

Entre crisis. La experiencia neo – desarrollista en la Argentina

Introducción

La crisis financiera internacional de 2008 – 2009 puso definitivamente en cuestión la concepción hasta entonces predominante sobre el rol del Estado en la economía. Las ideas desarrollistas, desacreditadas por largo tiempo, volvieron a estar en consideración a partir de la necesidad de repensar el papel del Estado en la regulación de los procesos económicos ante las deficiencias e insuficiencias de los mecanismos de mercado. Esta crisis, surgida en los mismísimos centros del capitalismo mundial, relegitimó y profundizó interrogantes y cuestionamientos vigentes en la periferia, al menos latinoamericana, desde hace aproximadamente una década.

En el caso de la Argentina en particular, puede decirse que experimentó anticipadamente la crisis de paradigma que hoy sacude al mundo. El colapso de la Convertibilidad en diciembre de 2001 significó la puesta en cuestión definitiva del proceso de reformas pro – mercado en su conjunto. En ese contexto, incipientemente en la inmediata poscrisis y de manera definitiva a partir de 2003, surgió una orientación de política económica diferente que reemplazó al proyecto liberal de 1989 – 2001.

¿Cómo puede caracterizarse al rumbo económico que, en líneas generales, ha prevalecido en Argentina desde 2003 hasta la actualidad? ¿Se trata de una vuelta al desarrollismo estructuralista? ¿Hay un “nuevo desarrollismo”? A continuación daremos cuenta de los lineamientos generales de política económica prevalecientes en la Argentina e indagaremos en sus posibles vinculaciones con las ideas desarrollistas que hoy resurgen.

Desarrollismo y neo – desarrollismo en la Argentina actual

Las ideas desarrollistas clásicas, si bien no únicamente, están estrechamente relacionadas con la escuela estructuralista latinoamericana liderada por Raúl Prebisch. El imperativo industrialista del estructuralismo de Prebisch reaparece en el discurso y, si tenemos en cuenta el reciente proceso de reindustrialización que modificó la tendencia a la caída de la participación de la industria en la producción total, la práctica de los

gobiernos Kirchner. No obstante, si cabe denominar a la experiencia actual como desarrollista, se trata de un “desarrollismo de economía abierta”. No hay una vuelta a la “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI) alentada por el estructuralismo. Se reconoce la necesidad de una orientación exportadora y, a excepción de restricciones puntuales en los mercados agropecuarios como, por ejemplo en el caso de la carne, se conserva la apertura comercial consagrada definitivamente en los noventa.

En este punto es donde comienzan las coincidencias con la propuesta “neo – desarrollista”, cuyas características salientes fueron formuladas de manera más explícita por el intelectual brasileño Luiz Carlos Bresser Pereira (2009). El análisis de Bresser procura establecer qué aspectos pueden ser recuperados de la experiencia desarrollista de la “industrialización por sustitución de importaciones” y cuáles deben ser modificados e incorporados para dar con una estrategia “neo – desarrollista” exitosa.

El apoyo de Prebisch a la estrategia de “industrialización por sustitución de importaciones” se fundó en su rechazo del esquema ricardiano de división internacional del trabajo, que alentaba la especialización productiva de los países de acuerdo con sus ventajas comparativas¹. Este rechazo se basó a su vez en dos constataciones empíricas, la no convergencia entre países centrales y periféricos y la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los países exportadores de producción primaria (Prebisch 1957: 296-297 y 307-309).

Bresser no reniega del proceso de “industrialización por sustitución de importaciones” pero lo considera una etapa ya superada por los países de “ingresos medios” a los que dirige su propuesta neo – desarrollista. El desarrollismo estructuralista o “viejo desarrollismo” según la denominación de Bresser (caracterizado por la protección de la “industria infantil”, la promoción desde el Estado de ahorros forzosos y la inversión estatal en infraestructura e industrias de riesgo y altos requerimientos de capital) predominó hasta los setenta, cuando su crisis era ya visible. No obstante, la estrategia

¹ Según este esquema, el papel de América Latina en el comercio mundial debería consistir en la producción y exportación de alimentos y materias primas destinados a los grandes centros industriales, abocados a la producción de manufacturas. La industrialización de los países periféricos resultaría, según la teoría ricardiana, no sólo innecesaria, sino inclusive, contraproducente.

desarrollista requería una redefinición, no su reemplazo por el paradigma ortodoxo o, al decir de Bresser, la “ortodoxia convencional” (Bresser Pereira 2009: 2 y 6).

