

CEDE

Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico

Frustración Social y Restricción Presupuestal: Repensando la agenda pública en Pos-Pandemia

Sergio Clavijo

Octubre de 2020

Documento CEDE-Debate

Profesores Cátedra

#39

Serie Documentos Cede, 2020-39 ISSN 1657-7191 Edición electrónica. Octubre de 2020

© 2020, Universidad de los Andes, Facultad de Economía, CEDE. Calle 19A No. 1 – 37 Este, Bloque W. Bogotá, D. C., Colombia Teléfonos: 3394949- 3394999, extensiones 2400, 2049, 2467

infocede@uniandes.edu.co

<http://economia.uniandes.edu.co>

Impreso en Colombia – Printed in Colombia

La serie de Documentos de Trabajo CEDE se circula con propósitos de discusión y divulgación. Los artículos no han sido evaluados por pares ni sujetos a ningún tipo de evaluación formal por parte del equipo de trabajo del CEDE. El contenido de la presente publicación se encuentra protegido por las normas internacionales y nacionales vigentes sobre propiedad intelectual, por tanto su utilización, reproducción, comunicación pública, transformación, distribución, alquiler, préstamo público e importación, total o parcial, en todo o en parte, en formato impreso, digital o en cualquier formato conocido o por conocer, se encuentran prohibidos, y sólo serán lícitos en la medida en que se cuente con la autorización previa y expresa por escrito del autor o titular. Las limitaciones y excepciones al Derecho de Autor, sólo serán aplicables en la medida en que se den dentro de los denominados Usos Honrados (Fair use), estén previa y expresamente establecidas, no causen un grave e injustificado perjuicio a los intereses legítimos del autor o titular, y no atenten contra la normal explotación de la obra.

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación Reconocimiento como Universidad: Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964. Reconocimiento personería jurídica: Resolución 28 del 23 de febrero de 1949 Minjusticia.

CEDE

Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico

Documento CEDE-Debate

Profesores Cátedra

Los documentos CEDE-Debate son publicaciones de los Profesores de Cátedra de la Facultad y cuyos contenidos son el resultado de investigaciones relevantes para los debates nacionales e internacionales en materia económica.

Frustración Social y Restricción Presupuesta:
Repensando la agenda pública en Pos-Pandemia *

Resumen

Recurriendo a análisis de “economía-política”, este documento busca aportar en el entendimiento de la difícil coyuntura de protestas globales anti-establecimiento y anti-comercio internacional (2017-2020), donde se vienen enfatizando soluciones “nacionalistas” (tipo *Brexit* o *America-First*). Para ello se utilizan principios analíticos históricos sobre la relación “señales de mercado” (prevalcientes en Estados Unidos) Vs. “ruidos regulatorios” (prevalcientes en Europa). Allí aparece la importancia de distinguir el ascenso de una clase media motivada por su “progreso-económico” o aquella fundamentada en “valores-ciudadanos” que apuntalarían mejor su progreso en el tiempo.

Tras analizar los temas de “ascensor social” y sus determinantes, ofrecemos interpretaciones sobre la reducción de la pobreza y el ascenso de la clase media en América Latina durante 1995-2020. El periodo pos-auge de commodities (2015-2019) mostraba estancamiento en dicho progreso social por cuenta del bajo crecimiento, el escalamiento del desempleo y las mayores restricciones presupuestales. Ahora, tras los devastadores efectos globales del covid-19, la recuperación será aún más compleja, pronosticándose una contracción global de -3% en 2020 (Vs. un 3% en pre-pandemia), pero una esperanzadora aceleración hacia un posible 5% en 2021.

Finalmente, este documento ofrece una agenda mínima de reformas estructurales que tocan con la mejor calidad educativa pública, el mejor aprovechamiento de la apertura comercial (infraestructura) y la focalización del gasto público para mejorar la distribución del ingreso. Esta agenda pública debe combinarse con cruciales acompañamientos del sector privado en su priorización.

Palabras Clave: análisis comparado, globalización, impuestos-subsidios, Laboral-América Latina

Temática JEL: E63, F60, H20, N36

* Profesor de la facultad de economía, Universidad de los Andes (Bogotá – Colombia); Email: sclavijo@uniandes.edu.co. Este documento abrevia una investigación en curso: “Social Frustration and budgetary restrictions” (SSRN). El autor agradece los útiles comentarios recibidos de un grupo amplio de discusión, incluyendo empresarios y académicos.

***Social Frustration and Budgetary Restrictions:
Rethinking the Public Agenda in Post-Pandemic ****

Summary

Using political economy analysis, this document aims at a better understanding of the recent juncture of global social protests expressing against the establishment and the international trade agreements. *Brexit and America-First* form part of apparent solutions exploiting political nationalism during 2017-2020. We use *signal-to-noise ratio principles* to characterize the pro-market *status-quo* of the United States and the high State interventionism in Europe and then we assess the evolution of the “Welfare State” in those regions. A key element in this characterization is the consolidation of the “middle-class” and its motivational roots, contrasting those driven by “economic progress” Vs. “citizenship values”. The latter tends to better solidify the stance of the middle class, while the former tends to be short-lived, as apparently has occurred in Latin America.

We offer a narrative interpretation about the “social elevator” in Latin America, operating from poor to middle class, over 1995-2020, and provide a snap-shot of recent events, including Chile, Mexico, Brazil, Peru, and Colombia. After significant social progress in lowering the portion of population under-poverty rates from 50% down to 30% during 1995-2014, the period after the super-cycle of energy-mining commodities (2015-2020) has shown stagnation in social progress due to low real-GDP growth, escalating unemployment, and fiscal restraints in Latin America. Given the negative effects of the covid-19 pandemic, the expected recovery of 2020-2021 will be even more complex to achieve. Very likely, world weighted GDP-growth will contract -4% in 2020 (Vs. an expected 3% before pandemic), but world’s growth could rebound to +5% in 2021 under a “V”-shape recovery. However, LATAM will be stalled in a 2% growth recovery in 2021 after a contraction close to -6% in 2020.

Finally, we provide a minimum agenda of structural reforms dealing with quality of public schools, better deployment of infrastructure to deepen the gains from international trade, and additional budgetary allocations pro-poor to improve income distribution indicators. This public agenda needs to be complemented by private sector initiatives to properly allocate the scant fiscal resources.

Key words: comparative analysis, globalization, taxes-subsidies, labor-Latin America

JEL Classification: E63, F60, H20, N36

* Lecturer at the faculty of economics, Universidad de los Andes (Bogota – Colombia). Email: sclavijo@uniandes.edu.co. The author has benefited from comments received during several Webinar held over August-September 2020, including those of entrepreneurs. This working-paper summarizes findings of a wider research under “Social Frustration and Budgetary Restrictions” at SSRN.

Índice

	Pág.
I. Estado de Bienestar' y Desarrollo Estados Unidos Vs. Europa ...	4
II. Hipótesis disparadores de frustración social 2017-2020	16
III. Estudios de caso en América Latina	23
Chile	26
México	29
Brasil	30
Perú	32
Colombia	33
IV. Conclusiones	34
Referencias Bibliográficas	41

“Antes de creer saber cómo organizar mejor el mundo, ¿Por qué no organizas primero tu alcoba?”

... Jordan Peterson, psicólogo clínico, con especialización en jóvenes.

I. El ‘Estado de Bienestar’ y el Desarrollo de Estados Unidos Vs. Europa

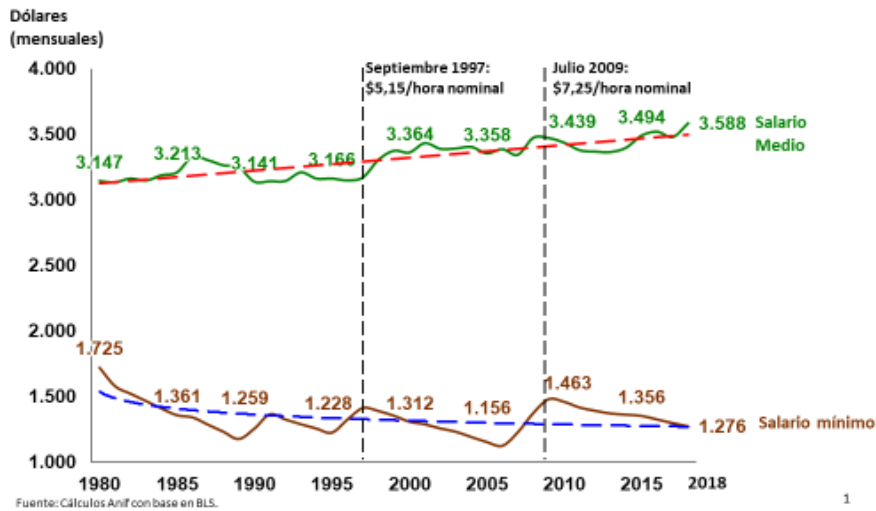
El Modelo socio-económico de los Estados Unidos

La teoría económica sobre intervención Estatal ha postulado dos paradigmas contrastando el desarrollo socio-económico de los Estados Unidos con lo ocurrido en Europa. Dada la prevalencia de la economía de mercado en Estados Unidos, se ha dicho que allí los precios dan “señales” que gobiernan su desenvolvimiento socio-económico.

Por ejemplo, la alta flexibilidad de los mercados laborales en los Estados Unidos tiende a generar elevada disparidad en las remuneraciones salariales en función de la demanda por trabajo de alta calidad. Esta demanda laboral bien focalizada se refleja, a su vez, en favorables resultados en la cadena productiva, pues sus elevadas productividades laborales redundan en aceleradas utilidades para las firmas y crecimiento económico.

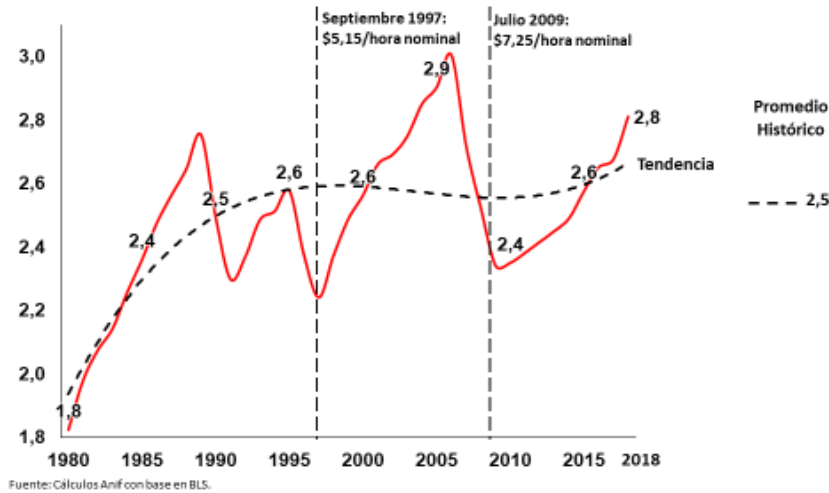
De esta manera, los pisos mínimos de remuneración salarial, ordenados a nivel Federal en los Estados Unidos, terminan siendo fácilmente rebasados por esa dinámica de los mercados laborales flexibles, de tal manera que el Salario Medio actualmente le saca un multiplicador de casi tres veces al salario mínimo federal (ver gráfico 1 y 2). Esto contrasta con lo que ocurre en muchos países de América Latina donde ese activismo laboral del Estado ha causado una compresión del salario medio hacia el salario mínimo (especialmente en México y Colombia).

