



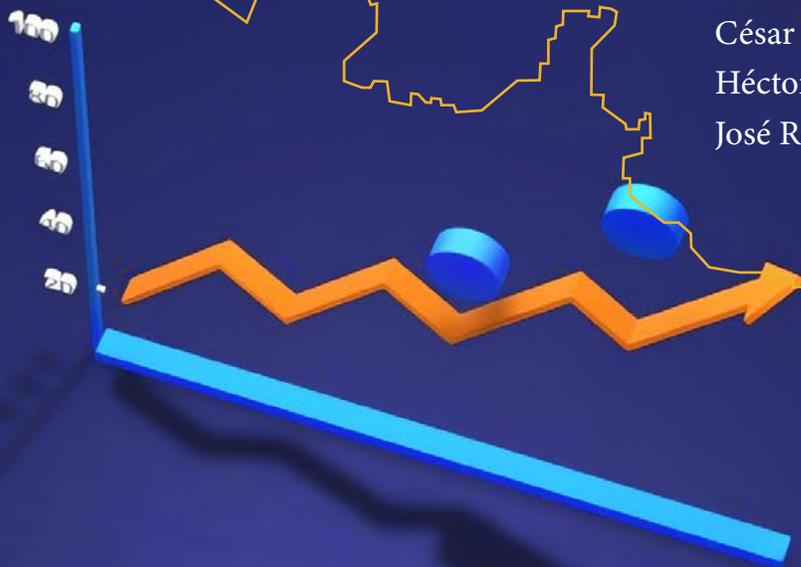
Instituciones y desempeño institucional

en la región del centro del Valle del Cauca

César Ignacio León Quillas

Héctor Fernando Rueda Rodríguez

José Reinaldo Sabogal



En los últimos años se ha ampliado la investigación acerca de los factores que generan el crecimiento económico y los determinantes del emprendimiento en una sociedad. Muchos autores han concluido que las políticas económicas, sectoriales y de incentivos a la acumulación de capital son causales, en mayor o menor grado, del éxito en la eliminación de la pobreza, el fomento del emprendimiento y la reducción del desempleo, sin embargo, también se han venido investigando cómo las instituciones generan el ambiente propicio para que dichas políticas o acumulación de capital se vuelvan reales. A través de variables como la efectividad del gobierno, el imperio de la ley, la garantía de derechos de propiedad y la confianza, por nombrar algunas, esta investigación intenta explicar el proceso por el cual se generan esos incentivos o desincentivos a realizar actividades económicas.

El objetivo de este libro es caracterizar la población de los empresarios del centro del Valle del Cauca y conocer los factores que consideran importantes para poder avanzar de microempresa a pequeña empresa y, de pequeña empresa a mediana; también se realiza un análisis del departamento del Valle para entender la evolución del crecimiento económico y como puede estar relacionado con la calidad institucional y la cantidad de empresas que han surgido, se busca explicar lo que son las instituciones (formales e informales) mostrando su efecto en las tres zonas de desarrollo más significativo del país (Antioquia, Valle y Bogotá); así mismo, a través de un estudio preliminar entre países con alto desarrollo humano y países miembros de la Alianza del Pacífico, se muestra a modo descriptivo la relación entre instituciones y desarrollo humano, nivel de emprendimiento y crecimiento económico; también se analiza el departamento del Valle del Cauca con las métricas obtenidas a través de pilares institucionales que se encuentran contenidos en los índices de competitividad y los de innovación para los años 2018 y 2019, los más recientes antes de la pandemia de COVID-19. Finalmente, se hace una encuesta a empresarios del centro del Valle para conocer como impactan en ellos algunas variables institucionales y conocer también su perfil cultural, con base en las cinco dimensiones de la cultura de Geert Hofstede.

El aporte principal de esta investigación es llamar la atención sobre ciertos determinantes del emprendimiento y el impacto de las instituciones, y señalar como reformas de carácter institucional podrían mejorar los resultados de las políticas económicas, tanto de corte nacional como departamental, además de ser esta investigación un primer punto de partida de estudios similares y, desde luego, mucho más profundos.



Instituciones y desempeño institucional

en la región del centro del Valle del Cauca



Colección Ciencias de la Administración

León Quillas, Cesar Ignacio

Instituciones y desempeño institucional, en la región del centro del Valle del Cauca / Cesar Ignacio León Quillas, Héctor Fernando Rueda Rodríguez, José Reinaldo Sabogal Pinilla

Cali : Universidad del Valle - Programa Editorial, 2024.

114 páginas; 21.5 x 28 cm. -- (Colección: Ciencias de la Administración)

1. Instituciones formales -- 2. Competitividad empresarial --

3. Emprendimiento -- 4. Desarrollo económico -- 5. Valle del Cauca (Colombia)

658.02 CDD. 22 ed.

L579

Universidad del Valle - Biblioteca Mario Carvajal

Universidad del Valle

Programa Editorial

Título: Instituciones y desempeño institucional en la región del centro del Valle del Cauca

Autores:  César Ignacio León Quillas,  Héctor Fernando Rueda Rodríguez,  José Reinaldo Sabogal

ISBN-PDF: 978-958-507-115-5

DOI: doi.org/10.25100/peu.913

Colección: Ciencias de la Administración

Primera edición

Rector de la Universidad del Valle: Guillermo Murillo Vargas

Vicerrector de Investigaciones: Mónica García Solarte

Director del Programa Editorial: John Wilmer Escobar Velásquez

© Universidad del Valle

© Autores

Diagramación y diseño: Ingrid Vanessa Donneys Embus

Corrección de estilo: Juan Carlos García (G&G Editores)

El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión del autor y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad del Valle, ni genera responsabilidad frente a terceros. El autor es el responsable del respeto a los derechos de autor y del material contenido en la publicación, razón por la cual la Universidad no puede asumir ninguna responsabilidad en caso de omisiones o errores.