Además de una serie de acontecimientos políticos y económicos que contribuyeron a su caída (avance de actores políticos comprometidos con un programa de liberalización económica como, por ejemplo, los gobiernos de Reagan y Thatcher en el mundo desarrollado y el Chile de Pinochet en la periferia; la “crisis de la deuda” y, finalmente, el colapso del “socialismo realmente existente”), el “viejo desarrollismo” entró en crisis en virtud de sus propias contradicciones. Según Bresser, la estrategia de “industrialización por sustitución de importaciones” se agotó por no habérsela reformulado a tiempo, es decir, una vez completada con éxito la primera etapa de industrialización. Habiéndose alcanzado cierto desarrollo industrial, es preciso dotar a la industria de orientación exportadora y vocación de competencia en el mercado internacional (Bresser Pereira 2009: 8 y 19).

El “nuevo desarrollismo” no plantea la vuelta del proteccionismo sino la conformación de un sector industrial capaz de competir con éxito en los mercados internacionales. Este objetivo se vio obstaculizado por la demora en el pasaje, acorde con la experiencia asiática, de la industrialización sustitutiva a la de orientación exportadora, que contribuyó a legitimar la también contraproducente opción posterior por la apertura comercial indiscriminada.

El “nuevo desarrollismo” se plantea como una estrategia superadora de la experiencia de la ISI, capaz de incorporar las enseñanzas de experiencias exitosas como la del Este asiático y recientes hallazgos de la literatura económica heterodoxa. En una muestra de esto último, no obstante su rechazo del proteccionismo tradicional, la propuesta neo – desarrollista, reconoce la centralidad de la administración del tipo de cambio como instrumento capaz de estimular el crecimiento económico con desarrollo industrial. En consecuencia, uno de los objetivos centrales de una política neo – desarrollista es la conservación de un “tipo de cambio competitivo”, es decir, relativamente subvaluado. (Bresser Pereira 2009: 18 – 20).

En consonancia con hallazgos empíricos que advirtieron sobre una correlación positiva entre subvaluación cambiaria y crecimiento económico (Razin y Collins 1997 y Rodrik

2007), ha surgido una corriente económica que sostiene que un tipo de cambio real “competitivo y estable” constituye una herramienta fundamental para el crecimiento sostenido y, eventualmente, el desarrollo (Frenkel 2004 y Frenkel y Taylor 2005). El tipo de cambio real subvaluado no resulta una condición suficiente para el desarrollo pero bien puede considerársele una condición necesaria para una reasignación de recursos tal que facilite el crecimiento. En cambio, la sobrevaluación cambiaria es, en sí misma, una traba.

Esta corriente resulta novedosa no sólo por su carácter reciente sino por representar un cambio en el posicionamiento de la heterodoxia estructuralista respecto de políticas económicas asociadas a la devaluación de la moneda. Ésta se había caracterizado hasta entonces por destacar los efectos eminentemente contractivos de las devaluaciones. El concepto de “devaluación contractiva”, esbozado en trabajos como los de Díaz Alejandro (1963), Braun y Joy (1968) y Krugman y Taylor (1978), surgió en buena medida como crítica a los programas de ajuste diseñados por el FMI para resolver las crisis de balance de pagos que enfrentaban países como la Argentina, luego de ciclos de auge en el marco de una dinámica de *stop – go*. Dichos programas sugerían devaluar la moneda para corregir el desequilibrio externo. La “devaluación contractiva” constituyó una crítica a esta propuesta en virtud de sus efectos recesivos y regresivos. La devaluación tendría por consecuencia principal una redistribución de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en el caso argentino, fundamentalmente a los del sector agroexportador), que, dada la menor propensión a consumir de estos últimos, redundaría en una caída de la demanda agregada, además de profundizar la inequidad distributiva.