Graf. 1 Evolución Salario Medio y SML Federal
(Estados Unidos; Dólares constantes de 2018)



1

Graf. 2 Relación (Salario Medio / SML Federal)
(Estados Unidos; 1980-2018)



2

Este impulso a los mercados laborales y a la productividad fue particularmente exitoso en los Estados Unidos durante 1920-1940, halados por la industria automotriz y el sector de infraestructura. Más recientemente, ello viene ocurriendo en el sector de la tecnología-digital, ver Greenspan y Wooldridge (2018) y Lee (2018).

Por eso se dice que los Estados Unidos es una economía donde prevalecen “las señales de mercado” sobre los hechos fortuitos. Dicho de otra manera, “la suerte” jugaría un papel menor y se concluye que existe poco “ruido” a la hora de intentar explicar la evolución socio-económica basada en

esas instituciones pro-mercado y en las señales que allí dan los precios de mercado (Corak, 2004).

Sociológicamente hablando, lo anterior se traduciría en una cultura norteamericana en la cual la carrera profesional y de la familia se percibe como el resultado del esfuerzo individual más que por factores fortuitos. De allí que en los Estados Unidos la acumulación de riqueza individual no sea mal vista, sino que, por cerca de 300 años, se ha postulado como “el modo de vida norteamericano”, donde su clase media “busca ese sueño de vivir mejor (consumiendo más)”, como resultado directo de su esfuerzo individual. *Estos valores-sociales llamaron tempranamente la atención de visitantes provenientes de Europa, como Tocqueville (1835-1840), notando que los empresarios en América recibían tan alta estima como los gentlemen en Inglaterra, los intelectuales en Francia o los académicos en Alemania (Greenspan y Wooldridge, 2018, p.9).*

Bajo este paradigma norteamericano, la función del Estado debería focalizarse en hacer respetar los derechos individuales, en proveer una serie de servicios públicos *básicos* y de infraestructura. Sin embargo, si los individuos quieren sacarle ventaja al promedio de la población deberán hacer esfuerzos individuales adicionales a los del Estado, particularmente si aspiran a mejor educación que la provista por el sistema público, mejores servicios de salud y pensiones en su vejez, etc... *Este esquema de organización social genera una gran competencia y dinamismo económico, pero ello ocurre a costa de la calidad en la provisión de bienes y servicios básicos, afectando negativamente a grupos minoritarios y de bajos estratos sociales.*

La dinámica social en los Estados Unidos logró importantes reconocimientos para elevar esos niveles básicos de bienes públicos, especialmente durante el periodo 1940-1970, cuando el movimiento sindical escaló al pico del 20% de los empleados. Aunque este esfuerzo se denominó como el “Estado del bienestar norteamericano”, la verdad es que ello estuvo lejos de alcanzar la calidad requerida en la provisión de bienes públicos. Esta deficiencia Estatal es notoria cuando se le compara con la oferta de bienes públicos lograda en Europa, en general, y ni hablar cuando se realiza ese ejercicio contra lo alcanzado en países Nórdicos (ver Krugman, 2007; Sachs, 2011).

En la era actual de sindicalismo en crisis (tan bajo como un 5% de los empleados en los Estados Unidos), los reclamos frente a la frustración de la clase media han venido tomando otras expresiones, no siempre claramente encauzadas, ni operando con la información-fáctica requerida. Todo lo cual genera un tinglado social poco eficiente para identificar apropiadamente las fuentes de tal frustración y sus posibles soluciones. De hecho, el

mecanismo informativo de las llamadas “redes sociales” ha resultado contraproducente para tal propósito de soluciones bien-informadas. Claramente titulares de 140-caracteres son inapropiados para construir diagnósticos bien informados y, además, estar combatiendo permanentemente el “*fake-news*” desgasta la paciencia colectiva.

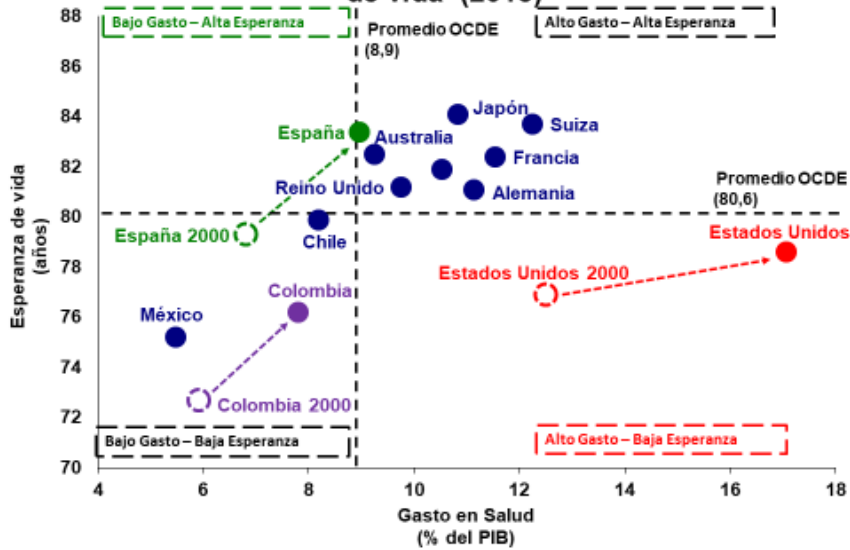
Más aun, en el mundo de la post-pandemia del covid-19, este arreglo socio-económico de los Estados Unidos probablemente enfrentará desafíos de recuperación más profundos que los de Europa. Esto debido a que detrás de la expectativa de recuperación en “V” hacia el 2021 juega un papel muy importante el rebote de los mercados laborales y el decisivo apoyo del sector financiero privado, los cuales podrían estar en muy mala situación tras un prolongado distanciamiento social (Blyth, 2020).

El Modelo socio-económico Europeo

Por contraste, la cultura socio-económica de Europa ha impulsado, desde las épocas de Bismark a finales del Siglo XIX, un Estado con alta intervención para morigerar los vaivenes de los mercados y la incertidumbre que generan hechos fortuitos (incluyendo los desastres naturales y las enfermedades que afectan a los hogares). En este caso de Europa se habla del paradigma del “ruido” que causan estos hechos fortuitos y que bien pueden desviar de un curso satisfactorio a muchos hogares. La consecuencia ha sido que se tienen menos “señales” proviniendo de los mercados, como ocurre en los Estados Unidos, y más intervenciones estatales en este caso de Europa, tratando así de controlar el “ruido” que emanan de los hechos fortuitos.

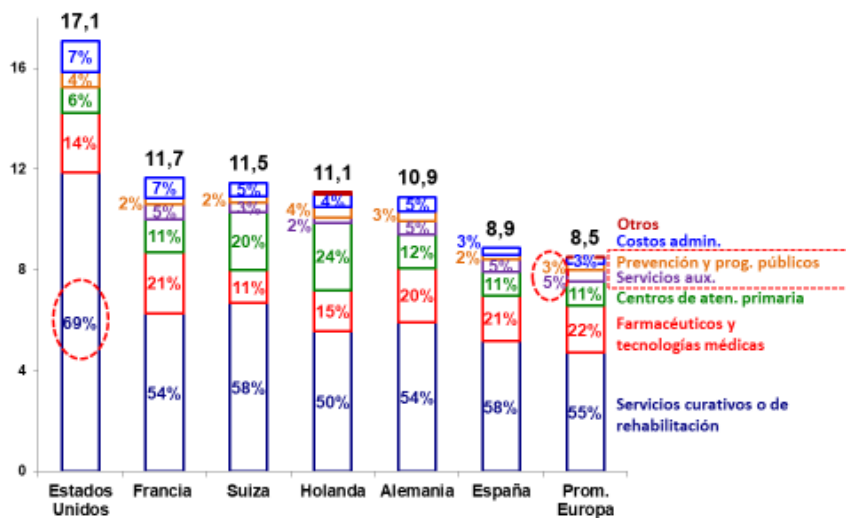
Por ejemplo, los sistemas de pensiones y salud son fundamentalmente provistos por el sector público en Europa. En el caso de las pensiones, el Estado enfrenta pagos en el rango 10%-20% del PIB por año, de los cuales un 50% bien pueden corresponder a subsidios estatales (resultantes de edades tempranas de pensión y tasas de reemplazo generosas). La ventaja es que se tienen altas coberturas pensionales y en el caso de la salud son prácticamente universales y a costos relativamente eficientes, cuando se les compara con lo que ocurre en los Estados Unidos. Recordemos la desgastante pugna política de las dos últimas décadas en los Estados Unidos tratando de alcanzar la cobertura universal en salud (ver gráficos 3 y 4).

Graf. 3 Gasto en salud vs. Esperanza de vida (2018)



Fuente: elaboración Anif con base en OCDE Health Data.

Graf. 4 Gasto en Salud: Estados Unidos vs. Europa
(% del PIB, 2018)



Fuente: cálculos Anif con base en Eurostat y OMS.

En el mundo de la post-pandemia del covid-19, este modelo de desarrollo socio-económico de Europa puede llegar a tener ciertas ventajas a la hora de pensar en una recuperación en forma de “V” hacia el 2021. Esto debido al papel contra-cíclico más profundo que puede cumplir un Estado de Bienestar mejor dotado que el de los Estados Unidos, aunque mucho dependerá del efecto último de las estrategias tempranas de distanciamiento social y de la eventual aparición de la vacuna contra el covid-19 (Blyth, 2020).

El ‘Estado de Bienestar’: Un balance entre sistemas socio-culturales

Es difícil sacar un balance sobre cuál de estos modelos de desarrollo socio-económico (Estados Unidos = “Señales” / Europa = “Ruido”) ha sido más exitoso, pues mucho de ello dependerá del periodo y ciclo que se analice, así como de los sectores en cuestión. Cuando aquí hablamos de “modelo exitoso” lo hacemos en el sentido amplio de la palabra, refiriéndonos a la situación que alcanza el ciudadano promedio en su “calidad de vida” educativa, de bienestar social, de aseguramiento de su futuro y de carrera profesional.

Por ejemplo, la era del desarrollo industrial de 1940-1970 probablemente saca un balance positivo para Estados Unidos, tanto en su crecimiento como en la organización Estatal (a pesar de las limitaciones antes señaladas y del profundo conflicto racial allí vivido). Pero, durante el periodo 1980-2008, la consolidación de la Zona Euro y la profundización de su comercio global lograron un crecimiento satisfactorio y con un mejor balance en la provisión de calidad educativa pública y de servicios de salud-pensión a manos del Estado Europeo (aunque claramente a un costo fiscal elevado).

Y, sin embargo, la frustración social ha golpeado por igual, tanto a Estados Unidos como a Europa, durante los convulsionados años pos-crisis de Lehman (2009-2020). Las manifestaciones globales han tenido tres aristas centrales: i) anti-establecimiento (protestas reiteradas contra entidades multilaterales tipo FMI-Banco Mundial-OMC); ii) anti-globalización (incluyendo aquí el elemento de preservación ambiental); y iii) pro-equidad social.