Reconocimiento-No Comercial-Sin Obra Derivada (BY-NC-ND)
Esta obra está bajo una licencia Creative Commons

Cali, Colombia, mayo de 2024

Instituciones y desempeño institucional

en la región del centro del Valle del Cauca

César Ignacio León Quillas

Héctor Fernando Rueda Rodríguez

José Reinaldo Sabogal



Colección Ciencias de la Administración

 **César Ignacio León Quillas**

cesar.leon@correounivalle.edu.co

Economista de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en Lima (Perú), MBA y magíster en Economía de la Universidad ICESI, especialista en Finanzas de la Universidad Autónoma de Occidente; actualmente es doctorando en Economía de los Negocios de la Universidad ICESI. Profesor asistente de las áreas estadísticas, financieras y económicas en la Universidad del Valle, sede Tuluá, desde el año 2013. Ha sido analista financiero y de inversiones de empresas que cotizan en la NYSE y CBOT en Estados Unidos, analista de políticas públicas del Instituto de Libre Empresa en Lima (Perú). Miembro del grupo de investigación Ciencia Acción y Desarrollo (CAD) de la Universidad del Valle, sede Tuluá. Consultor empresarial en temas financieros y evaluación de proyectos.

 **Héctor Fernando Rueda Rodríguez**

hector.fernando.rueda@correounivalle.edu.co

Profesor de la Universidad del Valle. Ingeniero industrial, magíster en Ciencias de la Organización, doctor en Ciencias Ambientales de la Universidad del Valle. Director y asesor para los SBDC (Small Business Development Centers) certificado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y la Universidad de Texas (UTSA) de EUA. Consultor y asesor empresarial para la Cámara de Comercio de Tuluá.

 **José Reinaldo Sabogal**

jose.sabogal@correounivalle.edu.co

Profesor asociado de la Universidad del Valle, sede Tuluá. Contador público, especialista en Finanzas, magíster en Administración de la Universidad del Valle. Miembro del grupo de investigación Ciencia Acción y Desarrollo (CAD) y director del semillero de investigación GICOT de la Universidad del Valle, sede Tuluá.

Autor de *Construcción de una Ciudad Universitaria para Tuluá: Sueños y realidades*, *La educación superior en el centro del Valle del Cauca*, *Clúster de la salud: ¿Una posibilidad para Tuluá?*, entre otros libros.

Prólogo

En Colombia, la dinámica económica y social de las regiones se ha convertido en un tema de vital importancia para el desarrollo sostenible del país, el libro de *Instituciones y desempeño institucional en la región del centro del Valle Del Cauca: Un análisis de la innovación y la iniciativa empresarial (2020-2023)* reconoce la realidad empresarial de los últimos años en el corazón del Valle del Cauca, uno de los departamentos más industrializados de la región y con la afluencia de más de 16 municipios. El texto es un estudio sobre el papel de las instituciones formales e informales en el desarrollo económico, que analiza el impacto de estas en la innovación y la iniciativa empresarial, enmarcado en una base contextualizada del empresariado regional y ciudadano.

Los autores, con una visión puesta principalmente en el territorio, promueven el reconocimiento de las instituciones como “las reglas del juego” que rigen la interacción entre los individuos y las organizaciones, analizándolas desde la bifurcación de las instituciones formales, entendidas como las leyes y los reglamentos, o desde las informales, comprendidas como las normas y los valores sociales, cotejando el impacto significativo que tienen estas en el desarrollo económico, mediante la inclusión de datos empíricos y el análisis cualitativo como elementos locales que influyen en la economía social.

Para el suscrito, el libro es un importante aporte al conocimiento sobre el papel de las instituciones en el desarrollo económico desde el territorio, en momentos tan complejos como el de una pandemia, y en situaciones sociales que obligan a que las fuentes de trabajo y riqueza sean formales o informales. Es una lectura obligada para estudiantes de pregrado o cualquier persona que esté interesada en el desarrollo económico, la innovación y el emprendimiento contextualizado en entornos similares al del centro del Valle del Cauca. Es un excelente ejemplo de cómo la investigación académica puede ser utilizada para informar las políticas públicas que influyen en la consolidación del Estado de derecho y la formación en emprendimiento, promoviendo la innovación y el fortalecimiento del capital social.

