

La competencia global de modelos económicos y los enfoques económico-sociales alternativos. Un enfoque desde Argentina

Contexto internacional y la competencia de los sistemas económicos

Marcelo Resico

Resumen

La crisis internacional ha hecho que los países hayan tenido que recurrir a políticas públicas en previo desprestigio. Se ha requerido más ayuda del Estado, ya sea otorgándole financiamiento a las entidades financieras y empresas, ya sea aumentando los seguros de desempleo o el gasto público a modo de impulso en transferencias o infraestructura. En este contexto, hay distintas situaciones. En primer lugar, existen países que continúan en una especie de “inercia del consenso neoliberal” previo. En segundo lugar, países que entienden que es necesario combinar la economía libre, las instituciones y la socialización equitativa del crecimiento económico en el modelo que se denomina “economía social de mercado”. En tercer lugar, algunos países parecen encaminarse hacia un modelo de “capitalismo de Estado,” en donde se entiende la administración de la economía por parte del Estado de modo permanente. Tres enfoques económicos dan relevancia al aspecto social. Uno de ellos es la denominada economía social y solidaria (ESS), centrada en el cooperativismo y el mutualismo. Un segundo enfoque es la economía civil. El tercer enfoque es el de la economía social de mercado, basada también en tres pilares: mercado, Estado y sociedad civil.

Palabras clave: crisis internacional, Estado, economía social y solidaria

En la actualidad, la mayor parte de los analistas coinciden, nos encontramos a nivel global en un complejo período de transición que se distingue del período previo: 1990-2010. Este período que estamos dejando atrás estuvo signado por el liderazgo unipolar de los Estados Unidos, la prevalencia de las instituciones

del mercado y la democracia liberal, tanto a nivel interno como internacional. En la actualidad, por el contrario, se va formando un mundo multipolar con varias potencias importantes, y probablemente con dos prevaecientes en competencia: Estados Unidos y China.

La globalización, causada por el desarrollo de cadenas de valor en búsqueda de los menores costos, está retrocediendo por la inestabilidad provocada por las sucesivas crisis, a la vez que la desconfianza entre los competidores globales se profundiza. A su vez, estos competidores pujan por redefinir ideas de democracia, beneficio mutuo, legalidad, derechos humanos y orden internacional, entre otras. Lo que se percibe es que la democracia de cuño liberal y la idea de libre mercado autorregulado han retrocedido. Por una parte, porque modelos con mayor intervención del Estado han avanzado (debido a las crisis, pero también, en algunos países, de modo voluntario), y líderes más nacionalistas y populistas se difunden, mientras otros regímenes se cierran en su verticalidad y otros están manejados por oligarquías, aunque todos ellos se llaman a sí mismos democráticos.

El mencionado período 1990-2010 había comenzado con un cambio político en naciones líderes de Occidente y se consolidó con la caída de la Unión Soviética (1989, muro de Berlín). Poco a poco, con la inestabilidad recurrente del sistema financiero internacional, comenzando por los mercados emergentes, pasando por la crisis de las puntocoms en 2000 y la crisis de las hipotecas en 2007-2008, se revelaron signos de problemas internos. En ese contexto, ya la guerra contra el terrorismo desatada por el atentado a las Torres Gemelas generó un primer cambio en el consenso económico, dado que se aplicaron políticas económicas expansivas (monetarias y fiscales) para aumentar la seguridad, la defensa nacional y, sobre todo, para reactivar la economía.

Por otra parte, gracias al proceso previo de apertura externa y globalización de las economías, los países emergentes en Asia se encontraban en un fuerte ascenso, en particular China, India y el sureste asiático. Sin embargo, todo crecimiento se vio menguado por la Gran Recesión (2007-2009) generada a partir de la crisis de las hipotecas *subprime*. Esta burbuja inmobiliaria, que tuvo su origen en Estados Unidos y otros mercados financieros desregulados,

provocó la quiebra de numerosos bancos de inversión y tuvo sus principales consecuencias en los países más desarrollados.

