

Desafíos al pensamiento económico Latinoamericano actual

Andrés Solari Vicente
Martha Landa Mariscal

En este ensayo de interpretación tratamos de mostrar algunas limitaciones y retos del pensamiento económico latinoamericano. Los modelos económicos de crecimiento experimentados por América Latina han tenido resultados limitados y contradictorios. Este hecho se hace evidente ante el surgimiento de nuevas características económicas y la necesidad de comprenderlas. Atribuimos gran parte de estas carencias al esquema bipolar de pensamiento utilizado en América Latina en las últimas décadas, caracterizándose por adoptar visiones que han contribuido a generar un alejamiento cada vez más pronunciado frente a las nuevas realidades. Todo lo cual plantea serios retos a los economistas en cuanto a la concepción misma del quehacer científico y práctico.

Escuela de Economía,
UMSNH

Modelos económicos y crecimiento¹

Durante un prolongado periodo, desde los años treinta hasta casi fines de los años setenta, América Latina creció sin inflexiones graves. En este periodo se expandió la industria y la urbanización, aunque de manera incompleta, desarticulada y con una distribución del ingreso regresiva. Esta situación cambió radicalmente en los años ochenta con la crisis generalizada que empujó a las economías latinoamericanas a un sistemático mecanismo de reestructuración y retroceso económico en varios aspectos, retro trayendo a algunas economías a una situación equivalente, en producto per cápita, a la de los años cincuenta.

Paralelamente, América Latina siguió, a nivel político, un camino inverso ampliando las formas democráticas de gobierno y funcionamiento, con dos variantes en los extremos: rápidos crecimientos industriales sin democracia, o acentuados retrasos económicos y sociales con una limitada e ineficiente democracia. En este punto, el pensamiento económico ha tenido un alto grado de responsabilidad.

Una de las bases del fracaso latinoamericano en la búsqueda del desarrollo económico y social sostenido reposa en los modelos económicos experimentados. Primero con el modelo populista de corte estatista. Luego, con aquel que buscó como prioridad la sustitución de importaciones. Y finalmente con el modelo neoliberal. El primero (vigente desde los años treinta hasta fines de los cincuentas) se caracterizó por la existencia de un Estado que adoptó un papel promotor sustitucionista² en la economía y en la sociedad, utilizando todos sus recursos con el objeto de compensar la inexistencia o debilidad de los agentes privados del proceso de industrialización. El crecimiento giró en torno al estímulo de la demanda desde el Estado, buscando supe-

¹ El presente artículo es una parte del capítulo introductorio de la investigación *Empresas y Desarrollo Económico de Michoacán*.

² Nos referimos al comportamiento estatal que buscó con su actuación económica reemplazar y/o sobreproteger a los sectores industriales generalmente muy débiles, carentes de iniciativa, desarticulados o inexistentes en casi todos los países de América Latina.

rar en eficacia los desestímulos provenientes de los déficits fiscales y los desequilibrios externos (Pinto, 1974).

La fase sustitutiva de importaciones buscó resolver ambas trabas por la vía del fortalecimiento del núcleo productivo interno, el cual asimilaría eficientemente el proceso de transferencia tecnológica disminuyendo notoriamente las importaciones y profundizaría y ampliaría la base impositiva al punto de aliviar el desequilibrio fiscal (Furtado y De Sousa, 1970). Ninguno de estos dos objetivos se cumplieron, a pesar del fuerte apoyo económico, social y político que los Estados de la región brindaron a los agentes económicos que encabezaban el proceso industrializador. Los modelos de desarrollo “hacia fuera” y “hacia adentro” fracasaron notablemente y sin excepciones. Los déficits fiscales, a los cuales se había añadido una creciente deuda externa, horadaban todo equilibrio. No hubo alternativas nuevas y eficaces. El pensamiento económico “estructuralista” latinoamericano no salió tampoco de sus marcos explicativos ni pudo ejercer su influencia para encarar la crisis de los setentas, a pesar de su notable presencia en organismos como la CEPAL. El neoliberalismo quedó como la única alternativa de ajuste que faltaba experimentarse en la región.