Edwin Arango Espinal¹

¹ Exdirector del Sistema de Regionalización de la Universidad del Valle, doctor en Ciencias Administrativas de la misma Universidad

Contenido

Introducción	11
Capítulo 1	
Instituciones, emprendimiento y calidad de vida	13
Instituciones, mercado y emprendimiento	13
Instituciones y la economía de lo cotidiano	15
Confianza y riqueza	17
Confianza y niveles de emprendimiento	18
Relaciones PIB per cápita: nivel de emprendimiento y confianza	18
Instituciones extractivas e inclusivas	20
Instituciones formales	22
Instituciones informales	30
Capítulo 2	
Demografía, desarrollo empresarial e instituciones a nivel regional	39
Demografía histórica de Colombia	39
Análisis de las principales ciudades de Colombia	43
Comportamiento económico regional	48
Principales indicadores del desarrollo regional en Colombia	51
Instituciones y tasas de crecimiento	54
Capítulo 3	
Análisis institucional y empresarial del Valle del Cauca bajo la herramienta PEST	67
Factores competitivos de la región central del Valle del Cauca	67
Análisis institucional empresarios del centro del Valle del Cauca	73
Análisis descriptivo instituciones formales	81
Tipo de empresa: efectividad del gobierno	82
Análisis percepción de valores empresariales	92
Conclusiones	102
Referencias	106

Introducción

En los últimos años, Latinoamérica, en general, y Colombia, en particular, han experimentado una suerte de movimiento pendular, en cuanto a las ideas que los ciudadanos consideran como apropiadas para el desarrollo económico, político y social de cada país. Dicho péndulo ha oscilado entre una mayor participación del Estado y una mayor esfera de responsabilidad individual, sin existir una idea clara aún del norte que debería guiar las políticas públicas.

Las altas tasas de desempleo, la creciente informalidad en el trabajo y el irrefrenable deseo por tener independencia económica, han generado que muchas personas hayan optado por desarrollar una actividad económica de manera independiente, dejando de lado la idea de emplearse en una empresa formal.

Las ideas clásicas de un gran sector de economistas han marcado la ruta por la que se ha seguido una gran cantidad de políticas públicas de fomento de la actividad empresarial. Sin embargo, estas se pueden resumir en dos grandes vertientes: por un lado, están los subsidios y las transferencias, que incentiven la creación de unidades de negocio en los sectores menos favorecidos, con la finalidad de reducir el desempleo y aumentar su capacidad de consumo. Por otro lado, están las políticas de fomento al desarrollo empresarial con créditos baratos o tasas de interés favorables, que incentiven el gasto de inversión de las empresas ya existentes a fin de reducir el riesgo de salida del mercado.

Los factores anteriores son importantes, puesto que no se puede emprender una actividad económica sin tener los recursos necesarios, ni tampoco se puede consumir bienes y servicios, si antes no se han generado los ingresos para pagarlos. Así, la actividad económica y la forma en que las políticas públicas generan incentivos para su crecimiento y desarrollo, han sido objeto de análisis en el mundo académico. No obstante, dichos enfoques generalmente han dejado de lado aspectos fundamentales, como la cultura, las costumbres, el control de la corrupción, la incertidumbre de las relaciones humanas, la estabilidad política, la garantía de derechos de propiedad y los costos de la ley. El enfoque de la economía institucional recoge tales y otras variables, dividiéndolas en dos: instituciones formales e informales. Las primeras se expresan a través del marco legal, las leyes y las normas codificadas que tratan de reducir los costos en las transacciones y en las relaciones humanas; y las segundas se conceptualizan como reglas de juego implícitas, que no están escritas, y que

son parte de la cultura, los valores sociales, y los hábitos que un grupo de personas ha desarrollado a través del tiempo.

El presente libro busca explicar de forma descriptiva y exploratoria la incidencia que tienen las instituciones formales y las informales en la actividad empresarial del centro del departamento del Valle del Cauca, Colombia. De esta manera, en el primer capítulo se proveen definiciones y ejemplos en los que se observa la presencia de las instituciones en las relaciones humanas, así como estudios comparativos a nivel de países para mostrar el efecto que tienen las instituciones en la calidad de vida y en la actividad empresarial. Para tal efecto, se comparó los países de la Alianza del Pacífico con países desarrollados. Lo mismo se hizo con las instituciones informales, usando como base las dimensiones culturales desarrolladas e investigadas por Geert Hofstede, a fin de establecer si existen algunos rasgos culturales que diferencian a los países y si estos a su vez pueden influenciar en el nivel de vida y de emprendimiento.

El capítulo 2 presenta un análisis institucional a nivel regional, revisando la evolución de algunas variables encontradas en tres zonas que son el eje del desarrollo del país: Antioquia, Valle del Cauca y Bogotá. Además, se realiza un análisis institucional del departamento del Valle del Cauca, mostrando las relaciones que existen entre mejora de indicadores institucionales y crecimiento económico. Para lo anterior se toman como fuentes el *índice de competitividad departamental* para 2018 y 2019, así como también el *índice de innovación* para los años 2017, 2018 y 2019.

Finalmente, el capítulo 3 muestra los resultados de la investigación, que buscó conocer la incidencia de las instituciones formales (efectividad del gobierno, control de la corrupción, imperio de la ley, etc.) en los empresarios del centro del Valle del Cauca.

