejor que puedes hacer es alejar a los abogados. Es preferible solucionar los problemas con una voluntad de cooperación ("entre amigos") que con la amenaza (con abogados), porque permite establecer una relación de largo plazo (ide confianza!) a un menor costo (tanto en tiempo como en dinero). Sin embargo, para que la primera solución funcione, es preciso contar con un nivel mínimo de confianza.

Por ende, más allá de los problemas técnicos que pudiera tener un programa de industrialización (en el ámbito tecnológico, financiero o económico), la complejidad del problema de la acción colectiva (dado el altísimo número de agentes involucrados y la por ende alta diversidad de intereses) exigirá mucho de la actitud de cooperación de los involucrados.

Como vimos, en América Latina no existe una actitud favorable a la cooperación, debido a los bajos niveles de confianza social.

Un programa de industrialización, para que tenga éxito, parece ser demasiado ambicioso para ser ejecutado en América Latina porque aún no se reúnen las condiciones básicas para tener una mínima probabilidad de éxito. La falta de confianza social puede torpedear incluso al programa de industrialización mejor diseñado y más coherente en la parte técnica. ¿Qué se puede hacer entonces? En vez de aspirar a una transformación sistémica de la estructura productiva de un país, conviene dedicarse primero a reunir las condiciones mínimas. Es cierto que se requiere añadir más valor agregado a las exportaciones, pero en vez de saltar a un programa de industrialización, propongo que se intente algo menos ambicioso que permita ejercitar y mejorar la capacidad de coordinación entre el sector privado y público: añadir mayor valor agregado a las exportaciones ya existentes.

Este objetivo también requiere coordinar ambos sectores, puesto que alcanzar un mayor valor agregado no es un proceso espontáneo. El desarrollo de nuevas tecnologías, de nuevas técnicas administrativas y la inversión en capital humano (avanzado) son todos problemas de acción colectiva. Pero la diferencia con un programa de industrialización es que la coordinación es compartimentalizada y no sistémica, por lo que se permite un mayor margen de error. Es por esta razón que esta estrategia constituye un valioso ejercicio de aprendizaje, el cual puede ser aprovechado para un even-

tual programa de industrialización posterior.

## 5. Conclusiones

En suma, es necesario que una futura estrategia de desarrollo pase por políticas públicas que fomenten la producción de confianza social: la economía es una actividad social que requiere de eficientes mecanismos de coordinación (voluntaria). Esto se aplica en el fomento de un mayor nivel agregado, tanto a las empresas individuales, como al sector exportador en su conjunto. Pero el fomento de la confianza social no es algo sencillo (Dingemans, 2010). No existe un plan general de aplicación universal, principalmente porque su producción pasa por factores subjetivos (culturales y de contingencia). Esta limitación obliga a los *policymakers* a introducir bucles de retroalimentación para monitorear constantemente la evolución de los niveles de confianza social. Habiendo definido ese objetivo, el pragmatismo, es decir la evaluación y el ajuste continuo de los medios para obtener el fin, aparecerá casi automáticamente. Y esto significa que al considerar el fomento de la confianza social, se tendrá una mayor probabilidad de sobreponerse a una de las mayores fallas de la implementación de estrategias de desarrollo en América Latina: el excesivo dogmatismo y la consiguiente rigidez sistémica. En síntesis, la confianza social es el eslabón perdido de la correspondencia entre las políticas públicas y las estrategias de desarrollo, y es la llave a comenzar a aprender del propio pasado sin caer en las rupturas drásticas propias del dogmatismo.

## Bibliografía

- **Angelelli**, Pablo (2006). *El Grupo BID y la pequeña y mediana empresa (1990-2004). Resultados de 15 años de trabajo*. Washington, D.C.: BID.
- **Anzola Rojas**, Sérvulo (2007). “Las Mipymes en América Latina.” *Revista Eco*, número 2, pp. 1-5.
- **Banco Mundial** (1997). *The State in a Changing World. World Development Report 1997*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- **Banco Mundial** (2010). “World Development Indicators”. <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>. Último acceso: 29 de noviembre de 2010.
- **Barrett**, Patrick, **Chavez**, Daniel y **Rodríguez-Garavito**, César (Eds.) (2008). *The New Latin American Left. Utopia Reborn*. Londres: Pluto Books.
- **Blaug**, Mark (1980). *The Methodology of Economics, or How Economists Explain*. Cambridge: Cambridge University Press.
- **Blaug**, Mark (1987). *Economic History and the History of Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- **Bulmer-Thomas**, Victor (1998). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press. 2ª edición.
- **Bulmer-Thomas**, Victor, **Coatsworth**, John y **Cortés Conde**, Roberto (eds.) (2006). Cambridge: Cambridge University Press. 2 volúmenes.
- **Castañeda**, Jorge (2006). “Latin America’s Left Turn”, *Foreign Affairs*, mayo/junio 2006.
- **CEPAL** (2008a). *El Arco del Pacífico Latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico*, Santiago de Chile: CEPAL.
- **CEPAL** (2008b). *Oportunidades de Comercio e Inversión entre América Latina y Asia-Pacífico*, Santiago de Chile: CEPAL.
- **CEPAL** (2009a). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Crisis y espacios de cooperación*. Santiago de Chile: CEPAL.
- **CEPAL** (2009b). *Economic and Trade Relations between Latin America and Asia-Pacific. The link with China*. Santiago de Chile: CEPAL.
- **CEPAL** (2009c). *Anuario Estadístico 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.
- **CEPAL** (2010). *El comercio internacional en América Latina y el Caribe en 2009. Crisis y*

recuperación. Santiago de Chile: CEPAL.