No solo llama la atención el esparcimiento global de las protestas durante 2017-2020, sino cómo ellas se han exacerbado precisamente cuando la economía mundial empezaba a mostrar mejores resultados respecto de los difíciles años de la crisis 2007-2009. Por ejemplo, el crecimiento global ha estado en el buen rango de 3.2%-3.7% en promedio anual durante 2017-2020; en el caso de los Estados Unidos ha bordeado el 2.5% y la Zona Euro el 2% anual. En lo referente al desempleo, los Estados Unidos registra sus mejores momentos en casi 50 años (por debajo del 4.5% y bordeando ahora el 3.5%), mientras en Europa se tienen las mejores cifras de desempleo en décadas (por debajo del 10% y cerca del 7.5% recientemente). Además, la inflación ha estado bajo total control, inferior al 2.5% en ambos casos, mientras los índices de pobreza han continuado descendiendo y ubicándose por debajo del 15% en los Estados Unidos y del 10% en Europa.

Claramente los reparos sociales vienen por el lado de la inequidad tanto en ingresos como en acumulación de la riqueza, pero aun allí se han tenido progresos importantes. Por ejemplo, el GINI de ingresos en los Estados Unidos bordea el 0.51 (claramente inequitativo), pero tras la intervención Estatal a través de impuestos de renta progresivos y de gasto social afirmativo se logra reducirlo a un aceptable 0.39 (un correctivo nada despreciable de 12 puntos).

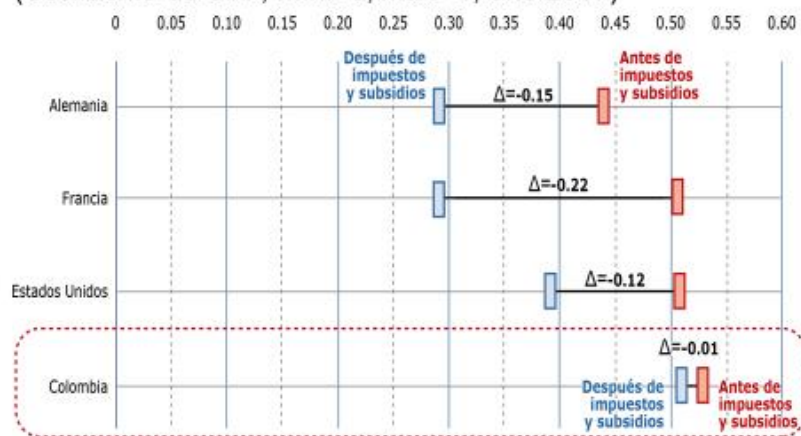
No obstante, aún se tiene un gran camino por recorrer en la gran acumulación de la riqueza, pues el GINI-riqueza se ubica en 0.65-0.80 en los Estados Unidos. Este hecho le deja un mal sabor a las nuevas generaciones, las cuales ven difícil inclusive acceder a la adquisición de vivienda (esto a pesar de largos periodos de financiamiento a 30 años y tasas de interés inferiores al 2% real anual).

En el caso de Europa, las manifestaciones anti-concentración del ingreso lucen mucho menos justificadas. En efecto, la activa intervención Estatal hace que, por ejemplo, el GINI-ingresos baje del 0.44 hacia solo 0.29 en Alemania, mientras que en Francia ocurre algo similar al bajar al 0.28 y con reducciones hasta de 0.22 puntos en ese GINI-ingresos tras marcadas intervenciones Estatales (ver gráfico 5).

Graf. 5 Medición de la desigualdad en países desarrollados y Colombia

(Antes y después de subsidios):

(Coeficiente de Gini*, mín.=0, máx.=1; año 2017)



*0=igualdad perfecta, 1=desigualdad perfecta.
Fuente: cálculos Anif con base en Blinder (2018) y DNP.

5

En síntesis, el legado histórico sobre acumulación de riqueza en los países desarrollados hace que el GINI-riqueza continúe siendo altamente concentrado y arroje niveles tan altos como un 0.65-0.85 en los Estados Unidos y del 0.65-0.80 en Europa, ver <https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/wealth-distribution-income-inequality>. Esto a pesar de los altos impuestos a las herencias. Ahora bien, la propuesta cuasi-expropiatoria de la riqueza por parte del popular Piketty (2014), de la cual vienen haciendo eco candidatos demócratas como Warren y Sanders, no apunta a la solución estructural del problema laboral (el cual abordaremos a continuación) y, además, desconoce todo lo logrado en equidad a través de intervenciones por el lado de la tributación progresiva (aún bajo Trump) y del gasto social más focalizado (especialmente en Europa).

Tal como lo ha ilustrado Philippon (2019), esta revolución digital todavía no llega a impactar significativamente la productividad de las economías desarrolladas (como un todo), a pesar de que las firmas detrás de ello (las conocidas FAANGM) han doblado su participación dentro del índice bursátil del S&P500 alcanzando ya el 20%. Más aun, su rentabilidad bursátil (medida a través de su correspondiente ETF) ha llegado al 30% anual durante la última década, pero sus beneficios para el consumidor final se han diluido a través del efecto de las sobre-regulación proveniente del “cabildo” a favor de sus posiciones oligopólicas, particularmente en los Estados Unidos durante las dos últimas décadas. Por contraste, la competencia entre las firmas en la Zona-Euro se ha incrementado y beneficiado al

consumidor final por cuenta de regulación-supervisión mancomunada que ha logrado frenar el excesivo cabildeo.

Como veremos más adelante, la intervención Estatal de Chile ha sido menos eficaz que la de Europa, pero igual ha logrado reducir su GINI del 0.53 hacia el 0.46 tras la intervención Estatal durante las últimas tres décadas. Esto indica que el problema central en Chile tiene que ver más con la teoría “aspiracional” de una clase media que ha progresado rápidamente y que quiere más de todo a cargo del Estado (educación, transporte e igualdad). Y, casi que por definición, esa clase media mejor educada y ascendente es proclive a exigir cada vez más de la organización Estatal.

Esta situación nos recuerda la analogía de “espera y tolerancia” de los viajeros que aguardan salir pronto del “túnel-social”. Si dicha espera de ascenso social se hace demasiado larga respecto de los estándares históricos (¿una generación?), entonces la clase media se exaspera y la gobernanza se tornará cada vez más difícil (Hirschman, 1973).

Curiosamente, en este ámbito de protestas-sociales recientes poco se destaca que en Chile ya se ha logrado reducir, en las dos últimas décadas, la pobreza del 36% hacia el actual 9% y la reducción de su Gini-ingresos (arriba señalada).

En cambio, en el caso de Colombia la cuestión de la intervención Estatal deja mucho que desear, quedando el Gini-ingresos prácticamente inalterado tras dicha intervención en 0.49. Esto debido a que solo recientemente (2018-2020) se han adoptado impuestos de renta más progresivos (con tasas efectivas cercanas al 30% en estratos altos) e impuesto a la riqueza (a tasas del 1% para activos-netos superiores a los US\$1.5 millones). Pero ello aún no se refleja en progresos significativos en su GINI-ingresos (bajando solo del 0.55 hacia el 0.49 en las dos últimas décadas), entre otras razones por cuenta de la elevada evasión tributaria en medio de una economía con tasas de informalidad tan altas como un 50% (ver Clavijo, et. al 2017). Y, además, el componente de gasto público es bastante regresivo vía un sistema pensional tipo PAYGO que compromete 4% del PIB de un total de 9.5% del PIB supuestamente de “carácter social”.

Perspectivas de equidad y mercado laboral

En lo referente a las protestas debidas a *la incertidumbre laboral* se tienen serias preocupaciones. Esto debido al efecto de los desarrollos recientes FINTECH y al potencial disruptivo de la llamada Inteligencia Artificial (IA), ver Haskel y Westlake (2018). Por ejemplo, Lee (2018)

ha calculado que cerca del 48% del mercado laboral se verá profundamente alterado durante la próxima década (un 38% por desplazamiento y un 10% por disrupción total). Estas cifras sobre amenaza laboral han sido materia de debate internacional, en función del enfoque que se tome. Unos miran tareas específicas y otros las cadenas productivas, tratando de medir efectos de desplazamiento inter-sectoriales y otros el efecto neto de automatización total (disrupción).

Por ejemplo, al mirar simplemente “tareas en riesgo”, se tenían conclusiones disimiles para el mundo desarrollado: la OCDE tan solo veía un riesgo laboral para el 9% de las tareas, pero PwC llegaba al 38% y el estudio de Oxford al 50%. Posteriormente se actualizaron varios de estos estudios y se enfocaron también en las cadenas productivas. Así, Lee encuentra que ese riesgo laboral es del 38%, mientras que Bain (2019) lo postula hasta en un 80% (= 25% por desplazamiento + 55% por supresión).

Pero independientemente de la cifra exacta, es claro que el mercado laboral (como hoy lo conocemos) está seriamente amenazado. La pregunta de fondo es: ¿Cómo deben enfrentar los Estados la amenaza de destrucción de los mercados laborales y la frustración social que ello acarrearía?

Lee aboga por: i) impulsar un “ingreso-universal-básico” (*universal-basic-income*), reconociendo que, ante la falta de empleos, le corresponde al Estado dar un ingreso básico (no esperando a la pensión, sino durante su vida laboral); ii) prepararse para la “sociedad del ocio”, pues la automatización estará dejando mucho tiempo libre; y iii) reacomodar los trabajos sectoriales, donde seguramente los dedicados a la salud y al entretenimiento crecerán, pero los industriales y agrícolas continuarán decreciendo (pág. 206-215).

Nuestra reflexión sobre estas recomendaciones es que este tipo de propuestas deben cotejarse, primero, con las disponibilidades fiscales. Nótese que actualmente la relación Deuda Pública/PIB ya desborda el 100% en el mundo desarrollado y esta se estará agravando en el tiempo con las cargas pensionales-salud; ¿Qué esperar entonces de la sostenibilidad fiscal cuando se habla de ingresos-universales-básicos durante buena parte de la vida laboral de millones de trabajadores?

Segundo, el autor cae también en el facilismo de concluir que la mayor educación será el antídoto contra la inequidad y la tabla salvadora hacia el futuro. En realidad, el propio Lee provee mucha información en la dirección contraria al indicar que solo ciertas carreras de alta tecnología serán verdaderamente exitosas a futuro, lo cual hace dudar acerca de que la

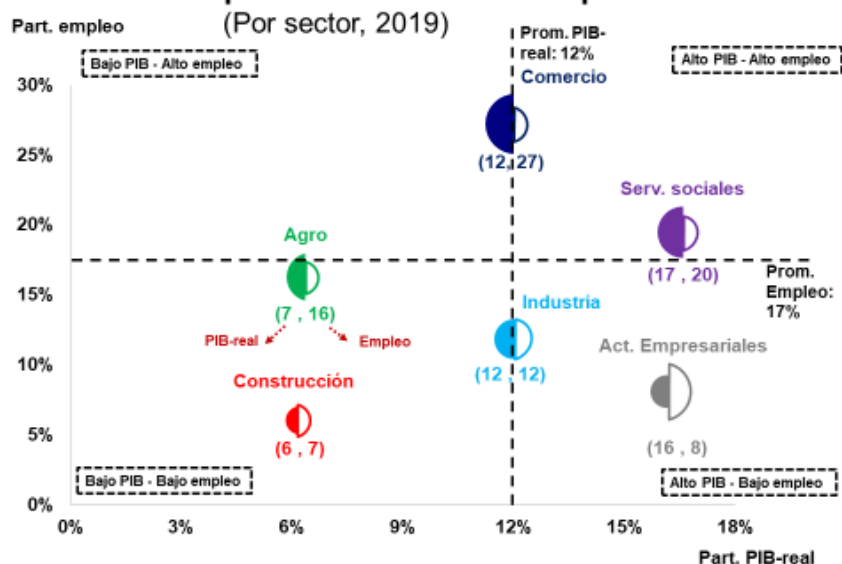
educación *per-se* vaya a ser la solución pro-equidad. Todo apunta a que, en el mejor de los casos, el re-entrenamiento laboral y la “creación-destructiva” (a la Schumpeter) serán tan solo paliativos frente a la robotización de tareas-procesos que desde ya están amenazando puesto de trabajo de calidad (Greenspan y Wooldridge, 2018).