Hacia fines de la década del 2010, la economía internacional estaba completando su recuperación, si bien con economías más endeudadas, y se verificaba un viraje más nacionalista con el Brexit y el éxito electoral del presidente Trump. También se inició un período de desconfianza entre Occidente con China, dado que se interpretó que las políticas del presidente Xi apuntaban a una mayor centralización del poder y de la economía, así como un refuerzo de su asertividad internacional.

En cuanto al comercio internacional, en estos años se verificó la enorme expansión de China y cómo en 2020 logró, en términos de comercio, ser el socio comercial más importante de la mayoría de los países, lugar que veinte años atrás ocupaba Estados Unidos. Sin embargo, a diferencia de la Guerra Fría (entre Estados Unidos y la URSS), en la actualidad ambas superpotencias competidoras están muy vinculadas por el comercio y los flujos financieros, si bien en casi todos los rubros esos niveles van disminuyendo, debido a las crisis, pero también a partir de la llamada “guerra comercial” iniciada por el presidente Trump.

Si medimos el volumen del comercio mundial como porcentaje del PBI, se puede apreciar una caída de ese coeficiente en los últimos diez años, desde la crisis 2007-2008. De esta forma, conceptos como “nueva globalización”, “desglobalización” o “pérdida de democracia” se vuelven relevantes en el escenario mundial. Esto último se puede constatar, por ejemplo, en la preocupante cantidad de países cuyos puntajes descendieron en términos de *Freedom in the World*.

En el año 2020, se desata la pandemia de COVID-19, que golpea a todas las economías del mundo y ocasiona una gran crisis económica internacional. Desde el punto de vista de los resultados, la crisis del COVID-19 produjo una de las recesiones más sincronizadas, por el número de países afectados, y también más agudas, por la caída tanto del PIB total como del per cápita, siendo la del 2020 la peor desde la Segunda Guerra Mundial. Y cuando se preveía un más o menos lento retorno a la normalidad, la decisión del presidente de Rusia, Vladimir Putin, de invadir Ucrania rompe décadas de paz en la Unión Europea, lo que desata una serie de sanciones económicas, así

como un impacto en el precio de materias primas, como la energía (gas y petróleo) y los cereales.

Se podría debatir si el período de globalización de los mercados comenzó a cambiar a un consenso por una mayor intervención del Estado o una versión más geoeconómica del comercio donde se tienen en cuenta las medidas restrictivas del comercio y las sanciones por sobre la idea del libre comercio. Unos podrían argumentar: la crisis de las hipotecas de 2007-2008; otros, el Brexit y la guerra comercial entre Estados Unidos y China; algunos, la pandemia; o ahora, la guerra. Lo cierto es que, evidentemente, ya no nos encontramos en el período de oro de la globalización, sino en una compleja transición hacia un futuro bastante más incierto.

Si nos planteáramos evaluar dicho período de oro del libre comercio y la globalización, y para ello tomáramos como referencia la medición de la pobreza mundial, desde fines de los años ochenta hasta la década del 2010, esta se redujo de forma consistente, sobre todo en China y Asia Oriental. Si bien esta reducción fue mucho menor en otras regiones, podemos constatar ahora que parte de esa mejora comenzó a ser revertida con la crisis del COVID en 2020. Por otro lado, en cuanto a la distribución del ingreso, y teniendo en cuenta el crecimiento acumulado de los ingresos mundiales por deciles de la población entre 1988 y 2011 (Oxfam, 2017), se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Los ingresos del 10 % más pobre de la población mundial han aumentado menos de 3 dólares al año, mientras que los del 1 % más rico se han incrementado 182 veces del valor inicial.

Desde 2015, el 1 % más rico de la población mundial posee más riqueza que el resto del planeta y actualmente, ocho personas poseen la misma riqueza que 3600 millones de personas, la mitad más pobre de la humanidad, cifras que constituyen un desafío de proporciones.

De los modelos alternativos a la dimensión social como eje

La serie de crisis en el contexto internacional, descriptas en el apartado anterior, han hecho que los países, de los más grandes a los pequeños, hayan tenido que recurrir a las políticas públicas en previo desprestigio. En estas situaciones críticas, se ha requerido más ayuda del Estado, ya sea otorgándole

financiamiento a las entidades financieras y empresas, ya sea aumentando los seguros de desempleo o el gasto público a modo de impulso en forma de transferencias o de inversiones en infraestructura.

