

La crisis financiera global: síntoma de una crisis de valores

Danvila del Valle, Ignacio*
Díez Esteban, José María**
López de Foronda Pérez, Óscar***

Resumen

El objetivo de este trabajo es indicar que la actual crisis financiera, es principalmente una crisis de valores. La metodología del trabajo consiste en realizar un estudio descriptivo sobre las consecuencias de la crisis en los mercados financieros internacionales, en la quiebra de empresas y de entidades financieras, señalando que se debe a una pérdida de valores de los directivos de muchas compañías. Los resultados de este estudio, señalan que actuaciones excesivamente avariciosas y poco solidarias han aumentado los niveles de endeudamiento de hogares, empresas y de toda la economía hasta límites insostenibles. En esta situación, se recomienda que las empresas adquieran el compromiso moral de incorporar criterios de responsabilidad social en sus operaciones. Además, que no haya dejación de responsabilidades por parte de los directivos de empresas y que se lleven a cabo políticas de apoyo a las personas en riesgo social. La posible solución podría ser, la recuperación de valores olvidados y recordar que toda relación económica es esencialmente una relación humana.

Palabras clave: Crisis de valores, crisis financiera, personas, confianza, compromiso moral.

The Global Financial Crisis: Symptom of a Crisis in Values

Abstract

The aim of this paper is to indicate that the current financial crisis is principally a crisis of values. The methodology is a descriptive analysis of the consequences of the crisis in international financial markets in terms of the bankruptcy of businesses and financial entities, indicating that these are due to a loss of values among the directors of many companies. Results of this study point out that excessively avaricious and not very supportive actions have increased debt levels in homes, businesses and the whole economy to unsustainable limits. In this situation, it is recommended that companies acquire the moral commitment of incorporating social responsibility criteria in their operations. Also, directors of businesses should not abandon their responsibilities and should carry out policies that support people at social risk. The possible solution could be to try to recover forgotten human values and remember that any economic relationship is essentially a human relationship.

Key words: Crisis of values, economic crisis, persons, confidence, moral commitment.

* Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Profesor Contratado Doctor del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Complutense de Madrid. E-mail: idanvila@ucm.es

** Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Profesor Titular del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Burgos. E-mail: jmdiez@ubu.es

*** Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Profesor Titular del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Burgos. E-mail: oscarl@ubu.es

Recibido: 14-02-17 • Aceptado: 14-06-09

Introducción

Hoy en día, parece evidente que nos enfrentamos a una crisis económica. Como señala Calderón (2010), la quiebra de empresas y de entidades financieras con la consecuente destrucción de empleo pueden ser solo algunos aspectos de una sociedad realmente enferma (Calderón, 2010).

De este modo, la inestabilidad de los mercados de capitales, la quiebra de empresas y de entidades financieras sean tan solo la parte visible de una crisis más profunda: una crisis de pérdida de valores.

En este artículo consideramos que el principal problema existente es la ausencia de una verdadera humanidad en las relaciones económicas (Moyo, 2009; Reyes, 2009 y Hartman, Werhane y Clark, 2011). De hecho, entre los estudiosos de la economía suele ser frecuente considerar que las decisiones económicas son de naturaleza técnica, no moral y que siempre responden a una conducta racional (Freeman, 2008; Labarca, 2010). En el plano práctico, esto significa que todo lo que se puede hacer en este ámbito es moralmente neutro; por lo que cualquier razonamiento moral es irrelevante (Argandoña, 2011).

Por tanto, es necesario una mayor y más profunda reflexión para resolver los problemas que actualmente estamos viviendo y de los que la crisis económica es sólo una parte, muy sensible sin duda, de los mismos (Monroy *et al.*, 2013).

En particular sería recomendable que nadie haga dejación de sus responsabilidades, pues la sociedad del bienestar nos ha hecho cómodos. Asimismo, consideramos que se debe exigir a los poderes públicos unas políticas activas de apoyo a la persona. Sería muy positivo que los políticos, los medios de comunicación, las universidades, las empresas y

todos en general retomemos de nuevo en la sociedad, los valores de la solidaridad y la búsqueda del bien común (Van der Veer, 2008; Toca, 2011).