La verdad es que se requiere analizar cada economía a la luz de sus “ventajas comparativas” y, además, en función de su grado de madurez histórica, siendo una falsa conclusión que los TLCs son malos para todas las economías, como con frecuencia lo da a entender Stiglitz (2002) y, más recientemente, Banerjee y Duflo (2019). Por ejemplo, si una economía ha madurado bien en el sector industrial, pues difícilmente cabe pronosticar que ese será el sector que más fuerza laboral podrá absorber en el futuro (simplemente extrapolando los hechos históricos). Se requiere precisamente realizar estos ejercicios de madurez-laboral-disruptiva (según lo arriba comentado) y, a partir de allí, pensar cuales son los sectores (primordialmente en servicios tecnológicos) que estarían en capacidad de innovar y requerir más fuerza laboral. Aquellos sectores sujetos a la alta automatización irán, indefectiblemente, perdiendo su capacidad de absorber más mano de obra y, de hecho, ya han ido mostrando su declinación, como casi toda la agricultura a nivel global y hasta en la industria en países maduros (como en Europa).

A México le fue muy bien profundizando sus sistemas de “maquila” automotriz y de electrodomésticos (siendo la economía joven con salarios bajos) y a Estados Unidos le fue mal (siendo ya la economía madura y costosa) durante 1994-2008. Los TLCs Transpacífico favorecen a toda la cadena productiva de Asia y son claramente una amenaza para las economías maduras; luego los anti-globalización, curiosamente, están defendiendo es a las economías maduras y evitando el “*catch-up*” de los emergentes. Ahora bien, no todos los emergentes han estado en capacidad de aprovechar esas oportunidades que proveen los TLCs y América Latina, en particular, los ha desaprovechado por su frágil infraestructura y por sus cambiantes reglas y baja institucionalidad.

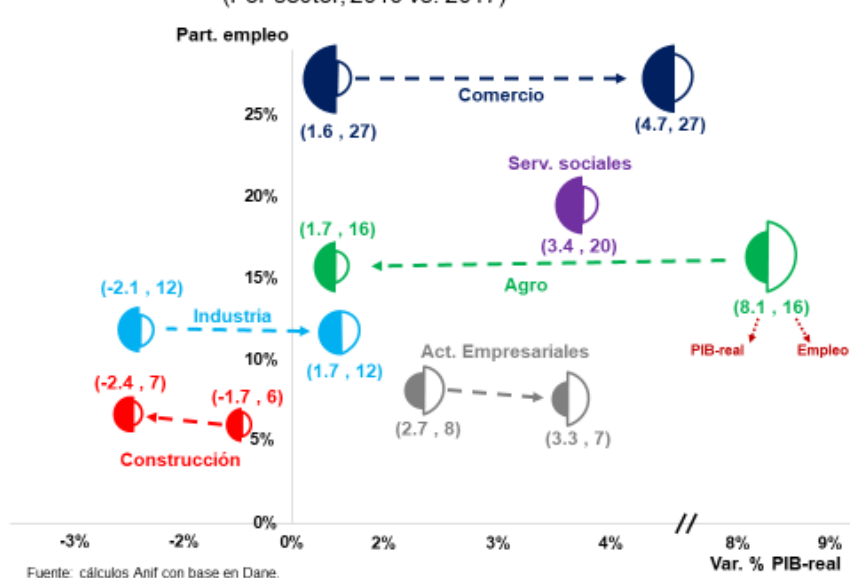
Así, no basta con afirmar que simplemente se requiere acelerar el crecimiento potencial (lo cual de hecho ha probado ser algo esquivo en las últimas décadas), sino que es menester montar análisis sectoriales sobre la dupla crecimiento-absorción mano de obra a nivel de país. Los gráficos 6 y 7 presentan ejemplos para el caso de Colombia, en línea con las dificultades que están teniendo el agro y la industria para ser potenciadores importantes de esa absorción de mano de obra. En cambio, el sector de servicios (especialmente los de salud) y de comercio-turismo han mostrado mejores perspectivas.

Graf 6 Participación: PIB-real vs. Empleo



6

Graf 7 Variación % PIB-real vs. Participación empleo



7

II. Hipótesis sobre disparadores de la frustración social 2017-2020

Durante los años 1970-1990, el mundo hizo una tarea bastante exitosa en materia de comprimir la pobreza global y expandir la clase media. Hasta hace poco se pensaba que “las

masas” estaban relativamente agradecidas con este notorio progreso, reflejado en un marcado descenso de la mortalidad infantil y en ganancias significativas en la esperanza de vida al nacer. Este ha sido un éxito importante de la democracia bajo sistemas de mercado, pues el socialismo claramente fracasó en ello a nivel global. Tanto en países desarrollados como en emergentes, se ha constatado que la esperanza de vida al nacer está convergiendo hacia los 80 años (habiéndose ganado cerca de 10 años en las tres últimas décadas, con la excepción de África).

Sin embargo, la hipótesis sobre frustración social parece estar muy arraigada en la clase media, pues esta aspiraba a ver un “ascensor social” que funcionara expeditamente, premiando el esfuerzo de una gran mayoría que trabaja arduamente y que buscaba proveer la mejor educación posible a sus hijos para alcanzar dicha meta. Pero la competencia entre “pares” ha sido más fuerte de lo imaginado y, en paralelo, la robotización está haciendo que muchas tareas ya no se remuneren al mismo ritmo de las décadas anteriores (tal como ya lo ilustramos para el caso de los Estados Unidos).

La teoría económica sobre “aspiraciones de la clase media” ha enfatizado que ese “ascensor social” depende críticamente de la calidad educativa y de allí la importancia de analizar la calidad de los colegios y las universidades públicas. En el caso particular de América Latina, durante el periodo 1995-2010, se ha constatado una importante consolidación de una clase media que se ha nutrido de un proceso largo, pero exitoso, de gente que logra abandonar los umbrales de pobreza.

Por ejemplo, la población en situación de pobreza en la región bordeaba el 45% del total en el año 1995 y esa cifra se había logrado recudir a cerca del 30% para el 2010. Datos más recientes indican que, durante 2010-2019, ese índice de pobreza había continuado descendiendo de dicho 30% hacia cerca del 25% de la población de América Latina (OECD, 2019).

Sin embargo, durante el periodo de caída del precio de los *commodities* (2015-2020), se ha notado un estancamiento en dicha lucha contra la pobreza, registrando nuevamente el 25% de la población. Buena parte de este estancamiento en la lucha antipobreza proviene de la postración en el crecimiento regional, al promediar tan solo un 1% real anual durante el último quinquenio. En particular, afectan negativamente esa lucha contra la pobreza los altos niveles de desempleo, la elevada inflación y la contracción del PIB-real, como ha venido ocurriendo en Argentina, Venezuela y en porciones de Centro-América.

De forma esperanzadora, ese ascenso de la clase media en América Latina venía ocurriendo a través del propio avance del estrato pobre. Por ejemplo, mientras la pobreza se reducía del 45% al 30% de la población, el siguiente estrato ascendente (denominado clase “vulnerable”) se expandía del 30% al 35% y la clase media (propriadamente dicha) se elevaba del 25% a un significativo 35% del total durante el periodo 1995-2010, ver cuadro 1. Nótese cómo este gratificante proceso social ocurrió no solo bajo reducción de la población pobre, sino también en el ascenso de la clase media.

Cuadro 1				
Evolución de la Clase Media en América Latina *				
(Porcentaje de la Población)				
	1995		2010	
Pobres	45	↓↓	30	
Vulnerables	30	↑	35	
Clase Media	25	↑↑	35	
Fuente: Construido a partir de Ferreira et al. (2013)				
"Econ. Mobility & Middle Class" World Bank.				
* Según ingresos: Hasta US\$4/día (pobres);				
Hasta US\$10/día (vulnerables);				
Hasta US\$50/día (clase media).				
Excluye clase alta, que fluctua 5%-10% del total.				

Cabe entonces preguntarse: ¿por qué “el ascensor social” de América Latina no funciona también como el Europeo (antes discutido)? Porque cerca de dos terceras partes de esas mejoras sociales descansan es sobre el propio crecimiento del PIB-real (mayor ingreso que los saca de pobres) y del control de la inflación. Solo un tercio de dicho “salto social” se explica por la calidad de políticas públicas que permiten “oportunidades para todos”. Esta mejor oportunidad-democrática, si se quiere, usualmente proviene del acceso a buena calidad educativa-pública. Dicho de otra manera, solo un tercio de los casos de mejora de estrato social puede atribuirse a hogares cuyo nivel educativo fue distinto al esperado respecto de su origen social (ver Ferreira et al., 2013).

Las “mejoras para todos” deberían ocurrir a través de la educación pública. No obstante, el común denominador de la educación pública en América Latina (y, para el caso, también en

los Estados Unidos) es que esta exhibe graves fallas en su calidad, ver Rajan (2019). Esta situación estructural induce a que los hogares que quieran ascender deban recurrir a una educación privada que solo los estratos altos están en capacidad de pagar o financiarse.

El cuadro 2 ilustra esta problemática de la alta dependencia que enfrentan los hogares, respecto de su origen social, a la hora de entrar a cuantificar la probabilidad de su ascenso social. Por ejemplo, la población “con origen pobre” era cercana al 46% de la población en América Latina hacia el año 1995. De aquellos con “origen pobre”, un 22% se mantenía como pobre en el año 2010, lo cual implicaba que en un 50% de los casos (= 22% / 46%) el ascenso social había sido nulo. Pero, afortunadamente, otro 21% de los que tenían origen pobre logró escalar hacia la posición “vulnerable” (el camino más probable para llegar a ser clase media). Esto implica que un no despreciable 45% de los de origen pobre (= 21% / 46%) ascendieron socialmente en la dirección esperada (aunque de forma lenta, sin que se dieran “saltos sociales” rápidos).

		Cuadro 2					
		Mobilidad Social en América Latina *					
		(1995-2010; Porcentaje de la Población)					
		Destino - Social					
		-----		-----	-----		
		Pobre		Vulnerable	Clase Media	TOTAL	
	{	Pobre	22	→→	21	3	46
Origen-Social	{	Vulnerable	1		14	→→	18
	{	Clase Media	0		0	21	21
		TOTAL	23		35	42	100
Fuente: Construido a partir de Ferreira et al. (2013)							
"Econ. Mobility & Middle Class" World Bank.							
* Según ingresos: Hasta US\$4/día (pobres);							
Hasta US\$10/día (vulnerables);							
Hasta US\$50/día (clase media).							
Excluye clase alta, que fluctua 1%-5% del total.							

