No. 03
NOTA DE POLÍTICA

En Clave Electoral
2026 - 2030

Abril **2026**

¿Crecimiento o equidad?
Una falsa dicotomía*

MENSAJES PRINCIPALES

- En Colombia, la equidad y el crecimiento económico no son objetivos en conflicto. Ambos dependen de una transformación productiva que permita a los ciudadanos generar ingresos propios a través de empleos de calidad y actividades de alta productividad.
- Las políticas activas de promoción productiva propician mejoras en la ruta a esa transformación. Pero no operan en el vacío y su efectividad resulta erosionada si el resto de la política pública no ofrece capacidades y condiciones coherentes con el objetivo productivo.

Autoras:

- Marcela Eslava
  Profesora titular de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes. Investigadora de productividad y mercado laboral, iniciativa Fedesarrollo-Uniandes.
- Marcela Meléndez
  Directora ejecutiva de Fedesarrollo

*Esta Nota de Política también fue publicada como Nota Macro de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes (28 de marzo de 2026) en el marco de la Iniciativa Fedesarrollo-Uniandes de Productividad y Mercado Laboral.

FEDESARROLLO
Centro de Investigación Económica y Social

FEDESARROLLO · CEDE Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico · Universidad de los Andes Colombia | Facultad de Economía

Colombia tiene que darse el lujo de soñar con una economía que, a la vuelta de pocos años, nivele el acceso de sus habitantes a proyectos de vida que prometan satisfacción personal y un buen nivel de ingreso. El acceso nivelado a oportunidades que sean prometedoras en estos términos es crucial. Lograr las dos cosas en conjunto requiere una política pública coherente con esos fines: una en la que la equidad y el crecimiento económico sean prioridades de la misma estatura, y en la que el diseño y la implementación de las intervenciones y los marcos regulatorios estén adecuadamente articulados y bien alineados con esa meta. El desempeño histórico del país ha sido pobre en ambos frentes: ha exhibido un crecimiento lento que lo mantiene con las mismas brechas de ingreso que tenía cincuenta años atrás frente a los países ricos, y tiene el dudoso honor de clasificarse entre los países con mayor desigualdad de ingreso en el mundo.

1. Equidad y crecimiento no son contradictorios, sino codependientes, en Colombia

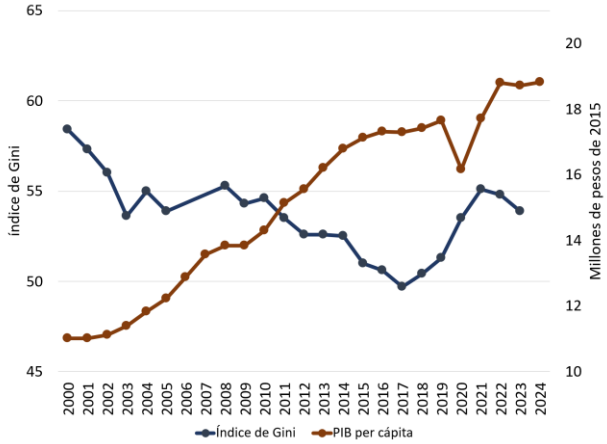
Abundan las historias de crecimiento económico que trae consigo desigualdad. Sin ir más lejos, el reciente crecimiento extraordinario de las tecnologías de la información y las comunicaciones ha impulsado la innovación y el crecimiento económico en buena parte del mundo desarrollado, pero por la estructura de esa industria los réditos se han concentrado en capas delgadas de los más favorecidos en esos países. Pero esa no es la historia dominante de la desigualdad en países de ingresos medios, como Colombia, donde la desigualdad es mayor y viene acompañada de altos niveles de pobreza. En este tipo de sociedades, las manifestaciones más dolorosas de la desigualdad toman la forma de grandes brechas entre los ingresos más bajos y todos los demás, y suelen reflejar falta de oportunidades para que esas personas menos favorecidas se vinculen a actividades realmente productivas. La redistribución, que puede ser efectiva contra la desigualdad en contextos donde hay altos ingresos para redistribuir y las brechas entre personas son moderadas, no basta en contextos como el colombiano. Es indispensable una transformación productiva que permita crecer y generar oportunidades de generación de ingresos propios.