Para llegar a estas recomendaciones se exponen a continuación algunos puntos clave de esta crisis y cómo dicha crisis demuestra que los valores se encuentran amenazados.

1. Situación de la crisis financiera y desarrollo global de la crisis

A la hora de comenzar nuestro análisis, nos ponemos en la situación de un enfermo, en el que detectamos inicialmente una simple fiebre. Todos los datos disponibles, de los primeros años de este nuevo siglo, mostraban una desaceleración del sector inmobiliario, debido a una política hipotecaria de los bancos que elevó sus riesgos y provocó la caída bursátil de las acciones de las empresas de este sector.

Así, en agosto de 2007, se produce la ya conocida “crisis subprime” al desmontarse el artificio financiero que ciertas entidades financieras americanas –Lehman Brothers, Citibank o Bank of America, entre otras- crearon y por el que obtuvieron un gran valor de cotización, debido a las hipotecas de personas con pocas o nulas garantías de crédito – las hipotecas de los famosos NINJA, personas con “No Income, No Jobs y No Assets”, sin rentas, sin sueldo y sin patrimonio (Abadía, 2008)-. Todo ello con el visto bueno de las agencias de valores que calificaban con buena nota dichos productos financieros (Rosanas y Cugueró, 2011).

Por este motivo, numerosas entidades que habían comprado dichos productos perdieron miles de millones de dólares. Así por ejemplo, el banco francés de inversiones BNP Paribas anunció que no sería capaz de tomar dinero de dos de sus fondos debido a una falta

de liquidez en el mercado bancario. Posteriormente FORTIS tuvo que ser intervenida por el gobierno belga por graves problemas de solvencia; en Holanda el Gobierno salió al rescate de ING y en el Reino Unido se nacionalizaron hasta 8 grandes bancos. Era un aviso claro de una crisis y un signo de que muchos bancos entraban en cuarentena. El Banco Central Europeo tuvo que intervenir e introdujo 95.000 millones de euros en el mercado bancario para tratar de mejorar la liquidez y restablecer la confianza. La FED – la Reserva Federal de los Estados Unidos- inyectó 24.000 millones de dólares (17.400 millones de euros).

Todo ello debido a un interés excesivo de la banca de inversión por obtener plusvalías, no sólo por la venta de hipotecas sino también por las ganancias en bolsa con la venta de productos exóticos.

El problema aumenta cuando se observa que el sector de la construcción se sustenta sobre esta burbuja financiera. Los datos de países como Reino Unido, España e Irlanda nos indican que el 50% de las viviendas construidas en el año 2005 se fabricaban únicamente por motivos especulativos (García-Moreno y López de Foronda, 2006).

Estamos hablando de un sector que genera el 20% de los empleos activos de la Unión Europea y que su peso ha venido dado por las ganancias obtenidas en los mercados con los productos financieros señalados. Dichos productos, como ya hemos indicado anteriormente, eran muy exóticos y de muy dudosa reputación.

Esta situación se difundió por diferentes zonas económicas y geográficas pues los fondos de inversión, como señalan Manconi *et al.* (2010), han actuado como agentes transmisores de la crisis de los mercados a las empresas a nivel internacional. Estos fondos han perdido su capacidad inversora afectando a

empresas de sectores tan importantes como el financiero o el de la construcción. Por este motivo, se produce una importante contracción del sector inmobiliario que afecta al sector financiero, dando lugar en Europa en el año 2008, a unas pérdidas globales de un trillón de euros que traducido en términos de PIB supone una reducción de más 5 puntos básicos (Ortega y Peñalosa, 2012); este hecho ha aumentado la cifra de desempleo hasta alcanzar, como en el caso de España, el 20% de la población activa (Ortega y Peñalosa, 2012).

En la Tabla I, enumeramos cronológicamente los primeros síntomas de esta crisis (Fernández, 2011).

