

América Latina en su “Momento Gramsciano”.
Las limitaciones de una salida tipo
“nueva socialdemocracia europea” a este *impasse***

Latin America in its “Gramscian Moment”.
The limitations of a “new European social democracy”-style
exit to this *impasse*

José Gabriel Palma**

La crisis consiste precisamente en el hecho de que lo viejo se está muriendo y lo nuevo no logra nacer; en este interregno aparece una gran variedad de síntomas dañinos.

ANTONIO GRAMSCI

Los analfabetos del siglo XXI no son aquellos que no saben leer o escribir, ni aquellos que no saben aprender, sino aquellos incapaces de “des-aprender” y “re-aprender”.

ABSTRACT

Latin America is trapped in a “Gramscian Moment”, when the old fades, but the new fails to be born. In this interregnum, as Gramsci warned us, it is almost inevitable that “a wide variety of harmful symptoms will appear”. It is as if the Macbeth witches had prophesied to us: you will live bogged down between a neoliberal model that lost all legitimacy and progressive discourses that fail to generate enough credibility. Economically, this means that along with having to face the

* Artículo recibido el 10 de agosto de 2020 y aceptado el 12 de agosto de 2020. Se aplican las salvedades usuales.

** José Gabriel Palma, Universidad de Cambridge, Inglaterra, y Universidad de Santiago de Chile, Chile (correo electrónico: jgp5@cam.ac.uk).

pandemic, we also have to challenge one of the endemic illnesses in the region: the lack of imagination in matters of economic policy. The former wreaks havoc, creating challenges until recently unimaginable, which inevitably collide with the obstacles posed by the latter. And so we continue to sink into the quicksand of inertia; meanwhile, the anxiety (in many the panic) of a disorderly exit from the crisis leads some to idealize a “new European social democracy”-style solution. That is, as long as we do not touch either the rentier structure of accumulation or that of taxation, some extra social protection would be welcomed (if financed, of course, with debt rather than taxes) in order to guarantee a minimum of social peace and a hint of equity. In other words, as in the lyrics of the *Hotel California* song: “We are all just prisoners here, of our own device”—and we still can’t think of a way to break our chains—. The great challenge of this historical moment is to free our social imagination.

Keywords: Gramsci; Darwin; Foucault; Keynes; Buchanan; pandemic; endemic; inertia; neoliberalism; market inequality; disposable income inequality; post-war social democracy; new European social democracy; fundamentalism; power and knowledge; social imagination; Chile; Germany; South Korea; United States.

RESUMEN

América Latina está atrapada en un “Momento Gramsciano”, cuando lo viejo se desvanece, pero lo nuevo no logra nacer. En este interregno —como nos advertía Gramsci— es casi inevitable que aparezca “una gran variedad de síntomas dañinos”. Es como si las brujas de Macbeth nos hubiesen profetizado: vivirán empantanados entre un modelo neoliberal que perdió toda legitimidad y discursos progresistas que no logran generar suficiente credibilidad. En lo económico esto significa que además de tener que enfrentar la pandemia sanitaria, también tenemos que desafiar una de las endemias de la región: su falta de imaginación en materias de política económica. La primera hace estragos creando desafíos hasta hace poco inimaginables, los cuales inevitablemente chocan con los obstáculos que pone la segunda. Y así nos seguimos hundiendo en las arenas movedizas de la inercia; mientras tanto, el susto (en muchos el pánico) de una salida desordenada de la crisis lleva a algunos a idealizar una opción tipo “nueva socialdemocracia europea”. Esto es, mientras no toquemos la estructura de acumulación rentista o la tributaria, se podría permitir algo más de protección social (financiada, por supuesto, con deuda en lugar de

impuestos), para así poder garantizar un mínimo de paz social y un asomo de equidad. En otras palabras, como en la letra de la canción *Hotel California*, seguimos siendo “prisioneros de nuestras propias cadenas” —y no logramos romperlas—. El gran desafío de este momento histórico es liberar nuestra imaginación social.

Palabras clave: Gramsci; Darwin; Foucault; Keynes; Buchanan; pandemia; enfermedad; inercia; neoliberalismo; desigualdad mercado; desigualdad de ingresos disponibles; socialdemocracia de la posguerra; nueva socialdemocracia europea; fundamentalismo; poder y conocimiento; Chile; Alemania; Corea del Sur; Estados Unidos.

INTRODUCCIÓN

América Latina está atrapada en dos pandemias, la nueva y la eterna (es decir, la de Covid-19 y nuestra inercia en materias de política económica). La primera hace estragos creando desafíos hasta hace poco inimaginables, los cuales chocan con el obstáculo de la segunda. Según el Coronavirus Resource Center de la Universidad Johns Hopkins, en el momento de escribir, de 20 millones de contagios en el mundo, la región ya había pasado los cinco (en Brasil, tres), con los Estados Unidos con otros cinco, y de 730 000 muertes, las reconocidas de la región superaban 220 000 (más que toda Europa, con la suma de Brasil y México, en 150 000). Esto transforma a la región en la más afectada del mundo, con cinco de los 10 países más golpeados por la pandemia y una tasa de contagio por población tres veces mayor que el promedio mundial, por lo que en este momento concentraremos casi la mitad de todos los nuevos contagios del mundo.¹ Para la Organización Mundial de la Salud (OMS) las estadísticas oficiales todavía siguen subestimando la realidad en forma significativa; por ejemplo, según *The Economist* (2020), América Latina tiene las peores estadísticas en términos de “exceso de muertes” (número de muertes comparado con el promedio histórico y número registrado oficialmente como muertes por Covid-19).²

Por su parte, la recuperación económica de esta pandemia puede ser muchísimo más complicada que la de las crisis financieras anteriores, pues,

¹ Véase el sitio web del Coronavirus Resource Center de la Johns Hopkins University & Medicine (2020). Para el caso de México, véase Valenzuela (2020).

² Para la visión de la OMS, véase Reuters (2020).

como acaba de afirmar el director general de la OMS, todo indica que vamos a tener que aprender a vivir con esta enfermedad, ya que “quizá nunca haya una cura propiamente tal para el coronavirus” (Reuters, 2020). Esto es, la Covid-19 ya se está metamorfizando de pandemia en endemia (Yáñez, 2020). Y, si seguimos destruyendo hábitats y arruinando ecosistemas, otros virus estarán esperando a la vuelta de la esquina para saltar de animales a humanos (Jabr, 2020).³

Por su parte, la pobreza, la indigencia y el desempleo han proliferado, mientras que las grandes fortunas siguen expandiéndose como en los mejores tiempos (Ruiz, 2020). Y el coronavirus no es el único desastre que afecta sobremanera a los más vulnerables; el impacto del calentamiento global también “es peor para quienes se encuentran en la parte inferior de la escala de ingresos” (Sengupta, 2020).

La pandemia también ha transparentado todo tipo de desigualdades; las razones por las que en Santiago se pedía permiso de circulación durante la cuarentena son el mejor ejemplo, pues ellas reflejan perfectamente las diferentes vidas de la ciudad: en un barrio de clase media (Ñuñoa) las dos razones principales para pedir permiso eran ir a comprar a un supermercado y pasear mascotas, mientras que en un barrio popular (La Pintana), éstas eran asistir a funerales y visitar a familiares en recintos penales (*El Mostrador*, 2020). Además, su baja cobertura de internet —apenas 13%— forzaba a la gente a salir, ya que hacía imposible el trabajo o la enseñanza a distancia.

No es la primera vez que una pandemia impacta a América Latina más que a ninguna otra región del mundo; como nos recuerdan Walter Scheidel (2018) y José Bengoa (2020), de todas las pandemias de la historia las peores que se conocen son las sufridas por la región a comienzos de la Conquista española, las cuales facilitaron enormemente su expansión —pues pestes como la viruela, el sarampión y el tifus “galopaban más rápido que los caballos”, a veces incluso diezmando a nuevos grupos indígenas aun antes de que llegaran los españoles—.

Al impacto sanitario del coronavirus se suma el económico, pues ya ha inducido una recesión que compite con la de la crisis financiera de 1982 y que ha transparentado nuestra eterna falta de imaginación en materias de política económica. A eso se suma una tensión social creciente que, como en Chile, ya se manifestaba antes de la pandemia con el estallido social de octu-

³ La continua destrucción de la Amazonia es la crisis sanitaria en espera de su oportunidad...

bre de 2019. Para rematar, los experimentos políticos alternativos de la región, desde los de extrema derecha hasta los que mal imitan a la vieja izquierda, compiten por cuál es el más desastroso.

Esto nos ha llevado al *impasse* en el cual estamos empantanados, a lo que llamo nuestro “Momento Gramsciano”, donde “lo viejo se está muriendo, pero lo nuevo no logra nacer” (Gramsci, 1930; véase epígrafe). Recientemente titulaba una columna de opinión en la que analizaba la forma en que un problema específico en Chile exponía la creciente crisis político-institucional: “Como si las brujas de Macbeth nos hubiesen profetizado: ‘vivirán empantanados entre un modelo neoliberal que perdió su legitimidad y discursos alternativos que no lograrán generar suficiente credibilidad’” (Palma, 2020).

Frente a este dilema, algunas voces en la región argumentan que la única forma de salir de este *impasse* es “rescatar lo viejo” y volver a aprender de la socialdemocracia europea; eso, supuestamente, nos podría dar una salida en la cual se podría conjugar la tarea de reactivación económica con la de proveer un mínimo de protección social. En Chile, por ejemplo, y para sorpresa de muchos, hasta el presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) —uno de los dos gremios empresariales más influyentes en el país—, y contradiciendo todo lo que dicha asociación ha predicado por generaciones, en especial desde la dictadura y las reformas neoliberales, ahora llama a que “Chile tiene que avanzar hacia un modelo socialdemócrata europeo”, algo impensable hasta hace muy poco (Herrero A., 2020). Y el dirigente del otro gremio empresarial más importante del país ahora también indica en una dirección similar, luego de reconocer cómo la pandemia ha transparentado “el otro Chile”, que ellos desconocían: “Desde el estallido y la pandemia hemos (re)constatado [...] las mayores fuentes de precariedad: los campamentos y guetos, la informalidad y exclusión laboral, las bajas pensiones y la falta de acceso a una salud de calidad para tantos” (Larraín, 2020). Incluso un intelectual poco propicio al cambio radical acaba de publicar su propio “Manifiesto socialdemócrata”, en el que argumenta que dicha opción ahora es “inevitabile”, y luego agrega: “El modelo capitalista al estilo Estados Unidos que se ha aplicado por 40 años en Chile —por oposición al capitalismo europeo— ya no da para más, a menos que futuros gobiernos quieran gobernar de estallido [social] en estallido [social]” (Waissbluth, 2020). Por su parte, el ministro de Hacienda del actual gobierno de derecha expresó una opinión similar, y el probable candidato presidencial de este sector (Chicago Boy y delfín de Pinochet) ahora no sólo se define

como socialdemócrata, sino que dice estar “por un nuevo Estado más fuerte, [y uno que] debe garantizar los derechos sociales” (Ferrer, 2020).

Como se sabe, en Chile la explosión de descontento de octubre de 2019 generó tal crisis política institucional que estremeció a la derecha, al empresariado y al gobierno hasta la médula, y expuso su completa falta de imaginación (inicialmente sólo atinaron a reprimir). Y ahora cunde la ansiedad (y en muchos el pánico) de que se vaya a volver de nuevo a una situación políticamente inmanejable apenas se esté de vuelta en algo con semblanza de normalidad. Como expresa un respetado analista de derecha,

el mayor temor [...] no es el coronavirus, que cobrará muchas vidas, pero pasará [...] Tampoco es la inminente debacle económica, que finalmente también se recuperará [...] [E]l mayor temor [...] es ese grupo social inmanejable, que se está marginando, saliéndose de la sociedad y de las normas de vida en común, en general jóvenes que no trabajan, no estudian, sin sueños, sin proyecto, excepto la disruptión, destrucción y odio contra un sistema en el cual, así lo creen, no tienen cabida [Méndez, 2020].

A eso se suma que el pobre desempeño de la economía chilena en las últimas dos décadas hace poco probable que el país sea otra vez la excepción en la región en cuanto al dinamismo que logró desarrollar para salir de la crisis de 1982 (Ffrech-Davis, 2018; Palma, 2019d).

Como decíamos, hoy en día lo característico de la región es que está atrapada en un modelo neoliberal cuya fecha de término ya está más que vencida. Si alguna vez tuvo algo que dar, ya lo dio, y hace mucho; ahora hace aguas por todos lados. Este susto a una salida desordenada es lo que lleva a muchos a idealizar la “nueva” socialdemocracia europea como mecanismo que permita reactivar y al mismo tiempo facilitar un mínimo de equidad y paz social. El argumento central de este trabajo es que, si bien hay mucho que admirar a la socialdemocracia europea en su “versión posguerra”, esto no es así en su “versión 2.0”.

En la primera, y aún antes del fin de la guerra (en especial, en Bretton Woods), ya se había asimilado la idea *que es la más relevante para nuestra situación actual*: la única salida efectiva a aquel desastre era *reestructurar para reactivar*, lo que no sólo implicaba desarrollar nuevas agendas en lo económico y en lo social, sino también diseñarlas de una forma para que fueran *íntimamente articuladas*.

En lo económico, inspirándose en Roosevelt y Keynes, la agenda económica socialdemócrata de la posguerra tenía dos objetivos principales: por una parte, y siguiendo el mensaje del volumen 1 de la *Teoría general* de Keynes, dicha agenda buscaba una forma diferente de hacer política económica con el fin de generar niveles adecuados de demanda efectiva.⁴ Para ello se requerían nuevos mecanismos de coordinación internacional que se apoyaran en nuevas instituciones internacionales. Y en lo referente a lo productivo, también inspirándose en el New Deal de Roosevelt y las ideas de Keynes (pero esta vez en aquellas del capítulo 12 de *La teoría general*), se buscaba generar niveles adecuados de inversión mediante la orientación de la asignación de recursos hacia actividades de alto potencial de crecimiento de la productividad en el largo plazo, en especial, manufacturas —para lo cual era esencial que cada país hiciese un esfuerzo de verdad para *coordinar* su inversión interna en dicha dirección—.⁵

Por su parte, en el ámbito social la nueva agenda de posguerra de la socialdemocracia se centraba en dos ideas fundamentales: que la protección social es altamente positiva para el dinamismo de una economía y que la única forma de generar baja desigualdad *de forma sustentable* era con una agenda social *anclada en la agenda económica* —esto es, que la distribución de ingreso deseada se generase en lo posible *directamente en el mercado* (o sea, en el espacio de la producción), dejando a impuestos y transferencias un papel relativamente menor en dicha tarea—.

La implementación de ambas agendas llevó a tres décadas de crecimiento sostenido, con desempleo e inflación mínima, y baja desigualdad⁶ —el periodo de más largo dinamismo que ha tenido el capitalismo desarrollado en su historia—, algo que no tenía precedentes ni ha tenido continuidad.