La codependencia entre el crecimiento y la desigualdad en Colombia se evidencia en los datos. Por ejemplo, la desigualdad tiende a agudizarse cuando el crecimiento de la economía se desacelera, como sucedió a partir de 2014 (Figura 1). Algo similar sucede con la prevalencia de pobreza, cuya caída de casi dos décadas se ralentizó a partir de ese mismo año. Los lazos que unen desigualdad y crecimiento en la economía colombiana están profundamente enraizados en la organización productiva y laboral, donde se generan los ingresos de las personas, y los refuerza el hecho de que el gobierno está limitado por el tamaño del recaudo tributario para financiar las intervenciones con las que podría impulsar el crecimiento o proveer servicios de mejor calidad a la población de menores ingresos.

La relación entre organización productiva/laboral y la desigualdad/pobreza es evidente en el tipo de actividades productivas que realizan personas con más vs. aquellas con menos ingresos. Por ejemplo, comparados con aquellos en hogares de mayores ingresos, las personas que habitan hogares de bajos ingresos están sin trabajo con mucha mayor frecuencia.

Figura 1. Cuando la economía crece, la desigualdad disminuye, y viceversa

PIB per cápita vs. Índice de Gini



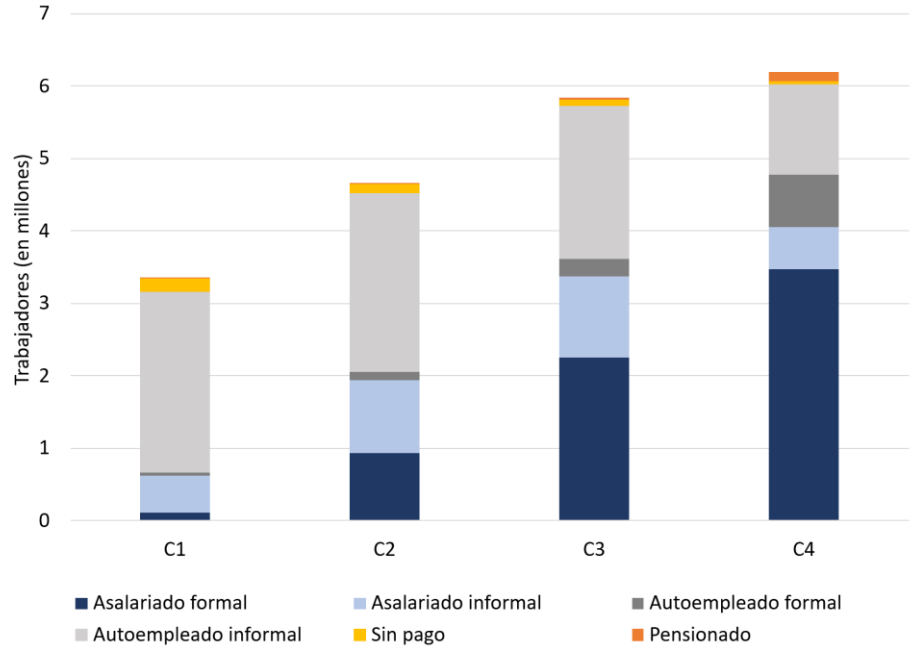
Fuente. World Development Indicators. Nota: El índice de Gini mide la desigualdad de ingresos entre hogares. Mientras más alto sea el número, mayor la desigualdad.

Cuando sí trabajan, lo hacen mayoritariamente por cuenta propia o como empleados de negocios muy pequeños, de menos de 5 personas, sin afiliación al sistema de seguridad social contributivo, es decir, en la informalidad, y ganando menos del salario mínimo. Así lo señala la figura 2, que muestra el número de ocupados a lo largo de la distribución del ingreso, según su forma de enganche con el mercado laboral. Nótese que en el 25% de los hogares con menores ingresos del país, el número de trabajadores es mucho más bajo que en el 25% de los hogares con mayores ingresos y que esos trabajadores son casi todos informales y la mayoría trabaja por cuenta propia. Este grupo de hogares aporta el 16% del empleo. En contraste, los hogares que se encuentran en el 25% más alto no solo tienen un número mucho mayor de personas trabajando (estos hogares aportan el 30% del empleo), sino que la mayoría de ellas son empleados asalariados formales. En este grupo también hay una fracción importante de trabajadores por cuenta propia formales y una menor, aunque no despreciable, de trabajadores informales por cuenta propia. Vale decir que solo el 10% del total de los trabajadores por cuenta propia reporta ejercer esa actividad de manera subordinada (por ejemplo, trabajando sin contrato para otra persona o empresa).