El modelo neoliberal, entendido como liquidación del Estado regulador y promotor del crecimiento económico, y como liberalizador a ultranza de la economía, ha significado para los países latinoamericanos una dinámica sin orientaciones a largo plazo y limitada a las señales del mercado, lo cual, en condiciones de desarticulación económica, política y social ha acrecentado la vulnerabilidad, la dependencia externa y los niveles de pobreza y miseria. Si bien se consigue el objetivo del equilibrio fiscal, que es el centro del programa neoliberal, los demás aspectos económicos quedan postergados (Nazmi, 1996). Esta situación se ha hecho típica de los países latinoamericanos. No ha sucedido lo mismo en los países del sudeste asiático, los que han sabido preservar y cultivar una mayor capacidad para fomentar el desarrollo innovador de sus aparatos productivos, al igual que su soberanía nacional y el bienestar de su población. Es una diferencia de grado con América Latina, pero muy significativa en el mediano y largo plazo.

La evidencia más grande del fracaso del modelo neoliberal se observa en la polarización de la pobreza y la riqueza de nuestras sociedades. Este hecho está llevando a las mismas instituciones internacionales como el Banco Mundial (antes paladines del neoliberalismo) a exhortar a los países miembros a construir Estados eficaces que contribuyan a la prosperidad de sus pueblos. El BM en su Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1997 reconoce que "el péndulo del desmantelamiento del Estado fue demasiado lejos y ahora existe la necesidad de regresarlo a una posición intermedia".

Los resultados han sido frustrantes en todos los órdenes: fuerzas sociales débiles y dependientes del Estado, empresariado sin iniciativa nacional y carente de liderazgo para encabezar el proceso de industrialización dentro de un proyecto nacional innovador, y una cultura económica de subdesarrollo muy arraigada a todo nivel. El fracaso de las políticas económicas se ha reflejado en un desproporcionado crecimiento del mercado interno, sin su contraparte productiva nacional, sin la existencia de un aparato productivo articulado y equilibrado con la estructura de éstas demandas. Paradójicamente, las exigencias populares, esencialmente justas, han rebasado la capacidad de respuesta del sistema económico. Se han disparado procesos inflacionarios, crecimiento de la deuda externa, crisis política y, peor aún, el acentuamiento de las desigualdades, desproporciones y desarticulaciones económicas y sociales internas. La mantención de estos niveles de desigualdad social constituyeron un profundo entramamiento para el desarrollo. Mientras que países como Japón, Estados Unidos, Holanda y Suecia habían superado con holgura sus desigualdades sociales, como prerequisite de su desarrollo económico, América Latina los alentaba y acentuaba medio siglo después.

Otra grave consecuencia de la crisis de estos modelos ha sido el ahondamiento de las heterogeneidades estructurales, de las desarticulaciones inter e intra sectoriales, regionales y nacionales, acicateadas por un conjunto de políticas económicas unilineales que encaraban y

trataban como homogénea a una realidad que acentuaba sus rasgos diferenciados, mixtos y disyuntos.

Nuevas circunstancias

Actualmente sigue siendo necesario encontrar otros enfoques y vías de crecimiento, tanto en la forma de entender la economía como en la manera de actuar en ella. El modelo populista estatal sustitucionista ya no cuenta con las cuatro condiciones que lo hicieron necesario y posible: inexistencia de fuerzas sociales industrializantes, mercados internos en crecimiento por expansión del gasto público, superávits fiscales y exportaciones aseguradas. Asimismo, los sectores sociales más empobrecidos mantienen una exigencia intermitente frente al Estado para resolver sus problemas más graves. Estas demandas, legítimas, no disponen de otro cause en la actualidad. En este contexto, los gobiernos se encuentran entre el estancamiento y la profundización de la crisis, atrapados sin salida entre el aislamiento y la impopularidad. Esta encrucijada ha regido a los gobiernos y las sociedades civiles en las dos últimas décadas.

No obstante, esta misma encrucijada ha sido parcialmente superada a nivel microeconómico en algunos países, en base a una multitud de iniciativas empresariales populares, en ámbitos barriales, municipales, zonales, comunales, privadas y mixtas, todas ellas fundadas en la solidaridad, desarrollando formas empresariales y organizativas originales alrededor de microempresas encarando exitosamente la solución de problemas esenciales. Estas cuantiosas experiencias forman parte de las nuevas características que conforman la economía latinoamericana. Se ubican en el centro del núcleo productivo alrededor de las necesidades básicas (Bedoya, 1997). Un proyecto de desarrollo económico de largo plazo deberá considerarlas como parte de su estrategia básica. Sin embargo, las más recientes alternativas de política económica (muchas veces nuevas versiones del populismo y del neoliberalismo) las suelen descartar.