De hecho, una forma de visualizar la resaca neoliberal de la década de los setenta es desde esta perspectiva: cómo el éxito de una herejía despertó el poder destructivo del fundamentalismo en la profesión —el que veneraba el concepto del libre mercado—. Y así fue como la “pureza de la fe” entró en un

⁴ En esta parte del libro Keynes primero refuta la Ley de Say, y luego analiza la posibilidad de un déficit generalizado de demanda.

⁵ En este capítulo el mensaje central es que las decisiones de inversión deben tomarse inevitablemente con gran incertidumbre, para lo cual no hay una respuesta racional, y que las convenciones que se utilizan para pretender que se sabe lo que se está haciendo están sujetas a revisiones drásticas, lo que da lugar a la inestabilidad económica.

⁶ Incluso en los Estados Unidos desde el fin de la guerra hasta Reagan el ingreso de 40% más bajo creció más rápido que el de 1% más rico; véase Palma (2019a).

conflicto creciente con la complejidad del mundo real, aquella en la cual el keynesianismo centraba su análisis en forma pragmática. El miedo para un neoliberal era que las nuevas ideas keynesianas estaban destruyendo la creencia misma en el libre mercado, por lo que amenazaban con un retorno a un caos primitivo en lo analítico, destruyendo la comprensión y eliminando el significado. Este temor puso en juego el instinto de destrucción, pues lo peor de la herejía rooseveltiana-keynesiana de la posguerra (y de la estructuralista en la periferia) era sus indiscutibles éxitos en reactivar y reestructurar la economía mundial después de la guerra, tanto en el Norte como en el Sur.

Por el absolutismo de esta idea de la supremacía del libre mercado, lo que importaba para un neoliberal no era lo que se leía (por ejemplo, Adam Smith), sino la forma en la que se leía; no era lo que se pensaba, sino la forma de pensar; no era lo que se creía, sino cómo se creía. Este fundamentalismo llevaba al neoliberalismo a perder la distinción entre el “yo creo que esto es así” y el “esto es así”; entre la búsqueda de la verdad y “la Verdad”; entre lo que se cree y lo que es cierto. En este contexto, lo que se cree saber se convierte en un hecho. Lo básico es que la única forma en la cual el conocimiento puede aparentar ser tan completo y evidente es a través de la teorización dogmática o la revelación religiosa. Sólo así se puede tener la ilusión de una simetría perfecta entre las creencias y la realidad.⁷

El desafío para los neoliberales no era superar creativamente al keynesianismo, sino borrar cualquier vestigio de su existencia. Un buen ejemplo en América Latina es Gustavo Franco, presidente del Banco Central de Brasil durante el periodo de reformas (a quien Euromoney había elegido ese año como el mejor presidente de un banco central); cuando le preguntaron cuál era la filosofía de las reformas neoliberales en Brasil, su respuesta fue directa: “deshacer 40 años de estupidez *[besteira]*”.⁸ Para él, la alternativa en ese momento era simple: “o se era neoliberal o se era neoidiota (neoburro)”. Con esta actitud “marcha atrás”, la de “deshacer estupideces”, fue casi inevitable que este experimento de reformas económicas terminara siendo un ejercicio en “destrucción no creativa”.

Lo anterior, por supuesto, abre dos preguntas que caen fuera del alcance de este artículo: una es cómo fue posible que un discurso fundamentalista semejante se expandiera por el mundo occidental como una pandemia; esto

⁷Sobre fundamentalismo, véase Britton (2002).

⁸Entrevista publicada en el diario *Veja* el 15 de noviembre de 1996.

es, por qué en momentos complejos (como la segunda mitad de los años setenta) discursos simplistas se hacen tan atractivos.⁹ El otro fue por qué el pensamiento progresista latinoamericano colapsó en la forma en que lo hizo; cómo fue que el excesivo “economicismo” de su pensamiento anterior lo dejó sin piso una vez que abandonara su agenda económica de la posguerra.¹⁰

Todo lo anterior ayuda a entender el simplismo en términos de políticas económicas del discurso neoliberal: por qué terminó pareciéndose a una brújula cuyo “norte magnético” era simplemente la reversión de cuanto aspecto de la estrategia de desarrollo anterior fuese posible. El principio orientador se limitaba a multiplicar todo por -1. Era bien poco probable que hacer política económica de esta manera mecánica fuese algo eficiente.

En tal contexto, tampoco debería sorprender el papel que debió asumir la disciplina económica en estas reformas: forzar la “inmunidad rebaño” en la profesión... Y así fue como se transformó en intolerante con ideas alternativas (aquellas que no glorificaban la perfecta racionalidad de los agentes económicos ni la eficiencia absoluta de los mercados libres). Por eso las experiencias exitosas, pero heterodoxas, de Asia emergente tenían que ignorarse. Esto recuerda a la hipótesis de Britton (2002): existe una relación directa entre la expectativa de comprender el mundo real y la tolerancia de la disidencia (véase también Palma, 2016b).

La concepción de Foucault (1979) de la relación entre el poder y el conocimiento, particularmente el papel de la “disciplina” económica en la democracia —como una forma de poder que *disciplina* imponiendo formas específicas de conocimiento—, es de gran ayuda para entender el papel de los “expertos” en todo esto. En el caso chileno, por ejemplo, cuando se debatía recientemente la posibilidad de que la gente pudiese retirar 10% de los fondos ahorrados en el sistema de pensiones privados (las administradoras de fondos de pensiones o AFP) para mitigar el impacto de la pandemia, es paradigmático el papel crítico que tuvieron los “expertos” —incluidos, por cierto, los de centroizquierda, e incluso (aunque en forma más tímida) unos pocos del Frente Amplio—. En lugar de abrir una discusión seria de las posibles alternativas para mitigar el impacto de la pandemia en grupos de ingreso medio y bajo, prácticamente todos salieron a defender la inviolabilidad del sistema privado de pensiones, con predicciones cada vez más apoca-

⁹ Para Stiglitz la simpleza del pensamiento neoliberal se transformó en su mayor atracción; véase Cimoli, Dosi y Stiglitz (2009).

¹⁰ Para un análisis de este tema, véase Palma (2016a).

lípticas sobre el impacto que tendría dicha medida de ser aprobada por el congreso —una analista llegó a decir que “Chile ardería en llamas” si eso se llegase a aprobar—. Pero como ya llevan tanto tiempo gritando “¡Lobo!, ¡lobo!”, ya nadie les hizo caso.

Desde este punto de vista, como nos pide Foucault, deberíamos tener una perspectiva más crítica dentro de la ciencia económica sobre el rango de nuestras opciones para participar.

En cuanto a la agenda social, como decíamos, por haber absorbido indiscriminadamente el discurso neoliberal, lo que caracteriza la versión 2.0 de la socialdemocracia es la creciente disociación entre ésta y su nueva agenda económica —a diferencia de la versión de posguerra, donde ambas estaban estrechamente articuladas—. De alguna manera en ambas la socialdemocracia seguía pegada en el pasado, pero en forma contradictoria; por una parte, en la agenda social se intentaba continuar con la de la posguerra, pero, por otra, en la nueva agenda económica se intentaba construir un futuro que era *el opuesto* al de su proyecto de la posguerra. Y en ambas se ignora la forma en que una nueva revolución tecnológica y un nuevo orden económico internacional lo cambiaban todo: cómo hacían necesario repensar en forma creativa ambas propuestas. En cambio, en la versión 2.0 se insistía mecánicamente en lo mismo en la agenda social y en lo opuesto en la económica. Además (como se analizará más adelante), era altamente probable que la desarticulación entre ambas agendas creara una discordancia que las emascularía.

Si tuviese que sintetizar en una frase la diferencia entre las dos agendas económicas socialdemócratas, la de la posguerra y la proneoliberal, diría que en la primera la idea central era que, para generar dinamismo económico, había que “disciplinar” el capital y al gran empresariado de tal forma que la única manera de ganar dinero fuese haciendo algo socialmente útil. En su versión 2.0, en cambio, la teología neoliberal impregnó la ideología socialdemócrata de forma que la convenció de que lo único que había que hacer para generar dinamismo económico era tener a los ricos contentos. El impacto nocivo que tuvo esto en áreas como la distribución del ingreso, en especial la del mercado (esto es, antes de impuestos y transferencias), y en la inversión y el crecimiento de la productividad es la materia de la segunda sección de este trabajo.

Más que por su intento de absorber elementos del neoliberalismo —después de todo, sobre gustos no hay nada escrito—, mi crítica de fondo a la “nueva” socialdemocracia es por su total incapacidad de hacerlo en forma

creativa. Ello nos lleva de vuelta a Gramsci: toda ideología que pretende mantenerse como hegemónica tiene que ser capaz de absorber elementos de ideologías contrapuestas, pero, como decíamos, tiene que hacerlo en forma imaginativa para poder articular dichos elementos con la esencia de la propia ideología, y para ello tiene que hacerlo en forma creativa y penetrante. En otras palabras, según Gramsci, para que un consenso permanezca como hegemónico los grupos dominantes tienen que hacer concesiones ideológicas a los grupos subordinados, pero no como para poner en peligro su dominación. Sin embargo, lo que le sucedió a la socialdemocracia fue más allá: en lugar de hacer ese esfuerzo de imaginación, lo hizo en forma floja, a veces oportunista, y sin creatividad, dejando que la nueva ideología neoliberal simplemente remplazara su anterior. El resultado no sólo fue una nueva ideología económica socialdemócrata insípida, sino una con una completa desarticulación con su agenda social (el tema de la sección II de este trabajo).

Sin embargo, es precisamente esta superficialidad de la ideología económica de la nueva socialdemocracia lo que ahora la hace atractiva a dirigentes empresariales y políticos pro *statu quo* en la región, quienes con un poco más de visión de futuro ahora están dispuestos a pagar (al menos en parte) el costo de una agenda social que permita una salida más ordenada a la crisis. Sin embargo, ellos tienen “un as bajo la manga”: en este mundo financiarizado, en lugar de tener que pagar nuevos impuestos para financiar dicha protección social, siempre se puede aumentar la deuda pública, como lo ha hecho la nueva socialdemocracia europea.¹¹ Por eso, para dichos grupos una salida de este tipo sería una situación *win-win*: en lo económico no se tocaría lo fundamental del modelo rentista neoliberal, y en lo social bonos públicos colocados en mercados financieros internacionales con exceso de liquidez y poca imaginación, y a tasas de interés mínimas, podrían financiar la tan necesaria paz social y mínima equidad. ¡Cómo no se les había ocurrido antes!

En otras palabras, lo que se buscaría con esta nueva propuesta sería imitar el intento europeo de cuadrar el círculo: en lo económico seguir permitiendo que grandes agentes continúen manipulando indiscriminadamente los mercados productivos y financieros en su favor. Esto también incluye extender continuamente el mercado hacia ámbitos de la vida social en la que no había

¹¹ Ya antes de la pandemia la deuda pública promedio en la Comunidad Europea llegaba casi al nivel del producto interno bruto (PIB), y, en términos de la recaudación fiscal, en Chile los impuestos representan aproximadamente apenas la mitad del promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2020).

sido hasta el momento concebible ni aceptable (generando, como en América Latina, algunas de las actividades más ineficientes del mercado); al mismo tiempo que se permite todo eso, en lo social un mayor gasto financiado con deuda facilitaría el grado de “inmunidad rebaño” que se necesita para mantener la paz social.

Desde esta perspectiva (a lo que ha llegado la socialdemocracia versión 2.0) no debería sorprender entonces que cuando a la señora Thatcher le preguntaron en una de sus últimas entrevistas cuál había sido su mayor logro político, su respuesta fue inmediata: “la transformación del partido Laborista en el ‘Nuevo’ Partido Laborista” [“The transformation of Labour into ‘New Labour’”], el de Blair y Brown. Un buen ejemplo de cómo los neoliberales lograron “fabricar consentimiento” en el sentido de Chomsky.

Lo más atractivo para la derecha es que una alternativa socialdemócrata “renovada” les permite mantener los aspectos “Buchanan” de su modelo. Dada la estructura institucional y legal que se ha implantado en América Latina desde las reformas neoliberales, es evidente que, tanto para la derecha y el empresariado como para la nueva izquierda, Buchanan tuvo mucha más influencia práctica que Friedman o Hayek. La Constitución impuesta en Chile por Pinochet (y aún en ejercicio, después de 30 años desde el retorno a la democracia) es un ejemplo paradigmático de ello.

Para Buchanan, los que realmente necesitaban “protección social” eran los dueños del gran capital, pues sus derechos de propiedad sólo podrían garantizarse mediante límites constitucionales al rango de opciones abiertas a la mayoría de los votantes —sólo así se podría evitar que éstos (literalmente) los asaltaran—.¹² Buchanan veía a la sociedad como en un eterno conflicto entre “creadores” (empresarios) y “secuestradores” (todos los demás), quienes tendrían constantemente asediados a los primeros. Este tema es recurrente en su obra, en la que continuamente advierte del peligro de “parásitos” y “depredadores” al acecho de innovadores.

Bajo esa nueva influencia, después de las reformas neoliberales la nueva socialdemocracia latinoamericana no escatimó en *mea culpas* por su pasado “depredador”, estando ahora de acuerdo con diseñar un sinnúmero de defensas irrestrictas a los derechos de propiedad de los “creadores” —sin importar la forma poco creativa en la cual muchos de éstos habían adquirido sus activos (como en piñatas de empresas públicas y recursos naturales durante el

¹² Véase en especial Buchanan (1993).

periodo de las reformas neoliberales, a las cuales tenían acceso sólo los cortesanos del régimen).¹³ La experiencia chilena desde el retorno a la democracia no puede ser más transparente en esto. Fue necesario el desafío de un estallido social de la magnitud del de octubre de 2019 para que el *establishment* aceptara la posibilidad de cambiar la Constitución buchaniana de Pinochet, tan bien defendida hasta ahí por la nueva izquierda, en especial, en lo referente a sus innumerables camisas de fuerza para evitar que los “secuestreadores asaltasen a los creadores”.

La ironía de la historia es la magnitud de la voltereta del cambio ideológico: si primero fue la socialdemocracia la que se impregnó ideológicamente del naciente neoliberalismo —ayudando con eso a generar un consenso hegemónico quizá sin precedentes en la historia moderna de la región—, ahora es el neoliberalismo, en su etapa senil, el que trata de asimilar la agenda social de la nueva socialdemocracia europea para poder sobrevivir. Recuerda a la aristocracia francesa tratando de salvarse del tsunami vía concesiones tardías.

En este sentido, lo que más caracteriza a nuestro periodo histórico es su falta de imaginación social (Palma, 2016a).

I. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA PERENNE PANDEMIA DE LA REGIÓN: LA FALTA DE IMAGINACIÓN EN MATERIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA (AQUELLA QUE NOS HA LLEVADO A HUNDIRNOS LENTAMENTE EN LAS ARENAS MOVEDIZAS DE LA INERCIA)

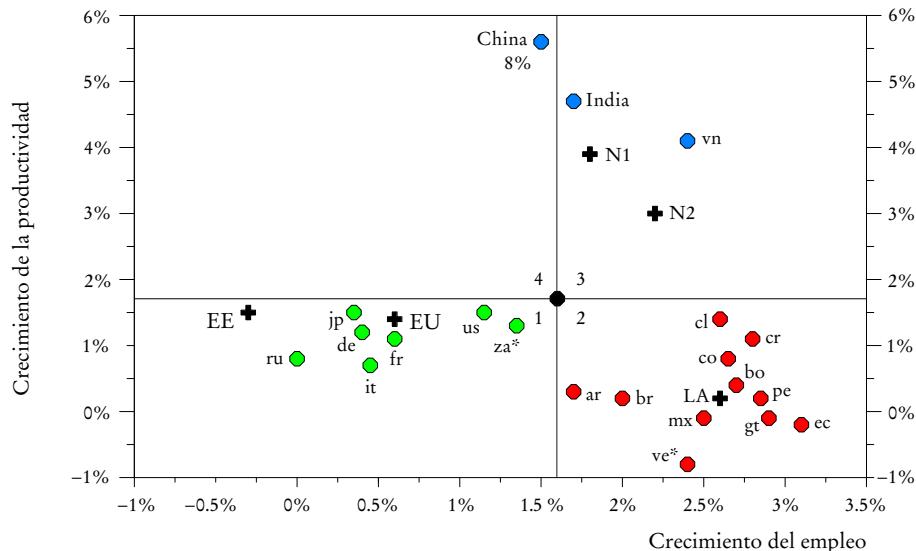
Una forma de visualizar adónde nos ha llevado la falta de imaginación de las reformas neoliberales es ver la economía de América Latina en el contexto de la economía mundial. La gráfica 1 organiza el desempeño de los países del mundo en el periodo de 1980 a 2018, de acuerdo con el crecimiento de la productividad y del empleo (véase también Palma, 2019d).

Desde el punto de vista de esta clasificación, el promedio global (círculo negro en la gráfica 1) identifica cuatro cuadrantes. En el primero (1) están los países cuyo crecimiento desde 1980, tanto en la productividad como en el empleo, está por debajo del promedio mundial —y casi todos ellos son los países “desarrollados” (¿ya geriátricos?)—.

A su vez, el cuadrante 2 parece propiedad de América Latina, países que, si bien son capaces de generar crecimiento del empleo sobre el promedio

¹³ Sobre este saqueo del Estado chileno durante el periodo de los Chicago Boys, véase especialmente Mönckeberg (2015). Véanse también Gárate (2012) y Palma (2013).

GRÁFICA 1. *Todos los países: tasas de crecimiento de la productividad y del empleo, 1980-2018^a*



^a Acrónimos como los códigos de dominio de internet de cada país; EE = Europa del Este; N1 = Corea del Sur, Singapur y Taiwán; N2 = Indonesia, Malasia y Tailandia; ve* = Venezuela (crecimiento de productividad = -2.3).

FUENTE: GGDC (2020). No se incluye África Sub-sahariana, pues (a falta de encuestas laborales) sus estadísticas de empleo sólo son conjeturas econométricas a partir de datos poblacionales.

mundial, son incapaces de generar mayor crecimiento de la productividad. De hecho, un trabajador latinoamericano promedio producía antes de la pandemia prácticamente lo mismo que 40 años antes, en total, apenas 8% más que en 1980, equivalente a una tasa de crecimiento promedio de 0.2% anual (en el ciclo anterior, de 1950 a 1980, esta tasa fue de 2.8% anual, por lo que la productividad promedio más que se duplicó en dicho periodo: creció 2.3 veces) (Groningen Growth and Development Centre [GGDC], 2020). A su vez, mientras la productividad promedio en América Latina crecía apenas 8% en total entre 1980 y 2018, en China se multiplicaba por 21, en la India por seis, en Corea y Vietnam por casi cinco, en Taiwán por 4.4, en Tailandia por 4.1, y en Singapur y Malasia por casi tres (GGDC, 2020).

Desde esta perspectiva resulta difícil imaginar una estrategia de crecimiento menos exitosa que la neoliberal, en parte por la rigidez en materias de política

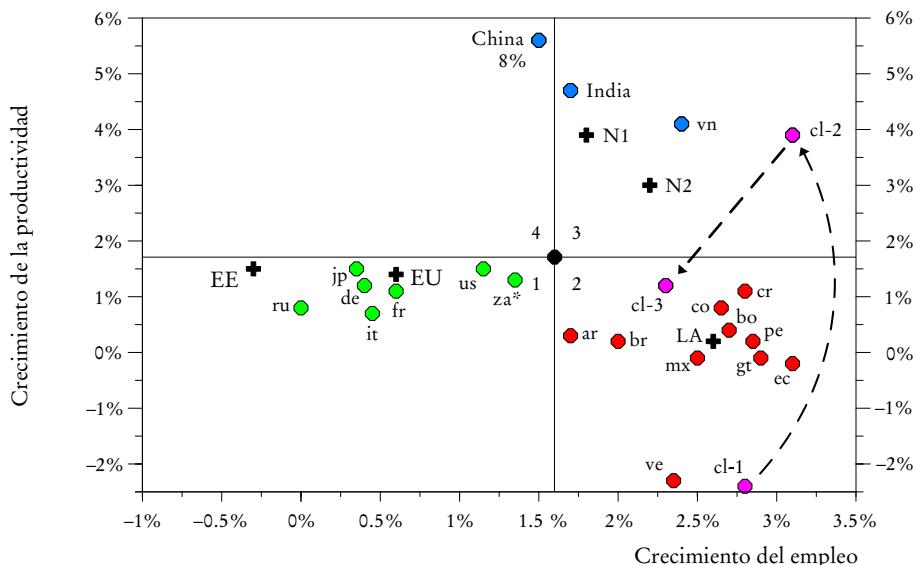
económica, y en parte por la forma corrupta en la que dicho modelo fue introducido en América Latina. Una de mis hipótesis es que, a pesar de las apariencias, esta estrategia nunca pudo superar su pecado original: el modo en que fue engendrada por los “siete magníficos”, aquellos líderes “visionarios y desinteresados” que la trajeron a la región: Pinochet, Salinas, Menem, Fujimori, Collor, Pérez y Bucaram. ¡Qué colección! Como me decía un campesino en otro contexto: árbol que nace chueco, muere chueco.

El cuadrante 3, en cambio, es monopolizado por los países del Asia emergente, incluyendo los de la primera generación o primera ola de industrialización entre los emergentes de esa región (los N1 en la gráfica: Corea del Sur, Taiwán y Singapur); los de la segunda (o N2: Indonesia, Malasia y Tailandia), y los de la tercera (China, la India y Vietnam), con China al borde izquierdo del cuadrante 3 en términos de su creación de empleos. De hecho, éstos son los únicos países en el mundo capaces de generar simultáneamente altos niveles de productividad y empleo —algo así como los únicos países capaces de caminar y mascar chicle al mismo tiempo—.

La gráfica 2, por su parte, nos muestra lo que llamo “el síndrome latinoamericano”: cuando un país, como Chile entre 1986 y 1998, logra eventualmente —y por razones muy específicas— subir del cuadrante 2 al 3, este avance resulta ser temporal. Ésta es la gran diferencia entre América Latina y el Asia emergente: aunque en ambas regiones hay países capaces de lograr altas tasas de crecimiento de la productividad, sólo los del Asia emergente saben cómo *mantenerlas en el largo plazo*. ¡Ésa es la diferencia entre ser un corredor de media distancia y uno de maratón!

El mensaje central de la gráfica 2 es que los países latinoamericanos padecen de la “maldición del cuadrante 2”, como si estuviesen poseídos de una atracción gravitacional hacia dicho cuadrante —una especie de atracción al abismo—. Cada vez que un país de la región ha logrado pasar del cuadrante 2 al 3, más temprano que tarde vuelve a casa al 2. De hecho, en el caso chileno, luego de haber logrado una tasa de crecimiento de la productividad de 3.9% anual entre 1986 y 1998, ésta cayó a 2.1% entre 1998 y 2008, y fue apenas de 0.4% entre 2008 y 2019. En cambio, cuando un país del Asia emergente logra subir al cuadrante 3, parece no tener problemas para mantener ese dinamismo productivo. En América Latina, en cambio, en el mejor de los casos encontramos corredores de media distancia, como Chile entre 1986 y 1998 (y antes, entre otros, Brasil y México entre 1960 y mediados de los años setenta); es decir, países capaces de acelerar su crecimiento de la

GRÁFICA 2. Chile, corredor de media distancia: del cuadrante 2 al 3, y luego de vuelta al 2, 1980-2018^a



^a Para Chile, cl-1 = 1980-1986; cl-2 = 1986-1998, y cl-3 = 1998-2018. Acrónimos igual que gráfica anterior (para países, como los códigos de dominio de internet).

FUENTE: GGDC (2020).

productividad, pero que eventualmente se quedan sin oxígeno y tienen que reducir su velocidad. El argumento que he desarrollado en detalle en otros trabajos es que en lo fundamental eso se debe a la incapacidad de repensar y reestructurar las políticas económicas cuando las existentes ya han pasado su fecha de vencimiento (Palma, 2019d).

La capacidad del Asia emergente para “reactualizar” su modelo de desarrollo cuando la estrategia vigente ya ha cumplido su ciclo, en cambio, tiene mucho que ver con dicha resistencia de maratón. Por ejemplo, Corea del Sur abrió tempranamente su industrialización por sustitución de importaciones (isi) para transformarla en una industrialización orientada a las exportaciones; Taiwán “gobernó los mercados” para hacer eso, y China ya invirtió los papeles con los Estados Unidos y la Unión Europea.¹⁴

¹⁴ Sobre Corea, véase Chang y Rowthorn (1995); sobre Taiwán, Wade (2003), y sobre China, véase el *Financial Times*, donde un columnista, al comentar la relación comercial entre Alemania y China, nos dice: “Alemania vio a China como un gran mercado exportador para su maquinaria, con la cual China desarrollaría su base industrial. Hoy en día, en cambio, China se convierte en el socio dominante de la relación. El problema que tiene [Alemania] es que se ha quedado atrás en la carrera tecnológica [...]”

Esta capacidad para enfrentarse adecuadamente a las “fechas de caducidad” de cada ciclo de su modelo de desarrollo es el fundamento de un proceso de constante transformación. En el caso de América Latina, en cambio, la perenne rigidez ideológica e institucional tiende mecánicamente a extender artificialmente la “vida útil” de las estrategias de desarrollo existentes, aun cuando ya han dado todo lo que pueden dar —así lo hizo Chile con la ISI en la década de los sesenta, y así lo hace nuevamente con su modelo extractivo-dual (Palma, 2019d: en especial gráficos 8 y 9)—. Éste, ya a finales de los años noventa, había dado todo el dinamismo que podía dar, y necesitaba de un esfuerzo coordinado para pasar a su etapa siguiente (la de industrialización de los recursos naturales). Sin embargo, el empresariado, con todo el apoyo necesario de los gobiernos de la “nueva” izquierda, prefirió seguir haciendo más de lo mismo, en especial en países vecinos. El resultado fue una caída de la tasa de crecimiento de la productividad a un tercio de la del ciclo anterior. Esta tendencia a una inercia perenne en materias de política económica —lo que llamo nuestra *neofobia*, o miedo a lo nuevo— se transforma en receta para hacer del cuadrante 2 un hogar permanente.¹⁵

Como es bien conocido, Corea, por ejemplo, fue desaconsejada repetidamente por el Consenso de Washington contra su proyecto de industrialización; como nos recuerda un gobernador del Banco de Corea, cuando optaron por una industrialización rápida, les decían: “¡cómo se les ocurre hacer eso! Ustedes no tienen las ventajas comparativas para eso” (citado en Wade, 1992). De hecho, varios documentos del Banco Mundial se preguntaban cuál era el sentido de que Corea transformara hierro de primera en acero de segunda —y luego ese acero en autos de tercera—. Sin embargo, esta tendencia a reactualizar constantemente el ciclo productivo no tardó mucho en dar frutos, ya que los autos coreanos (como los japoneses anteriormente) no tardaron en ser tan comunes en los mercados mundiales como el whisky escocés, el salmón noruego o el vino francés (Chang, 2002). De hecho, como dijo certeramente el gobernador del Banco de Corea, la ventaja comparativa de su país era “hacer lo que se nos diera la gana, pero lo que decidíamos hacer, lo hacíamos bien”. Y hacerlo bien dependía en gran parte de enfrentar las “fechas de caducidad” de cada ciclo de sus políticas económicas.

[Esto] es sintomático de un problema europeo [...] [Y ya] hay señales de que esa complacencia se está convirtiendo en pánico” (Münchau, 2020).

¹⁵En relación con la *neofobia* latinoamericana en materias de política económica, véase Palma (2019d).

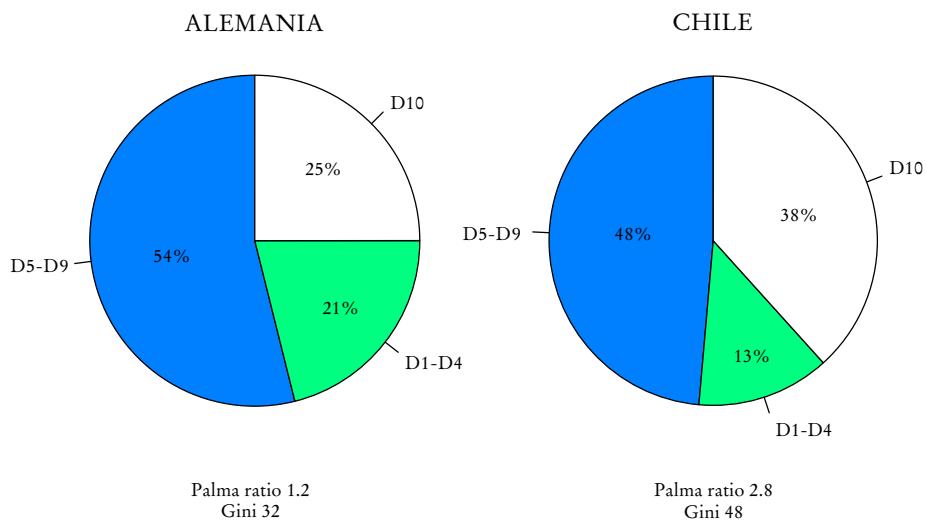
San Agustín argumentaba que nuestro libre albedrío había sido debilitado, pero no destruido por el pecado original. Tal vez en América Latina tuvo un efecto más devastador.