Ahora bien, en el horizonte de una generación (unos 15 años) solo un 6% de aquellos provenientes de estratos bajos (= 3% / 46%) logró escalar rápidamente hacia la clase media (ese sí un verdadero “salto social”). Dicho de otra manera, la trayectoria más probable de

ascenso del estrato pobre hacia arriba ocurre hacia la porción “vulnerable” y en función de su educación.

La buena noticia es que en la porción de “los vulnerables” la trayectoria parece fluir de mejor forma, pues mientras un 42% (= 14% / 33%) de ellos se mantiene en ese estrato, un significativo 55% ha logrado ascender a la “clase media”. Nótese que solo un 3% (= 1% / 33%) de los vulnerables cayeron en pobreza (descenso-social). De manera interesante, durante ese periodo 1995-2010, prácticamente la totalidad de aquellos con origen de clase media lograron mantenerse allí y sin registrar descensos.

La conclusión es que el llamado “Estado de bienestar” en América Latina funciona ahora mejor que antes, pero lo hace de forma lenta, con impactos principalmente “intra-generacionales” y sin mayores posibilidades de acceder a verdaderas “nuevas oportunidades”, dada la precariedad de la educación pública, ver Ferreira et al., 2013.

Motivaciones de la Clase Media y el “estrecho corredor”

A la hora de profundizar en los diagnósticos sobre frustración social, suele distinguirse entre las “motivaciones monetarias” de la clase media respecto de sus motivaciones fundamentadas en “valores sociales-ciudadanos”. Esas motivaciones monetarias tienden a construirse a través de ciclos económicos de prosperidad. En efecto, los mayores ingresos de las clases bajas que permiten llevarlos al estrato medio suelen venir acompañados de ciclos prolongados de auge económico y, en principio, esto debería llevar a que las clases medias mostraran apoyo a las instituciones pro-mercado.

El problema es que cuando el ciclo se revierte y esa clase media se ve golpeada en sus ingresos-empleo, entonces fácilmente pasarán a culpar “al sistema” de su venida a menos. La lealtad de clase media es de muy baja duración y fácilmente puede convertirse en el pivote de los extremos de izquierda o derecha (según el mejor postor ideológico).

En su obra reciente, Acemoglu y Robinson (2019) hacen una excelente ilustración de estos ciclos políticos. Ellos postulan que existe un “estrecho corredor” en el que se alcanzaría un equilibrio entre el Estado (instituciones) y la sociedad (organizada según su grado de “capital social”), donde el clamor por “libertades” políticas y económicas hace la diferencia entre Estados despóticos y Estados fallidos.

Nosotros aquí postulamos, utilizando esa analogía de la dinámica Estado-Sociedad, que la posibilidad de mantenerse en ese “estrecho corredor” de una sociedad inclusiva y que habrá de permitir la innovación socio-económica, dependerá del papel de cumple esta clase media con motivaciones de “principios ciudadanos”.

Ahora bien, este no es un proceso que ocurra de forma lineal. De hecho, abundan en la historia eventos en los cuales el clamor por mayores libertades y democracia-económica, aun en sociedades con amplia clase media políticamente-motivada, terminaron en sinsabores-sociales. Tal vez los mejores ejemplos en la era moderna se refieren al periodo de la Republica Weimar Alemana en la era pre-Nazi de los años veinte o los ímpetus social-demócratas del Presidente Frei en la Chile de los años 1960s (preámbulo del movimiento socialista del Presidente Allende que terminaría con el “Estado Despótico” de Pinochet durante las décadas de los años 1970s-1980s).

Es esta porción de la sociedad, representada por la clase media políticamente-motivada, de donde emana el clamor por “libertad” de escogencia (también en el sentido expresado por Friedman-Hayek), ver Wapshott (2012).

En general, suele ser cierto que una clase media fundamentada en “valores sociales-ciudadanos” es mucho más duradera y leal con el sistema político-vigente. Probablemente estos ciudadanos de bien tienen la doble característica de haberse educado en sistema públicos de buena calidad y, además, no han ascendido rápidamente en la escala social. De allí su lealtad con un sistema de bienestar social que funciona para la mayoría y sin tener que recurrir a buscar los privilegios educativos de unos pocos que pueden darse ese lujo.

En general, se tenía hasta hace poco la idea de que la clase media de los países desarrollados (Estados Unidos y Europa) estaba fundamentada en “valores-ciudadanos”. Por contraste, la clase media de América Latina (más joven y con “menor duración”) respondía a ciclos más cortos y volátiles. De hecho, parte de su ascenso ha ocurrido en medio de ingresos con alta informalidad (hasta del 50%) y en muchos casos provenientes de actividades ilícitas y proclives a una gran violencia: América Latina tan solo representa el 8% de la población mundial, pero allí ocurre el 37% de los homicidios medidos a nivel global, ver Reid (2017).

Pero el gran problema al intentar proveer un diagnóstico sobre el actual malestar social global es que la clase media fundamentada en “valores-ciudadanos” también parece estar migrando hacia “valores-nacionales” y monetarios. Esto ha generado las conocidas reacciones anti-comercio global (tipo Brexit, la pugna Chino/Norteamericana), revivido los movimientos

separatistas de España y las protestas anti-establecimiento. En este último caso se tiene el muy complejo caso de Francia, donde la izquierda de Hollande reversó avances pro-equidad en materia pensional alcanzados bajo Sarkozy, mientras que Macron ha tenido que retirar propuestas pensionales que buscaban mejorar la equidad inter-generacional.

En el caso de los Estados Unidos el progreso de la clase media (usualmente asociada a aquellos blancos de origen anglosajón) no solo se ha estancado, sino que parece estarse revertiendo durante los últimos 15 años. Recientemente se reportó que, debido a suicidios y a deterioros marcados en la salud de la población blanca sin grado universitario, la esperanza de vida en los Estados Unidos ha iniciado un retroceso por primera vez en el último siglo, tal como lo habían documentado años atrás Case y Deaton (ver *The Economist*, 2020). La raíz del problema tiene que ver con los cambios estructurales que ha implicado el deterioro de las manufacturas, especialmente del acero y la industria automotriz en todo el llamado *rust-belt* Norteamericano (Krugman, 2007; Sachs, 2011).

III. Breves estudios de caso en América Latina: Balance de progresos macro-sociales

Para cerrar estas ideas sobre frustración social y limitaciones presupuestales para solucionarla, vale la pena, así sea brevemente, explorar lo que ha ocurrido en una muestra de países de América Latina (incluyendo Chile, México, Brasil, Perú y Colombia). Estos países tienen en común el haber optado por sistemas democráticos basados en “fuerzas de mercado” durante buena parte del periodo 1990-2020. Como veremos, los avances sociales han sido notorios. Y, sin embargo, existe un creciente desencanto con el sistema democrático y con los arreglos institucionales pro-mercado. Pero el problema es que no se están proponiendo alternativas que luzcan mejores que el sistema actual de intervenciones Estatales, con las variantes Norteamericana Vs. Europea (arriba discutida). De no actuarse con *syndéresis* y aprendiendo de los errores cometidos bajo los enfoques populistas de “mi país-primero”, es muy probable que no se lleguen a ver mejoras sustantivas en el futuro cercano y seguramente incurriremos en mayores costos fiscales y sociales.

Ahora, tras los devastadores efectos globales del covid-19, la recuperación será aún más compleja, pronosticándose una contracción global de -3% en 2020 (Vs. un 3% en pre-pandemia), pero una esperanzadora aceleración hacia un posible 5% en 2021.

Detrás de este pronóstico está la hipótesis de una recuperación global en forma de “V” (... de la Victoria frente a la pandemia hacia septiembre del 2020). Estas cifras lucen bastante razonables si tenemos en cuenta que el promedio de expansión global habría sido entonces del 2.5% anual en 2020-2021 (todavía por debajo del 3.2% anual se tuvo en la fase de recuperación 2016-2019).

Estados Unidos probablemente estará cayendo hacia -5% este año y rebotando hacia +3% en 2021; Europa tendría ciclos más marcados hacia -6% en 2020, pero rebote similar de +6% en 2021; Latino-América es la que no luce bien, pues caería -8% en 2020 y con lánguido rebote hacia +4% en 2021 (enfrentando la resaca del desplome de commodities minero-energéticos).

Ahora bien, buena parte del esperanzador rebote en 2021 dependerá de la calidad de las políticas de salud pública y el éxito en la contención del covid-19. Y en lo económico ello dependerá del enfoque balanceado que se adopte en las políticas contra-cíclicas durante este 2020. Dado el alto nivel de sobre-apalancamiento global, tanto del sector público como del privado (World Bank, 2020), el mundo pos-covid-19 será de alta tensión financiera, al menos durante 2021-2023.

El cuadro 3 provee un marco de referencia precisamente sobre la evolución relativamente reciente de la “clase media” en América Latina. Estas son cifras tan solo aproximadas, dada la complejidad estadística para presentar en forma simultánea lo que probablemente ha ocurrido a nivel de todas las clases sociales durante la expansión de esa clase media.

Lo que allí hicimos fue partir de la línea de pobreza (US\$5.50/día a precios de paridad, PPA) y determinar en forma ascendente los ingresos de la llamada “población vulnerable” (en la franja US\$5.50 hasta US\$13/día) y los de la clase media (franja US\$13 a US\$70/día). Usualmente, las estadísticas del Banco Mundial y OCDE, con base en encuestas de hogares nacionales, omiten el rubro de la “clase alta”, que según esta nomenclatura sería la que supera ingresos de US\$70/día. Esta última porción suele inferirse de otras fuentes, siendo una de las más confiables la de la Administración de Impuestos (aunque tiene el problema de alta evasión tributaria en la región).

Cuadro 3: Pobreza y Clase Media en América Latina *				
(Porcentaje de la población)				
	2000	2016	Variación	
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)	
Pobres	43	25	-18	
Clase Media Ampliada	51	67	16	
Vulnerable	30	35	5	
Clase Media	21	32	11	
Ricos	6	8	2	
* Pobreza: < US\$5.50/día; Vulnerable: US\$5.50 -13/día;				
Clase Media: US\$13 - US\$70/día todos a PPA				
Fuente: Elaboracion propia con base en OCDE y Banco Mundial				

Al no tenerse una única fuente confiable de información, el análisis que ahora presentamos tan solo pretende identificar “direccionalmente” lo que ha ocurrido con el movimiento de esas clases sociales en la región. Infortunadamente, este análisis no tiene la misma calidad estadística con la cual sí pudimos establecer los efectos del “ascensor social” en la sección anterior, donde partimos del origen de su clase social y su punto de llegada una o dos generaciones más tarde.

Empecemos por recordar cómo la pobreza en América Latina había caído del 43% hacia cerca del 25% durante 2000-2016, pero probablemente esta cifra se ha elevado nuevamente a niveles cercanos al 30% durante 2018-2020 por cuenta del menor crecimiento económico y del mayor desempleo de estos últimos años. La franja de población vulnerable se habría incrementado ligeramente del 30% hacia el 35% durante 2000-2016. Esta tendencia sería consistente con la reducción de la pobreza antes señalada. Otra buena señal del progreso social alcanzado por la región ha tenido que ver con la expansión de la clase media al pasar del 21% al 32% del total poblacional durante 2000-2016.