Para lo anterior, se hizo uso del análisis descriptivo e inferencial, y se establecieron algunas relaciones de tipo cualitativo, en las se observa que la percepción de los empresarios sobre la calidad de las instituciones formales representa una marcada debilidad institucional. Es importante destacar que estos resultados son independientes del tamaño de la empresa y del municipio, lo que muestra que la debilidad institucional es una característica transversal. Para el análisis de las instituciones informales se realizó una indagación de las dimensiones culturales estudiadas por Geert Hofstede a fin de conocer el perfil cultural de los empresarios. Finalmente, a través de cuatro preguntas que se obtuvieron de la "Encuesta mundial de valores", se presentan los resultados en torno a variables como, la participación del estado en la economía, la desigualdad, la competencia y la riqueza, lo que permitió conocer la percepción que tienen los empresarios en cuando a tener una ideología promercado o antimercado.

Los principales datos para el análisis del capítulo 3 fueron recogidos entre agosto y octubre de 2020, en momentos en que la pandemia global COVID-19 estaba en su punto más álgido. En ese sentido, se ha procedido a hacer una actualización con datos a junio de 2023, a fin de realizar la comparación de un año a otro, en temas que tienen que ver con instituciones formales y la percepción que tienen los empresarios en torno a ideas promercado o antimercado, además de conocer las principales amenazas que enfrentan los emprendedores.

Esta obra es un esfuerzo por evidenciar situaciones que afectan el desarrollo empresarial en el centro del Valle del Cauca, mostrando datos que evidencian la percepción de debilidad institucional que tienen los empresarios con respecto al nivel de institucionalidad, así como variables que muestran el perfil cultural de los empresarios de esta zona tan importante del país.

Capítulo 1

Instituciones, emprendimiento y calidad de vida

A continuación, se revisa el concepto general de instituciones, a través de sus dos formas clásicas: formales e informales, desde el punto de vista de distintos autores y diferentes contextos. Luego, se definen de forma mucho más concreta los conceptos de instituciones formales e informales. A la vez, se muestra un estudio preliminar comparativo entre los países de la alianza del pacífico versus países desarrollados, con la finalidad de ver si las instituciones afectan la actividad empresarial y la calidad de vida de las personas.

Instituciones, mercado y emprendimiento

El análisis institucional es un conjunto de teorías que en los últimos años han explicado diversos fenómenos que se presentan en la sociedad. La base del análisis está relacionada con estudiar las reglas que los individuos crean, tanto a nivel de códigos y leyes, así como también a nivel de cultura y hábitos. Incluso se estudia la interacción de muchas de estas para explicar la naturaleza de las relaciones económicas y su desarrollo a través del tiempo. El concepto de instituciones está estrechamente ligado a la comprensión del desarrollo empresarial, dado que cuando se quiere explicar las causas por las cuales las actividades empresariales aparecen, se incrementan, se reducen o simplemente desaparecen. Aportan diferentes causas a las ya conocidas preguntas como ¿Afecta el nivel de corrupción a la cantidad de empresas que se crean en un país?, ¿existe alguna relación causal entre la estabilidad política y jurídica con respecto a las decisiones de inversión de los empresarios?, ¿somos personas que tendemos a obedecer antes que a cuestionar las decisiones de nuestros líderes? O tal vez, ¿cuál es el impacto que la aversión a la incertidumbre tiene en el hecho de establecer más relaciones comerciales? Los anteriores son solo una muestra de los tantos interrogantes que ayudan a responder el enfoque de la economía institucional.

Las relaciones comerciales requieren un cierto grado de certidumbre en cuanto a lo que se espera que suceda con las acciones de las personas. La conducta y la respuesta de las personas ante determinadas circunstancias también

son señales que se analizan a la hora de determinar costos y beneficios, puesto que la actividad empresarial está sujeta a regulaciones, pago de impuestos, confianza, eficiencia en los procesos y eficacia en los resultados. Así, gran cantidad de estas variables dependen de la normatividad legal, las costumbres y la cultura de una sociedad, y de lo que se acepta como "uso general" entre las personas. En vista de que todo lo mencionado puede generar incentivos o desincentivos a tomar un determinado curso en las decisiones empresariales, en la mayoría de casos los economistas plantean el análisis costo beneficio para entender en términos marginales los posibles caminos que podría seguir un agente en el mercado. Por lo tanto, cuando los beneficios de determinado rumbo de acción superan a los costos, este se realiza; de lo contrario, no. De esta manera, el análisis institucional ayuda a entender cómo la esfera de lo formal y lo informal interactúan como determinantes, generando incentivos que ayudan a determinar y descubrir esos beneficios y costos.

Instituciones

Son las reglas de juego implícitas y explícitas que se manifiestan como restricciones y como marco que delimita la interacción de los seres humanos. Estas constituyen la estructura de incentivos en el intercambio político, económico y social. Como afirma North (2010) "Las instituciones son limitaciones ideadas por el hombre y que dan forma a la interacción humana" (p. 13). Esto significa que producto de la interacción de las personas se crean limitaciones, marcos regulatorios, barreras, ya sean escritas en códigos o a través de limitaciones a la conducta de las personas, lo cual surge de manera espontánea en la sociedad.

El concepto ha sido acotado por muchos autores de diferentes disciplinas. Algunos investigadores definen a las instituciones como formas de razonamiento y de entender compartidas, que son utilizadas en situaciones que se repiten siempre y que se organizan mediante normas y reglas (Ostrom, 1990). Una aproximación de carácter sociológico, afirma que son estructuras que regulan la vida en sociedad, a la vez de ser normativas y cognitivas, y que ayudan a dar estabilidad y sentido a la conducta social (Scott, 1995).