Una breve estudio de la situación nos permite señalar los principales focos de infección: los mercados, donde las caídas bursátiles han sido vertiginosas – como muestran las Figuras 1 y 2 con caídas de 770 puntos en los índices Dow Jones y Nikkei en septiembre de 2007- y las instituciones financieras, como indican los hechos acaecidos y resumidos en la Tabla I.

Una causa de esta crisis en los mercados es la pérdida de la confianza. Ya estamos, por tanto, hablando de un valor propio del ser humano: la confianza entre personas. Parece bastante claro que un sistema financiero se sustenta en la confianza y ante la pérdida de ésta, la situación puede desencadenar en el temido pánico bancario. Es decir, surge una especie de duda colectiva en el interior de las personas, motivada por los últimos sucesos, que lleva a desconfiar del propio banco. Se piensa que quizá el dinero ha sido mal utilizado o se ha perdido. Ante esta situación, la única forma de recuperar la tranquilidad es ir rápidamente a la sucursal y retirar todos los fondos.

La confianza se pierde completamente y si todos hacemos lo mismo, porque dudamos de la solvencia del banco, se genera el lla-

Tabla I
Algunos hitos de la crisis financiera internacional

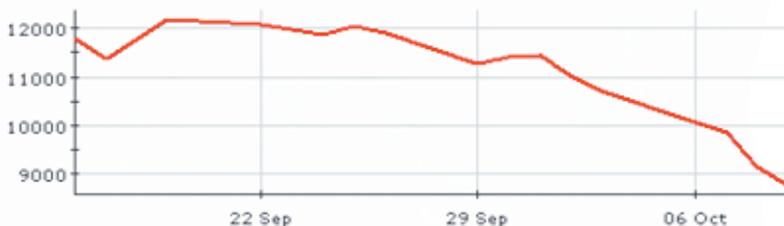
Octubre de 2007	Máximo del índice bursátil norteamericano Dow Jones Industrial Average (DJIA): 14.164 puntos
Febrero de 2008	Nacionalización de Northern Rock
Marzo de 2008	Colapso de Bear Stearns
Julio de 2008	Bank of America compra Countrywide Financial El precio del barril de petróleo llega a \$147.
Septiembre de 2008	Bank of America anuncia la compra de Merrill Lynch. Lehman Brothers anuncia su quiebra. La Fed anuncia el rescate de la aseguradora AIG. Morgan Stanley y Goldman Sachs comienzan a operar como Bancos Comerciales Morgan Chase compra Washington Mutual. Citigroup adquiere Wachovia.
Octubre de 2008	Aprobación del Plan Paulson. Nacionalización de Fortis por parte del gobierno belga. Intervención del gobierno alemán en Hypo Real State. La UE llega a un acuerdo de mínimos para proteger a los depositantes: 50.000 por depositante y entidad. Nacionalización parcial y temporal de 8 entidades: Abbey, Barclays, HBOS, HSBC, Lloyds TSB, Nationwide, RBS, Standard Chartered. Descenso coordinado de tipos de interés en Europa, Reino Unido y Estados Unidos: 1/2 punto en todos los casos. Nacionalización de los tres grandes bancos islandeses. Nacionalización Dexia. Intervención del gobierno holandés en ING.

Fuente: Fernández (2011).



Fuente: New York Stock Exchange (Septiembre, 2008).

Figura 1. Índice DOW JONES, Bolsa de New York (septiembre 2008)



Fuente: Nikkei (Septiembre, 2008).

Figura 2. Índice NIKKEI de la Bolsa de Japón (septiembre 2008)

mado pánico que supone la quiebra de la entidad, y quizá de todo el sistema, porque no hay liquidez suficiente para todos.