Ahora bien, nosotros consideramos que una mejor medición del progreso social por estratos probablemente proviene de medir lo que denominaremos “la clase media ampliada = vulnerables + clase-media”. En ese mismo cuadro 3 se observa que dicha clase media ampliada probablemente se habría expandido del 51% hacia el 67% de la población durante 2000-2016 (+16 pps, casi a razón de 1 pp de expansión por año).

De casualidad, esa participación de la clase media expandida del 67% en América Latina coincide con la cifra observada en el promedio de países OCDE. Sin embargo, cabe anotar

que esa participación de la clase media expandida había sido del 70% durante la década de los años noventa, reflejando las dificultades de sostenibilidad social que viene enfrentando la clase media ampliada a nivel global (ver OECD, 2019, p. 78). Vale la pena anotar aquí la existencia de importantes diferenciales en la capacidad adquisitiva (en dólares de paridad real) al interior de los diferentes países de América Latina y también al interior de la OCDE.

De otra parte, la expansión de la clase alta del 6% al 8% de la población en América Latina no muestra cambios sustanciales, acercándose al 10% observado en el promedio de países OCDE. Esa variación de 2pp probablemente está dentro del margen de error de los cálculos aproximados que aquí estamos utilizando.

Todo lo anterior nos debe servir como marco de referencia a la hora de analizar las particularidades de los casos regionales que a continuación presentamos.

Caso de Chile

El cuadro 4 ilustra los progresos realizados, por ejemplo, en materia de reducción de la pobreza en Chile al bajar del 36% a solo el 9% de la población durante las dos últimas décadas. Ello ha ocurrido gracias a un manejo macro-económico “anti-cíclico” que se había convertido en “el faro de América Latina”, con reglas fiscales que aseguraban sostenibilidad fiscal gracias a las bajas tasas de endeudamiento público y control de la inflación.

Una forma de resumir la calidad de ese manejo macro-económico es a través de calcular el llamado “Índice de Sufrimiento Macro-Económico” ($ISM = \text{Inflación} + \text{Desempleo} - \text{crecimiento del PIB-real}$), una variante del postulado por Okun en los años setenta. En ese mismo cuadro se observa que dicho ISM ha estado en niveles bajos y estables bordeando un 7% en las dos últimas décadas. Si bien la inflación ha estado bastante estable por debajo del 4% anual, el desempleo se ha elevado a cerca del 7.5% y el crecimiento más reciente se ha desplomado hacia cerca de un 2% anual en el último quinquenio. En todo caso, nótese que estos niveles de un dígito en el ISM de Chile se comparan favorablemente con los observados en países desarrollados, donde, por ejemplo, Estados Unidos ha venido promediando niveles de 3,5% en su ISM y la Zona Euro un 8% durante la última década.

Cuadro 4. Chile: Indicadores Socio-Economicos *			
	2000	2019	Variación
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
Sufrimiento Macro **	6,5	7	0,5
Pobreza (% de la población)	36	9	-27
Clase Media Ampliada (% Pob.)	54	75	21
Vulnerable	30	35	5
Clase Media	20	40	20
Ricos (% de la población)	10	16	6
GINI (Ingresos)	0,53	0,46	-0,07
* Datos cerca de 2000 y 2016			
** Tendencias quinquenales de: Inflación + Desempleo - Crec.			
Fuente: Elaboración propia con base en OCDE y Banco Mundial			

Gracias a esa estabilidad macro-fiscal de Chile, se pudo reducir la pobreza y también reducir el GINI-ingresos del 0.53 al 0.46 (aunque esto todavía deja que desear cuando se le compara con lo logrado en Europa, según lo antes discutido). La clase media ampliada (= vulnerables + clase media) representa actualmente cerca de un 75% de la población, arriba del promedio del 67% que se tiene en la región.

Los disparadores de protestas sociales en Chile (comúnmente citados) han tenido que ver con: i) corrupción nacional (incluyendo policía y militares) y autoridades territoriales; ii) discriminación social, tanto étnica (minorías mapuches) como de “segregación-clasista”; y iii) fracaso del Estado y de la clase empresarial a la hora de interpretar la “inclusión social” (movimiento 3 x Inspirar, Incluir, Innovar).

La búsqueda de la “gratuidad-universitaria” y la reducción en los costos de salud y transporte llegaron tarde (a pesar de la reforma tributaria de la Administración Bachelet que dedicó cerca de 3% del PIB en gasto social adicional durante 2015-2018). La persistencia de las protestas, aun en 2020, se atribuye también a una porción no despreciable de la sociedad chilena sin arraigo institucional de ningún tipo, pues se estima que no menos de 600.000 jóvenes tienen la característica “ni-ni” (ni-estudian-ni-trabajan).

Las violentas protestas de finales del 2019 llevaron a la Administración Piñera a ceder en los temas de ajustes extraordinarios en pensiones, salario mínimo y búsqueda de reducción en los costos de transporte y medicamentos. También se aprobó en el Congreso de Chile una Ley de llamado a un plebiscito para re-escribir la Constitución. Si bien dicha Constitución

data de la era de Pinochet, lo factual es que, desde 1988, ella ha experimentado más de 200 enmiendas.

En síntesis, tanto los mercados como las agencias de calificación están a la expectativa sobre todo lo que esto significará en materia de continuidad o no del “modelo chileno pro-mercado”, ver Clavijo (1995). En cualquier caso, Chile ha entrado en una etapa de “paréntesis histórico”, durante 2019-2021, mientras se convoca la Constituyente, sus miembros trazan el nuevo camino Constitucional y proceden a aprobar las leyes que habrán de detallar ese nuevo rumbo en los frentes macro-sociales.

Así, la Administración Piñera tiene el gran desafío de enfrentar el peor deterioro en su índice de riesgo país (cercano a -8 pps durante 2019, según Fitch). Su éxito dependerá de la habilidad política de escuchar a quienes protestan, pero, al mismo tiempo, del adecuado uso que se haga del margen fiscal disponible (tal vez el más alto de la región), donde su relación Deuda Pública / PIB se pronostica que estaría subiendo del 25% hacia cerca del 35% durante los próximos tres años.

Caso de México

El cuadro 5 ilustra la evolución de las mismas variables macro-sociales para el caso de México, donde se destaca una reducción de la pobreza del 44% hacia el 17% del total de la población. Esta cifra representa un significativo progreso gracias a programas sociales bastante bien focalizados durante las dos décadas pasadas. Infortunadamente, la Administración López-Obrador (AMLO) ha dado señales de no continuidad en la focalización de estos programas, contradiciendo los objetivos de su campaña.

Cuadro 5. Mexico: Indicadores Socio-Economicos *			
	2000	2019	Variación
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
Sufrimiento Macro **	5	6,5	1,5
Pobreza (% de la poblacion)	44	17	-27
Clase Media Ampliada (% Pob.)	39	64	25
Vulnerable	15	30	15
Clase Media	24	34	10
Ricos (% de la población)	17	19	2
GINI (Ingresos)	0,52	0,46	-0,06
* Datos cerca de 2000 y 2016			
** Tendencias quinquenales de: Inflacion + Desempleo - Crec.			
Fuente: Elaboracion propia con base en OCDE y Banco Mundial			

La cobertura de la clase media ampliada en México se ha estimado en un 64%, donde el lento crecimiento reciente de su PIB-real (cerca a cero) pondría en serio riesgo la estabilidad macro-social de las últimas décadas. En México se tiene la particularidad de una porción de población rica elevada (cerca al 20%), superando la media del 10% de la región (ver OECD, 2019). También son serias las amenazas a la estabilidad social provenientes de la elevada informalidad, el escalamiento del narcotráfico y la fragilidad institucional que hace difícil gobernar en no menos de 6 Estados de la Unión. Ha resultado algo paradójico que la actual estrategia de lucha contra el narcotráfico se fundamente en mayor laxitud con las bandas organizadas, por temor a las retaliaciones que se vivieron bajo la Administración Calderón.

El ambiente macro-económico se ha ido deteriorando en años recientes y el ISM de México se ha elevado del 5% hacia el 6.5% (por cuenta del mayor desempleo y el menor crecimiento). Si bien México también se caracteriza por la alta desigualdad de ingresos, su GINI ha logrado reducirse del 0.52 al 0.46 trabajando en la línea de tributación más progresiva y gasto social mejor focalizado (según lo arriba explicado).

A nivel social, las protestas se han reducido bajo AMLO y este disfruta de una aprobación de gestión cercana al 70% tras un año de gobierno. No obstante, esto ocurre a costa de posturas populistas que han terminado por frenar la inversión extranjera directa, en momentos en que el aprovechamiento del nuevo tratado USMECA requiere profundizar la diversificación exportadora, la cual venía por buen camino.

Sin lugar a dudas, México constituye una excepción en América Latina. La aparente ausencia de protestas y el alto nivel de favorabilidad sobre gestión gubernamental darían una falsa sensación de continuidad en las mejoras macro-sociales. Añadiendo a esta confusión, se tiene que el índice de riesgo país de México, en vez de deteriorarse, se ha mejorado en cerca del 10 pps durante el 2019 (según Fitch, moviéndose en sentido opuesto a lo ocurrido en Chile). Sin embargo, esto esconde las evidentes fragilidades fiscales-sociales de México, antes comentadas.

Caso del Brasil

Tras los convulsionados periodos del partido izquierdista del PT (Lula 2003-2011 y Dilma 2011-2016), Brasil viró hacia la derecha con la elección de Bolsonaro (2019-2022). A pesar

de las múltiples protestas sociales (relacionadas con temas de género, la Amazonía, los transportistas y la liberación de Lula), Bolsonaro logró aprobar en el Congreso una ambiciosa reforma pensional y ha dado muestras de mayor ordenamiento fiscal (aunque continúa con abultados déficits cercanos al 10% del PIB).

A nivel macroeconómico, el cuadro 6 ilustra el ISM del Brasil, el cual sigue siendo elevado (cercano al 9%) en función del alto desempleo y el bajo crecimiento. Ahora bien, los años de elevado gasto social llevaron a reducir la pobreza del 41% a solo el 20% de la población, aunque acarreando elevado endeudamiento público que bordea actualmente el 75% del PIB (llevándolo a perder su grado de inversión en 2015).

Cuadro 6. Brasil: Indicadores Socio-Economicos *			
	2000	2019	
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
Sufrimiento Macro **	9,5	9	-0,5
Pobreza (% de la población)	41	20	-21
Clase Media Ampliada (% Pob.)	40	65	25
Vulnerable	20	25	5
Clase Media	20	40	20
Ricos (% de la población)	19	15	-4
GINI (Ingresos)	0,58	0,53	-0,05
* Datos cerca de 2000 y 2016			
** Tendencias quinquenales de: Inflacion + Desempleo - Crec.			
Fuente: Elaboracion propia con base en OCDE y Banco Mundial			

La clase media ampliada en Brasil se estima en un 65% y constituye, al igual que en México, un gran mercado interno. Sin embargo, la tarea de mayor equidad en el GINI-ingresos le continúa siendo esquiva, pues solo se ha reducido del 0.58 al 0.53 durante las dos últimas décadas. El índice de riesgo del Brasil se ha mejorado en +8 pps a lo largo del 2019, similar a lo ocurrido en México. Solo que en esta ocasión lo hace no por razones de populismo legislativo y/o fiscal, sino por un oportuno giro hacia políticas económicas más ortodoxas, tras años de excesivo gasto público. Aún está por verse si la apuesta de mayor ortodoxia fiscal, reduciendo drásticamente los subsidios anti-pobreza de Bolsa-Familia (hoy solo en

0.4% del PIB), impulsará suficientemente la actividad del sector privado como para acelerar el crecimiento, reducir el desempleo y contener la pobreza (ver *The Economist*, 2020b).