- **Coatsworth**, John y **Taylor**, Alan (eds.) (1999). *Latin America and the World Economy since 1800*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- **Delhey**, J., y **Newton**, K. (2003). "Who trusts? The origins of trust in seven societies". *European Societies*, 5, 93-137.
- **Dingemans**, Alfonso (2010). "Una nueva mirada al Consenso de Washington. Estado, confianza social y criterios de evaluación. Evidencia estadística para el caso de Chile y Argentina, 1983–2001", *Revista Enfoques*, número 13.
- **Dingemans**, Alfonso (2011). *Una historia económica sin fin. Chile y Argentina en la formación de una economía de mercado, 1973-2001*. Santiago de Chile: RiL Editores.
- **Edwards**, Sebastián (1995). *Crisis y Reforma en América Latina*. Buenos Aires: Emecé Editores.
- **Edwards**, Sebastián (2010). *Left Behind. Latin America and the False Promise of Populism*. Chicago: Chicago University Press.
- **Ekelund**, Robert y **Hébert**, Robert (1992). *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid: MacGraw-Hill.
- **Ellwood**, J., y **Smolensky**, E. (2001). "Public Policy Schools". En N. Smelser, & P. Baltes (Edits.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (págs. 12563-12567). Amsterdam: Elsevier.
- **Ffrench-Davis**, Ricardo; **Muñoz**, Oscar y **Palma**, Gabriel (1997). "Las economías latinoamericanas, 1950-1990" en Leslie Bethell (ed.), *Historia Económica de América Latina*. Barcelona: Editorial Crítica.
- **Friedman**, Thomas (1999). *The Lexus and the Olive Tree*. Nueva York: Farrar, Straus & Ginoux
- **Friedman**, Thomas (2007). *The World is Flat. A Brief History of the Twenty First Century. Further Updated and Expanded: Release 3.0*. Nueva York: Farrar, Straus & Ginoux
- **Fukuyama**, Francis (1995). *Confianza (Trust)*. Buenos Aires: Atlántida.
- **Gerschenkron**, Alexander (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective. A book of essays*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- **Gilpin**, Robert (1990). *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- **Haber**, Stephen (2005). "Development Strategy or Endogenous Process? The Industri-

alization of Latin America". *Stanford Center for International Development Working Paper*, Stanford University.

- **Haber**, Stephen (2006). "The Political Economy of Latin American Industrialization" en Victor Bulmer-Thomas, John Coatsworth y Roberto Cortés-Conde (Eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America: Volume 2, The Long Twentieth Century*. Nueva York: Cambridge University Press.
- **Hardin**, R. (2002). *Trust and Trustworthiness*. New York (NY): Russell Sage Foundation.
- **Hirschman**, Albert (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT: Yale University Press.
- **Kantis**, Hugo (Ed.) (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Nueva York: BID.
- **Kozloff**, Nikolas (2008). *REVOLUTION! South America and the Rise of the New Left*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- **Krugman**, Paul (2009). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. Nueva York: W.W. Norton, 2ª edición.
- **Lal**, Deepak (2002). *The Poverty of "Development Economics"*. Londres: Institute of Economic Affairs. 3ª edición.
- **Levi**, M. (1991). "Are there limits to rationality?" *Archives Européennes de Sociologie*, 32, 130-141.
- **Levitsky**, Steven y **Roberts**, Kenneth (Eds.) (2011). *The resurgence of the Latin American Left*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- **North**, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- **PNUD** (2010). "International Human Development Indicators. Database." <http://hdrstats.undp.org/en/tables/default.html>. Último acceso: 29 de noviembre de 2010.
- **Prebisch**, Raúl (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile: CEPAL.
- **Romer**, David (2005). *Advanced Macroeconomics*. Nueva York: MacGraw-Hill, 3ª edición.
- **Rothstein**, B. (2005). *Social traps and the problem of trust*. Cambridge (Reino Unido): Cambridge University Press.
- **Schumpeter**, Joseph (1934). *Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- **Sen**, Amartya (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- **Singer**, Hans (1950). "Gains and Losses from Trade and Investment in Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, 40(2): pp. 473-458.
- **Smith**, Adam (1996). *La riqueza de las naciones*. Volúmenes I–III. Barcelona: Ediciones Folio.
- **Stiglitz**, Joseph (2003). *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus.
- **Stokes**, Susan (2001). *Mandates and Democracy. Neoliberalism by surprise in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- **Sztompka**, P. (1998). "Trust, distrust and two paradoxes of democracy". *European Journal of Social Theory*, 1, 19-32.
- **Uslaner**, Eric (2002). *The moral foundations of trust*. Nueva York: Cambridge University Press.
- **Williamson**, John (1990). "What Washington means by policy reform", en John Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- **Williamson**, John (2003). "An Agenda for Restarting Growth and Reform" en Pedro-Pablo Kuczynski y John Williamson (Eds.), *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- **Willis**, Katie (2005). *Theories and Practices of Development*. Nueva York: Routledge.
- **Yergin**, Daniel y Joseph Stanislaw (1998). *The Commanding Heights. The Battle for the World Economy*. Nueva York: Simon & Schuster.