En este contexto, podemos encontrar, sin embargo, distintas situaciones que se originan en diversos modelos o modos de encarar el proceso económico. En primer lugar, existen países que continúan en una especie de “inercia del consenso neoliberal” previo, tomando medidas estatales contradictorias de forma pragmática, pero haciendo como si nada hubiese pasado. En segundo lugar, países que entienden que es necesario combinar de modo consciente y coherente la economía libre, las instituciones y la socialización equitativa del crecimiento económico en el modelo que llamaremos *economía social de mercado* (ESM). En tercer lugar, algunos países emergentes que parecen encaminarse hacia un modelo de “capitalismo de Estado,” en donde se entiende la administración de la economía por parte del Estado de modo permanente. Los dos primeros están generalmente asociados a sistemas políticos democráticos, el tercero, a regímenes con distintos grados de centralización y autoritarismo.

Un segundo paso para comprender mejor esta diferencia en los modos de organización económica de las democracias actuales en un entorno desafiante nos lleva a recurrir a una distinción que realizaron Peter A. Hall y David Soskice a principios de los años 2000. Estos autores, en pleno auge de la idea del mercado autorregulado, plantearon en su obra las diferencias institucionales que caracterizaban las nuevas variedades del capitalismo y cómo estas impactaban en las economías desarrolladas. Para ello, distinguen dos tipos de economías de mercado: las “desreguladas” de mercado y las “coordinadas” de mercado.

Partiendo de esta distinción, nuestra interpretación encuentra lo siguiente: las economías desreguladas de mercado, si bien se sustentan en la maximización del interés y en el intercambio voluntario, y enfatizan la existencia de un marco institucional mínimo, suelen desarrollar diferencias de poder e información y tienden a escenarios más cercanos a situaciones de suma cero (en el intercambio “libre”, una parte sale mejor parada que la otra). Como resultado, pueden aumentar la concentración y la desigualdad, y se van produciendo soluciones no sustentables, tendencias a la polarización, que terminan con solicitudes más autoritarias hacia los gobernantes. Por otra parte,

las economías coordinadas de mercado buscan soluciones compatibles con el mercado por medio de ámbitos de negociación generados desde instituciones públicas, privadas y de la sociedad civil. Además, existe un ambiente colaborativo entre los agentes que apuntan a distribuir, de modo consensuado, costos y beneficios de las diferentes estrategias adoptadas.

Este punto central nos ha llevado a investigar precisamente este tipo de instituciones público-privadas de articulación de intereses. Y dando un paso más en ese programa de investigación, estudiar con mayor detalle enfoques teóricos en economía que incluyan el aspecto “social” como un elemento importante, a diferencia de los enfoques convencionales que lo soslayan por completo. Por ejemplo, en la economía neoclásica convencional, la cooperación es a través del intercambio voluntario, ese es el único sentido fuerte de sociabilidad, el puramente utilitario. Otros enfoques, como veremos, incluyendo a los que se basan en las cooperativas, destacan la necesidad de ese aspecto “social” para el adecuado funcionamiento de la economía y otras instituciones.

Tres enfoques económicos que dan relevancia al aspecto social¹

a. La economía social y solidaria (ESS)

La denominada economía social y solidaria (ESS), está centrada en el cooperativismo y el mutualismo. Este enfoque busca una ampliación o un cambio del sistema económico actual a través del crecimiento de la lógica cooperativa y de su mayor influencia.

En sus diferentes variantes, parte de criticar la idea de mercado total, es decir que todas las relaciones económicas relevantes se reducen al mercado, porque, sostienen, no logra satisfacer las necesidades colectivas. También se opone a la economía centralmente planificada de viejo cuño, dado que resultó en estructuras verticalistas y oligárquicas. Por último, plantean una distinción entre su propuesta y las del así llamado “tercer sector,” es decir, aquellas que se interpretan basadas en valores filantrópicos y criterios *non profit*. A diferencia de estas últimas, las organizaciones de la ESS deben poder ganar dinero, aunque en una lógica superadora a la del puro mercado. También se diferencian de las organizaciones basadas únicamente en solidaridad familiar, cómo en las sociedades primitivas, porque aceptan la modernidad social.