II. LOS LÍMITES DE UNA POSIBLE SALIDA TIPO “NUEVA” SOCIALDEMOCRACIA EUROPEA A LA CRISIS POLÍTICO-ECONÓMICA E INSTITUCIONAL CREADA POR NUESTRA NUEVA PANDEMIA, LA DE LA COVID-19

Como decíamos, algunos en el empresariado y la derecha, junto con muchos en el centro y la centroizquierda, creen que la única forma de reactivar las economías de la región dentro de la misma estrategia de desarrollo neoliberal es consiguiendo, de cualquier forma posible, un mínimo de paz social y algo de equidad. Esa masa crítica mínima de protección social sería el precio a pagar para reactivar sin tocar lo que en la región se llama eufemísticamente “el mercado” —aquel engendro al cual agentes dominantes pueden distorsionar todo a gusto y en el que la competencia termina siendo un “*optional extra*” (excepto para pequeñas y medianas empresas)—.¹⁶

Incluso cuando esta capacidad para manipular el mercado se ha visto amenazada, en algunos países de la región (como en Chile) se intentó reforzar el *status quo* vía nuevas camisas de fuerza tipo el Trans-Pacific Partnership, o TPP-11, en el que la apertura comercial era sólo el envoltorio o la carnada para hacerlos políticamente vendibles. Lo básico de este tratado era incrementar la “protección corporativa” frente a cualquier cambio regulatorio, institucional o de política económica. Lo fundamental era asegurar que las grandes corporaciones pudieran seguir haciendo más de lo mismo (Palma,

¹⁶ La posibilidad de grandes agentes de manipular mercados a su antojo es evidente en los financieros. Como analizan Ben-David, Franzoni, Moussawi y Sedunoy (2020), en los Estados Unidos los 10 fondos institucionales más grandes poseen más de un cuarto del mercado accionario—y esto es “una amenaza sistémica para dicho mercado”—. Sin embargo, estas instituciones (gracias a legislación del periodo de Clinton) no son consideradas legalmente como “instituciones financieras de importancia sistémica”. Según el *Financial Times*, esto les permite “aumentar artificialmente la volatilidad del mercado y fomentar [...] la manipulación sistemática del precio [*embedded mispricing*] de las acciones” (Flood, 2020). El uso de información privilegiada es también endémico; el mes pasado durante una negociación secreta entre Kodak y el gobierno de los Estados Unidos por un préstamo para financiar un cambio de giro hacia actividades farmacéuticas, directores de la compañía no sólo compraron acciones antes de que se hiciera pública la noticia del resultado de la negociación, sino que también otorgaron opciones sobre acciones a varios ejecutivos; días después dichas acciones subieron 1500% (Flood, 2020). Sólo el día anterior al anuncio las acciones de la compañía, misteriosamente, saltaron 25 por ciento.

GRÁFICA 3. Alemania y Chile: la distribución del ingreso disponible, 2017^a

^a D=decil; D10=10% de la población de mayores ingresos; D1-D4=40% de la población de menores ingresos; D5-D9=la mitad de la población que componen los grupos de ingresos medios y medio altos; Palma ratio=proporción del ingreso apropiado por el decil más alto (D10) sobre la de los cuatro deciles más bajos (D1-4).

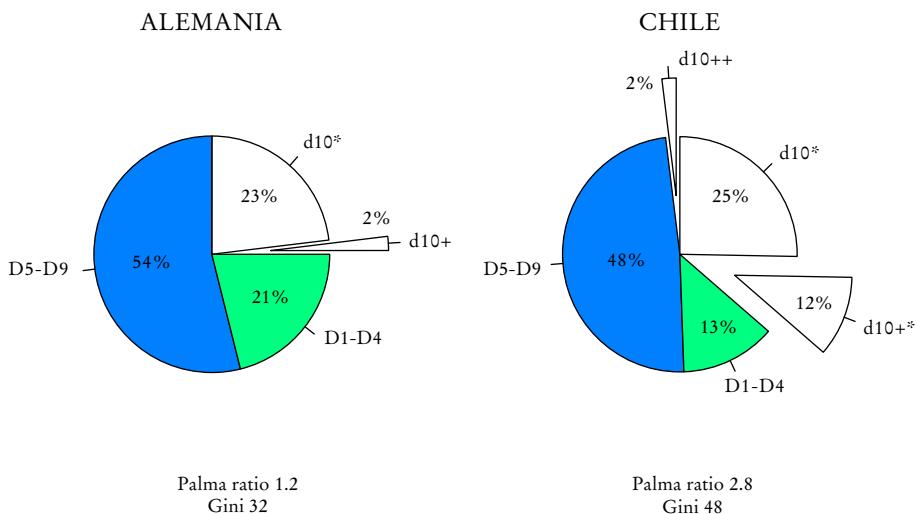
FUENTE: Banco Mundial (2020).

2019c). De esta forma, siguiendo a Buchanan, varios países de la región transitaron de una institucionalidad tipo “democracia protegida” a una tipo “corporaciones protegidas”.

Como analizaremos en detalle a continuación, lo característico de esta nueva estrategia de salvataje del modelo neoliberal à la “nueva” socialdemocracia europea es que (al igual que en el modelo que la inspira) la nueva agenda social quedaría totalmente disociada de la económica, creando una costosa e ineficiente desarticulación entre ambas. Para comenzar este análisis de la naturaleza de la estrategia europea, comparemos la distribución del ingreso disponible entre Alemania y Chile; sin mayor sorpresa, Chile tiene un nivel de desigualdad mucho mayor que Alemania (gráfica 3).

En números redondos, desde la perspectiva de la distribución del ingreso disponible en Alemania, lo que caracteriza a la contraparte chilena es que, para que los más ricos, correspondientes al 10% de la población de más altos ingresos, se puedan apropiar (después de impuestos y transferencias) de 13 puntos

GRÁFICA 4. Alemania y Chile: la distribución del ingreso disponible según la metodología del Palma ratio, 2017^a



^a d10* = proporción del ingreso del decil más alto (D10) que produciría un Palma ratio de 1 si es que D5-D9 se llevase al menos la mitad del ingreso nacional; esto es, que d10++ (o la proporción “extra” del ingreso de D10 extraída de D5-D9) haya sido transferida de vuelta a D5-D9 por medio de impuestos y transferencias. d10+* = la proporción “extra” del ingreso apropiada por el decil más alto (D10) que proviene de comprimir la de 40% de la población de ingresos más bajos (D1-D4). Dentro de esta metodología, d10+* y d10++ son considerados “fallas distributivas”.

FUENTES: Banco Mundial (2020) y Palma (2019a).

porcentuales extras, el pedazo de la torta que queda para los grupos medios y medios altos (deciles 5 a 9) tiene que reducirse en 6 puntos porcentuales, y el que llega al 40% de ingresos más bajos (deciles 1 a 4) tiene que comprimirse en 8 puntos porcentuales.

Para ver esta diferencia en forma más sistemática, la gráfica 4 muestra el contraste entre ambos países con base en la metodología que emerge del Palma ratio —véase en especial Palma (2019a)—.

Como indica la gráfica 4, en Alemania los grupos de ingresos medios y medio altos (D5-D9) logran llevarse más de la mitad del ingreso (54%), y D10 sólo se apropiá de dos puntos porcentuales “extras” (es decir, d10+=2%); esto es todo lo que separa a este país de un Palma ratio de 1. Como d10+ es tan pequeño, Alemania está entre los 25 países de mejor distribución del ingreso disponible del mundo. En Chile, en cambio, el 10% de la población de más

altos ingresos (D10) no sólo puede extraer 12 puntos porcentuales del 40% de la población más pobre (D1-D4), sino que también logra lo que muy pocas oligarquías pueden hacer: que la mitad de la población en D5-D9 no logre apropiarse ni siquiera de la mitad del ingreso nacional —es decir, en Chile $d10++=2\%$ y $d10+=12\%$ —. Si impuestos y transferencias lograsen trasladar de vuelta ambos montos a D5-D9 y a D1-D4, respectivamente, Chile tendría un Palma ratio de 1 —distribución del ingreso que Doyle y Stiglitz (2014) sugirieron como óptima a Naciones Unidas (ONU) para sus Objetivos del Milenio—.

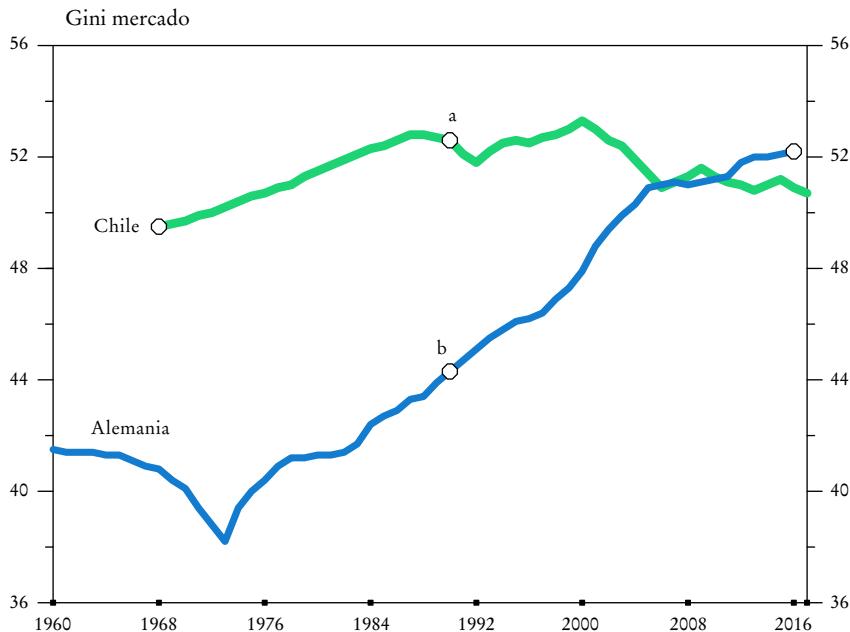
En resumen, la distribución del ingreso disponible en estos dos países no puede ser más distinta: mientras Alemania está a 25 puestos de distancia del país de mejor distribución del mundo, Chile está a 20 del peor (Palma, 2019a). Sin embargo, ¿es la distribución del ingreso en ambos países realmente tan distinta como parece? La gráfica 5 nos indica que el problema es mucho más complejo, pues a nivel “mercado” —esto es, antes de impuestos y transferencias— esta diferencia desaparece.

Como se sabe, una de las grandes promesas del Consenso de Washington fue que, de implementarse el paquete de políticas y transformaciones estructurales que ellos proponían, lo que vendría sería un proceso de “convergencia” entre países como nunca se había logrado antes. Siguiendo una de las hipótesis centrales de la teoría neoclásica del crecimiento (y dada una serie de supuestos y simplificaciones), se planteaba que en un mundo *à la* Consenso de Washington, mientras más bajo fuera el ingreso per cápita de un país, más rápida sería la tasa de crecimiento que podría esperar si hiciese “todo lo políticamente correcto”. Esto es, si todos se comportan, se producirá un rápido proceso de *catching-up* (o “cerrada de brechas productivas) entre los países. Tal convergencia no sólo se daría en el ingreso por habitante y la productividad por trabajador, sino también en instituciones, como la naturaleza del mercado laboral, en la forma de hacer las cosas, desigualdad, etcétera.

Como indica la gráfica 5, parece que el Consenso de Washington tenía toda la razón en cuanto a que la “liberalización”, la globalización, la financiarización y todo eso llevarían a un proceso de convergencia en la distribución mercado en el mundo; el único problema es que esta convergencia *se ha dado exactamente al revés*.

Este *reverse catching-up* de los países de altos ingresos de la OCDE con los de ingreso medio altamente desiguales, como América Latina, es uno de los hechos estilizados más característicos de la economía occidental

GRÁFICA 5. Alemania y Chile: Gini mercado, 1960-2017.
*La “cerrada de brechas al revés” (o reverse catching-up)
 de la nueva socialdemocracia europea con América Latina^a*



^a Gini mercado = Gini antes de impuestos y transferencias; a = retorno a la democracia en Chile, y b = reunificación alemana.

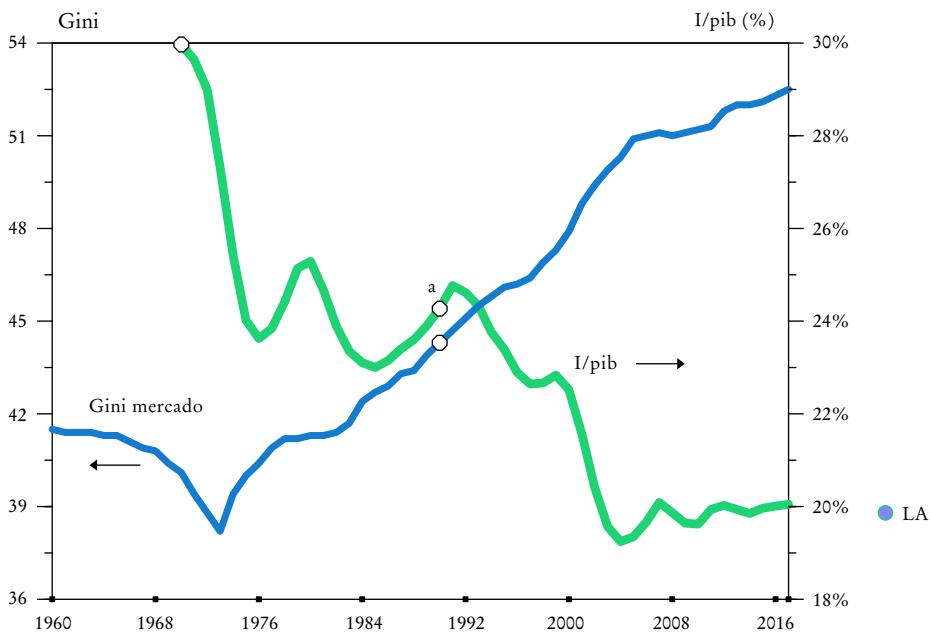
FUENTE: Solt (2020); como desgraciadamente esta fuente (o similares) no proporciona información por deciles, no es posible trabajar con la metodología del Palma ratio.

durante este periodo neoliberal —y el menos estudiado—. Esto significa que este modelo de desarrollo, en vez de incentivar a Latinoamérica a “europeizarse”, ha llevado a la OCDE a “bananizarse”.

En la introducción a una de sus obras más conocidas, Marx afirmaba que los países más desarrollados le mostrarían a los más atrasados “la imagen de su futuro”. Para él, pero por razones diferentes, la convergencia también sería del tipo que predecía el Consenso de Washington. Si alguna vez fue así, ya no lo es: ahora es Latinoamérica la que les muestra a los países desarrollados “la imagen de su futuro”.¹⁷ En dicha imagen lo que sobresale son élites

¹⁷ Marx quizás argumentaría que esto se debe a que lo que ha tenido lugar desde las reformas neoliberales es cualquier cosa menos un desarrollo capitalista propiamente tal; pero sea por la razón que fuese, la tendencia actual es vivir en un mundo al revés del prometido.

GRÁFICA 6. Alemania: Gini mercado y la “latinoamericanización” de su inversión, 1960–2017^a



^a a = reunificación alemana; I/pib = inversión como porcentaje del PIB, y LA = promedio latinoamericano de la inversión como porcentaje del PIB entre 1980 y 2017.