El tamaño del negocio en el que se trabaja está relacionado con el lugar que ocupa el hogar del trabajador en la distribución del ingreso. Los ocupados de los hogares en la parte más baja de la distribución (el 25% de menores ingresos) no solo son en su mayoría trabajadores por cuenta propia (88%), sino que los asalariados de este grupo se encuentran, en esencia, en negocios de menos de 5 trabajadores (Figura 3). En tanto, en los hogares de mayores ingresos, los ocupados son típicamente empleados de negocios con más de 10 trabajadores. La proporción de empleados en negocios de más de 50 trabajadores aumenta a lo largo de la distribución del ingreso. Aunque hay microempresas y trabajos por cuenta propia que generan empleos de altos ingresos, la mayoría de estos empleos provienen del segmento de las empresas de más de 10 empleados, que incluye una fracción importante de empresas pequeñas y medianas (Pymes). Aquellas que superan ese umbral de tamaño están prácticamente ausentes en la generación de empleos de bajo ingreso.

Figura 2. La forma de enganche con el mercado laboral es factor de pobreza y desigualdad

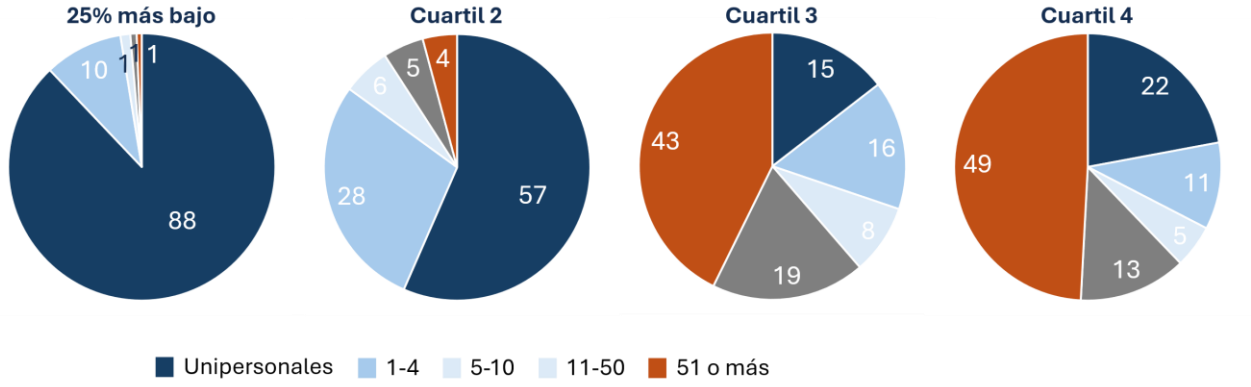
Número de trabajadores según forma de vinculación laboral, por cuartil del ingreso



Fuente: Cálculos propios con datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE de 2024.

Figura 3. El ingreso de los hogares no es independiente del tamaño de la unidad productiva en la que se generan los ingresos de los trabajadores

Trabajadores en diferentes cuartiles de ingreso: distribución por tamaño de empresa

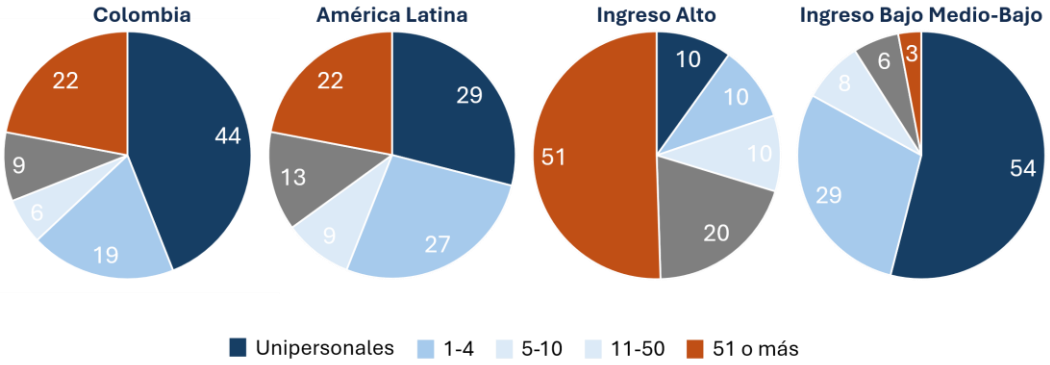


Fuente: Cálculos propios con datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE de 2024. Tamaño de empresa en número de trabajadores. Sólo sector privado.