Plantean el asociativismo en general como forma de organización y de participación. Continúan las tradiciones europeas que presentan la forma asociativa como el centro de la propuesta (ver Defourny y Develtere, 2001). En este sentido, son propuestas neocooperativistas que se difundieron en Europa, principalmente en Francia con el socialismo, y planteaban un camino crítico al capitalismo, aunque muchas de sus líneas se abstienen de desembocar en una postura marxista.

Las organizaciones que focaliza y propone fortalecer la ESS son las cooperativas de trabajo, de consumo, mutuales, empresas recuperadas, redes de comercio justo o clubes de trueque, entre otras. Se caracterizan por la cooperación y la autogestión, por la propiedad social de los medios de producción. Por lo general, se plantea la toma de decisiones por parte de trabajadores asociados sobre el proceso productivo y el destino del excedente. La propuesta se basa en la gestión democrática, los sistemas de representación y el control de las responsabilidades. Utilizan el presupuesto participativo como herramienta, si bien admiten la división del trabajo.

También proponen otros principios destacados, como la libre iniciativa, la innovación socialmente responsable, el pluralismo y la multiplicidad de formas de organización y propiedad, la importancia de la complejidad y de los encadenamientos productivos, así como la territorialidad y la prioridad de lo local. La solidaridad que promueven no es solo hacia el interior de la organización, sino también con su entorno natural y social, Lisboa (2007), la denomina “solidaridad ad-extra”. Esto implica un concepto de democracia económica y el protagonismo de las asociaciones en el nivel mesoeconómico.

Son posturas que comparten críticas al capitalismo, por la producción sistemática de desigualdades de recursos y de poder, por empobrecimiento de las relaciones que se basan en el provecho personal antes que en la solidaridad y por la explotación creciente de los recursos naturales, que no conducen a un desarrollo sustentable.

La ESS cuenta con diversas líneas internas: unos proponen un cambio gradual y complementario al sistema económico actual, otros se centran más en la lucha y el conflicto proponiendo un cambio más radical del sistema. Aunque no es el objetivo de este trabajo entrar en precisiones, podemos distinguir distintas posturas. Por un lado, los que pretenden reemplazar al

capitalismo, unos por medios más radicales, planteando una lucha contrahegemónica abierta, otros, de modo más gradual, transformando el sistema desde adentro. En este segundo camino, no se buscaría directamente la sustitución de una realidad por otra ya lista para armar, sino de una resistencia y búsqueda de caminos. Por otro, también podemos encontrar los que plantean una convivencia con el sistema, con un mayor desarrollo de la economía social.

b. La economía civil (EC)

Un segundo enfoque que resulta interesante tener en cuenta en nuestra exposición es la economía civil. Este enfoque se basa en que el sistema de análisis de la economía debe tener en cuenta no solo al mercado y al Estado, sino al muy relevante elemento de la sociedad civil, que ha sido subvalorado. En este ámbito soslayado se desarrollan conductas esenciales para el funcionamiento social y económico, como la ética de la virtud, la relacionalidad, la reciprocidad y la gratuidad, que apuntalan las bases éticas de las instituciones, ya sea mercado o Estado, y garantizan el elemento básico de la confianza. Así, propone un cambio de cultura desde las asociaciones sin fines de lucro, las empresas de comunión, las empresas B y las cooperativas con este espíritu.

Este enfoque surgió en el contexto de la globalización, en el que se difundían tanto la democracia liberal como el libre mercado y se asistía a una reducción del rol del Estado. Se tomó para la reflexión el ejemplo del norte de Italia, partiendo de los distritos industriales, los *clusters*, y los estudios sobre el capital social de Robert Putnam (1993). Se basa en una revalorización de los elementos centrales de la experiencia italiana del Renacimiento, visibles en una participación civil pluralista y en una cosmovisión cristiana.