Caso del Perú

Tras haber experimentado uno de los casos más dramáticos de Estado cuasi-fallido en la América Latina durante los años ochenta, Fujimori optó por cerrar el Congreso en los inicios de los años noventa para doblegar la amenaza terrorista del grupo “Sendero Luminoso” e impulsar esquemas de economía de mercado, incluyendo la autonomía del Banco Central, la flotación cambiaria y la liberación comercial (Reid, 2017).

Si bien Perú logró doblegar la hiperinflación, su recuperación económica tan solo llegaría una década más tarde y en medio de un hálito de marcada corrupción, comprometiendo directamente a varios de sus presidentes y mostrando una gran fragilidad en arreglos partidistas. Casi 30 años después de la crisis-política de los años ochenta, la democracia representativa sigue teniendo pocos adeptos en el Perú.

A pesar de esa fragilidad política, el cuadro 7 resume los importantes avances macro-sociales que ha logrado el Perú. Por ejemplo, el ISM muestra una economía bastante estable a nivel macroeconómico durante las dos últimas décadas, gracias a su baja inflación (cercana al 3% anual), bajo desempleo (promediando 5.5% en años recientes), pero un crecimiento de su PIB-real que ha bajado hacia el 3% anual respecto del casi 6% anual que tuvo una década atrás.

Cuadro 7. Perú: Indicadores Socio-Economicos *			
	2000	2019	
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
Sufrimiento Macro **	6,5	5,7	-0,8
Pobreza (% de la población)	59	22	-37
Clase Media Ampliada (% Pob.)	33	69	36
Vulnerable	20	40	20
Clase Media	13	29	16
Ricos (% de la población)	8	9	1
GINI (Ingresos)	0,50	0,43	-0,07
* Datos cerca de 2000 y 2016			
** Tendencias quinquenales de: Inflacion + Desempleo - Crec.			
Fuente: Elaboracion propia con base en OCDE y Banco Mundial			

Uno de los avances más notorios del Perú ha tenido que ver con el descenso de la pobreza, reduciéndose de casi el 60% a niveles del 22% de la población durante 2000-2016. La otra contrapartida interesante de ese progreso social ha tenido que ver con la rápida expansión de su clase media ampliada al pasar del 33% a casi el 70% (en línea con el promedio de la región), pero donde la porción vulnerable todavía es tan alta como un 40%. También se han hecho avances importantes en los tema de equidad, pues el GINI-ingresos ha descendido del 0.50 al 0.43 durante las dos últimas décadas.

Otro frente admirable de la economía Peruana ha tenido que ver con el buen aprovechamiento de los TLCs, especialmente con los Estados Unidos y varios países de Asia, logrando una mejor diversificación de sus exportaciones agro-industriales. Esto le ha permitido estabilizar su cuenta externa a déficits de solo 2% del PIB y una balanza comercial superavitaria de monto similar, lo cual mantiene al país con una sólida calificación arriba del grado de inversión.

La paradoja es que ese progreso social ocurre en medio de una baja credibilidad en sus instituciones y alta fragilidad política (antes comentada), tras los daños que hiciera el conocido caso de Odebrecht en contrataciones de obras públicas. A diferencia de lo ocurrido en Chile, Ecuador o Colombia, las protestas sociales han sido de menor calado en el Perú, lo cual sorprende al no tenerse el desfogue tradicional de los partidos activos en el Congreso. La lectura actual del Perú es similar a la de décadas anteriores en Chile cuando se percibía que la pugna política no afectaría su desempeño económico, esquema que finalmente terminó por agotarse tras décadas de tensión social.

Caso de Colombia

Por décadas, Colombia enfrentó una persistente inflación cercana al 20% anual, pero con la independencia de su Banco Central (en 1991), la estrategia de inflación-objetivo y la flotación-cambiaria ha logrado reducirla a un promedio del 5% anual durante el periodo 2000-2019. Empero, su tasa de desempleo ha estado promediando altos niveles cercanos al 10% y su crecimiento se ha desacelerado del 4.5% hacia solo el 3% anual durante el último quinquenio. El resultado ha sido que su ISM tan solo se ha logrado reducir del 16.5% hacia 11.5% (el nivel más alto de los países de esta muestra).

En materia social, se tienen avances importantes al haber reducido la pobreza del 42% hacia el 28% de la población durante 2000-2019 (ver cuadro 8). A su vez, la clase media ampliada se ha expandido hasta representar cerca de un 63% del total, pero persiste un grave problema de alta vulnerabilidad (38% de esa clase media ampliada) y de inequidad. Por ejemplo, el GINI-ingresos de Colombia tan solo se ha podido reducir de 0.55 hacia un 0.48 y el GINI-riqueza está cerca del 0.85. Estas cifras denotan avances pro-equidad, pero tan solo en el margen, pues persiste el daño causado por la acumulación de riqueza a nivel histórico. Estos años del bicentenario de la independencia de España nos han venido a recordar las dificultades para iniciar el fin de la esclavitud (en 1850) y la alta concentración en la tenencia de la tierra en Colombia (ver Lynch, 2006).

Cuadro 8. Colombia: Indicadores Socio-Economicos *			
	2000	2019	Variación
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)
Sufrimiento Macro **	16,5	11,5	-5,0
Pobreza (% de la población)	40	27	-13
Clase Media Ampliada (% Pob.)	53	63	10
Vulnerable	38	38	0
Clase Media	15	25	10
Ricos (% de la población)	7	10	3
GINI (Ingresos)	0,55	0,48	-0,07
* Datos cerca de 2000 y 2016			
** Tendencias quinquenales de: Inflacion + Desempleo - Crec.			
Fuente: Elaboracion propia con base en OCDE y Banco Mundial			

Sin embargo, datos recientes nos hablan de un “ascensor social” que ha permitido expandir la clase media de forma importante (del 15% hacia el 25% de la población), ver Gaviria, 2017. Empero, este progreso social es de menor calado de lo ocurrido en Chile, México o Brasil y continua dependiendo principalmente de la calidad educativa del sector público (Montenegro y Melendez, 2014). Prospectivamente se tienen datos esperanzadores como este: en Colombia el 51% de los hogares sondeados en 2019 reportó que tiene el mismo nivel socio-económico de sus padres, mientras que otro significativo 38% de los hogares reporta que ellos superan el estrato social de sus padres; solo un 11% del total de hogares dijo que había descendido en su nivel económico.

IV. Buscando soluciones a la frustración social (a manera de conclusión)

De lo dicho anteriormente, se desprende que no parece existir una única explicación a dicha frustración social, pues se tiene una gran amalgama de eventos económicos y sociológicos de compleja interpretación. Resultaría aventurado plantear aquí “fórmulas salvadoras” pro-sistema democrático y pro-mercado.

De hecho, la literatura reciente sobre cambios en la relación Estado-Sociedad resalta la particularidad de estos procesos en función de sus patrones históricos, la geografía, temas culturales-religiosos. El reclamo de mayores libertades y derechos juega de forma dinámica al generar tensiones entre ese Estado y la Sociedad, quienes transitan por un estrecho-corredor de democracia y libertades. Estos reclamos de mayores libertades a veces refuerzan la operatividad democrática-libertaria, pero en otras ocasiones generan polarizaciones hacia Estados autocráticos (tipo Venezuela actualmente) o Estados semi-fracasados o Estados de papel (caso de la Argentina), según la caracterización de Acemoglu y Robinson (2019).

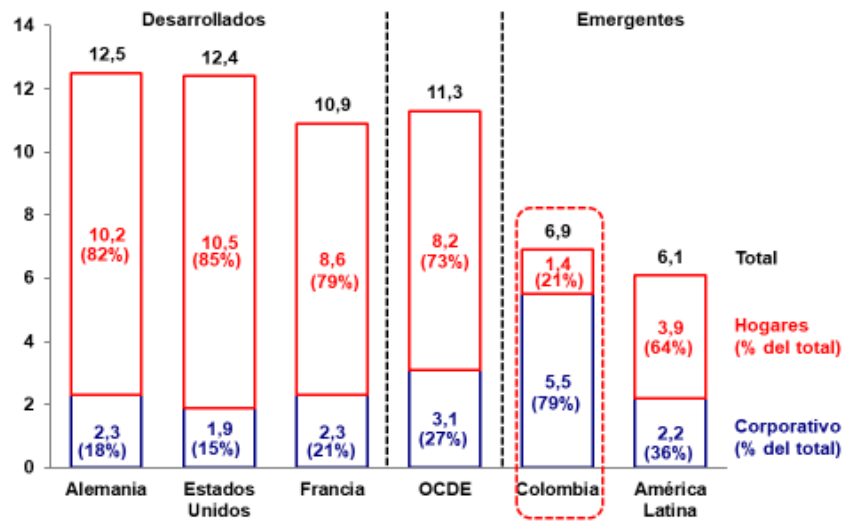
La solución frente a dichas tensiones pasa por generar coaliciones políticas, con participación partidista y de la sociedad-civil, así como el reforzamiento institucional con redirección presupuestal y de control político. Si el Estado de Bienestar no logra ser efectivamente reforzado, en línea con los reclamos de esa sociedad civil, difícilmente se lograra regresar al “status-quo” y la relación Estado-Sociedad quedaría debilitado y enfrentando soluciones de esquina autoritaria o de caos-social. De allí la importancia de tomar en serio estas admoniciones de cambio en la agenda público-privada, ahora reforzadas en el mundo de la pos-pandemia.