No es la primera vez que sucede esto, ya que pánicos bancarios se han vivido recientemente en Japón y Argentina –años 1998 y 2001– y crisis mundiales también –crisis de las empresas puntocom del año 2000 o la crisis del petróleo de 1973–, pero quizá hay algo que diferencia a esta crisis de las anteriores. Un ejemplo de esta última afirmación es que en la crisis del 73 los desequilibrios volvieron a su orden natural, sin embargo en la actual se están produciendo tantos desórdenes que difícilmente se podrán solucionar. La enfermedad se ha extendido globalmente y con gran rapidez.

2. El problema en su origen: una crisis de valores

Las actuaciones de personas, que han sustituidos los valores humanos por unos pseudovalores, han podido causar esta grave crisis. En muchos casos, en vez de actuar con generosidad se ha actuado movido por la codicia ya que políticos, empresarios y trabajadores han aprovechado una situación de bajos tipos de interés -con la caída de tipos del 10% de finales de los noventa al 3,5% en el 2005, para la zona euro- para adquirir bienes; en muchos casos innecesarios e inaccesibles para niveles

de renta media, lo que ha dado lugar a inversiones desmedidas, adquisición de segundas residencias con segundas hipotecas, viajes o vacaciones paradisíacas, que se han hecho en todos los casos con nuevos préstamos (Arellano y Bentolilla, 2012).

En otros casos, se ha renunciado a comportamientos solidarios entre personas porque este afán de codicia nos ha hecho ver competidores en vez de ciudadanos con los que colaborar. La avaricia nos ha cegado sintiendo envidia por aquellas personas o empresas en general que han conseguido un mejor posicionamiento económicos o social. El afán de poder, al que el historiador Johnson (1988) define como el principal de los males de una sociedad, nos ha llevado a buscar nuestro beneficio personal como único motor de nuestra actuación dentro de una organización. Es el caso de banqueros que han adoptado decisiones de dudosa rentabilidad, asegurándose previamente sus ganancias con cláusulas contractuales blindadas y sueldos desorbitados, y que han provocado las quiebras de entidades financieras centenarias –entre otros, la quiebra de la mayoría de las cajas de ahorros españolas, dirigidas en muchos casos por directivos puestos por su condición de políticos locales o de personas de reconocido prestigio en su entorno–. El papel oportunista de los directivos bancarios crea un círculo vicioso que se pro-

paga a las empresas, que principalmente se financian con deuda bancaria, y se convierten en actores importantes en la transmisión de la crisis a la economía real (Erkens *et al.* 2012; Manconi *et al.* 2010).

Y en tercer lugar, un inmenso afán especulativo que ha provocado subidas de precios en bienes de primera necesidad, como la vivienda, lo que ha conllevado que sea casi imposible su acceso a muchos estratos de la sociedad, y ha generado unas burbujas que han elevado notablemente todas las acciones de un mercado. Las Figuras 1 y 2 muestran cómo dichas burbujas han provocado enormes caídas en los índices Dow Jones y Nikkei, con el hundimiento consecuente de muchas empresas.

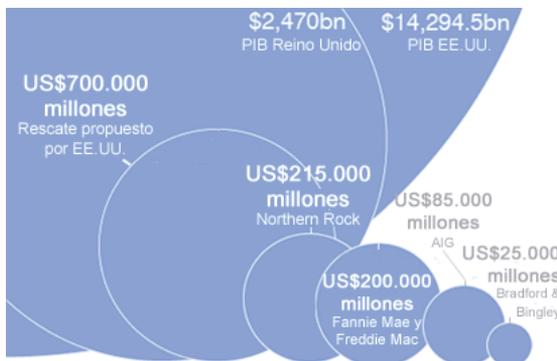
3. Las consecuencias de la crisis: paro y endeudamiento de los gobiernos

La consecuencia de estas actuaciones ha sido el incremento de los parados. En países como España, una de cada cinco personas de la población activa está en paro. En concreto, el paro en este país pasó del 11,4% en 2007 a más

del 20% en 2012 con una contracción del PIB del 3,6% (Ortega y Peñalosa, 2012).