Interpretan al mercado como positivo, pero destacan el requerimiento básico de confianza para su funcionamiento, lo que lo liga con una demanda de virtud y relacionalidad. En esta postura, el Estado y las instituciones formales son dejadas en un segundo plano frente a la propuesta de un fortalecimiento de la intersubjetividad intrínseca de los actores. La economía civil plantea que no solo las virtudes pueden ser practicadas en el mercado, sino que son esenciales para su funcionamiento adecuado.

Proponen, por tanto, como camino para la economía, retomar una visión normativa basada en la ética de la virtud y la centralidad de la relacionalidad, del capital social y de las asociaciones. Estas virtudes son puestas en práctica por organizaciones que los autores denominan “empresas civiles,” definidas como organizaciones económicas que buscan el bien común y trabajan de acuerdo con el principio de reciprocidad, el cual implica un comportamiento cooperativo más allá de los límites del mero intercambio de equivalentes (lógica del mercado). Ejemplo de ellas son las empresas sociales y las empresas de “economía de comunión”.

Como modelo, adoptan a las organizaciones sin fines de lucro del tercer sector, que actúan por gratuidad y voluntariado. Existe también una derivación de este modelo hacia lógicas productivas mediante el ejemplo de las empresas de comunión, empresas no basadas en el mero lucro, sino en una armonización con el principio de la gratuidad. La idea es que estas empresas interactúen con el sector *for-profit* en el mercado, concebido como un mercado plural, en el sentido que alberga una diversidad de organizaciones, no solo aquellas que tienen el lucro como su objetivo principal. La reforma de las prácticas habituales de la economía capitalista y del estado burocrático serán influenciadas por el ejemplo y por la difusión de ese espíritu de gratuidad y de fraternidad, que se concreta en las organizaciones voluntarias y las empresas de comunión.

c. La economía social de mercado (ESM)

El tercer enfoque que trataremos es el de la economía social de mercado basada también en tres pilares: mercado, Estado y sociedad civil. Enfatiza el marco institucional provisto por el Estado para el funcionamiento del mercado; a su vez, dicho marco se basa en la democracia y el Estado de derecho. Y esto es lo que nos interesa aquí: la colaboración y negociación entre los actores sociales (*Sozialpartnerschaft*).

Surge de la idea de un orden económico y social moderno y efectivo enraizado en la dignidad absoluta de la persona humana. Esto último, con base en la visión cristiana de la persona, con su dimensión de individualidad y de apertura al otro al mismo tiempo. Enfatiza la necesidad del mercado, pero también de la dimensión social, los principios de libertad y justicia social. El

economista de este enfoque que desarrolló más la idea de la necesidad de un marco institucional para el mercado fue W. Eucken, mientras que el que subrayó el diálogo social para la paz y acción conjunta de los actores, A. Müller Armack.

Se propusieron sintetizar las ventajas del sistema económico de mercado, como el fomento de la iniciativa individual, la productividad, la eficiencia, y su tendencia a la autorregulación, con la solidaridad y la cooperación, necesarias tanto para un buen funcionamiento como para que los resultados sean equitativos y percibidos como justos. En este sentido, se plantea un marco teórico y de política económico-institucional que busca combinar la libertad de acción individual dentro de un orden de responsabilidad personal y social.

Los representantes de esta concepción trabajan en una síntesis de la tradición político-económica liberal (derechos individuales, republicanismo, mercado) con el pensamiento socialcristiano (solidaridad, justicia social). Así surgió la ESM, como una nueva síntesis que se distingue tanto del socialismo como del liberalismo extremo. En contexto histórico, se desarrolló como alternativa liberal frente a la economía planificada y como una alternativa social a la economía de mercado de estilo clásico.

La ESM confía en la autoorganización del sector privado de las empresas, en un marco regulatorio provisto por parte del Estado y en la necesaria vitalidad de las asociaciones de la sociedad civil. Los mercados están subordinados a las leyes y las reglas generadas democráticamente desde el Estado, que enmarcan su actividad, en el contexto de la interrelación con las demás organizaciones sociales.