Actualmente la heterodoxia económica prefiere resaltar el carácter expansivo de la subvaluación cambiaria en los países en vías de desarrollo. La potencialidad de la subvaluación cambiaria se explica fundamentalmente porque el tipo de cambio real determina el precio relativo entre productos transables y no transables internacionalmente. En consecuencia, la subvaluación del tipo de cambio real implica una distorsión de los precios relativos a favor de los bienes comerciables, que favorece a las exportaciones y, simultáneamente, protege a la industria de la competencia externa. La adopción de un tipo de cambio subvaluado permite otorgar estos incentivos a un costo menor que el involucrado en el accionar de la burocracia estatal, que requeriría la

implementación de un sistema de subsidios - aranceles y, por otra parte, no está sujeta a reproches legales fundados en las restricciones al empleo de estos instrumentos por parte de la legislación comercial internacional. Adicionalmente, la estrategia de tipo de cambio real “competitivo y estable” promueve un tipo de crecimiento asociado a un fuerte incremento del empleo. Dado que el tipo de cambio constituye el principal determinante del costo de la unidad de trabajo en moneda extranjera, la subvaluación sesga los precios relativos entre capital y trabajo a favor de la contratación de trabajadores. En consecuencia, tiene lugar un crecimiento de la producción trabajo – intensivo. Los autores aseveran que la distorsión de precios relativos favorable a los bienes comerciables que trae aparejada la depreciación incrementa la rentabilidad de su producción, encarece la adquisición de productos importados y abarata el costo del trabajo simultáneamente, lo que vuelve operativos los dos “canales de transmisión” que explicarían la relación entre subvaluación y crecimiento. El de la reasignación de recursos para la promoción del ahorro, la inversión y el empleo, por un lado y, por el otro, el comercial, de estímulo exportador y sustitutivo (Razin y Collins 1997, Frenkel 2004, Frenkel y Taylor 2005 y Rodrik 2007).

Rodrik puntualiza que la razón por la cuál la subvaluación estimula el crecimiento es que ésta induce una expansión tal del sector transable, especialmente el industrial, que se traduce en un incremento de su participación en la producción total. Teniendo en cuenta que la producción industrial resulta especialmente desalentada en los países en vías de desarrollo, ya sea por la baja calidad institucional o por la presencia de “fallas de mercado”, requiere de incentivos capaces de contrarrestar las mayores dificultades. La subvaluación es tal vez la única política compensatoria factible y eficaz. Por lo tanto, aquellos países en vías de desarrollo que se valen de ella gozan de un crecimiento más acelerado (Rodrik 2008: 10 – 12 y 22 – 23).

En este punto, se registra una notable correspondencia entre las políticas aplicadas en Argentina y la propuesta del “nuevo desarrollismo”. En efecto, el nuevo régimen cambiario que reemplazó a la Convertibilidad persiguió metas de tipo de cambio real “competitivo” (subvaluado) y estable mediante un esquema de intervención esterilizada en el mercado de cambios que tuvo como contrapartida la acumulación de reservas.

Además, las características del proceso de crecimiento que sobrevino con su instauración se correspondieron con las que definen a expansiones inducidas mediante subvaluación cambiaria deliberada. Éste se destacó por la promoción de la inversión y el empleo en la producción de transables a partir del incremento de la rentabilidad y el descenso de los costos laborales, el aumento de la participación del sector industrial en el producto y el protagonismo de sectores económicos y ramas industriales trabajo intensivas. Si bien el desempeño exportador no superó al registrado en el marco de la Convertibilidad, existen indicios de un impulso a la exportación de productos y servicios de uso intensivo de mano de obra y la evidencia de sustitución de importaciones.

A los argumentos a favor de la administración cambiaria esgrimidos en la literatura referida, Bresser agrega uno de suma importancia. La necesidad de prevenir la “enfermedad holandesa”. El “mal holandés” se produce a partir de la afluencia de divisas provenientes de la exportación de recursos naturales (o productos derivados de su procesamiento) en los que el país goza de ventajas comparativas. Este proceso aparentemente beneficioso termina por provocar una apreciación cambiaria incompatible con la viabilidad de otras producciones (por ejemplo, industriales) que no cuentan con idéntica competitividad (Bresser Pereira 2009: 20 y Stiglitz 2006: 196 - 198).