Muchos de estos patrones que vemos en Colombia se repiten en el mundo: el nivel de ingreso del hogar depende de que los miembros de los hogares se vinculen activamente con el mundo productivo y de cómo lo hagan. El trabajo por cuenta propia, excepto cuando involucra emplear a otros, genera ingresos en promedio menores que los del trabajo asalariado, y entre quienes se emplean para otros, el ingreso es mayor cuanto más grande sea el negocio al que se vinculan. ¿Qué es, entonces, lo que diferencia a Colombia, o al menos lo que la diferencia de países con mayores niveles de ingreso para sus habitantes y menores niveles de pobreza y desigualdad? La mayor diferencia es que la producción en Colombia se organiza con mucha mayor frecuencia en los tipos de producción que generan trabajos con menores niveles de ingreso. Esto puede observarse en la Figura 4, que muestra la composición del empleo total por tamaño del empleador. Colombia se destaca por la altísima participación del trabajo por cuenta propia ("empresas unipersonales"), no solo frente a países de alto ingreso, sino también frente a sus pares en América Latina. Y como esos pares, tiene apenas una tercera parte de los empleos en Pymes de más de 10 trabajadores o empresas más grandes. Esto contrasta con más de dos terceras partes del empleo en la categoría de 10 o más trabajadores en los países de alto ingreso, incluidos aquellos con una desigualdad mucho menor, como los europeos continentales. Esta forma de organización, donde el empleo se genera principalmente en empresas de mínimo tamaño, también es problemática para el crecimiento: implica que Colombia tiene su talento humano, su primer recurso productivo, concentrado en actividades de menor productividad y que, con frecuencia, no muestran patrones de crecimiento dinámicos.

Figura 4. La proporción de trabajadores por cuenta propia en Colombia está por encima del promedio latinoamericano y es muy diferente del mundo avanzado

Distribución de los trabajadores por tamaño de empresa en Colombia y otros



Fuente: Cálculos propios con datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE de 2024. Tamaño de empresa en número de trabajadores. Sólo sector privado.

2. ¿Por qué se organiza nuestra producción y generación de ingresos de esa forma?

Por supuesto, la conformación del aparato productivo que hemos descrito no es casual ni surge en el vacío. Se explica por razones cuyo entendimiento es fundamental para diseñar los programas y las reformas que pueden transformar el aparato productivo y, con ello, el tipo de empleos y el nivel de ingresos que genera.

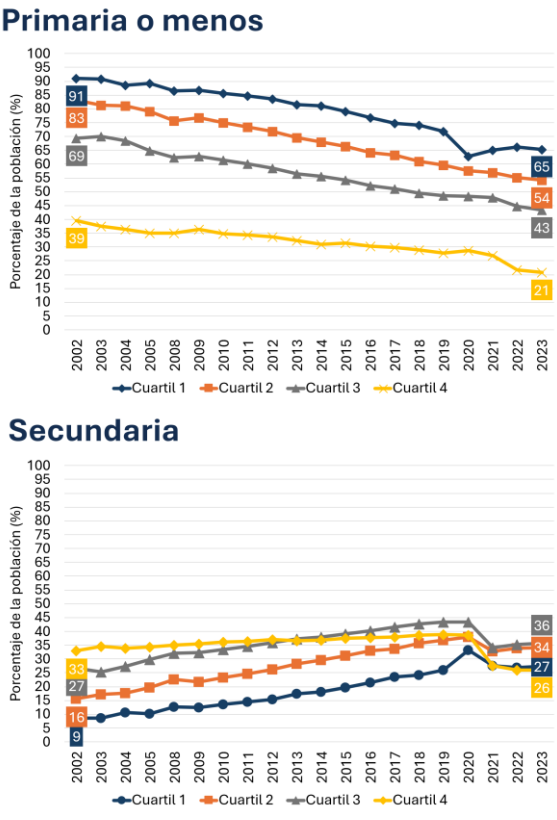
Productividad, capital humano y tecnologías