De lo anterior se puede inferir que las instituciones delimitan y marcan espacios dentro de los que las personas van a ejecutar acciones, y que su razón última de ser será la de reducir la incertidumbre, para que se pueda actuar. Las instituciones se expresan a través de reglas y códigos en el ámbito formal, así como de aspectos culturales, hábitos y costumbres, en el ámbito informal. Estas se han ido desarrollando por los fenómenos políticos, sociales e históricos por los que ha atravesado una sociedad, y por último, pero no menos importante, por las vivencias de las personas. De esta manera, la importancia de la historia radica en el conocimiento de dichos procesos, ya que a través de esta se puede indagar sobre la evolución de ciertas variables económicas que influyen en el mercado.

Asimismo, las instituciones se pueden igualmente entender cómo las líneas de dirección que se encuentran en la sociedad y que permiten que las personas puedan relacionarse más rápidamente y que sus cursos de acción sean mucho menos inciertos. Por ejemplo, querer comprar un automóvil, comprar naranjas en el mercado o sepultar a un familiar está regido en la sociedad no solo a través de leyes, sino a través de la costumbre. En otras palabras, sabemos cómo hacer estas cosas y si se desconocen (como comprar bonos del tesoro de los Estados Unidos) se puede averiguar con facilidad.

El papel del Estado en una sociedad es fundamental: puede regular a través de las leyes que al fin y al cabo terminan siendo instituciones formales, pero estas pueden tener muchas interpretaciones de acuerdo con los lineamientos políticos y programáticos que cada gobierno tenga. Incluso, en función del momento histórico por el que pase una sociedad, y de la forma en la que los actores sociales interpretan esa realidad. De ahí que las instituciones formales sean el reflejo de lo que la organización política plantee para el desarrollo y el progreso de un país, y debido a que las instituciones crean incentivos a nivel macro, los efectos finales se pueden observar a nivel microeconómico, expresado en la apertura, cierre y consolidación de unidades productivas.

Por esta razón, es fundamental entender la forma en la que dichas instituciones operan, su interrelación y los efectos que generan en diferentes sectores económicos, así como también el hecho de

conocer por qué algunas funcionan y por qué otras no. Para ilustrar, algunas empresas desaparecen por los costos de cumplimiento que se afrontan en el mercado: ya se ha dicho que las personas en promedio realizarán una acción en la medida que los beneficios superen a los costos, pero habría que añadir que dicho cumplimiento se ve afectado por la distancia entre lo formal (reglas) y lo informal (hábitos, costumbres y cultura).

Ahora bien, es cierto que la función principal de las instituciones es reducir la incertidumbre, generando condiciones de estabilidad para que dentro de ese marco institucional emerjan las acciones de las personas, pero no necesariamente dicho resultado debe ser eficiente. Pueden existir instituciones que generen incentivos a que se haga algo totalmente opuesto a lo que se esperaba cuando se hizo el diseño preliminar. Incluso, puede darse el caso en el que una determinada regla formal, muy bien escrita y argumentada desde el punto de vista jurídico, no muestre los más mínimos indicios de cumplimiento por parte de las personas o que en determinado momento instituciones formales sean reemplazadas por instituciones informales. Por ejemplo, si la violencia en Colombia es un fenómeno de características estructurales, es difícil que la solución se presente a través de medidas coyunturales. En consecuencia, las leyes que quieran combatir dicha problemática tendrán al menos que tomar en cuenta las instituciones informales que se han desarrollado en el país: si en una sociedad no se ha desarrollado la idea del respeto por el derecho de propiedad, será difícil que aquellos que quieran obtener propiedad en el país lo hagan obedeciendo los procedimientos legales. En el peor de los casos, podría ser que cumplir la ley resulte excesivamente más costoso que la alternativa informal, y que el uso de la fuerza sea lo más barato y eficiente.

Instituciones y la economía de lo cotidiano

Las reglas, códigos, normas o costumbres se encuentran en todas partes, se pueden identificar en cada área de toma de decisión de las personas, pero no siempre se les presta la importancia debida. La razón puede ser porque se toman las normas

como dadas o como preexistentes, pero en realidad esconden costos que se deberían analizar para poder entender mejor el proceso de toma de decisiones. Para comprender mejor, a continuación se describen una serie de ejemplos puntuales:

El costo del transporte

En economía, los precios se entienden como la forma en la que se nos presentan las alternativas, y estos son las señales que orientan la dirección en la que los recursos se deben asignar. Así, que un producto sea costoso o barato, depende de las opciones que se tengan. En términos económicos, el precio no es la etiqueta que aparece en un bien o servicio con el signo de pesos: ¿cómo saber que el costo de viajar a un municipio aledaño como Guadalajara de Buga es costoso o barato? La respuesta correcta es que el servicio es caro o barato en función a las alternativas que tenga el consumidor, lo que se puede determinar a partir de un proceso de comparación con algún otro punto de elección —porque siempre se tiene una alternativa—.