Un sistema económico adecuado y productivo no puede basarse en una sociedad conflictiva, y un sistema económico productivo y eficiente genera conflictos de intereses concretos si los beneficios no se difunden de una manera amplia en la sociedad en la que se producen. La justicia de “rendimiento” puede ser complementada por la justicia de “compensación,” porque, además de la razón de la dignidad humana, el progreso y el crecimiento no son realizables en condiciones de un mercado desequilibrio social. Se entiende que esas ayudas deben ser subsidiarias. El sistema económico, y la definición y ajuste de su marco institucional, requiere de elevados niveles de confianza y consenso social en sus principales actores

(empresarios, trabajadores, funcionarios, sociedad civil), que se basan naturalmente en la participación de los beneficios obtenidos en el proceso de crecimiento.

Diálogo social, cooperación y desarrollo en Argentina

Argentina es uno de los países que más años recesivos acumula del mundo. Este es el resultado de sucesivas gestiones gubernamentales que implementan políticas de suma cero aumentando la desconfianza y desincentivando la cooperación entre los agentes. Hoy en día, Argentina sigue inmersa en un escenario político cultural polarizado que es usualmente referenciado como “la grieta”. En ella, se contraponen distintas ideologías y propuestas, a saber: la visión de un país de libre mercado y la visión de un país más intervencionista y distributivo. La primera puede vincularse con el concepto de economías desreguladas planteado por Hall y Soskice, que tienden a la concentración económica y la desigualdad. Pero la segunda, la distributiva, engloba a dos conjuntos muy diferentes, con resultados a la larga también contraproducentes. La primera es la de las economías coordinadas (lo que hemos denominado ESM), la otra –cargada de populismo y demagogia– pretende una distribución forzada y autoritaria, desalentando fuertemente la confianza y la cooperación.

Luego de la crisis del 2001, el país incorporó una fuerte aversión por las políticas liberales y comenzó a demandar una mayor presencia del Estado. Esta participación del Estado se aleja del diálogo y la confianza, que son pilares fundamentales de la economía cooperativa, para aproximarse a un autoritarismo conectado con la corrupción. Esta grieta se expande por la sociedad y genera grupos políticos que compiten por el poder y por el control del Estado para la imposición unilateral de su visión e intereses. Es así como el desinterés por la unión y el consenso nos llevan a un Estado como botín de los diferentes grupos que acceden a él por medio de los partidos políticos.

Pero ¿cómo “administrar las diferencias” en un proyecto común? ¿Cómo articular los intereses de los grupos para que se distribuyan de forma equitativa los costos y beneficios de los cambios requeridos por la adopción de una estrategia? Las respuestas no son claras ni definitivas, pero como ha sucedido muchas veces en el pasado, la esperanza por un futuro mejor se encuentra en el estudio, en la educación. Es por ello que estudiar el rol de los actores socio-

económicos en la conformación de las instituciones nos puede ayudar a entender cómo sería posible un cambio de la cultura institucional que nos podría acercar a la cooperación y a una economía de suma positiva.

Referencias

- Altschuler, B. y Pastore, R. (2015). Economía social y solidaria en clave de desarrollo socio-territorial en Argentina. Conceptos, políticas públicas y experiencias desde la universidad. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, 7, 109. <https://doi.org/10.17141/eutopia.7.2015.1689>
- Andreasson, U. (2017). *Trust - the Nordic Gold*.
- Becchetti, L. y Cermelli, M. (2018). El paradigma de la economía civil entre la sociedad civil y la responsabilidad social corporativa. En J. C. Scannone (Ed.), *Sociedad civil y bien común. Hacia una nueva articulación del mercado, el estado y la sociedad civil* (pp. 269-303). EDUCC.
- Bruni, L. y Zamagni, S. (2007). *Civil economy: Efficiency, equity, public happiness*. Peter Lang.
- Coraggio, J. L. (2011). Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria. En A. Acosta y E. Martínez (Eds.), *El trabajo antes que el capital* (pp. 345-405). Abya Yala.
- Defourny, J. y Develtere, P. (2001). Orígenes y perfiles de la economía social en el norte y en el sur. En J. Defourny, P. Develtere y B. Fonteneau (Eds.), *La economía social en el Norte y en el Sur* (pp. 37-84). Corregidor.
- Eucken, W. (1956). *Manuales de la Biblioteca del Pensamiento Actual: Vol. 4. Fundamentos de política económica*. Rialp.
- Francisco. (2020). *Fratelli Tutti*. <https://www.vatican.va/content/vatican/it.html>
- Gaiger, L. I. (2007). La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. En J. L. Coraggio (Ed.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (pp. 79-109). Altamira.
- Goldschmidt, N. y Wohlgemuth, M. (2008). Social Market Economy: origins, meanings and interpretations. *Constitutional Political Economy*, 19(3), 261-276. <https://doi.org/10.1007/s10602-008-9047-3>