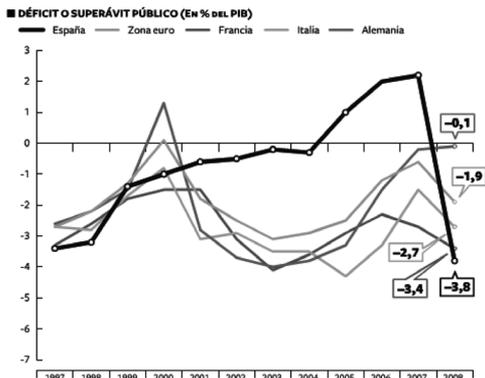
En muchos casos, ha sido peor las medidas tomadas que la propia situación existente. Entre otras medidas, se ha desarrollado una política de incremento del gasto público con la finalidad de mantener el empleo de sectores en crisis y seguir otorgando financiación a las compañías—en la Figura 3 se aportan datos de cantidades aportadas por el Gobierno Norteamericano a entidades financieras como Northern Rock, AIG entre otras—.

En otros casos, las Administraciones dan directamente ayudas para sostener la economía familiar, lo que hace aumentar el déficit público. Como refleja la Figura 4, el déficit en países como España e Italia aumenta hasta niveles cercanos al 4%. Esto conlleva un importante límite a la expansión del gasto público. La inmigración podría ser una posible solución, por este motivo, resulta contradictorio que los países desarrollados dificulten este proceso. Sin embargo, el problema demográfico parece más un problema a largo plazo, fácilmente reversible, mientras que la crisis financiera es un problema cuyas consecuencias se vislumbran actualmente.



Fuente: Schifferes (2008).

Figura 3. Plan de rescate del Gobierno de EE.UU a los bancos (millones \$)



Fuente: Estefanía (2011).

Figura 4. Datos de déficit de España y de la zona Euro

4. Conclusiones

En la ciudadanía se ha creado una lista interminable de nuevas necesidades gracias a las facilidades crediticias obtenidas por las entidades financieras. Como señala Parcerisas (2009) sólo nos interesa tener éxito y para ello bastaba con ir a una entidad financiera y obtener financiación para una segunda casa, un segundo coche, o unas vacaciones.

Nadie impedía mantener este nivel de vida, pero evidentemente la sociedad ha incitado a ello con una propaganda agresiva y con mensajes de felicidad que en realidad han traído únicamente una gran insatisfacción.

Se ha renunciado al esfuerzo y a la satisfacción de realizar un trabajo competente y bien hecho. Se ha buscado tan solo ganar más y el propio interés en perjuicio del otro, sin pensar que en el otro lado de la transacción había otra persona con iguales derechos y necesidades.

Algunos pensadores, economistas y otros que no se han dejado engañar, han luchado a contracorriente intentando despertar nuestras conciencias (Carroll, 1979). Han intentado no olvidar el lado humano de toda actividad financiera y nos señalan que cualquier

decisión empresarial –y, en general, cualquier decisión humana– debe ser analizada desde una triple perspectiva: con criterios económicos, en términos de rentabilidad, riesgo, inversión, necesidades de fondos, etc.; con criterios de aceptación personal y social, mirando si esa decisión despierta el respaldo o el rechazo social, y, finalmente, con criterios éticos, es decir, analizándola en términos de los principios y valores éticos que están en juego (Fontrodona y Argandoña, 2011; Murcio-Rodríguez y Marcos-García, 2011 y Porter y Kramer, 2011).

Es necesario, por tanto, cambiar la situación y poner como criterio de actuación, no el máximo beneficio, sino la activación de políticas de responsabilidad social que permiten una mejora en la calidad de vida de las personas en las que ellas participan. Se trata de fijar como unidad de análisis de la economía las personas que en ella interactúan.

Se trataría quizá, de volver la mirada a las personas y ver que en la economía lo que tenemos son personas con sus problemas, sus situaciones y que, por tanto, requieren de nuestros bienes y servicios, en definitiva, de nuestra ayuda y esto es más importante que cualquier otro beneficio en términos monetarios.