Un ejemplo con respecto al precio y sus connotaciones de caro o barato puede darse en el caso de una persona que tiene que trabajar todos los días en la ciudad de Buga recibiendo la misma compensación salarial. Por un lado, puede que considere que el precio actual de \$5000 pesos sea caro, porque no encuentra un beneficio adicional que el de trabajar, y si la actividad que realiza no le reporta ninguna satisfacción, peor; sin embargo, si sucede lo opuesto, probablemente considere que el pago de transporte no sea tan caro. Por otro lado, el ingreso que tenga también le va a dar alguna señal acerca de la dicotomía a la que se enfrenta: determinar con algún criterio racional la valoración que asigne a trasladarse a la ciudad de Buga. Asimismo, el contexto también puede determinar que su apreciación sobre lo costoso o barato cambie. Por ejemplo, tiene que cobrar un cheque por diez millones de pesos el día de hoy y ejecutar esa acción solo se puede efectuar en la ciudad; materia de este ejemplo, probablemente hacer el viaje resulte extremadamente exiguo en términos monetarios.

Ahora, sería también de gran utilidad analizar algunos de los factores que están ligados a la conformación de los 5000 pesos que cuesta el transporte

Tuluá-Buga. Se podría empezar con una pregunta básica: ¿qué determina que se incremente o se reduzca la tarifa que se deba pagar por el viaje? La respuesta podría ser simple, pero no lo es. Alguien podría decir que el precio de la gasolina afecta las tarifas y no estaría equivocado, o que quizás también la demanda por viajes podría hacer que el costo del viaje tenga oscilaciones, y estaría en lo correcto. No obstante, el estudio acerca de las causas sobre las que un fenómeno de tipo social o económico se conforma, tiene muchas aristas, no solo una, y aquí el análisis institucional abre un abanico importante de posibilidades para entenderlas.

Si ha viajado de Tuluá a Buga habrá notado que existe un sistema formal (aquel que está escrito en los códigos y en las reglamentaciones) y otro informal (aquel que se da en la realidad). Es muy clara la diferencia entre ambos, porque se nota cuando la buseta tiene el cartel de directo, lo cual envía una señal que significa sin paradas entre el lugar de salida y el de llegada; de ahí que la publicidad afirme que las salidas de la terminal de transporte se den cada 15 minutos, independientemente de que el vehículo se encuentre lleno o vacío, además de la promesa de que el bus debe llegar en aproximadamente 25 minutos. Esa es una institución formal, ya que está escrita en un reglamento y existen agentes que se encargan de que esa norma se cumpla. Dicho cumplimiento tiene un costo, no es gratis, puesto que la sola existencia de una norma no garantiza en absoluto su cumplimiento. Por lo tanto, antes de plantear algún tipo de normatividad, se debe pensar en los costos del cumplimiento, y sobre todo ver la distancia entre lo formal y lo informal (en términos de instituciones).

Una vez que se ha partido se puede parar en cualquier lugar, aunque no debería, pues se haría caso omiso a la normatividad, sobre todo cuando la buseta sale medio vacía. Incluso, la velocidad media se reduce (lo cual incrementa el tiempo de llegada a su destino), hecho que se da por la esperanza de poder recoger algún pasajero que compense la poca cantidad que se está transportando para así poder cubrir los costos fijos del servicio.

Como se observa, cumplir la normatividad es en este caso independiente de lo que realmente sucede cuando se presta el servicio. Esto produce costos

adicionales para los pasajeros, y aunque estos no sean monetarios, existen, como lo es el incremento en el tiempo de llegada al destino o el hecho de que algún ladrón pueda subir en el trayecto. Parar en cualquier punto del camino es una institución informal, no está escrita; es más, va contra la propuesta de valor de la empresa transportadora. Sin embargo, es necesario hacerlo para poder subsistir en el mercado. Por otra parte, una vez que el bus está casi llegando a la ciudad de Buga, existe un control en la zona denominada "Presidente"; en el que un funcionario, contratado por la empresa, se dedica a verificar la cantidad de pasajeros que han subido al bus en el trayecto desde la terminal. Este hecho genera un salario que debe ser cubierto con los ingresos del viaje (además del costo de la gasolina, el salario del conductor y el cobro por el uso de la terminal). Lo que se puede observar, de manera latente, es el deterioro de una institución vital para el desarrollo de los negocios que se conoce como confianza, la cual se puede acotar como la certeza de la conducta futura de las personas, asumiendo que esta no creará inquietudes por el resultado de las acciones.

Así, no se va a pensar en mecanismos de control, ya que la confianza reduce la complejidad de las relaciones humanas y aumenta la tolerancia a la incertidumbre (Luhmann, 1996). Conocer esto es vital, pues el deterioro de la confianza en las personas daría cuenta de una parte importante de los costos del transporte. Esto puede ser explicado por la desconfianza acerca de si el conductor puede o no reportar la cantidad real de pasajeros que suban en el trayecto Tuluá-Buga, incluso sabiendo que el sistema formal oferta una propuesta de valor de viaje directo; pero que en términos reales no se da, a menos de que el bus parta lleno. Lo anterior también es causante de las paradas que el bus haga, con la consabida pérdida de tiempo.

En este caso, el análisis institucional explica que el costo del pasaje de un municipio a otro que no distan más de 20 km puede ser explicado igualmente por los mecanismos de control formales que sirven para subsanar el deterioro de la confianza (una institución informal). En la medida en que la desconfianza sea parte de los hábitos de una sociedad, se tendrían que generar mecanismos de control, que

generan un costo, a veces, mucho y a veces no tanto. En este sentido, se puede llegar a una conclusión básica de este ejemplo: la desconfianza incrementa los costos de transacción, lo cual hace que actividades tan básicas, como ir de un lugar a otro usando un medio de transporte, tenga que tener mecanismos de control formales. Estos mecanismos son parte de los costos operacionales de una empresa, pero sirven para corregir instituciones informales que se pueden entender como la cultura imperante en la sociedad en que se vive, en este caso el deterioro, de la confianza: ¿cuánto de esos \$5000 que se pagan pueden ser explicados por la desconfianza?