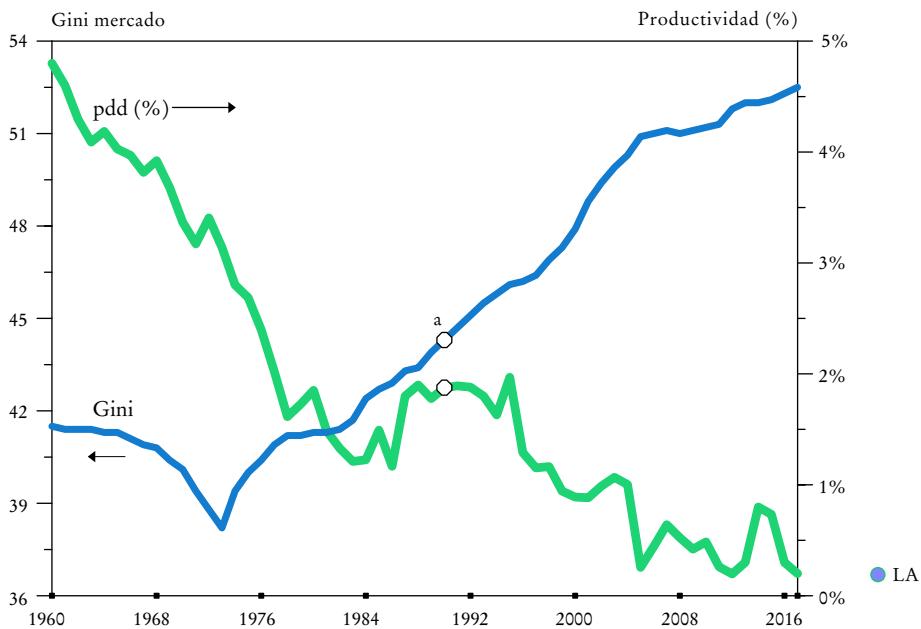
FUENTES: Solt (2020) y Banco Mundial (2020).

móviles que creen tener el derecho de propiedad de todos los beneficios del desarrollo, y una vida política llena de “realismos mágicos” —que si bien son carentes de vergüenza ajena, no les falta originalidad—. Así, hoy en día vemos a los Estados Unidos con una distribución mercado característica del país del otro lado del Río Bravo (véase gráfica 8), y con un presidente a quien sólo le faltan los anteojos oscuros y el uniforme para parecer un pequeño Mussolini de país bananero.

La gráfica 6 muestra cómo el deterioro de la distribución mercado en los países de altos ingresos ha tenido un impacto económico desastroso; en este caso, en la inversión.

Como muestra la gráfica, mientras la desigualdad mercado en Alemania subía 14 puntos porcentuales en la escala de Gini —un incremento de más de un tercio—, la inversión como porcentaje del PIB cayó en igual propor-

GRÁFICA 7. Alemania: Gini mercado y la “latinoamericanización” del crecimiento de la productividad, 1960-2017^a



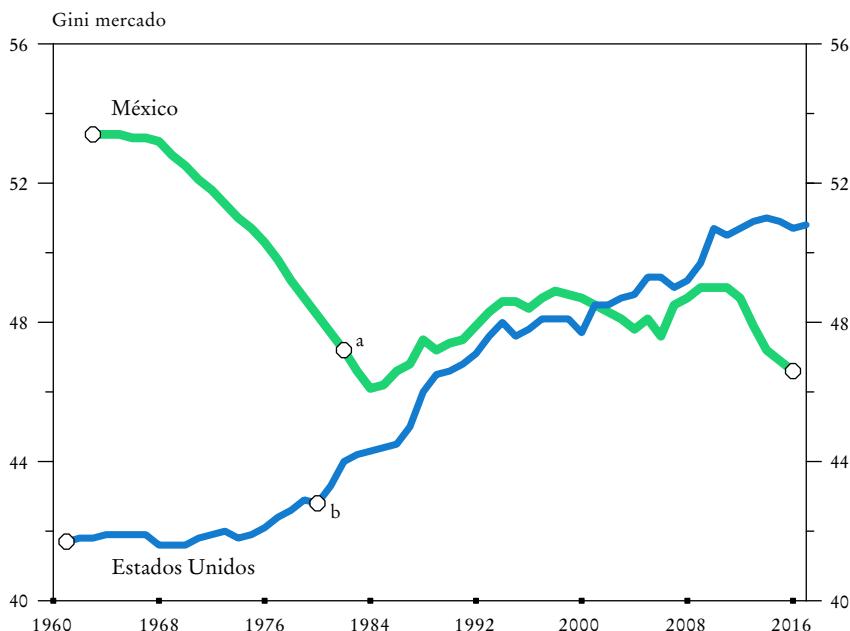
^aProductividad (%)=pdd (%)=tasa de crecimiento anual de la productividad (para mostrar mejor la tendencia, se usan promedios móviles de ocho años); a=reunificación alemana, y LA=promedio latinoamericano del crecimiento de la productividad entre 1980 y 2017.

FUENTES: Solt (2020) y GGDC (2020).

ción —de 30 a 20%—. Esta obsesión por “latinoamericanizar” la inversión es un fenómeno generalizado en la OCDE.

La gráfica 7, por su parte, muestra el impacto de esta caída relativa en la inversión alemana en el crecimiento de su productividad. Mientras en Alemania la desigualdad mercado se disparaba, el crecimiento de la productividad colapsaba de un promedio cercano a 5% anual a uno no significativamente distinto de cero —esto es, caía a terreno criollo—. Por supuesto, hay muchos otros factores envueltos en esta increíble asimetría entre la desigualdad mercado, la inversión como porcentaje del PIB y el crecimiento de la productividad, como que durante este periodo cambió el paradigma tecnológico (Perez, 2002). Sin embargo, puede quedar poca duda de que la caída relativa de la inversión se debe a una latinoamericanización del

GRÁFICA 8. *Los Estados Unidos y México: Gini mercado, y el reverse catching-up de los Estados Unidos, 1960-2017^a*



^a a=elección de Miguel de la Madrid y b=elección de Ronald Reagan.

FUENTE: Solt (2020).

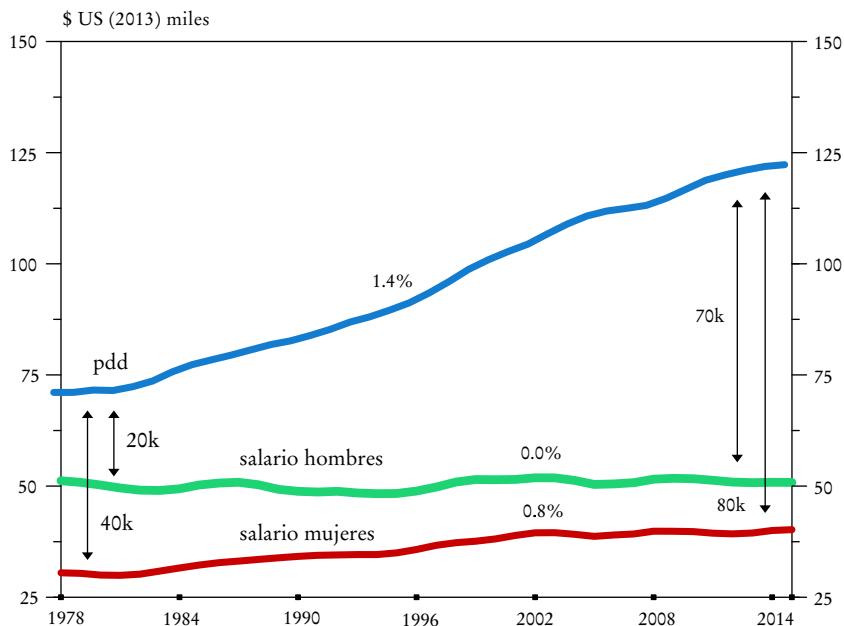
comportamiento de la élite capitalista en los países de la OCDE.¹⁸ Esto es, mientras mayor era la proporción del ingreso que se apropiaba el 10% de la población de más altos ingresos, menor era la proporción de ese ingreso que volvía a la economía en forma productiva (como inversión).

Pero, como decíamos, esto no sólo pasaba en Europa, sino también en el otro lado del Atlántico; la gráfica 8 muestra la convergencia que mencionábamos entre el Gini mercado de los Estados Unidos y el de México.

No estoy seguro de que quienes negociaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tuvieran en mente que con este tratado se iba a consolidar el *reverse catching-up* de los Estados Unidos con México. Por su parte, y en forma casi irónica, la desigualdad del mercado en México

¹⁸ Para el aumento de la proporción del ingreso apropiada por el decil más alto en los países de la OCDE, véanse OCDE (2020) y World Inequality Database (WID, 2020).

GRÁFICA 9. *Los Estados Unidos: diferencia entre productividad y salarios por género, 1978-2015^a*



^a pdd=productividad promedio (producto por trabajador/trabajadora); k=mil; salario hombres=salario promedio por trabajador, y salario mujeres=salario promedio por trabajadora. Las tasas porcentuales que se indican en la gráfica son promedios anuales de crecimiento durante el periodo.

FUENTE: Economic Policy Unit (EPI, 2017).

mejoraba hasta que se comenzó a negociar el TLCAN... De ahí para adelante, decía la teoría, con el mayor comercio entre estos países, esta mejora continuaría, pues los salarios mexicanos iban a subir por la mayor demanda de su factor abundante (el trabajo), mientras que el retorno al capital iba a caer por el efecto contrario. En cambio, lo que sucedió fue que se revirtió la tendencia positiva de la distribución mercado en México, y continuó la tendencia negativa en esa materia en los Estados Unidos, en parte porque los salarios se estancaron por décadas. Un componente de este fenómeno fue que con Reagan comenzó un incremento incesante del excedente bruto por trabajador (gráfica 9).

Antes de Reagan el empleador promedio de los Estados Unidos no tenía ningún problema para emplear a un trabajador pagándole algo más de 50 000 dólares al año (dólares de 2013), pues ese trabajador iba a tener

una productividad promedio de aproximadamente 20 000 dólares mayor que eso. Ahora, en cambio, no se molestaría en hacerlo, a menos que ese trabajador promedio tuviese una productividad de 70 000 dólares mayor a lo que recibe como salario; esto es, que produzca un excedente bruto tres y media veces mayor al anterior a Reagan. Además, para variar, una trabajadora promedio tendría que hacer un esfuerzo mucho mayor para obtener empleo: de tener que generar un excedente bruto de 40 000 dólares cuando Reagan fue electo, a tener que producir ahora 80 000 dólares.¹⁹

Por su parte, en los Estados Unidos la inversión privada como porcentaje de la proporción del ingreso que se apropió el 10% de la población con mayores ingresos cayó a la mitad durante este periodo, de aproximadamente 50 a 25%, o de un nivel inicial relativamente similar al europeo a uno similar al de Brasil. Esto es, mientras la proporción del ingreso apropiada por el 10% de la población más rico subía en un tercio (de 35 a 47% del total), la inversión privada como porcentaje del PIB (equipos y estructuras no residenciales) caía en un tercio.²⁰

Si los Estados Unidos tuvieran hoy en día su mismo nivel de ingreso nacional, pero en lugar de tener su actual desigualdad tuviesen aquella de cuando Reagan fue electo, el 1% de la población de mayores ingresos ganaría hoy alrededor de 2 billones de dólares menos al año de lo que gana ahora —¡una cifra mayor al PIB de Brasil!—. A su vez, si los Estados Unidos tuviesen hoy en día su mismo nivel de ingreso y desigualdad, pero la participación de la inversión en el PIB fuese la que había antes de Reagan, hoy se invertiría más de 1 billón más por año.

Para variar, Keynes identifica nítidamente el problema de fondo: al analizar el contraste entre los países “emergentes” de aquella época (Alemania y los Estados Unidos) y Gran Bretaña durante último cuarto del siglo XIX, el periodo de la “tercera revolución tecnológica” o tercera gran oleada de industrialización, la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (la cual se caracterizó por ser altamente intensiva en inversión); decía:

Los nuevos ricos del siglo XIX [los Estados Unidos y Alemania] [...] preferían el poder que les daba la inversión a los placeres del consumo inmediato [...] Aquí

¹⁹ Nótese que el pequeño incremento del salario femenino tiene poco que ver con el “mercado”, pero sí mucho con la nueva regulación para disminuir la brecha salarial de género.

²⁰ World Inequality Database (wID, 2020) y US Bureau of Economic Analysis (BEA, 2020).

yace la principal defensa del sistema capitalista. Si los ricos hubieran usado su nueva riqueza en su propio esparcimiento [*enjoyment*], el mundo, ya hace mucho tiempo, habría encontrado ese régimen intolerable [Keynes, 1919: 10].

Ahora no hay mucho peligro de encontrar estas características schumpeterianas en los nuevos ricos de los Estados Unidos o Europa (oeste y este). En contraste con lo que Keynes decía de sus contrapartes de otra época, en la mayoría de los nuevos ricos de hoy lo que rige es su atracción por el “discreto encanto” de la burguesía latinoamericana, aquel en el cual el principio de realidad es secuestrado por el principio del placer, uno que sólo se satisface con un suministro interminable de *low-hanging fruits*, como burbujas financieras autoconstruidas y rentas provenientes de fallas artificiales de mercado y distorsiones altamente convenientes (como rentas oligopólicas autoconstruidas); todo gracias a finanzas públicas acomodaticias implementadas por Estados emasculados llenos de instituciones capturadas y a una macro complaciente llevada a cabo por una intelectualidad progresista “razonable”. Todo proveniente de una creciente aversión a la competencia o a cualquier otra forma de “compulsión” del mercado. No es casualidad que ahora en la OCDE rentistas afortunados vivan una vida amena, obteniendo fondos ilimitados de bancos centrales capturados en forma prácticamente gratuita, sólo para prestarlos a altas tasas de interés a los mismos contribuyentes que los están subsidiando. ¡Hasta las oligarquías latinas han tenido que esforzarse un poco más que eso!

De hecho, una externalidad analíticamente interesante de lo que está sucediendo ahora en la OCDE, respecto de cómo se llegó a construir una desigualdad mercado a nivel latinoamericano, es que este fenómeno nos ayuda a comprender mejor la naturaleza de las élites de nuestra región. Éste es un tema que ha desafiado la imaginación de tantos y por mucho tiempo: ¿a qué se debe el discreto encanto de las oligarquías latinoamericanas (el cual no es ni muy discreto ni tiene mucho encanto)? Para Krugman (2011), el mal rendimiento perenne de las economías latinoamericanas llega a ser incluso uno de los dos temas más desafiantes para la teoría económica contemporánea. Curiosamente, el comportamiento similar de sus contrapartes en la OCDE transparenta la naturaleza de las oligarquías latinoamericanas: en lo fundamental, la base de su comportamiento no se trataría de asuntos “culturales”, de la herencia ibérica u otros temas recurrentes en la literatura correspondiente, sino de que estas oligarquías ya han podido hacer, y por

mucho tiempo, lo que ahora pueden hacer las de la OCDE. Esto es, hace tiempo que ya han tenido el poder necesario para construir un sistema pseudocapitalista falto de “compulsiones” de mercado —como aquellas que analiza Wood (2002)—,²¹ en el que es posible tanto la apropiación de una tajada absurda de la torta como no tener que reintegrar a la economía una proporción significativa de esa tajada en forma productiva (inversión).