Puede observarse aquí un nuevo punto de contacto entre las políticas argentinas actuales con planteos neo – desarrollistas y también estructuralistas. Los derechos de exportación sobre la producción agropecuaria, además de contribuir al equilibrio fiscal, cumplen otra función macroeconómica relevante, insuficientemente explicitada en el discurso gubernamental que pretendió defender el proyecto de “retenciones móviles”. Permiten contar con tipos de cambio diferenciales de acuerdo a la competitividad de la producción y contribuyen a prevenir la “enfermedad holandesa” y sus consecuencias negativas para las actividades que no gozan de ventajas comparativas. En el caso argentino, la exportación de soja y productos derivados de su procesamiento está en condiciones de desencadenar la “maldición de los recursos”. El instrumento más eficaz para contrarrestar el mal holandés es, según lo señala el propio Bresser, la imposición de derechos de exportación sobre el *commodity* capaz de inducirlo (Bresser Pereira 2009: 20). Asimismo, la utilización de esta herramienta reafirma una vocación

(re)industrializadora compatible con el intento de quiebre de la especialización según ventajas comparativas del estructuralismo de Prebisch.

Continuando con el parentesco entre el conflicto agrario y el estructuralismo, resulta imposible no ligar esta vez el camino más transitado por el Gobierno Nacional en su intento por legitimar las “retenciones móviles” en el marco del conflicto agrario, su potencial redistributivo, con las ideas del último Prebisch, quien sugirió la apropiación por el Estado de parte del excedente (en este caso derivado de la producción primaria) para intentar reorientarlo desde su destino presumible en el consumo suntuario hacia un proceso de acumulación de capital apuntalado por la inversión pública.

Desde un comienzo Prebisch sugirió que una de las alternativas para financiar el proceso de acumulación de capital sin depender excesivamente del financiamiento externo consistía en reorientar consumos suntuarios, incompatibles con el subdesarrollo, protagonizados por elites de gran poder adquisitivo, hacia el ahorro y la inversión (Prebisch 1957: 302-303).

Luego, reformuló su planteo original en el contexto de crisis capitalista de mediados de los setenta, introduciendo algunas problemáticas adicionales (algunas de ellas estrictamente vinculadas a la coyuntura) y, fundamentalmente, esbozando una estrategia para el desarrollo de América Latina, caracterizada esencialmente por un fuerte protagonismo del Estado en la dirección del proceso de inversión, más radicalizada que la propuesta de industrialización por sustitución de importaciones promovida inicialmente por el autor. Sin abandonar los planteos originales de rechazo a la división internacional del trabajo y a favor de la industrialización de América Latina, fundados en su caracterización de las relaciones económicas internacionales, el énfasis viró en este caso a las contradicciones sistémicas que tienen como correlato la desigual distribución del ingreso en las naciones de la periferia.

La distribución desigual del ingreso deriva del formato que adquiere la apropiación privada del “excedente” social en el contexto periférico. En virtud de una estructura dual del mercado de trabajo, con sectores de escasa productividad, y de la desocupación, la remuneración de los trabajadores tiende a crecer por debajo del incremento de la

productividad, por lo que el excedente se concentra en los estratos superiores de la sociedad (Prebisch 2008: 28 – 29).

Entre las principales consecuencias económicas de la estructura distributiva periférica se destaca una orientación excesiva y prematuramente orientada al consumo de bienes suntuarios en detrimento del proceso de inversión, con la correspondiente mengua en el proceso de acumulación de capital. Por lo tanto, uno de los lineamientos generales de la propuesta transformadora de Prebisch, es una intervención estatal orientada a reorientar los recursos del excedente social hacia la inversión (Prebisch 2008: 33 – 38).

Otras características del escenario macroeconómico del período 2003 – 2008 coinciden con objetivos y herramientas esbozados por el “nuevo desarrollismo” de Bresser. Se registró un escenario de superávit gemelo (fiscal y comercial) y el crecimiento de la inversión se financió enteramente mediante ahorro nacional. El excedente fiscal permitió financiar un fuerte incremento de la inversión pública.