Por otro lado, han surgido nuevos sectores empresariales, más conscientes de las condiciones globales de sus países, que han debido sortear diversas condiciones de crisis y ajustes, cuya vinculación con los sectores más pauperizados ha estimulado el surgimiento de nuevas percepciones de desarrollo económico, desde el lado de la innovación tecnológica y de la participación en una distribución del ingreso menos inequitativa (Heilbroner, 1964). Estos nuevos sectores empresariales asumen roles más innovadores, especialmente en las pequeñas y micro empresas, incluyendo y articulando a sectores formales e informales que vienen desplegando con una serie de tecnologías propias de diverso alcance. Esto se verifica luego de varias décadas de "transferencia de tecnología" desde el exterior, de inaccesibilidad de precios y reducción de mercados, frente a la aparición de un sector laboral y empresarial duramente golpeado por la crisis.

Transversalmente a este panorama, han crecido amplios sectores informales generando nuevas modalidades productivas y de comercialización en múltiples sectores de las economías, creando un piso bastante diferente y movedizo a las políticas económicas, donde las políticas fiscales han perdido en eficacia especialmente en la reducción de la productividad del aparato fiscal.

Todos estos cambios se han plasmado al margen de la política económica, prescindiendo de ella e incluso, en algunos casos, enfrentándola en sus aspectos más negativos. Por otra parte, si tenemos en cuenta, desde el lado internacional, que el capital financiero globalizado se ha hecho hegemónico a nivel mundial sobre los aspectos reales y productivos de las economías, convirtiendo a la política económica en un epifenómeno de sus movimientos, podemos concluir que uno de los cambios más importantes en América Latina es que la política económica ha sido debilitada notablemente en su capacidad de ser estimuladora del desarrollo económico. La política económica ha sido colocada como un instrumento marginal a la dinámica real del desarrollo económico. El desarrollo económico ha dejado de ser la re-

sultante de acertadas políticas económicas, toda vez que éstas han pasado a ser mecanismos que consagran desde el Estado los cambios que las dinámica económica requiere. Esta es su situación y su posición actual, independientemente de las aspiraciones y papeles que se le asignen. De tener un papel decisivo en la economía, como lo fue entre los años 1930-70, la política económica ha pasado a jugar un papel colateral y derivado. Las visiones que aún hacen residir el desarrollo económico en función de la política económica no sólo se hallan desfasadas sino que negligén en la valoración de la dinámica empresarial (entendida en el más amplio sentido) sobre la cual reposa hoy una parte cada vez más vasta y significativa del desarrollo económico de nuestros países.

Igualmente, desde el panorama laboral, se ha producido una reestructuración profunda, según la cual los sectores sindicalizados han pasado a ser minoritarios, o bien, en donde las formas no-sindicales o extra-sindicales han pasado a ser más significativa en el conjunto. Asimismo, donde las antiguas formas del sindicalismo, caracterizado por el gran peso que cumplía en las decisiones contractuales, han sido transformadas en un sindicalismo muy marginal en la fijación de salarios, generando condiciones de mediano plazo de salarios flexibles hacia abajo, marcando una nueva forma de estructuración de las relaciones capital-trabajo. A fuerza de flexibilizar los salarios, las políticas económicas neoliberales han conseguido, de rebote, marginalizar a la política económica al debilitar al sector formal y sindicalizado de la fuerza laboral.

El Estado se ha visto en gran parte incapacitado para manejar la economía y ser eficaz en sus políticas económicas, tanto ante estos nuevos procesos como frente a los hechos económicos precedentes, frente a los cuales cargaba ya con un rezago de ineficacias, incapacidades administrativas e inhabilidades para adelantarse a los hechos.

Limitaciones y errores

El mundo de la teoría económica está colmado de dicotomías, entendidas como visiones que se presentan diametralmente opuestas y excluyentes entre sí, que están formuladas de tal manera que conducen a adoptar soluciones disyuntas. ¿La teoría económica es objetiva o subjetiva?. ¿Los precios dependen del costo de producción o de la demanda?. ¿La economía como ciencia debe ser positiva o normativa?. ¿Qué es más conveniente, la libertad económica o la participación estatal?. Son dicotomías en gran parte artificiales porque los procesos reales no quedan explicados suficientemente si los ubicamos dentro de estos polos explicativos.