Por ello, podemos decir que en toda relación económica deben primar los valores humanos. Precisamente, lo que esta crisis pone de manifiesto es una falta notable de dichos valores (Ghoshal, 2005). Visto de esta forma, la crisis será positiva si conlleva la recuperación de dichos valores aunque suponga traumas, dolores y muchos sacrificios.

Por todo lo expuesto, y a modo de conclusión sería conveniente una mayor y más profunda reflexión para solucionar los problemas humanos que actualmente estamos viviendo y de los que la crisis económica es sólo una parte -muy sensible sin duda-, de los mismos. Por este motivo, las empresas deberían adquirir el compromiso moral de intentar construir una sociedad mejor, introduciendo criterios de responsabilidad social en sus operaciones (Fontrodona y Argandoña, 2011).

En particular, se recomienda en primer lugar que nadie abandone sus responsabilidades, pues es indudable que la sociedad del bienestar nos ha dado muchas facilidades para llevar una vida digna, pero también nos ha hecho cómodos. Resulta necesario ser conscientes de que trabajamos y vivimos en una sociedad que construimos entre todos y que debemos olvidar las individualidades para volver a pensar y actuar en equipo, sabiendo que habrá fracasos pero que debemos ser capaces de asumirlos y de superarlos, sin culpar sólo a unos pocos.

En segundo lugar, consideramos indispensable el desarrollo de políticas activas de apoyo a las personas y a las familias, a los mayores, a los que tienen alguna discapacidad o minusvalía y especialmente a los más necesitados. Es decir, se debe siempre proteger al más débil. En este sentido, quizá sea necesario recordar los motivos sociales por los que surgieron muchas entidades financieras de ahorro, que ahora están replanteando su futuro.

Una tercera propuesta es fomentar el aumento de la natalidad. Si no hay población joven, nuestro sistema de estado será insostenible, no tendremos dinero para pagar las pensiones y habría que recortar derechos.

En definitiva, se trata de recuperar los valores olvidados y de recordar que toda relación económica es una relación humana. De esta forma, veremos en cada transacción personas y no solo beneficios económicos, de manera que las finanzas y la economía en general quedarán supeditadas al bien de cada persona.

Futuros estudios permitirán utilizar datos empíricos que permitan contrastar que políticas activas, llevadas a cabo por los gobiernos, ayudan a las familias y a las personas en situación de riesgo social. Igualmente, conoceremos que actuaciones socialmente responsables de las empresas son rentables para dichas organizaciones y para la sociedad en general.

Bibliografía citada

- Abadía, Leopoldo (2008). **La crisis Ninja y otros misterios de la economía actual**. Espasa-Calpe. Madrid. 218p.
- Argandoña, Antonio (2011). "La ética y la toma de decisiones en la empresa". **Universia Business Review**. Vol. 30. Madrid. España. Pp. 22-31.
- Berkmen, Pelin; Gelos, Gaston; Rennhack, Robert & Walsh, James P. (2012). "The Global Financial Crisis: Explaining Cross-Country Differences in the Output Impact", Working Paper WP/09/280, International Monetary Fund.
- Calderón, Reyes (2010). "La crisis como síntoma". **Nuestro Tiempo**. Vol. 661. Pamplona. España. Pp. 104-110.
- Carroll, Archie B. (1979). "A three-dimensional conceptual model of corporate perfor-