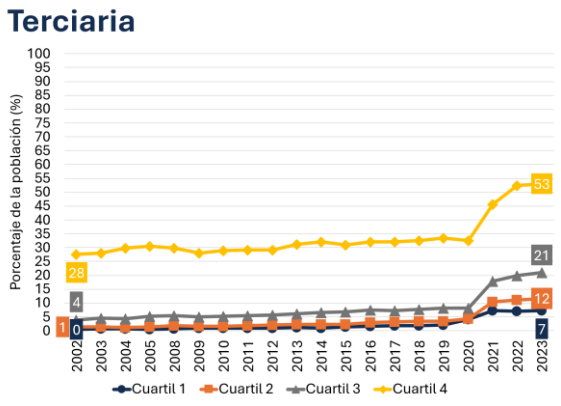
Una razón para el predominio de mini unidades de producción en una economía es la prevalencia misma de bajos niveles de productividad, entendida como cuánto valor se produce con los insumos, el trabajo y el capital disponibles para la producción. La productividad depende de la calidad de las tecnologías que se usan para producir, y depende del tipo de bienes y servicios que se producen, el nivel de capital humano, el tipo de procesos en las empresas y mucho más. Cuando los segmentos más masivos del capital humano—las personas— y la mayor parte de las tecnologías disponibles son aptos solo para actividades de baja productividad, las empresas (uni o multipersonales) que surgen en ese ambiente no tienen la potencia para crecer.

La educación es una inversión fundamental para el capital humano. Colombia viene superando brechas de logro en educación, pero sigue teniendo proporciones no despreciables de personas que no completan niveles de educación más allá del primario, y la velocidad a la que cierra estas brechas varía a lo largo de la distribución del ingreso (Figura 5). Además, las brechas de calidad remanentes plantean aún un gran reto. La capacidad de innovación, central para una buena dinámica de productividad y crecimiento, depende críticamente de un sistema educativo que produzca personas capaces de leer, comprender, pensar de manera crítica y aprender de manera permanente. También, de un sistema educativo bien alineado con el sector productivo, y con capacidad de adaptación al mundo cambiante, que produzca personas con las habilidades básicas que demanda un sector productivo pujante.

Figura 5. Hay progreso en el tiempo, pero aún grandes brechas en logro educativo

Porcentaje de mayores de 25 años por nivel educativo máximo alcanzado y cuartil de ingreso





Política pública y ambiente de negocios

Las decisiones de crecimiento y contratación de los empleadores dependen de un delicado balance entre los costos que estas implican y los ingresos adicionales que generan, que deberían financiar esos costos. Por ello, importa la brecha entre la productividad esperada de las inversiones que permitirían crecer y los costos de esas inversiones, sean estas la adquisición o el desarrollo de tecnologías, la compra de maquinaria o la vinculación de talento humano. Los costos están atados, entre otros factores, al marco regulatorio bajo el cual deben materializarse esas inversiones y a las políticas que determinan el ambiente de negocios. El diseño de la regulación laboral y de protección social, el diseño de la política tributaria, la política y la institucionalidad que defienden la competencia en los mercados y contienen el poder de los monopolios, y la estabilidad de las reglas de juego, todos juegan un papel fundamental en esas decisiones. Son elementos, entre otros, de ese marco regulatorio que facilita o inhibe la inversión en innovación y la creación de puestos de trabajo asalariado de buena calidad. En todos esos frentes Colombia presenta brechas importantes que le juegan en contra.

El marco general de la política pública es fundamental. Decidirse a innovar e invertir requiere la expectativa de que esas decisiones generarán la corriente de ingresos necesaria para pagar las deudas y los costos asociados a la inversión y a la operación de esas inversiones, y para obtener un ingreso propio que justifique la decisión. También requiere cierta certeza sobre esa expectativa. La probabilidad de que los costos asociados a la regulación que delimita la cancha de la actividad privada se incrementen de forma súbita o extrema juega un papel fundamental. Otro factor de incertidumbre sobre los derechos de propiedad que afecta las decisiones de inversión es el relacionado con el crimen y la violencia. En el contexto actual, contener la actividad del crimen organizado es una condición necesaria para entrar en una senda virtuosa en la cual sea posible impulsar el crecimiento productivo y reducir la desigualdad.

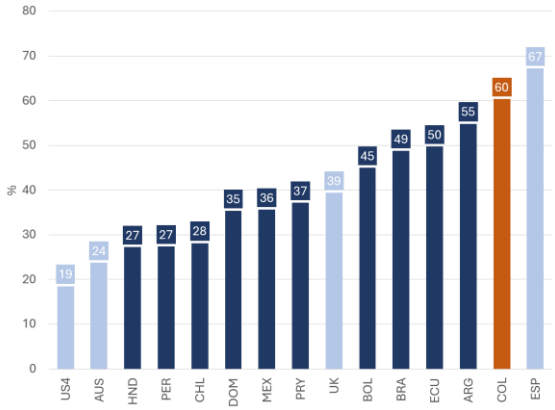
La regulación laboral colombiana enfrenta a los empleadores a costos laborales más elevados que los de otros países, incluso de América Latina. Antes de mostrar que este es el caso, es importante señalar que, por supuesto, esa regulación existe por una buena razón: busca ser garante de los derechos de los trabajadores. Pero tiene el problema de que aplica al trabajo asalariado y formal —la informalidad laboral en el trabajo asalariado es justamente el incumplimiento de una parte de esas reglas— que, como ya mostramos, es una fracción minoritaria del empleo en el país y, además, no es la fracción que gana los menores ingresos. Es decir, no es efectiva para proteger a la mayoría de los trabajadores y deja desprotegidos precisamente a los más pobres y vulnerables. Y si los costos que