Durante los últimos veinte años, la Encuesta mundial de valores (EMV) o World Values Survey, en inglés, se ha encargado, a través del trabajo de muchos científicos sociales, de estudiar los valores cambiantes y su impacto en la vida social y política de muchos países. Por medio de sus reportes, se ha podido indagar acerca de temas tales como la confianza, la percepción acerca de temas tan diversos como la religión, la política y su rol en la vida de las personas. Estos resultados permiten analizar la evolución de la opinión que tienen las personas acerca de ciertos valores que son necesarios para la convivencia y, en este caso, para la reducción de los costos de transacción y los incentivos a realizar actividades empresariales.

La Tabla 1 muestra las respuestas a la pregunta ¿diría que se puede confiar en la mayoría de las personas o que se debe tener mucho cuidado al tratar con personas? Según los resultados, para el caso

colombiano, solo un 4,1% cree que se puede confiar en la mayoría de las personas, y un 95,2% manifiesta que se debe tener mucho cuidado, lo cual da cuenta de un deterioro del desarrollo de la confianza como valor en la sociedad. Si se hace la comparación con el resto de países, veremos que las diferencias son amplias, especialmente en el caso de Holanda, Suecia y Australia, mas no para los países latinoamericanos que muestran niveles similares.

Confianza y riqueza

La Tabla 2 muestra una relación a destacar en cuanto a los niveles de confianza que se puede tener al conocer a una persona y el PIB per cápita. Se evidencia que mayores niveles de confianza se corresponden con un mayor nivel de PIB per cápita, lo cual se observa de forma muy marcada para Holanda, Suecia y Australia. Si bien es cierto que no se puede determinar causalidad con una correlación y menos con un gráfico, sí sería notable poder estudiar ese tipo de relación, si existiera, conocer qué variable es la dependiente y cuál es la independiente, debido a que se está frente a muchas posibles interpretaciones que podrían ser:

1. Los países más desarrollados tienen una mayor confianza en las personas al conocerlas y eso hace que tengan un mayor PIB per cápita.
2. Los países más desarrollados tienen una mayor riqueza, lo que hace que confíen más en las personas.

Tabla 1. Encuesta mundial de valores 2010-2014

Países	Se puede confiar en la mayoría de personas	Se necesita tener mucho cuidado	No sabe, no opina
Colombia	4,1 %	95,2 %	0,7 %
Perú	8,4 %	90,5 %	1,1 %
México	12,4 %	87,4 %	0,2 %
Chile	12,4 %	84,7 %	2,9 %
Australia	51,4 %	47,8 %	0,8 %
Holanda	66,1 %	32,0 %	1,9 %
Suecia	60,1 %	37,2 %	2,7 %

Nota. Elaborado con base en la Encuesta mundial de valores (2010-2014).

3. No existe ningún tipo de relación entre PIB per cápita y los niveles de confianza al conocer a una persona.

**Tabla 2. Encuesta mundial de valores 2010-2014.
PIB per cápita**

Países	Se puede confiar en la mayoría de personas	PBI per cápita
Colombia	4,1 %	\$ 14.130
Perú	8,4 %	\$ 12.903
México	12,4 %	\$ 18.938
Chile	12,4 %	\$ 24.112
Australia	51,4 %	\$ 48.899
Holanda	66,1 %	\$ 56.329
Suecia	60,1 %	\$ 49.836

Nota. Elaborado con base en la Encuesta mundial de valores (2014-2010).

Confianza y niveles de emprendimiento

La Tabla 3 muestra que mayores niveles de confianza se relacionan con mayores niveles de emprendimiento. En este caso, el análisis es similar al de la Tabla 2, con la diferencia que ahora ya se podría intentar plantear una idea que relacione tanto los niveles de confianza con el nivel de emprendimiento y el PIB per cápita. Una vez más se hace notar que no se puede establecer relaciones de causalidad, pero sí se puede observar que la confianza está de alguna forma relacionada con los niveles de emprendimiento y a su vez con el nivel de PIB per cápita de cada país. Siendo la confianza una institución informal, sería importante conocer qué hecho, instituciones o problemática ha jugado un papel importante en el deterioro de la misma y cómo esto puede afectar el desempeño económico en una sociedad.

Relaciones PIB per cápita: nivel de emprendimiento y confianza

¿Sin árbitros no hay reglas?

En toda ciudad de Latinoamérica la práctica del fútbol es un hecho observable. En la mayoría de estas, el ejercicio se da en las calles con dos equipos uno frente a otro. ¿Qué es lo primero que se hace antes de iniciar un partido de fútbol? Ante la ausencia

de un árbitro, lo primero que se hace es pactar las reglas, ya que no habrá quien sancione o determine la validez o nulidad de alguna acción.