- Hall, P. A. y Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press.
- Hutchcroft, P. D. (1998). *Booty capitalism. The politics of banking in the Philippines*. Cornell University Press.
- Juan Pablo II. (1991). *Centesimus Annus*.
<https://www.vatican.va/content/vatican/it.html>
- Lisboa, A. (2007). Economía solidaria: una reflexión a la luz de la ética cristiana. En J. L. Coraggio (Ed.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (pp. 373-395). Altamira.
- Martino, G. y Resico, M. (2021). *Pensar la Pandemia: Tomo 7. Dialogo social para el desarrollo inclusivo en la Argentina pos-pandemia*. UCSF.
- Müller-Armack, A. (1998). The Principles of the Social Market Economy. En P. Koslowski (Ed.), *The Social Market Economy. Theory and Ethics of the Economic Order* (pp. 255-274). Springer.
- Page, R. (2011). Co-determination in Germany - a beginners' guide. *Arbeitspapier*, 33. <http://hdl.handle.net/10419/116496>
- Putnam, R. D. (1994). Social Capital and Public Affairs. *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, 47(8), 5. <https://doi.org/10.2307/3824796>
- Razeto, L. (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Lumen-Humanitas.
- Repucci, S. y Slipowitz, A. (2021). *Freedom in the World 2021. Democracy under Siege*. <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2021/democracy-under-siege>
- Resico, M. (2009). Economía Social de Mercado: una opción económica para Latinoamérica. *Diálogo Político*, XXVI(1).
- Resico, M. (2011). *Introducción a la Economía Social de Mercado* [edición latinoamericana]. SOPLA - Fundación Konrad Adenauer.
- Resico, M. (2012). El debate sobre los modelos de capitalismo y la Economía Social de Mercado. *Revista Bien Común*, 18(211), 10-18.
- Resico, M. (2019). Economía Social de Mercado versus capitalismo rentista. *Civilizar*, 19(37), 103–116. <https://doi.org/10.22518/usergioa/jour/ccsh/2019.2/a07>
- Resico, M. (2020). Argentina frente a la crisis Covid-19: entre el diálogo político y la polarización. En E. Stark (Ed.), *¿Quo vadis América Latina?*

Pronósticos políticos y socio-económicos en tiempos de Covid-19 (pp. 11-25). La Imprenta Editores. <https://www.hss.de/publikationen/quo-vadis-america-latina-pub1914/>

Resico, M. y Solari, S. (2016). The Social Market Economy as a Feasible Policy Option for Latin Countries. *History of Economic Thought and Policy*, 2, 27-52. <https://doi.org/10.3280/SPE2016-002002>

Rothstein, B. O. y Teorell, J. A. (2008). What Is Quality of Government? A Theory of Impartial Government Institutions. *Governance*, 21(2), 165-190. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0491.2008.00391.x>

Yañez, E. y Gregosz, D. (Eds.). (2015). *Economía social de mercado en América Latina. Realidad y desafíos*. SOPLA - Fundación Konrad Adenauer.

Zamagni, S. (2007). El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica. *Revista Cultura Económica*, XXV(70), 23-43.

¹ Para una descripción, una comparación entre ambos y su probable uso para el caso argentino, puede verse: Martino, G. y Resico, M. (2021). “Diálogo social para el desarrollo inclusivo en la Argentina pospandemia”, tomo 7 de la colección *Pensar la pandemia*, UCSF.