impone influyen en la escasa creación de trabajos de calidad, entonces el diseño mismo de esa regulación está frenando su efectividad.

Volviendo al costo que la regulación impone para organizar la actividad productiva con menos cuentapropismo y más empleo formal, un ejemplo es el nivel de los costos extrasalariales en Colombia (los que el empleador asume más allá del salario mismo). Estos costos son mucho mayores que en el resto de la región y en países con bajas tasas de desempleo e informalidad laboral como Estados Unidos, Australia y Gran Bretaña. Si bien estos costos son similares a los de algunos países de Europa continental, como España, la productividad del trabajo—el ingreso adicional que el empleador puede generar con un nuevo trabajador— es mucho menor en Colombia, lo que dificulta asumir ese costo (Figura 6). No sobra mencionar que en España, de hecho, el mercado laboral suele ser considerado como menos sólido que el de sus pares europeos. Colombia también sobresale frente a otras economías por tener un salario mínimo que está por encima de lo que ganan muchos trabajadores—el 49% de los trabajadores ganaba menos de un salario mínimo y el 29% ganaba menos de la mitad de un salario mínimo en 2024 (Figura 7). Es decir que el mínimo regulatorio está lejos de ser un mínimo efectivo. Para los trabajadores por cuenta propia, que representan, de lejos, la mayoría de quienes reciben por su trabajo niveles de ingreso inferiores a ese piso, su ingreso refleja su productividad en el mercado. Por tanto, la brecha entre el salario mínimo y su ingreso es también una medida de la dificultad para que se les presente la oportunidad de que un tercero les ofrezca un trabajo con la remuneración de ley (y los costos extrasalariales aplicables).

Figura 6. Colombia tiene los costos extrasalariales más altos de América Latina

Costo laboral extrasalarial como % del salario, para un salario mínimo

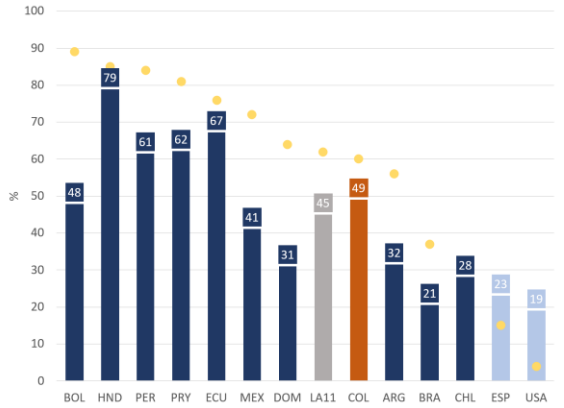


Fuente: Eslava y Meléndez (2026) con base en un inventario de la regulación vigente en 11 países de América Latina y comparadores.
Nota: Los costos extrasalariales del trabajo incluyen primas y beneficios, contribuciones a salud, pensiones y riesgo ocupacional, e impuestos parafiscales. La figura muestra los costos extrasalariales mínimos para un empleado con salario mínimo en cada país.

Otro marco regulatorio que es crítico para explicar la organización de la actividad productiva y la generación de empleo es el marco de la tributación. Colombia tiene una tasa nominal de impuesto corporativo de renta que es alta en comparación con otros países de la región y las economías avanzadas (Figura 8). Para compensar eso, el marco regulatorio incluye esquemas de tributación simplificados o especiales, diseñados para reducir la carga tributaria de algunos negocios.