En efecto, apartándose otra vez del desarrollismo clásico, otro de los objetivos neo - desarrollistas es la conservación del equilibrio fiscal y, de ser posible, la obtención de un excedente que permita financiar las inversiones del Estado y evitar el endeudamiento. El superávit fiscal contribuye decisivamente al fortalecimiento de las capacidades del Estado, ya que éste cuenta así con recursos para desplegar su accionar, y a garantizar su autonomía política, dado que, de conservarse niveles de endeudamiento público moderados, no está sujeto a condiciones fijadas por sus acreedores. Además, si bien complementario del sector privado, el nuevo Estado desarrollista tiene un rol inversor, especialmente en infraestructura, que debe financiar con recursos propios (Bresser Pereira 2009: 23 y 29).

Este último punto se relaciona con la necesidad de incrementar el ahorro nacional para financiar la inversión. Según Bresser, el intento neo – desarrollista se opone esencialmente a lo que denomina estrategia de “crecimiento con ahorro externo”, caracterizada por la apertura de la cuenta capital y la atracción de flujos internacionales. Dicha estrategia es esencialmente inestable ya que sólo es capaz de promover episodios de crecimiento de corto plazo. La tendencia inherente a la apreciación cambiaria implícita en esta estrategia crea las propias condiciones para la desaparición del

crecimiento. Además, el ahorro externo sustituye ahorro nacional por lo que no hay un verdadero incremento del ahorro. Por ende, la inversión debe tender a financiarse mediante ahorro nacional (Bresser Pereira 2009: 28 – 32).

Por otra parte, la prosecución de cuentas externas con saldo positivo o, por lo menos, equilibradas, que posibilitaron lo que se conoció como el “desplazamiento de la restricción externa” en la experiencia argentina reciente, constituyen otro de los puntos de contacto con el enfoque desarrollista clásico, en este caso, la prevención estructuralista respecto de las consecuencias negativas de los déficits de balanza de pagos, uno de los principales obstáculos para el crecimiento identificados por Prebisch.

Otra característica saliente del proceso político iniciado en 2003 es el resurgimiento de la intervención del Estado en la economía. Entre las principales manifestaciones de esta tendencia se destacan los casos de re-estatización de empresas de servicios públicos, la eliminación del sistema privado de jubilaciones y pensiones, la regulación de los mercados agropecuarios, los acuerdos de precios con actores de las cadenas de producción y comercialización de alimentos y otros productos de consumo masivo, la instrumentación de subsidios destinados a productores de alimentos, empresas energéticas y de transporte público.

El intervencionismo del período 2003 – 2009 resulta nuevamente acorde con los planteos del “nuevo desarrollismo”, que reivindica la intervención estatal en la economía denostada por la “ortodoxia convencional”, aunque reconoce un rol para el Estado más acotado que el que le asignara el desarrollismo clásico. Esto se debe nuevamente al propio éxito económico del desarrollismo, que permitió la industrialización de naciones periféricas. Una estrategia desarrollista para la etapa actual concibe nuevamente al Estado como agente promotor del ahorro y la inversión pero, a diferencia del pasado, éste comparte su papel con un sector privado capaz de asumir un protagonismo inversor (Bresser Pereira 2009: 21 – 22).

En efecto, no se observa en el caso argentino un retorno del Estado al ámbito estrictamente productivo sino que su actuación se restringe en la mayoría de los casos a la prestación de servicios públicos, sin que se registre a su vez una reversión drástica del proceso de privatizaciones. El incremento de la inversión estatal se concentra en el

apuntalamiento de la infraestructura pública. La lógica que prima en los casos de re – estatizaciones es la del “rescate” ante el peligro para la continuidad en la prestación de servicios esenciales y / o el desinterés del sector privado por hacerse cargo. En cuanto a las regulaciones de los mercados agropecuarios, éstas se derivan de la combinación de la adopción de la estrategia neo-desarrollista de administración del tipo de cambio en procura de un nivel competitivo con la clásica problemática argentina de la exportación de “bienes salario”, descrita con acierto por O’Donnell (1977), que reapareciera con la caída de la Convertibilidad. Los principales alimentos de consumo masivo en nuestro país se exportan por lo que su precio interno se ve influido decisivamente por los vaivenes del mercado internacional y el tipo de cambio. Por lo tanto, una política de subvaluación cambiaria deliberada en la Argentina necesariamente requiere de políticas de regulación de los precios de los alimentos.