A continuación resumimos lo que consideramos es parte de una agenda pendiente, distinguiendo entre temas correspondientes a políticas de Estado de aquellas correspondientes al sector privado, el cual debe adoptar iniciativas complementarias:

Profundización de las Reformas Estructurales del Estado:

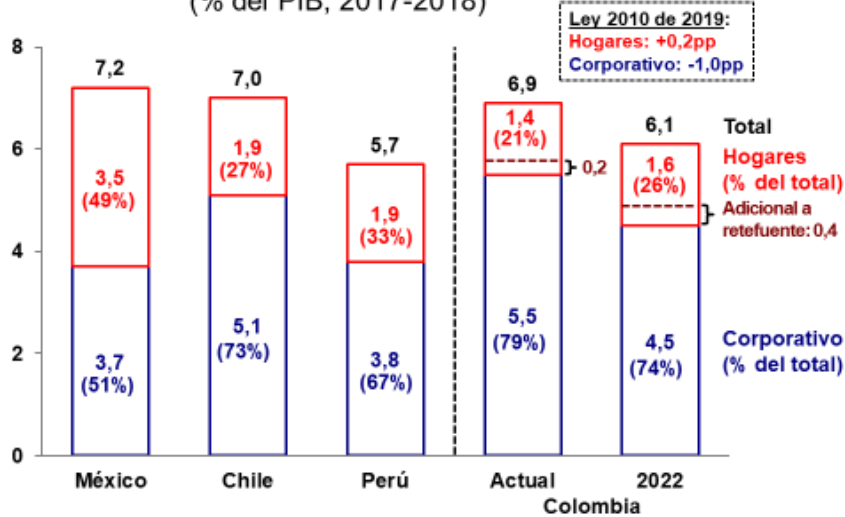
- *La falta de progresividad tributaria en América Latina ha sido foco de múltiples críticas.* Se ha avanzado en la relación Tributación/PIB a nivel regional, promediando 17% del PIB a nivel de gobierno central y 23% en el total nacional, ver OECD (2019). También se tiene mejor progresividad tributaria, pero esto resulta insuficiente para corregir un GINI-ingresos altamente inequitativo (según lo arriba discutido). La tarea pendiente tiene que ver con ese doble desafío de lograr mejorar el recaudo (para atender los mayores gastos en seguridad social e infraestructura) e ir ganando en progresividad tributaria, ver gráficos 8 y 9.
- *Otra área que requiere ajustes estructurales tiene que ver con la eficacia y mejor foco social del gasto público.* Aún prevalecen rubros del gasto público “capturados” como rentas a favor de ciertos sectores (agrícolas o industriales) o grupos sociales (incluyendo el espinoso tema de “baby-boomers” obteniendo generosas pensiones de las cuales se quejan los “milenials”). México, Brasil, Perú, Chile y, en menor proporción Colombia, han tenido éxito en programas que ayudan a los pobres a planear mejor sus vidas educativas y de salud-preventiva. No obstante, esos programas usualmente están desfinanciados por cuentan del gran esfuerzo fiscal que se hace para atender sistemas pensionales públicos regresivos. Esta falta de foco presupuestal va en contravía de la requerida progresividad del gasto público.

Graf 8 Recaudo impuesto a la renta
(% del PIB, 2017-2018)



Fuente: elaboración Anif con base en MHCP, Dian y OCDE.

Graf 9 Recaudo impuesto a la renta en la Alianza del Pacífico
(% del PIB, 2017-2018)



Fuente: elaboración Anif con base en MHCP, Dian y OCDE.

- *El área de comercio internacional ha venido evolucionando positivamente en los casos de México y Chile, con una apertura comercial que les ha permitido diversificar sus exportaciones. Las propias tareas de re-entrenamiento laboral y nivelación de sueldos frente a sus sectores-pares (como el de la industria automotriz en el nuevo USMECA) son*

elementos positivos que deben replicarse. Sin embargo, Colombia no ha sabido aprovechar suficientemente la apertura comercial resultante de sus múltiples tratados de libre comercio. Sería un claro error, por cuenta de las protestas sociales, dar marcha atrás en dicha apertura comercial, fuente de la innovación y de los colchones cambiarios que proveen las exportaciones diferentes a las de los *commodities*.

- *El ascensor social requiere una profunda aceptación a través de mejorar la calidad educativa pública.* Sin embargo, esto es complejo de implementar en la región, dado el alto poderío sindical que exhibe la educación pública en América Latina. Ello ha impedido avanzar más rápidamente en temas de evaluación de los educadores, de tal manera que de allí se desprendan los incentivos de mejor paga concomitantemente con su mejor productividad laboral-cognitiva. La expansión de los llamados “vouchers-privados” ha dado positivos resultados de mejoría en dicha calidad, pero su escalabilidad se ha topado con obstáculos de protesta sindical y de limitaciones presupuestales. Cabe también pensar en profundizar los esquemas de colegios públicos concesionados al sector privado. Mientras las municipalidades proveen las instalaciones educativas, el sector privado tiende a mejorar su operación y la calidad educativa, empoderando así a directivos y a maestros más comprometidos con los resultados en aprendizaje de sus estudiantes.

Ahora bien, estos cambios estructurales a nivel Estatal deben estar acompañados de iniciativas del sector privado, a saber:

- *Qué bueno sería, por ejemplo, que el sector privado (a través de sus gremios) ayudara a construir “planes estratégicos” en temas tan fundamentales como la calidad educativa o la infraestructura del país.* Dichos planes deberían tener la característica de rebasar los periodos presidenciales y fijar así una hoja de ruta-país por quinquenios o decenios, de tal manera que se tenga un Norte claro en materia de objetivos-país (ver Felaban, 2020). Con frecuencia ocurre que los nuevos gobiernos elaboran sus “planes de desarrollo”, pero ellos rara vez consultan dichos planes estratégicos de mediano plazo, poniendo énfasis más bien en “sus temas de campaña-electoral”. Si el sector privado estuviera monitoreando constantemente el cumplimiento de dichos planes estratégicos,

entonces los esfuerzos de cada gobierno tendrían mayor productividad respecto del objetivo final.

- *El sector privado también debe (a través de think-tanks) estar revisando el calibre del capital-político disponible para impulsar las reformas estructurales (según lo arriba discutido).* Si esa gobernabilidad se ve debilitada (como ha ocurrido con las protestas 2018-2020), debería ser el sector privado el que entre a liderar las prioridades de dichas reformas (en vez de entrar en pánico de que nada se podrá hacer). El dialogo entre tecnócratas y políticos se vuelve crucial para poder avanzar (Blinder, 2018). Y también debería el sector privado liderar la pedagogía sobre los beneficios que se derivan de dar prioridad a ciertos cambios, precisamente a favor de la clase-media. Esto es particularmente importante en el mundo de “las redes sociales” y de las *fake-news*. Reaccionar simplemente con un afán filantrópico ha probado ser insuficiente, como en el caso del movimiento empresarial chileno 3 x i (= Inspiramos, Incluimos, Innovamos), según lo discutido anteriormente.
- El compromiso del sector privado con los temas ambientales, sociales y gubernamentales ya cuenta con “plantillas” de medición y aceptación global. Estos programas los vienen impulsando en la región las multilaterales de forma coordinada (IFC-CAF-BID), bajo el conocido esquema ESG (Environmental, Social, Governmental - Investment for Impact). Aunque se trata de un programa lanzado recientemente (abril del 2019), muchas entidades privadas han tomado conciencia de la importancia de acompañar la rentabilidad de los proyectos (y sin sacrificarla) tener positivo impacto social (medible más allá del número de empleos generados). Las bolsas de valores y numerosos fondos de inversión (incluyendo BlackRock) han adoptado este referente ESG como un elemento fundamental a la hora de decidir sus flujos de inversión (ver "Measuring Sustainability Disclosure: Ranking the World's Stock Exchanges 2019". En medio de la frustración social de la clases bajas-medias en América Latina, este elemento de sincera preocupación del sector privado por lo ambiental, lo social y la construcción de mejores gobiernos pasará a jugar un papel fundamental.

Bibliografía

- Acemoglu, D. and J. A. Robinson (2019) *The Narrow Corridor: States, Societies, and The Fate of Liberty* (Penguin Press, N. Y.).
- Banerjee, A. and E. Duflo (2019) *Good Economics for Hard Times* (Public Affairs, New York).
- Blinder, A. S. (2018), *Advise and Dissent: Why America Suffers when Economics and Politics Collide* (Basic Books, New York); ver comentarios en: <http://anif.co/content/king-thaler-blinder-reid-reid-english>.
- Blyth, M. (2020) “The U.S. Economy Is Uniquely Vulnerable to the Coronavirus” *Foreign Affairs* (March 30th).
- Clavijo, S. et al. (2017) “Reducción del efectivo y tamaño de la economía subterránea en Colombia” (mayo), ver: <http://anif.co/sites/default/files/investigaciones/anif-asobancaria-efectivo0517.pdf>.
- Clavijo, S. (1995) “A Survey of Economic Reforms and Macroeconomic Performance: A Comparative Study of Chile and Colombia 1970–94,” *IMF Working Paper* WP/95/139 (Washington: International Monetary Fund).
- Corak, M. (2004) *Generational Income Mobility in North America and Europe* (Cambridge University Press).
- Felaban (2020) “Panorama Económico de América Latina” (enero, Ciudad de Guatemala).
- Gaviria, A. (2017) *Los que Suben y los que Bajan: Educación y Movilidad Social en Colombia* (Fedesarrollo, Bogotá-Colombia).
- Greenspan, A. and A. Wooldridge (2018) *Capitalism in America: A History* (Penguin Press, New York).
- Haskel, J. and S. Westlake (2018), *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy* (Princeton University Press; New Jersey); ver comentario en: http://anif.co/sites/default/files/torre_de_marfil_181.pdf.
- Hirschman, A. and M. Rothschild (1973) “The changing tolerance for income inequality in the course of economic development”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no. 4.
- Krugman, P. (2007) *The Conscience of a Liberal* (W. W. Norton, New York-London).

- Lee, K. (2018) *AI Superpowers: China, Silicon Valley and the World Order* (Houghton Mifflin Harcourt, Boston and New York); ver comentario en: <https://sclavijov.blogspot.com/2020/09/comentarios-al-libro-super-poderosos-de.html>
- Lynch, J. (2016), *Simón Bolívar* (Editorial Crítica, Bogotá, Colombia); ver comentario en: <https://sclavijov.blogspot.com/2020/02/resena-bibliografica-simon-bolivar-de-j.html>
- Montenegro, A. y M. Melendez (2014) *Equidad y Movilidad Social* (Editores), Uniandes y DNP.
- Nadella, S. (2017) *Hit Refresh: The Quest to Rediscover Microsoft's Soul* (Harper Business, New York).
- OECD (2019), *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*, OECD Publishing (Paris).
- OECD (2019b) *Latin America Economic Outlook 2019: Development in Transition* (Paris).
- Philippon, T. (2019) *The Great Reversal: How America Gave up on Free Markets* (Belknap Press).
- Piketty, T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century* (The Belknap Press of Harvard University Press, London England); ver comentario en: <http://anif.co/sites/default/files/piketty.pdf>.
- Rajan, R. (2019), *How Markets and the State Leave the Community Behind* (Penguin Press, New York); ver comentarios en: <https://sclavijov.blogspot.com/2020/02/resena-bibliografica-mercados-estado-y.html>
- Reid, M. (2017), *Forgotten Continent: A History of the New Latin America* (Yale University Press, New Haven and London), ver comentarios en: <http://anif.co/content/king-thaler-blinder-reid-reid-english>
- Sachs, J. (2011), *The Price of Civilization: Reawakening America Virtue and Prosperity* (Random House, New York), ver comentario en: http://anif.co/sites/default/files/sachs_2.pdf.
- Stiglitz, J. E. (2002), *Globalization and its discontents* (New York: W.W. Norton).
- The Economist* (2020) “Economists grapple with rising American mortality” (January 9th).
- The Economist* (2020b) “Left Behind: Bolsa Familia Brazil” (January 30th).
- World Bank (2020) *Global Waves of Debt* (March).
- Wapshott, N. (2012) *Keynes – Hayek: The Class That Defined Modern Economics* (W. W. Norton & Company, New York - London); ver comentarios en: <http://anif.co/content/rogoff-lewis-wapshott-adelman-thaler-y-sustein>.