Las asociaciones bipolares han estado presentes en el pensamiento económico desde hace mucho tiempo. Un ejemplo claro lo tenemos en los años sesenta. La bipolaridad se presentó como un enfrentamiento entre dos teorías, supuestamente omnicomprensivas e irreconciliables entre sí. Por un lado el monetarismo, sosteniendo explicaciones monistas respecto a la inflación por excesiva liquidez de la economía. Por el otro lado, el estructuralismo, ensayando explicaciones más profundas para el mismo fenómeno, haciéndolo residir en las rigideces de la estructura productiva incapaz de acomodarse rápidamente a los requerimientos del crecimiento de la demanda, pero descartando las fuentes "provocadoras" de la inflación desde el lado monetario. En los años ochenta se hizo evidente la orfandad del esquema bipolar del pensamiento económico en América Latina, sin embargo, salvo ciertas excepciones nacionales, se ha seguido optando por esquemas de este tipo.

Mientras el viejo populismo era asociado con diversas formulaciones esquemáticas para la economía (Yotopoulos y Nugent, 1982), en donde se privilegiaba el papel central del Estado como ente reordenador y equilibrador, así como mecanismo de redistribución del ingreso, el sector privado estaba asociado a la idea de crecer única-

mente en función del aumento irrestricto de sus utilidades.³ Por otro lado, todos los agentes económicos eran concebidos jugando roles por sí mismos favorables al desarrollo, o bien desfavorables a éste, dependiendo del modelo económico que se escogiera. Estos roles, que en buena parte se habían construido sobre experiencias reales y evidentes, descartaban la posibilidad de que las funciones “propias” (o congénitas) de cada uno de estos agentes económicos se intercalaran o mezclaran entre sí, anulando a la imaginación económica y a la historia la posibilidad de encontrar, sobre la base de la experiencia, nuevas vías de acceso hacia el desarrollo (Nunes, 1990).

El pensamiento económico latinoamericano se empeñó en tratar como homogénea una realidad que acentuaba sus rasgos diferenciales. Por otro lado, ante la crisis, se empezó respondiendo desde esquemas teóricos, ya fuesen neo-estructuralistas, monetaristas, populistas de nuevo tipo, y finalmente, neoliberales. Son raros los países que aplicaron políticas de manera creativa. Otras críticas, como las originadas en la izquierda latinoamericana también se restringieron inicialmente a sus moldes cerrados que tendían a homogeneizar la comprensión de los nuevos factores del desarrollo.⁴ Los esfuerzos para entender las realidades propias han sido escasas, y normalmente han sido elaboradas para complementar o justificar el esquema teórico prevalecte.

Sobre este tipo de ideas se construyeron esquemas de explicación económica excluyentes de diversos fenómenos pero que quedaban encerrados en sus propios paradigmas y supuestos que, finalmente, al compás de los cambios globales recientes de las economías,

³ En determinadas circunstancias históricas, que pueden estar dadas por períodos de guerra, de exacerbados sentimientos nacionalistas o en fases de reconstrucción, se han constatado fuertes crecimientos empresariales no asociados siquiera a la existencia de utilidades. Curiosamente, estos períodos han sido denominados por muchos historiadores como los básicos dentro de los procesos de desarrollo económico.

⁴ Entre otros, son excepciones los trabajos de: Kalmanovitz (1983), Huerta (1992), Castaingts (1994), Pipitone (1994, 1997), Dabat (1994) e Iguñiz (1994).

terminaron dando la espalda a la realidad. Se ha tendido a razonar con esquemas bipolares de pensamiento, en donde el diferente papel asumido por los agentes económicos se trasladaban a la teoría como paradigmas universales de comportamiento. A tal extremo que un mismo proceso económico, muy bien delimitado, puede recibir muy divergentes explicaciones según la óptica analítica que se adopte, todas ellas igualmente coherentes y amplias. Si bien este relativismo expresa la complejidad de los procesos sociales y económicos y los intereses que se hallan en juego, obliga también a repensar el modo en que el pensamiento económico encarado los principales problemas del desarrollo, es decir, la forma en que se han formulado las principales preguntas a resolver. No es posible, éticamente hablando, que haya proliferado y se haya hecho hegemónico el aspecto teórico-especulativo bipolar de encarar los problemas del desarrollo económico, a tal punto que el debilitado papel de la política económica en el desarrollo se hagan aún más estéril.