Principales desafíos e interrogantes para el éxito de una estrategia neo – desarrollista en la Argentina

Paradójicamente, en el caso argentino, las propias condiciones que contribuirían a consolidar la estrategia neo - desarrollista son las que le imponen un severo límite. Los derechos de exportación a la soja y sus derivados, en particular el proyecto de “retenciones móviles”, terminaron por desatar el conflicto agrario de 2008, que colocó al empresariado rural como actor social enfrentado al Gobierno. A partir de entonces emergieron dos proyectos profundamente diferenciados, el neo – desarrollista, encarnado por el Gobierno Nacional, y otro, si bien de formulación algo difusa, claramente opuesto al conjunto de regulaciones sobre los mercados agropecuarios, que se desprende del discurso de la “Mesa de Enlace”. Al enfrentamiento con la patronal rural, se sumó la creciente distancia de la cúpula empresarial industrial, expresado incluso en cambios de autoridades en las entidades representativas, con lo que se consumó el quiebre definitivo del consenso social en torno a las políticas del período 2003 - 2007.

En consecuencia, uno de los principales interrogantes sobre la viabilidad de una experiencia neo – desarrollista en la Argentina actual pasa por la ausencia de la “coalición nacional desarrollista” reclamada por Bresser Pereira, capaz de reunir a

trabajadores, empresarios y Estado en torno al objetivo de competir exitosamente en el mercado mundial.

Otro desafío fundamental para el éxito de una estrategia neo – desarrollista es la conformación de un aparato estatal con las capacidades para respaldarla. Bresser hace especial hincapié en esta cuestión y plantea que la reforma gerencialista es el camino para lograrlo (Bresser Pereira 2009: 27). Sobre este punto no hay acuerdo en la literatura. Autores como Peter Evans sostienen en cambio que contar con una burocracia “weberiana” autónoma pero “enraizada” es una característica asociada a procesos exitosos de desarrollo (Evans 1996 y Evans y Rauch 1999). En el caso argentino, no hay una línea de acción suficientemente explícita en uno u otro sentido, más allá de continuar con la introducción progresiva de herramientas de “gestión por resultados”.

En definitiva, tanto la construcción de capacidades estatales para la intervención y regulación económicas como la reconstitución de una “coalición desarrollista”, aparecen como los principales desafíos actuales para que la Argentina pueda transitar un sendero neo – desarrollista.

Referencias

Braun, O. y L. Joy (1968). A Model of Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78, 868-887.

Bresser Pereira, L. (2009). The New Developmentalism and Conventional Orthodoxy. *Escola de Economia de Sao Paulo Textos para Discussao*, 193, 1 - 37.
Disponible en: <http://www.bresserpereira.org.br>

Díaz Alejandro, C. (1963). A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *The Journal of Political Economy*, 71, 577-580.

Evans, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, 35, 529 – 562.

Evans, P. & J. Rauch (1999). Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structures on Economic Growth. *American Sociological Review*, 64, 748 – 765.

Frenkel, R. (2004). Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and México. Disponible en: <http://www.g24.org/fren0904.pdf>

Frenkel, R. y L. Taylor (2005). Real Exchange Rate, Monetary Policy and Employment: Economic Development in a Garden of Forking Paths. Disponible en: website1.wider.unu.edu/conference/conference-2005-3/conference-2005-3-papers/Frenkel%20&%20Taylor.pdf

Krugman, P. y L. Taylor (1978). Contractionary Effects of Devaluation. *Journal of International Economics*, 8, 445-456.

O'Donnell, G. (1977). Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 16, 523-554.

Prebisch, R. (1957). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Revista de Economía Política*, 17, 296-314.

Prebisch, R. (2008). Desarrollo económico en América Latina. Hacia una teoría de la transformación”, *Revista de la CEPAL*, 96, 27 - 71.

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/4/34904/P34904.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl&base=/revista/tpl/top-bottom.xsl>

Razin, O. y S. Collins (1997). Real Exchange Rate Misalignments and Growth. Disponible en: www.tau.ac.il/~razin/ofair.paper.PDF

Rodrik, D. (2007). The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence. Disponible en : <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>

Rodrik, D. (2008). The Real Exchange Rate and Economic Growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, Otoño 2008, 1-46. Disponible en: http://www.brookings.edu/economics/bpea/bpea_conferencepapers_fall2008.aspx

Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Buenos Aires: Taurus.