Figura 7. Colombia tiene muchos trabajadores que no se ganan el salario mínimo

Porcentaje de trabajadores que devenga mensualmente menos que un salario mínimo

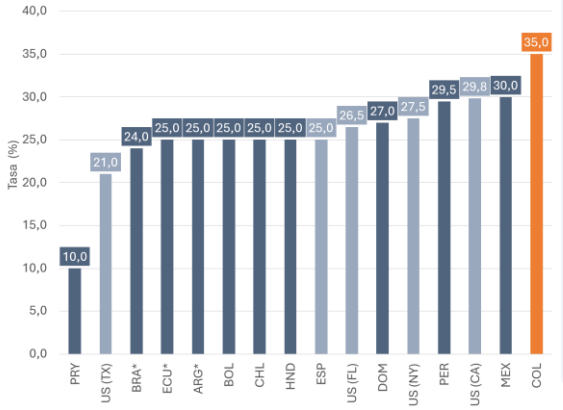


Fuente: Eslava y Meléndez (2026), con base en encuestas de hogares y de empleo. Solo trabajadores del sector privado. Los puntos amarillos representan la tasa de informalidad laboral.

Aunque los tratamientos especiales no son excepcionales al caso colombiano —abundan en la regulación latinoamericana y otras —, sí introducen distorsiones que afectan la manera en que las personas y las empresas organizan su actividad, reduciendo la productividad de la economía y la generación de empleo de calidad, especialmente cuando los tratamientos más onerosos aplican a las empresas de mayor potencia productiva. Más aún, como es siempre más fácil poner a los ya declarantes a tributar, al impuesto corporativo de renta con frecuencia se le suman otros (ej. el impuesto al patrimonio), de manera que la carga impositiva, si acaso, es solo llevadera para las empresas de alto margen, ya sean las más productivas o los monopolios, que suelen ser unas cuantas empresas gigantes. Esto dificulta el surgimiento y la sostenibilidad de negocios productivos pequeños y medianos, e incluso grandes.

Figura 8. Colombia tiene la tasa nominal de impuesto corporativo de renta más alta de la región

Impuesto corporativo de renta, tasa nominal (%)



Fuente: Eslava y Meléndez (2026) con base en un inventario de la regulación vigente en 11 países de América Latina y comparadores. Argentina, Brasil y Perú tienen tasas diferenciales para algunos sectores y en Argentina la tasa impositiva aumenta con la base gravable. Se muestran las tasas mínimas.

Una estrategia integral para mejorar la productividad y reducir la desigualdad

Coherencia entre el crecimiento y la política pública, más allá de la política de competitividad/productividad o de innovación. Una economía verdaderamente inclusiva requiere que el país deje atrás estructuras que perpetúan los arreglos laborales de baja productividad, y adopte una estrategia de largo plazo orientada al crecimiento sostenible y a la movilidad social real. Necesita compromiso político y apoyo ciudadano a un propósito de transformación productiva inclusiva. Requiere una estrategia de política pública que tenga coherencia entre el diseño y sus objetivos, y que sea integral, articulando las diferentes dimensiones de la política pública que influyen en la organización de la actividad productiva. Invertir en innovación o talento humano sin transformar los marcos regulatorios que dan forma al entorno

empresarial dificulta que las nuevas capacidades encuentren espacios donde prosperar. Mejorar la regulación sin invertir en fortalecer las habilidades de la población trabajadora permite crecer a los negocios que ya cuentan con las capacidades necesarias, pero no vincula a quienes hoy están lejos de integrarse a las actividades de alta productividad. Expandir infraestructura sin fortalecer la innovación reduce su efecto multiplicador. Redistribuir sin crecer puede repartir de manera más equitativa una torta cada vez más pequeña. Por ello, la transformación productiva debe concebirse como un proyecto nacional que articule educación, innovación, regulación, financiamiento e infraestructura. El fin debe ser no sólo—y tal vez no tanto—desarrollar intervenciones activas de promoción productiva en cada una de esas dimensiones, sino evidenciar y minimizar contradicciones entre la transformación productiva con inclusión que el país necesita, y decisiones que buscan otros fines directos, pero con consecuencias indeseadas y potencialmente amplias sobre la igualdad y la prosperidad.