El manejo de la política económica se ha convertido así en una suerte de plantilla uniforme que se aplica sobre los estereotipados comportamientos y respuestas de los agentes económicos. De allí que procesos como los de la economía informal, la dinámica proliferación de las micro empresas, el nuevo dinamismo empresarial asociado a las pequeñas empresas, la globalización financiera de las economías, los esfuerzos populares autogestivos, los problemas del estancamiento con inflación, los restringidos efectos del gasto sobre la economía, etc., no llegan a alcanzar respuestas satisfactorias dentro de estos esquemas porque se les aparecen como elementos exóticos, como irregularidades.

Las verdades a medias de los esquemas cerrados de pensamiento han sido evidentes. El liberalismo recalca el papel de la competitividad y la desprotección total para que exista desarrollo. El populismo subraya la necesidad de que el Estado sostenga a los diversos factores productivos. La teoría de la dependencia priorizaba unilateralmente a los

factores externos como causantes del subdesarrollo, encubriendo las debilidades y limitaciones internas a los países.⁵ Sin embargo, estas alternativas no son excluyentes y pueden asumirse como formas explicativas parciales relativamente complementarias entre si, especialmente si se adoptan e integran dentro de una nueva perspectiva abierta a las nuevas realidades del desarrollo (Haq y Uner, 1990).

Una de las bases de este cambio de perspectivas debe residir en la modificación del modo tradicional de intervención estatal. El Estado debe orientar sus recursos hacia aquellos sectores que efectivamente requieren apoyo para levantar sus niveles de creatividad, inventiva, investigación, productividad y eficacia, en función del impacto sobre la mejoría de la distribución del ingreso y no en función de su capacidad de presión o de su presencia política. Apoyo que debe quedar condicionado a resultados efectivos y a las mejoras palpables en los niveles de operación. Se trata de un Estado que apoye prioritaria y estratégicamente a los sectores empobrecidos con mayor capacidad empresarial brindándoles sistemáticamente las mejores condiciones para salir de su atraso y pobreza, pero impulsándolos como fuerza de desarrollo futuro, no como retaguardias marginales para su apoyo político. Lo que necesitan nuestros países es superar el viejo esquema de un Estado que se manejaba en función de la mantención de cuotas de poder político, de la operación de empresas estatales con el objeto de intervenir en la economía para alinear a los sectores empresariales en favor de sus políticas, de intervenir, en resumen, para sustituir y manipular la actuación de los diversos agentes económicos y sociales. En última instancia, se trata de un Estado que sepa estratégicamente negarse asimismo.

⁵ La teoría de la dependencia tuvo presencia incluso hasta los años ochenta. Por ejemplo, el texto *Autoafirmación Colectiva* de Oteiza (1983), gira enteramente alrededor de la formación de bloques económicos de países periféricos con políticas comunes de integración como estrategia de ruptura de la dependencia y de desarrollo económico. Obviamente, no se aborda el tema de las características de las fuerzas económicas y sociales internas.

Así, uno de los retos que se presenta al pensamiento económico latinoamericano actual es el de ayudar a redefinir a sus propios agentes económicos, desde el lado de los empresarios, de los trabajadores, de los sectores marginales y desde el lado del papel del Estado y sus políticas, superando los estereotipos y desde el nuevo horizonte del desarrollo económico (Solimano, 1998).

Dentro de este panorama, no existe una articulación coherente entre el comportamiento macro y microeconómico de los diversos agentes económicos. Lo que es una respuesta macroeconómica previsible, no lo será necesariamente en términos estrictamente microeconómicos (Brezinski, Fritsch y Franck, 1998)⁶. Por otro lado, en diversos aspectos, se atribuyen bipolarmente las responsabilidades, excluyendo a alguno de los polos de ciertas funciones y asignándoselas por completo al otro. Por ejemplo, en América Latina la distribución del ingreso está asociada a una responsabilidad única del Estado, y más específicamente, de sus políticas económicas (Seligson y Passe-Smith, 1998). No obstante, en otras economías las empresas han ejercido un papel decisivo en la redistribución progresiva del ingreso, disminuyendo las distancias y estimulando la participación creativa de los trabajadores en el proceso productivo. Esta exclusión de las empresas no sólo las exime de esta crucial responsabilidad sino que descarga todo el peso redistributivo en el Estado, que generalmente, es altamente insensible a las peculiaridades, dinamisismos y vaivenes microeconómicos específicos del crecimiento de las diversas ramas y empresas. Actuando de manera general en la redistribución del ingreso, la política económica puede afectar de manera grave a ciertas ramas y dejar de impactar lo suficiente a otras ramas y empresas.