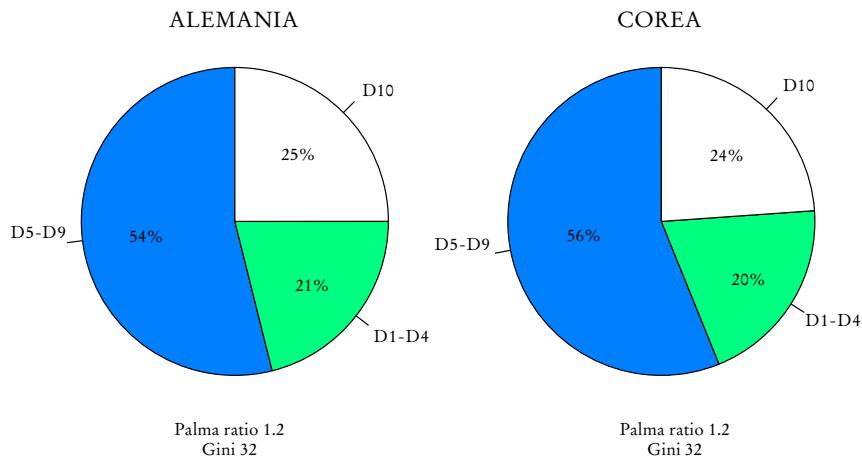
Las especificidades son sin duda diferentes en las experiencias europea y latinoamericana, pero el problema central es el mismo: en lugar de operar como élites capitalistas propiamente —como los nuevos ricos de fines del siglo XIX que analizaba Keynes, cuyos ingresos provenían fundamentalmente de utilidades operativas (en lugar de rentas artificiales), y éstas por llevar a cabo actividades productivas socialmente útiles y con tecnologías apropiadas al paradigma tecnológico correspondiente—, las oligarquías de los países de ingreso medio altamente desiguales y ahora las de los países desarrollados prefieren vivir de rentas de inefficiencia y de apropiarse del valor generado por otros, mientras gastan sus abultados ingresos en lo que Keynes llamaba “su propio esparcimiento” (lo cual hoy en día, por supuesto, incluye el casino financiero).

De hecho, en este *reverse catching-up* europeo con las oligarquías latinoamericanas también han resurgido algunos de los fantasmas desagradables del pasado. Por ejemplo, la mayoría de las grandes corporaciones internacionales ahora incluye trabajo forzoso en sus cadenas de suministro (Foroudi, 2018). Y, con algunas excepciones como la elaboración de ciertos insumos de alta tecnología, la manufactura también se ha convertido en un “optional extra” en toda la OCDE (Palma, 2005, 2019b).

¿Quién necesita ahora los desafíos que generan las compulsiones del mercado, o las políticas públicas (como las industriales y las comerciales) que buscan “disciplinar” a la élite capitalista coordinando la inversión hacia sectores con mayor potencial de crecimiento de la productividad en el largo plazo, cuando las élites ahora son tan eficientes en resolver el problema del *collective action*? Esto es, ahora sí que saben cómo dividir entre ellos el control de las rentas e impedir la entrada de nuevos actores que podrían competir por ellas. Douglas North se refirió a esto en su hipótesis del *limited access order* (orden de acceso limitado), enfatizando precisamente cómo algunas élites

²¹ Véase también Khan (2015).

GRÁFICA 10. Alemania y Corea del Sur: la distribución del ingreso disponible, 2017



FUENTE: Banco Mundial (2020).

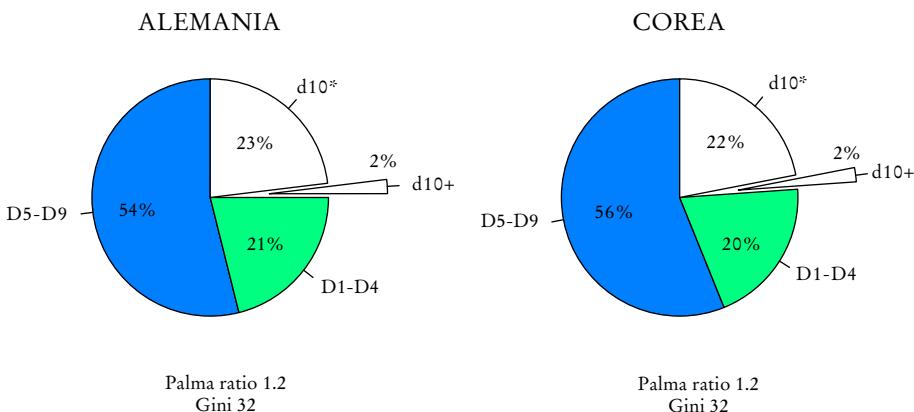
saben dividir el control de las rentas y bloquear el acceso de otras (North, Wallis, Webb y Weingast, 2007).

Como decía Paul Volcker en una de sus últimas entrevistas, los Estados Unidos ya son una plutocracia (Tett, 2019). Thomas Philippon (2019), por su parte, analiza cómo la concentración económica en los Estados Unidos no es el resultado de mercados competitivos que dejan en el camino a productores ineficientes, sino de la efectividad del *lobby* y de las influencias políticas de las grandes corporaciones, y de que la poca regulación que queda se aplica apenas a medias.²²

Este “orden de acceso limitado” ha funcionado a las mil maravillas para las nuevas oligarquías: si en los Estados Unidos el nivel de riqueza fuese el mismo de hoy, pero la desigualdad en la distribución de ésta, la que existía cuando Reagan fue electo, el 1% de la población más rico poseería hoy sólo la mitad de su riqueza, 0.1% sólo un tercio y 0.01% apenas un quinto de lo que tiene (Saez y Zucman, 2016).

²² El toque realista mágico en esta materia lo dio un juez chileno que, cuando “condenó” a dos empresarios culpables de un mega fraude fiscal, en lugar de mandarlos a la cárcel, los envió de vuelta a la universidad a tomar un curso semestral de ética empresarial (¡con la condición de salir aprobados!). Véase Palma (2019d).

GRÁFICA 11. Alemania y Corea del Sur: la distribución del ingreso disponible según la metodología del Palma ratio, 2017^a



^a d10*=proporción del ingreso del decil más alto (D10) que produciría un Palma ratio de 1; d10+=proporción “extra” del ingreso apropiada por el decil más alto (D10) proveniente de comprimir el 40% de la población de ingresos más bajos (D1-D4).

FUENTES: Banco Mundial (2020) y Palma (2019a).

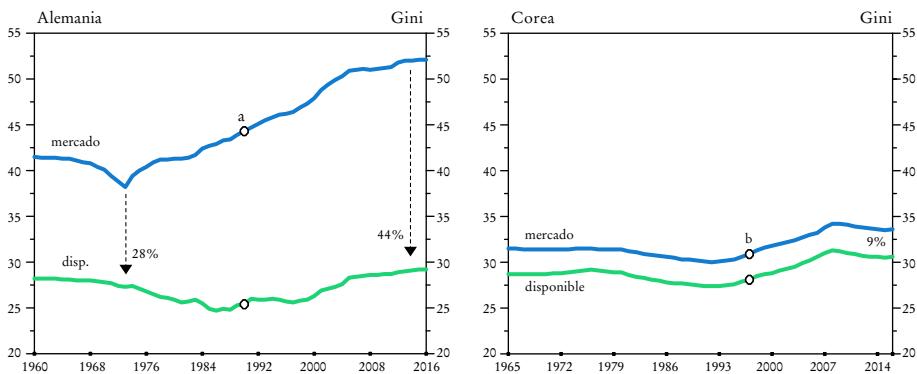
III. CÓMO CUADRAR EL CÍRCULO Á LA "NUEVA" SOCIALDEMOCRACIA EUROPEA: TRATAR DE HACER COMPATIBLE UNA DESIGUALDAD MERCADO TIPO LATINOAMERICANO CON UNA DESIGUALDAD DE INGRESOS DISPONIBLES ESTILO EUROPEO

Si la comparación entre Alemania y Chile nos mostraba nítidamente el *reverse catching-up* de los países desarrollados con los de ingreso medio altamente desiguales en términos de desigualdad mercado, la comparación entre Alemania y Corea del Sur nos muestra en forma igualmente nítida la ineficiencia del nuevo tipo de pacto socialdemócrata que ahora se propone en América Latina. Primero, la gráfica 10 muestra la similitud en la distribución del ingreso disponible en estos dos países.

Como indica la gráfica 10, en ambos países el Gini y el Palma ratio son iguales. La gráfica 11, por su parte, muestra esto mismo, pero desde la perspectiva de la metodología desarrollada en torno al Palma ratio.

Desde esta perspectiva, la similitud en la distribución del ingreso disponible en estos dos países es aún más acentuada. En ambos, como d10+ es igual

GRÁFICA 12. Alemania y Corea del Sur: la desigualdad mercado versus la del ingreso disponible, 1960-2016^a



^a disp.= disponibilidad; a=reunificación alemana; b=crisis financiera en 1997.

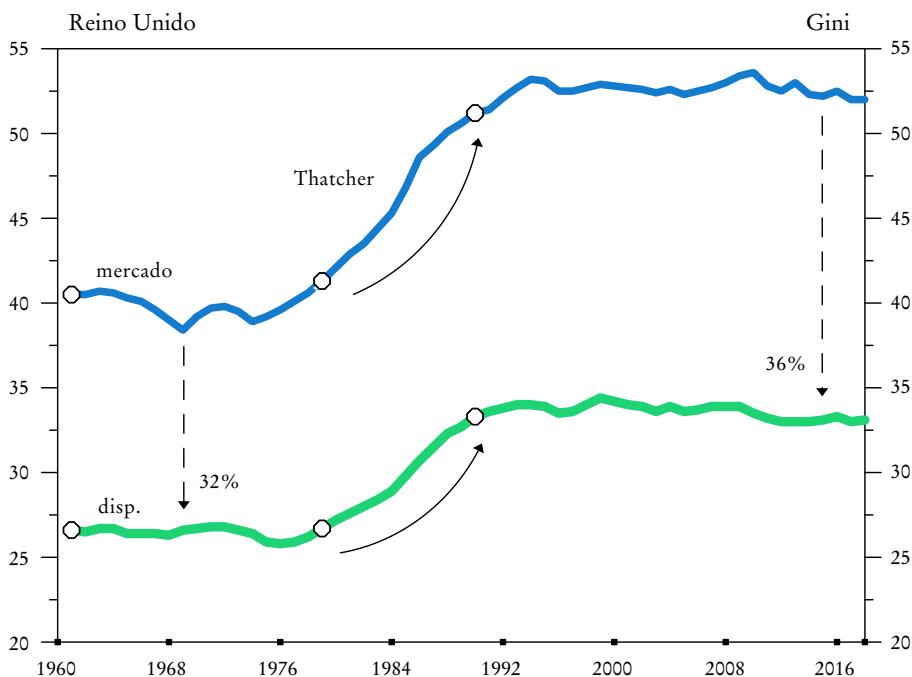
FUENTE: Solt (2020).

a sólo 2% del ingreso, apenas falta transferir eso del D10 al D1-D4 para llegar al óptimo de un Palma ratio de 1. Como ya decíamos, un d10+ tan reducido ubica a estos dos países entre los de mejor distribución del ingreso en el mundo.

Sin embargo, la gráfica 12 nos indica que esta similitud esconde una diferencia asombrosa en cuanto al camino que tienen que recorrer ambos países para llegar a dicha baja desigualdad en términos del ingreso disponible. Mientras Corea ya llega prácticamente en el mercado a su baja desigualdad de ingresos disponibles, Alemania, en cambio, si bien también llega al mismo destino en cuanto desigualdad de ingreso disponible que Corea, lo hace siguiendo un camino tortuoso. Aparentemente, y sin ningún titubeo, deja que su distribución mercado empeore en 14 puntos porcentuales en la escala de Gini (llegando a ser más alta que la de la mayoría de los países latinoamericanos), para luego implementar una política distributiva de esfuerzos faraónicos y así poder llegar a un nivel final de desigualdad al cual Corea llega sin mayor esfuerzo.

De hecho, lo que diferencia a la nueva socialdemocracia europea del neoliberalismo anglosajón en lo distributivo es sólo la velocidad del deterioro en la distribución de ingreso mercado pos reformas neoliberales, y que (como en los Estados Unidos) la desigualdad de ingresos disponibles también se deteriora proporcionalmente con la del mercado (gráfica 13). Por

GRÁFICA 13. Reino Unido: la distribución del ingreso mercado y la del ingreso disponible, 1961-2017^a



^a disp. = disponibilidad.

FUENTE: Solt (2020).

esta razón el neoliberalismo anglosajón no tiene que hacer el mismo esfuerzo titánico de la nueva socialdemocracia en términos de protección social, ya que no intenta mantener la desigualdad histórica en ingresos disponibles.

El Reino Unido de la señora Thatcher lideró la carga de la brigada ligera en ambos tipos de desigualdad ganando el récord de velocidad. Pero para la Dama de Hierro “no había alternativa”. De hecho, no creo que le hubiese importado mucho si alguien dijera que “de eso se trataba todo”, aunque quizás ella agregaría que lo que trató de legitimar fue la codicia, no el odio, como lo hace ahora la extrema derecha en tantas partes del mundo.