- mance”. **Academy of Management Review**. Vol. 4. No. 4. Birmingham. USA. Pp. 497-505.
- Erkens, David; Hung, Mingyi y Matos, Pedro (2012). “Corporate governance in the 2007–2008 financial crisis: Evidence from financial institutions worldwide”. **Journal of Corporate Finance**. Vol. 18. No. 2. Georgia. USA. Pp. 389-411.
- Estefanía, Joaquín (2011). “Alternativas fiscales”. Artículo de Opinión. El País. Publicado el 14 de septiembre de 2011. Madrid. España.
- Fernández, Pablo (2011). “Apuntes y preguntas sobre la “crisis” en España”. Documento de trabajo de la Cátedra Price water house Coopers de Corporate Finance del IESE Business School. Universidad de Navarra. Pamplona. España.
- Fontrodona, Joan y Argandoña, Antonio (2011). “Una visión panorámica de la ética empresarial”. **Universia Business Review**. Vol. 30. Madrid. España. Pp. 12-21.
- Freeman, Edward (2008). “Ending the so-called ‘Friedman-Freeman’ debate”. **Business Ethics Quarterly**. Vol. 18. Frederickton, New Brunswick. Canada. Pp. 153-190.
- García-Moreno, Fernando y López de Foronda, Óscar (2006). “Análisis de la “burbuja inmobiliaria” en España y su impacto sobre Castilla y León: un estudio jurídico-económico”. **Revista de investigación económica y social de Castilla y León**. Vol. 9. Valladolid. España. Pp. 173-383.
- Ghoshal, Sumantra (2005). “Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices”. **Academy of Management Learning & Education**. Vol. 4. No. 1. Birmingham. USA. Pp. 75-91.
- Hartman, Laura; Werhane, Patricia y Clark, Kim Lane (2011). “Development, Poverty and Business Ethics”. **Universia Business Review**. Vol. 30. Madrid. España. Pp. 96-109.
- Johnson, Paul (1988). **A History of the Modern World**. Weidenfeld and Nicolson. Londres. 832p.
- Labarca, Nelson (2010). “Ética empresarial: un aporte teórico para su discusión”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 16. No. 4. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Maracaibo. Venezuela. Pp. 654-664.
- Manconi, Alberto; Massa, Massimo y Yasuda, Ayako (2012) “The role of institutional investors in propagating the crisis of 2007-2008”. **Journal of Financial Economics**. Vol. 104. No. 3. New York. USA. Pp. 491-518.
- Monroy Antón, Antonio; Sáez Rodríguez, Gema; López Jiménez, David y Rodríguez Rodríguez, Bárbara (2013). “Financiación de la economía social: Un dilema en la gerencia moderna”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 19, No. 1. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Maracaibo. Venezuela. Pp. 131-139.
- Moyo, Dambisa (2009). **Dead Aid**. Farrar, Straus and Giroux. New York. USA. 150p.
- Murcio-Rodríguez, Ricardo y Marcos-García, Miguel Ángel (2011). “El desarrollo de la comunidad como fin último de la empresa en Latinoamérica”. **Universia Business Review**. Vol. 30. Madrid. España. Pp. 120-131.
- Ortega, Eloísa y Peñalosa, Juan (2012). Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM. Documentos Ocasionales BE. No.1201, Banco de España. España.

- Parcerisas, David (2009). “¿Crisis económica o crisis de valores?”. Artículo en el blog del Presidente de la Fundación EADA. Escuela de Alta Dirección y Administración. Madrid, España. Publicado el 21 de enero.
- Porter, Michael y Kramer, Mark (2011). “The Big Idea: Creating Shared Value”. **Harvard Business Review**. Vol. 89. No. 1-2. Cambridge. Massachusetts. USA. Pp. 62-77.
- Reyes, Giovanni (2009). “Desafíos macroeconómicos y desarrollo: Consideraciones desde América Latina”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 15. No. 3. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Maracaibo. Venezuela. Pp. 383-396.
- Rosanas, Josep y Cugueró, Natalia (2011). “Las disfuncionalidades de los incentivos y la ética de los sistemas de control”. **Universia Business Review**. Vol. 30. Madrid. España. Pp. 44-55.
- Schiffères, Steve (2008). “¿Funcionará el plan de rescate?”. Artículo de Opinión, BBC News para España. Publicado el 21 de septiembre. Madrid. España.
- Toca Torres, Claudia Eugenia (2011). “Desarrollo y calidad de la sociedad: compromiso del Estado y del mercado”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 17. No. 4. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones. Maracaibo, Venezuela. Pp. 612-624.
- Van der Veer, Jeroen (2008). Foreword Shell energy scenarios to 2050. Den Haag, NL. Shell International BV. 52p.