⁶ Aunque referido a la transición económica de los países de Europa del Este, deshaciéndose de las tradicionales explicaciones neoclásicas los autores revelan las condiciones y el comportamiento microeconómico requerido por estas empresas para movilizar sus energías desde una perspectiva más constructiva y eficaz.

Finalmente, la política económica del desarrollo en América Latina ha hecho caso omiso de los aspectos culturales. Por un lado, desde el análisis de los factores de este tipo que mueven la inversión, el ahorro, la fijación de los precios básicos, la creatividad y el sentido de la responsabilidad social. Y por otra parte, desde los aspectos ético-culturales que están influyendo en la dinámica económica. Por ejemplo, en América Latina existe una cultura de aceptación «natural» de la pobreza y la miseria. Estamos acostumbrados a vivir rodeados de pobreza y miseria, y nuestras perspectivas de vida no están dirigidas a abordar su solución radical. La generación de nueva y mayor riqueza no viene preñada de la necesidad de abolir de raíz estas situaciones sino, más bien, de pervivir con ellas. Este es un punto crucial que minimiza los esfuerzos estatales y empresariales. En diversos países desarrollados la pobreza y la miseria simplemente no son toleradas como un entorno social natural.

Este último aspecto conduce a recordar que finalmente el objetivo no es conseguir un desarrollo económico, con todas las características económicas de equilibrio y balance que queramos, sino generar un desarrollo que redistribuya el ingreso. El problema no es el desarrollo económico sino la calidad con que se construya. Una economía que puede crecer rápidamente, y a la vez, redistribuir el ingreso es una economía que realmente se hallará en proceso de desarrollo económico y social sostenido. En este ensayo hemos tratado de mostrar cómo un proceso de este tipo en América Latina no será efecto de afinadas políticas económicas sino especialmente de la acción enérgica, progresiva y articulada de sus fuerzas económicas y sociales.

Bibliografía

- Bedoya López, Carmen Helena (1997): Los empresarios populares: un recurso fundamental. Fundación Social, Santa Fe de Bogotá.
- Brezinski, Horst; Fritsch, Michael y Franck, Egon (editores) (1988): The Microeconomics of Transformation and Growth. Edward Elgar Publishing, Inc. Washington, EE.UU.
- Castaignts Teillery, Juan (1994): México, economía, mito y poder. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Dabat, Alejandro (1994): Capitalismo mundial y capitalismo nacionales, I : La transición europea al capitalismo, el mercantilismo y el primer sistema colonial. FCE, México.
- Furtado, Celso y De Sousa, Alfredo (1970): Los perfiles de la demanda y la inversión. En: El Trimestre Económico, julio-septiembre, México.
- Haq, Khadija y Uner, Kirdar (comps.) (1990): Desarrollo humano, ajuste y crecimiento. FCE, México.
- Heilbroner, Robert Louis (1990): El gran ascenso : La lucha por el desarrollo económico de nuestro tiempo. FCE, México.
- Huerta Gonzáles, Arturo (1992): Liberalización e inestabilidad económica en México. Diana, México.
- Iguñiz, Javier y Montes, Noemí (1994): Pluralismo empresarial, representatividad y empleo. DESCO, Serie Cuadernos, Lima.
- Kalmanovitz, Salomón (1983): El desarrollo tardío del capitalismo, un enfoque crítico de la teoría de la dependencia. Siglo Veintiuno editores de Colombia.
- Nazmi, Nader (1996): Economic Policy and Stabilization in Latin America, M.E. Sharpe, EE.UU.
- Oteiza, Enrique (1983): Autoafirmación Colectiva. FCE. Selección de Lecturas N° 49. México.
- Pinto, Aníbal (1971): El modelo de desarrollo reciente de América Latina. En: El Trimestre Económico N° 150, pp: 477-498.

- Pipitone, Ugo (1994): *La salida del atraso : Un estudio histórico comparativo*. FCE, México. 472pp. 1994 y 1995.
- Pipitone, Ugo (1997): *Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia oriental y América Latina*, CIDE-Porrúa, México.
- Seligson, Mitchell A. y Passe-Smith, John T. (editores) (1998): *Development and Underdevelopment : The Political Economy of Global Inequality*. Lynne Rienner Publishers. New York, EE.UU.
- Solimano, Andrés, (comp.) (1998): *Los caminos de la prosperidad : Ensayos del crecimiento y desarrollo*. FCE, México.
- Yotopoulos, Pan A. y Jeffrey B. Nugent (1992): *Investigaciones sobre el desarrollo económico*. FCE, México.