Volviendo a la gráfica 12 (la comparación entre Alemania y Corea), lo que llamo “la trampa distributiva de la nueva socialdemocracia europea” —la creciente asimetría entre la distribución mercado y la del ingreso disponi-

ble— se puede describir de varias maneras: un *reverse catching-up* con países de ingreso medio altamente desiguales en desigualdad mercado, al mismo tiempo que aferrarse a glorias pasadas en su desigualdad del ingreso disponible; la idealización de la codicia en la desigualdad mercado *versus* la de la solidaridad en el ingreso disponible; la ruptura del tejido social en uno, frente al intento de recrear “obligaciones recíprocas” en el otro.²³

Lo que estamos presenciando en la OCDE no es más que otro tipo de “falla distributiva”, y ésta no se trata del gran aumento de la desigualdad mercado *per se* —por grande que haya sido (lo cual es una falla distributiva distinta)—. Esta “falla” se relaciona específicamente con la brecha, cada vez menos sostenible, entre la desigualdad mercado y la de ingresos disponibles, y su inevitable pléthora de distorsiones, costos de transacción e incrementos en la deuda pública. Entre éstos destacaremos brevemente los cinco más importantes:²⁴

1. El aumento de la desigualdad mercado no ha sido ni siquiera una “mejora tipo Pareto” en el sentido “Kaldor-Hicks”.
2. También se generan grandes costos de transacción al dejar que la desigualdad mercado vaya por un lado, sólo para revertirla en términos del ingreso disponible. Como el Gran Duque de York en la famosa canción infantil, “Tenía diez mil hombres; Los hizo marchar hasta la cima de la colina; Sólo para hacerlos bajar de vuelta”.
3. Pero como el *reverse catching-up* de la OCDE no sólo apuntaba a una desigualdad mercado al estilo latino, sino también a una estructura de impuestos regresivos de ese tipo, las grandes corporaciones y las personas de altos ingresos han quedado *de facto* prácticamente exentas de impuestos. Entonces, en lugar de que los ganadores en este proceso de deterioro de la distribución mercado compensen a los perdedores, los que no estuvieron invitados a la fiesta (todo el resto) tuvieron que pagar la cuenta, teniendo que ser “sobregravados” para esto, pero gravados en exceso porque había que compensar la evasión y la elusión fiscales crecientes de los ganadores.
4. Como en un contexto de este tipo las ascendentes necesidades de transferencias crecen más rápido que los ingresos públicos (por mucho

²³ Sobre obligaciones recíprocas, véase Collier (2018).

²⁴ Para un análisis detallado de este tema, véase en especial el apéndice 5 de Palma (2019a).

que se sobregrava a unos para compensar la evasión y la elusión fiscales de otros), las deudas de los gobiernos europeos se han disparado, llegando antes del coronavirus a un nivel promedio cercano al PIB. De hecho, los requerimientos directos en la Unión Europea para protección social representan en promedio 40% del gasto público (el equivalente a 16% del PIB), y, si se agregan salud y educación pública, éstos representan nada menos que dos tercios del total de gastos públicos, ¡el equivalente a 25% del PIB! Esto es, aproximadamente uno de cada cuatro euros que se generan de valor agregado en Alemania se tiene que destinar a protección social —y una parte sustancial de eso al proceso de reversión de la desigualdad mercado—, para así poder continuar con la baja desigualdad histórica en ingresos disponibles.

Corea, mientras tanto, sólo necesita invertir 11% del PIB en gasto social para llegar al mismo lugar para el cual Alemania tenía que gastar más del doble (OCDE, 2020). De hecho, Corea logra llegar a un Gini de 30 en su distribución del ingreso disponible gastando lo mismo que Chile en protección social, país que con ese gasto apenas llega a un Gini de 45. No debería sorprender entonces que Corea necesite recaudar 15 puntos porcentuales menos del PIB en impuestos que Alemania (OCDE, 2020). Tampoco debería sorprender que entonces Corea, con mucho menos recaudación fiscal, pueda darse el lujo de tener una inversión pública que es el doble de la alemana —con todos los efectos positivos que esa inversión “complementaria” pueda tener en el crecimiento— (véase el World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional [FMI, 2020]).

En resumen, las grandes corporaciones y las personas de altos ingresos ahora prefieren un sistema en el cual, en lugar de tener que pagar los impuestos que les corresponde para financiar al menos el costo de los bienes públicos que disfrutan (incluida la paz social), ahora pueden darse el lujo de pagar sólo una parte con impuestos y prestarle al gobierno el resto. Lo mismo en términos de los salarios a sus trabajadores y trabajadoras: ahora prefieren pagarles una parte (como salarios) y prestarles el resto (deudas exponenciales de los hogares; Palma, 2009). Sin duda es mucho más divertido (y rentable) hacer eso que tener que pagar lo que corresponda en términos de impuestos progresivos, o tener que tolerar dinámicas desafiantes

(pero altamente positivas) en términos de salario y productividad laboral.

En otras palabras, la ascendente desigualdad mercado crea necesidades crecientes de gasto público en términos de protección social, mientras que las nuevas regalías tributarias a quienes se beneficiaron con dicho incremento de la desigualdad niegan los ingresos públicos necesarios. Y como hay límites para gravar a quienes no fueron los ganadores, las deudas de los gobiernos ya habían aumentado fuera de control antes de la pandemia de la Covid-19.

5. Finalmente, ahora que los mercados de la OCDE han sido liberados de todas esas supuestas “rigideces” y “distorsiones” keynesianas provocadas por políticas bien intencionadas pero inefficientes de la posguerra, ¿son realmente los niveles de desigualdad mercado de América Latina el nuevo nirvana? ¿Están ahora los países de la OCDE embarcados en una “destrucción creativa” de esas rigideces, o simplemente obsesionados con un *reverse catching-up* (bastante poco creativo y altamente corrosivo) con América Latina?

Parece muy poco probable que las élites y los grupos de intereses especiales capturasen las instituciones y la política con el mero objetivo de mejorar la eficiencia económica.

En resumen, como decíamos, esta falla distributiva no se trata de un aumento en la desigualdad del mercado *per se*. Se trata de la disparidad cada vez mayor (y menos sustentable) entre la desigualdad mercado y la social. Inevitablemente, los costos de esta “trampa asimétrica” crean problemas para el crecimiento y generan esfuerzos fiscales insostenibles. Peor aún, este esfuerzo tributario se impone a grupos equivocados (pues los ganadores se lavan las manos); conduce a deudas públicas insostenibles, y el esfuerzo fiscal muchas veces se orienta en el camino erróneo en términos del gasto, pues una parte importante se destina a subsidiar a los grupos de altos ingresos transformándolos, como después de la crisis financiera de 2008, en los mayores receptores de asistencia social de todos los tiempos. En el caso de la crisis de 2008, por ejemplo, se diseñaron generosos paquetes de rescate bancario de más de un billón de dólares, y se regaló un tsunami de liquidez a los mercados financieros mediante 15 billones de dólares del QE (o Quantitative Easing), programa que compraba activos financieros que la crisis había transformado en basura a precio de oro. Subsidios similares

(y a veces mayores) ya se están implementando con la crisis de la pandemia. Desde esta perspectiva, el Estado de bienestar se asemeja hoy en día a un Robin Hood posmoderno, que les “roba” a los ricos para darles a los más ricos.

Así la vida en la OCDE socialdemócrata ya no es tan fácil como correspondería a países de tan alto ingreso por habitante, pues uno ahora no sólo tiene una familia sino también una oligarquía que mantener. Ya es hora de decirles a los países de ingresos altos de la OCDE: “¡Bienvenidos al Tercer Mundo!”.

A su vez, a los líderes de la derecha y del empresariado latinoamericano que buscan en la nueva socialdemocracia europea su salvación se les debería decir: “Bienvenidos a las asimetrías y a las ineficiencias distributivas del viejo mundo”.

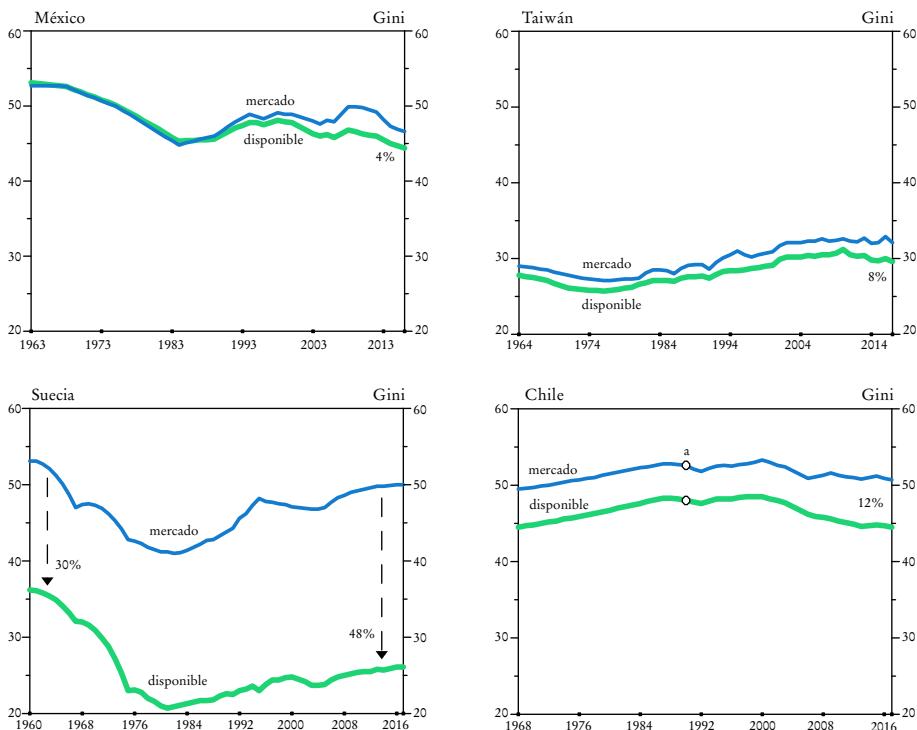
La gráfica 14 destaca las tres formas de estructuras distributivas a las que nos hemos referido en este trabajo.

En la parte de arriba de la gráfica está el contraste entre la distribución del ingreso en México y Taiwán; llama la atención cómo dos estructuras distributivas tan distintas en cuanto a nivel pueden tener algo tan importante en común: hacer un mínimo esfuerzo fiscal para mejorar la distribución mercado vía impuestos y transferencias. Sin embargo, en un caso, México, este esfuerzo se necesita, pero no se hace, mientras que en el otro, Taiwán, no se hace porque no se necesita.

Luego, la gráfica muestra el contraste entre la socialdemócrata Suecia y el neoliberal “progresista” Chile. Si bien en ambos se llega a la misma desigualdad en el mercado (Gini 50), en uno, Suecia, se hace después un esfuerzo titánico para mejorar dicha desigualdad vía impuestos y transferencias, mientras que en el otro, Chile, se gastan más energías hablando que haciendo en cuanto a mejorar la gran desigualdad mercado (*they talk the talk but don't walk the walk...*).

América Latina, de querer, tiene el camino socialdemócrata, con todas sus contradicciones e ineficiencias, a su disposición. Si bien puede caber poca duda de que dicha solución es considerablemente superior a la actual de hacer tan poco en términos de protección social, es un lejano *second best* a la solución taiwanesa (o la de Corea) de poner el esfuerzo distributivo en el mercado. Ésta es la única solución *eficiente y sustentable* para lograr una baja desigualdad en ingresos disponibles: una que esté *anclada en una buena distribución mercado*.

GRÁFICA 14. *El contraste entre tres estructuras de desigualdad: la de la “nueva” socialdemocracia europea (Suecia), la latinoamericana (Méjico y Chile) y la de algunos países del Asia emergente de ingresos altos (Taiwán)^a*



^a a = retorno a la democracia.

FUENTE: Solt (2020).

CONCLUSIONES

Hasta hace poco se podía argumentar que los “pactos distributivos” (*distributional settlements*) en América Latina (y en los países de ingreso medio en el sur del África) eran únicos en el mundo, no sólo porque los ricos podían apropiarse de una proporción tan absurdamente alta del ingreso nacional, sino también porque en sus formas de actuar —de cooptar el sistema político, de apropiarse en forma gratuita de las rentas de los recursos naturales, en su rentismo generalizado y, en general, en su capacidad para distorsionar mer-

cados en su favor— parecían no tener contrapartes en otros lugares del mundo. Sin embargo, eso ya no es así, pues en la OCDE de altos ingresos ahora se encuentran élites capitalistas y desigualdades mercado cada día más similares a las de América Latina.

Usando una metáfora darwiniana, se podría decir que hasta hace poco uno podía haber catalogado a las oligarquías latinas como “fósiles vivientes”, tanto porque éstas parecían no tener parientes cercanos en otras partes del mundo como por su parecido a “organismos” sociales y políticos que sólo conocíamos por el estudio de fósiles de otras épocas históricas de los países desarrollados. En otras palabras, estas “especies” —o fósiles vivientes— que habitan países de ingresos medios altamente desiguales sólo “han perdurado hasta nuestros días [...] por haber estado expuestos a una competencia menos severa [que la que tuvieron que enfrentar otras especies similares]” (Darwin, 1859). De esta forma, pudieron sobrevivir (resistir mejor) los grandes trastornos evolutivos (sociales y políticos) del último siglo, aquellos que transformaron a sus parientes en otras partes del mundo en “especies” más civilizadas.

Sin embargo, en una de las ironías supremas de la historia dichos familiares perdidos de estos fósiles vivientes latinoamericanos ahora, inesperadamente, reaparecen, pues las élites capitalistas del mundo avanzado parecen haber experimentado lo que en paleontología se llama un *Lazarus taxon*: organismos que, habiendo desaparecido del registro fósil, reaparecen inexplicablemente algún tiempo después.

Este “contagio” latino ya se visualizó en lo político, por ejemplo, en el fraude electoral de los hermanos Bush en Florida durante las elecciones presidenciales del 2000; tal tipo de truco electoral es algo común al otro lado del Río Bravo. Era sólo una señal de lo que estaba por venir; no sólo sucedió de nuevo en Ohio en 2004 (donde misteriosamente se perdió el equivalente a dos toneladas de papeletas de votación, las que entonces no pudieron ser parte del recuento de votos), sino que en esa elección presidencial un tercio de todos los votos no podía ser verificable, auditabile o recontable debido a la ausencia de respaldo físico de los votos electrónicos.²⁵ Y ahora se espera con trepidación lo que pueda pasar en la elección de noviembre próximo.

²⁵ En Alabama incluso se dictaminó por ley estatal que cualquier persona que intentara un recuento de votos sería arrestada inmediatamente (Dugger, 2004). En esa época en México, y también por ley, tampoco existía la posibilidad del recuento de votos: tenían que ser destruidos inmediatamente después del primer conteo.

Esta “latinoamericanización” de los países desarrollados también se manifestó en términos distributivos, pues el ingreso del 1% más alto de la población en el mundo desarrollado comenzó a dispararse poco después del nombramiento de Paul Volcker como presidente de la Reserva Federal en 1979 (y su monetarismo extravagante), así como de las victorias electorales de Thatcher y Reagan. Al final de este proceso, su participación en el total del ingreso simplemente regresó a los niveles que ya había tenido hace un siglo, o, más precisamente, a los niveles que sólo se conocían por el estudio de los “registros fósiles” de aquel periodo histórico.

Todo esto abre muchas preguntas: ¿cómo fue políticamente factible en el mundo desarrollado que élites capitalistas pudiesen reconstruir un escenario distributivo estilo latino o como el que tuvieron hace un siglo? Aquel del tipo “el ganador se lleva todo”. ¿Cómo pudieron transformar un conjunto de opciones distributivas estratégicas tan asimétricas, y sus correspondientes pagos, en algo con semblanza a un equilibrio Nash? ¿Cómo han podido convencer a tantos y por tanto tiempo de que no tiene sentido desafiar dicha estrategia distributiva? ¿Y cómo pudieron lograr esto vía convicción ideológica en lugar de necesitar formas más burdas de resolución de conflictos sociales?