La política de innovación y productividad. Colombia tiene una larga historia de intentos por dar forma a una política de innovación y a una institucionalidad para implementarla, que ayuden a poner en marcha los motores de la actividad productiva. En el camino, ha habido eventos aislados de éxito con programas bien evaluados, pero el balance no es favorable. La estrategia para acompañar a las unidades productivas en un proceso virtuoso de consolidación y crecimiento tiene espacios sustanciales de mejora. El país gasta poco en impulsar la adopción de nuevas tecnologías y la innovación al interior del sector productivo (0,3% del PIB en 2025 frente a 0,6% de América Latina, 2,1% en la Unión Europea y 3,4% en los Estados Unidos) y, sobre todo, lo hace de manera desordenada, fragmentando el pequeño presupuesto disponible en múltiples programas a cargo de una variedad de instituciones (ver el diagnóstico hecho por Comité Técnico Mixto de Innovación del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI) en 2014, que en esencia sigue vigente). Esto contrasta con los países que lo hacen bien, donde usualmente existen dos o tres tipos de herramientas de innovación bien evaluadas; el presupuesto que se dedica no solo es más alto, sino que también, por diseño, es complementario del esfuerzo privado, y los resultados de la inversión de riesgo en innovación se diseminan como un bien público, para ponerlos a disposición del sector productivo. La estructura institucional para la implementación de la política de innovación en esos países suele ser también más sencilla y sin traslapes de funciones entre entidades, una característica que hace supremamente complejo el caso colombiano.

Y, como hemos venido destacando, la política de innovación no ocurre en el vacío, y esto plantea un gran reto. Su efectividad depende de que otras áreas del ámbito de acción del Estado, con las que tiene complementariedades, también funcionen bien. La educación de calidad, el acceso al crédito y la infraestructura de transporte son ejemplos de piezas del ecosistema que el país debe mejorar y cuidar para que una política de innovación mejorada rinda sus frutos.

La política antimonopolio y la institucionalidad para la defensa de la competencia también hacen parte de ese ecosistema necesario para la innovación. La entrada de nuevos competidores a un mercado o la amenaza de una mayor competencia motivan a las empresas con capacidad para hacerlo a invertir para hacerse más productivas. En contraste, la ausencia de competencia facilita la generación de rentas y desincentiva la inversión en innovación. Una institucionalidad de competencia que funcione bien es crucial para preparar al sector productivo para competir en los mercados internacionales. También lo es para contener la concentración del poder económico. Esto es deseable porque, con frecuencia, el poder económico se traduce en poder político para influir en beneficio privado en el diseño de políticas, en direcciones que van en contra de mejorar la dinámica de la productividad y de reducir la pobreza y la desigualdad.

NOTAS CLAVE

1. La pregunta correcta para Colombia no es si crecer o reducir la desigualdad. La pregunta es cómo lograr que la transformación de la organización productiva —que es la palanca de ambos— ocurra de verdad.

2. Una estrategia exitosa de transformación de la organización productiva en Colombia requiere:
    - Una visión que combine crecimiento, productividad y equidad como ángulos indisolubles de la misma estrategia, y un esfuerzo político por congregar al país alrededor de esa ilusión, indispensable para garantizar y legitimar su estatura como prioridad fundamental. El liderazgo presidencial, coherente, constante y decidido, es fundamental.
    - Un compromiso con la coherencia entre esta prioridad y el conjunto de la política pública. Este requiere una institucionalidad que dé dientes a ese compromiso. Podría ser fundamental el liderazgo de, por ejemplo, un Departamento Nacional de Planeación reformado, con capacidades técnicas y estatura política reforzada.
    - La consolidación de programas gubernamentales de fomento a la productividad y la innovación, hoy fragmentados, en una estrategia única conformada por pocas intervenciones activas de fomento, robustas y que hayan demostrado su efectividad en evaluaciones realizadas con metodologías robustas.
    - Un compromiso con la calidad y el logro educativos, especialmente en habilidades transversales en las etapas tempranas, educación versátil y de calidad para los jóvenes, y reentrenamiento a lo largo de la vida, en el trabajo y fuera de él.
    - La revisión de los marcos regulatorios de la política laboral, del sistema de seguridad social y de la política tributaria con un objetivo fundamental de minimizar las distorsiones que desincentivan el crecimiento de las empresas y favorecen el enanismo productivo.
    - La búsqueda paralela de mecanismos menos distorsionantes para fomentar la transición de quienes hoy no se vinculan a actividades de alta productividad: desde inversiones en su capital humano hasta esquemas de transferencia diseñados para no desincentivar la vinculación asalariada y formal, sino por el contrario para incentivarla.

Referencias

El material gráfico de este texto emplea datos recogidos por las autoras para sus textos:

Eslava, M., Meléndez, M., Tenjo, L., y Urdaneta, N. (2025, en prensa). *Business size, development, and inequality in Latin America: A tale of one tail*. Econometric Society Monographs, Thirteenth World Congress.

Eslava, M. and Meléndez, M (2026, en prensa*). Shaping the Playing Field for Economic Growth: Critical Regulatory Frameworks for Business in Latin America*. World Bank.