Éstos son problemas complejos, de seguro sobredeterminados, y con muchas facetas, por lo que desafortunadamente quedan fuera del alcance de este trabajo.²⁶ Aquí sólo quiero enfatizar respecto de estos “ganadores” que

una [...] de las ideas centrales de Darwin es que un subconjunto de miembros de una población puede florecer en relación con otros simplemente porque poseen una característica, que otros no tienen, que los hace relativamente más apropiados para algún entorno local [por artificial que éste sea]. La cuestión del valor intrínseco de los que sobresalen no es algo relevante a esta historia [Lawson, 2003].

Los mecanismos de selección natural de este tipo son cruciales para comprender de qué se trata realmente el neoliberalismo: se trata de crear deliberadamente y, en forma artificial, un entorno económico más adecuado a las características que tiene el capital, y nadie más, y así poder florecer en relación con otros agentes, como el trabajo, simplemente porque se pueden adaptar mejor a él. Aparentemente, el discurso neoliberal era sobre la pro-

²⁶ Para mayor análisis, véase Palma (2009).

moción del “orden” basado en la iniciativa individual, la macroeconomía dura y la lucha contra el paternalismo. Pero de lo que se trataba realmente era de promover un tipo especial de “desorden” que pudiese ayudar a legitimar la supremacía del capital, ya que en un entorno de gran inestabilidad y riesgo sólo éste puede prosperar: ¡en este tipo de jungla el capital es el rey!

Este escenario unilateral, donde el capital claramente tenía todas las de ganar, comenzó a complicarse en América Latina, no sólo por sus asimetrías distributivas artificialmente construidas, sino también por su creciente ineeficiencia, perdiendo finalmente toda legitimidad. En ese contexto ahora busca en la socialdemocracia europea y su protección social su tabla de salvación, cosa de poder seguir haciendo más de lo mismo, pero ahora ojalá con paz social y algo más de equidad. Como decíamos, la ironía histórica es cómo fue primero la socialdemocracia la que se impregnó ideológicamente del naciente neoliberalismo, para ahora ser el neoliberalismo, ya geriátrico, el que trata de asimilar la agenda social de la nueva socialdemocracia europea como salvavidas. Mientras tanto, el neoliberalismo tiene la suerte increíble de que discursos alternativos aún no logran generar suficiente credibilidad.

Por eso vivimos en lo que llamo nuestro “Momento Gramsciano”, cuando lo viejo se desvanece, pero lo nuevo no logra nacer (véase epígrafe). Y como nos advertía Gramsci en sus *Cuadernos de la cárcel* (1930), y tantos han tenido que aprender a la fuerza en nuestra región (como en Brasil), “en este interregno puede aparecer una gran variedad de síntomas dañinos”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial (2020). World Development Indicators. Banco Mundial. Recuperado de: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>
- BEA (2020). National Economic Accounts. BEA. Recuperado de: www.bea.gov/National/Index.htm
- Ben-David, I., Franzoni, F., Moussawi, R., y Sedunoy, J. (2020). *The Granular Nature of Large Institutional Investors* (documento de trabajo 15-67). Swiss Finance Institute. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2620271
- Bengoa, J. (2020). Los virus galopan más rápido que los caballos. *Le Monde*

- Diplomatique.* Recuperado de: <https://www.lemondediplomatique.cl/los-virus-galopan-mas-rapido-que-los-caballos-por-jose-bengoa.html>
- Britton, R. (2002). Fundamentalism and idolatry. En C. Covington (ed.), *Terrorism and War: Unconscious Dynamics of Political Violence*. Londres: Karnac Books.
- Buchanan, J. M. (1993). *Property as a Guarantor of Liberty*. Aldershot: Elgar.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Chang, H. J., y Rowthorn, R. (eds.) (1995). *The Role of the State in Economic Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Cimoli, M., Dosi, G., y Stiglitz, J. E. (2009). The political economy of capabilities accumulation. En *Industrial Policy in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Collier, P. (2018). *The Future of Capitalism: Facing the New Anxieties*. Londres: Allen Lane.
- Darwin, C. (1859). *On the Origin of Species by Means of Natural Selection*. Nueva York: John Murray.
- Doyle, M. W., y Stiglitz, J. E. (2014). Eliminating extreme inequality: A sustainable development goal, 2015-2030. *Ethics and International Affairs*, 28(1), 5-13.
- Dugger, R. (2004). How they could steal the election this time. *The Nation*. Recuperado de: <http://www.thenation.com/article/how-they-could-steal-election-time>
- El Mostrador* (2020). La desigualdad reflejada en permisos: Nuñoa lidera la lista de compras y paseo de mascotas mientras La Pintana asiste a funerales y entrega de alimentos en recintos penales. *El Mostrador*. Recuperado de: <https://www.elmostrador.cl/destacado/2020/07/05/la-desigualdad-reflejada-en-permisos-nunoa-lidera-la-lista-de-compras-y-paseo-de-mascotas-mientras-la-pintana-asiste-a-funerales-y-entrega-alimentos-en-recintos-penales/>
- EPI (2017). *The Productivity-Pay Gap*. Washington, D. C.: EPI. Recuperado de: www.epi.org/productivity-pay-gap/
- Ferrer, C. (2020). ¿Qué significa ser socialdemócrata? Emol. Recuperado de: <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2020/08/24/995890/ser-social-democrata-definicion-Lavin.html>

- Ffrench-Davis, R. (2018). *Reformas económicas en Chile, 1973-2017: neoliberalismo, crecimiento con equidad e inclusión*. Santiago de Chile: Taurus.
- Flood, C. (2020). Top 10 institutional investors fuel market volatility, study finds. *Financial Times*. Recuperado de: <https://www.ft.com/content/00bb26e7-16ac-45b1-b56e-74f8f0aa7e42>
- FMI (2020). World Economic Outlook Databases. FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfddate%20descending>
- Foroudi, L. (2018). Forced labour in the UK: “I tried to escape... they cut my finger off”. *Financial Times*. Recuperado de: www.ft.com/content/f7ae5cf8-8f94-11e8-b639-7680cedcc421
- Foucault, M. (1979). Truth and power. Southeastern Louisiana University. Recuperado de: <https://www2.southeastern.edu/Academics/Faculty/jbell/foucaulttruthpower.pdf>
- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago de Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- GGDC (2020). Total economy database. GGDC. Recuperado de: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>
- Gramsci, A. (1930). *Quaderni del carcere*. Roma: Istituto Gramsci.
- Herrero A., V. (2020). Entrevista a Juan Sutil: “Desde el punto de vista social, probablemente Chile tiene que avanzar hacia un modelo socialdemócrata europeo”. *Interferencia*. Recuperado de: <https://interferencia.cl/articulos/entrevista-juan-sutil-desde-el-punto-de-vista-social-probablemente-chile-tiene-que-avanzar>
- Jabri, F. (2020). How humanity unleashed a flood of new diseases. *The New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2020/06/17/magazine/animal-disease-covid.html>
- Keynes, J. M. (1919). *The Economic Consequences of Peace*. San Diego: Harcourt.
- Khan, M. (2015). The role of industrial policy: Lessons from Asia. SOAS University of London. Recuperado de: <https://eprints.soas.ac.uk/19849/1/Ch5%20Role%20of%20Industrial%20Policy%20Lessons%20from%20Asia.pdf>
- Krugman, P. (2011). Mr. Keynes and the moderns. Recuperado de: http://www.princeton.edu/~pkrugman/keynes_and_the_moderns.pdf
- Larraín, B. (2020). ¿Las uvas de la ira o la mala vendimia? *La Tercera*. Recu-

- perado de: <https://kiosco.latercera.com/reader/03-08-2020-la-tercera?location=31>
- Lawson, T. (2003). *Reorienting Economics*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Méndez, R. (2020). El miedo. *La Tercera*. Recuperado de: <https://www.latercera.com/opinion/noticia/el-miedo/SS57SUH65JGWXEE4VDXJD5N2W4/>
- Mönckeberg, O. (2015). *El saqueo de los grupos económicos al Estado de Chile*. Santiago de Chile: Debolsillo.
- Münchau, W. (2018). China gains the upper hand over Germany. *Financial Times*. Recuperado de: www.ft.com/content/19fd8544-3c2f-11e9-b856-5404d3811663
- Münchau, W. (2020). In a trade war Germany is the weakest link. *Financial Times*. Recuperado de: <https://www.ft.com/content/ec775fea-2916-11e8-b27e-cc62a39d57a0>
- North, D. C., Wallis, J. J., Webb, S. B., Weingast, B. R. (2007). *Limited Access Orders in the Developing World* (documento de trabajo 4359). Banco Mundial. Recuperado de: http://econweb.umd.edu/~wallis/MyPapers/Limited_Access_Orders_in_the_Developing_WorldWPS4359.pdf
- OCDE (2020). OECD.Stat. OCDE. Recuperado de: <https://stats.oecd.org/>
- Palma, J. G. (2005). Four sources of de-industrialisation and a new concept of the Dutch Disease. En J. A. Ocampo (ed.), *Beyond Reforms: Structural Dynamic and Macroeconomic Vulnerability*. Washington, D. C.: Stanford University Press/Banco Mundial.
- Palma, J. G. (2009). The revenge of the market on the rentiers: Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4), 829-869. Recuperado de: <http://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe0927.pdf>
- Palma, J. G. (2013). ¿Cuánto habrá que esperar para que los Chicago Boys & Asociados respondan por el botín que algunos se llevaron? *Ciper*. Recuperado de: <https://ciperchile.cl/2013/09/12/%c2%bfcuanto-habrá-que-esperar-para-que-los-chicago-boys-asociados-respondan-por-el-botin-que-algunos-se-llevaron/>
- Palma, J. G. (2016a). Do nations just get the inequality they deserve? The 'Palma Ratio' re-examined. Plenary Session of the 17th World Congress of the International Economic Association (IEA), junio de 2014. En K. Basu y J. E. Stiglitz (eds.), *Inequality and Growth: Patterns and Policy*.

- Londres: New Palgrave. Recuperado de: <http://www.econ.cam.ac.uk/research/repec/cam/pdf/cwpe1627.pdf>
- Palma, J. G. (2016b). Latin America's social imagination since 1950. From one type of "absolute certainties to another" – with no (far more creative) "uncomfortable uncertainties" in sight. En J. Ghosh, R. Kattel y E. S. Reinert, *The Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. Recuperado de: <http://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe1416.pdf>
- Palma, J. G. (2019a). Behind the seven veils of inequality. What if it's all about the struggle within just one half of the population over just one half of the national income? (Development and Change Distinguished Lecture 2018). *Development and Change*, 50(5), 1133-1213. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/dech.12505>
- Palma, J. G. (2019b). Desindustrialización, desindustrialización "prematura" y "síndrome holandés". *El Trimestre Económico*, 86(334), 901-966. Recuperado de: <http://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/970/1075>
- Palma, J. G. (2019c). El TPP-11 y sus siete mentiras: de democracia protegida a corporaciones protegidas. *Ciper*. Recuperado de: <https://ciperchile.cl/2019/03/26/el-tpp-11-y-sus-siete-mentiras-de-democracia-protegida-a-corporaciones-protegidas/>
- Palma, J. G. (2019d). The Chilean economy since the return to democracy in 1990. On how to get an emerging economy growing, and then sink slowly into the quicksand of a "middle-income trap". En M. Llorca y R. Miller, *A New Economic History of Chile*. Liverpool: University of Liverpool Press. Recuperado de: <http://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe1991.pdf>
- Palma, J. G. (2020). Como si las brujas de Macbeth nos hubiesen profetizado: "Vivirán empantanados entre un modelo que perdió su legitimidad y discursos alternativos que no generarán suficiente credibilidad". *El Mostrador*. Recuperado de: <https://www.elmostrador.cl/destacado/2020/07/16/como-si-las-brujas-de-macbeth-nos-hubiesen-profetizado-viviran-empantanados-entre-un-modelo-que-perdio-su-legitimidad-y-discursos-alternativos-que-no-generaran-suficiente-credibilidad/>
- Perez, C. (2002). *Technological Revolutions and Financial Capital*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- Philippon, T. (2019). *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Reuters (2020). Anxious who implores world to “do it all” in long war on Covid-19. *The New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/reuters/2020/08/03/world/asia/03reuters-health-coronavirus-who.html>
- Ruiz, S. (2020). ¿Quién paga la cuenta? Gravar la riqueza para enfrentar la crisis de la Covid-19 en América Latina y el Caribe. Oxfam. Recuperado de: <https://www.oxfam.org/es/informes/quien-paga-la-cuenta-gravar-la-riqueza-para-enfrentar-la-crisis-de-la-covid-19-en-america>
- Saez, E., y Zucman, G. (2016). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data. *Quarterly Journal of Economics*, 131(2), 519-578.
- Scheidel, W. (2018). *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press.
- Sengupta, S. (2020). This is inequity at the boiling point. *The New York Times*. Recuperado de: https://www.nytimes.com/interactive/2020/08/06/climate/climate-change-inequality-heat.html?campaign_id=51&emc=edit_MBE_p_20200807&instance_id=21066&nl=morning-briefing®i_id=84763613§ion=backStory&segment_id=35487&te=1&user_id=e7f7c38ea7ecaecdef811445f9116dab
- Solt, F. (2020). The Standardized World Income Inequality Database. Frederick Solt. Recuperado de: <https://fsolt.org/swiid/>
- Tett, G. (2019). What I learnt when Paul Volcker came to dinner. *Financial Times*. Recuperado de: <https://www.ft.com/content/92105e66-1baa-11ea-97df-cc63de1d73f4>
- The Economist* (2020). Tracking Covid-19 excess deaths across countries. *The Economist*. Recuperado de: https://www.economist.com/graphic-detail/2020/07/15/tracking-covid-19-excess-deaths-across-countries?utm_campaign=coronavirus-special-edition&utm_medium=newsletter&utm_source=salesforce-marketing-cloud
- Valenzuela, J. (2020). México: pandemia, crisis, opciones (manuscrito inédito). Recuperado de: <https://repositorio.ufsc.br/bitsream/handle/123456789/208926/MÉXICO6.pdf?sequence=1>
- Wade, R. (1992). East Asia’s economic success: Conflicting perspectives, partial insights, shaky evidence. *World Politics*, 44(2).
- Wade, R. (2003). *Governing the Market: Economic Theory and the Role*

- of Government in East Asian Industrialization.* Princeton: Princeton University Press.
- Waissbluth, M. (2020). Un manifiesto socialdemócrata. *El Mostrador.* Recuperado de: <https://www.elmostrador.cl/destacado/2020/07/24/un-manifiesto-socialdemocrata/>
- WID(2020).WorldInequalityDataBase.WID.Recuperadode:<http://wid.world/>
- Wood, E. M. (2002). *The Origins of Capitalism: A Longer View.* Londres: Verso.
- Yáñez, C. (2020). Covid pasará de pandemia a ser una endemia: así deberemos vivir. *La Tercera.* Recuperado de: <https://kiosco.latercera.com/reader/08-08-2020-la-tercera?location=2>