¿Por qué se hace de esta manera? Probablemente, porque el costo de tener un árbitro es elevado, el beneficio es relativamente pequeño, y porque los jugadores piensan que pueden llegar a acuerdos sin la necesidad de una autoridad.

Una de las reglas básicas es que los goles para ser válidos deben ser anotados por un jugador que no esté en fuera de juego y ¿qué se considera fuera de juego? En términos formales, se considera que un jugador está fuera de juego cuando se encuentra después de la media cancha y entre el arquero y él, no hay otro jugador. Todo gol que anote un jugador que esté más allá de la media cancha y solo frente al arquero se considera nulo.

Otra regla básica podría ser el tamaño del arco: generalmente, estos están con dos piedras, una al lado de la otra, y a una distancia de 12 pasos entre ellas, así los arcos son delimitados por un integrante del equipo rival, que garantice la distancia. Luego, se pactan los tiempos, para lo cual dos personas, una de cada equipo diferente, controlan la duración del encuentro para que no se generen incentivos a alargar o a acelerar el tiempo del partido. Adicionalmente, existe la regla que plantea que todo gol es válido si es realizado por debajo de la rodilla; por tanto, toda anotación por encima de la rodilla será inválida. Todo esto ejemplifica que ante la ausencia de una institución formal y un agente que se encargue de velar por el cumplimiento de dicha normatividad,

**Tabla 3. Encuesta mundial de Valores 2010-2014.
PIB per cápita**

Países	Se puede confiar en la mayoría de personas	GEDÍ 2018
Colombia	4,1 %	38%
Perú	8,4 %	28%
México	12,4 %	26%
Chile	12,4 %	59%
Australia	51,4 %	75%
Holanda	66,1 %	68%
Suecia	60,1 %	73%

Nota. Elaborado con base en la Encuesta mundial de valores (2014-2010).

se puede llegar a acuerdos en algunos de los casos generando normas informales, lo que conocemos en economía como instituciones informales. Lo anterior es importante, ya que ante la ausencia de una ley escrita, o ante lo oneroso, costoso y complejo de tenerlas (y sobre todo un agente controlador), los agentes tienden a generar sus propias normas. Como se ha mencionado, estas reglas no están escritas en códigos o en constituciones, pero sí en la práctica diaria de sus actividades y se usan para reducir la incertidumbre de sus acciones y dotar de un marco en el que se pueda ejecutar de manera civilizada. Una actividad deportiva sin necesidad de recurrir en este caso a un árbitro, es decir, con o sin árbitro, se puede celebrar, gritar y, sobre todo, validar los goles.

La Figura 1 muestra que la ausencia de normas formales no impide que las relaciones e interacciones se generen en la sociedad, ya que pueden ser reemplazadas por acuerdos voluntarios entre los involucrados. Sin embargo, eso no garantiza que los resultados de esos acuerdos sean eficientes para ambas partes, sobre todo, debido a la ausencia de garantías formales para dar cumplimiento a los acuerdos. La Tabla 4 muestra ejemplos donde lo formal puede ser reemplazado por lo informal.



Figura 1. Juego de fútbol: Instituciones informales

Tabla 4. Ejemplos de expresiones de instituciones formales vs. instituciones informales

Institución formal	Institución informal
Matrimonio	Convivencia
Compra de terrenos de forma legal	Invasiones
Transporte formal	Transporte informal

Existen aspectos que se consideran como ideales dentro de una institución formal y lo que realmente se da para el caso analizado de los países del este de Asia (Japón, Corea, Singapur, etc.). Se puede observar en la Tabla 5 que no necesariamente lo formal se corresponde con lo que se da en la realidad, lo que es explicado por la brecha existente entre las instituciones formales y las informales.

Trancones y semáforos

Desde Lima a Buenos Aires, pasando por Bogotá, São Paulo y cualquier gran ciudad de Latinoamérica, en alguna oportunidad usted habrá sido víctima de un trancón. Los trancones se pueden entender como un momento específico del día donde el volumen de vehículos es tan grande que las calles y autopistas resultan ser insuficientes para transitar a una velocidad normal, y que empeora cuando el semáforo se daña. Así, los tiempos de llegada a destino se incrementan y la velocidad media se reduce, pues los semáforos en condiciones de alta demanda por las autopistas, calles o carreras actúan como una suerte de árbitro, delimitando los tiempos, y la forma en la que estos se van a desplazar.

Si ha pasado por esa experiencia, se habrá dado cuenta de que en esas condiciones el tiempo de llegada a destino se incrementa considerablemente, pues, ante la ausencia del árbitro, todos se abrogan el derecho de avanzar primero. Así, la ausencia del semáforo genera una anarquía en el tráfico. En la mayoría de casos, todos tratan de avanzar al mismo tiempo para poder escaparse de forma rápida de la aglomeración, generando más congestión vehicular.

Lo anterior se evidencia en la Figura 2, en la que los esfuerzos por avanzar anulan la posibilidad de encontrar una solución para cada conductor. En esta situación, el instrumento formal de arbitraje está ausente y los litigantes no son capaces de generar una solución eficiente.

Ahora, si ha tenido la experiencia de viajar a los Estados Unidos o alguna ciudad de Europa, se habrá dado cuenta de lo siguiente: primero, un semáforo casi nunca falla y segundo, en el supuesto caso que se dañe, las consecuencias son bastante diferentes a lo descrito en el párrafo anterior. Al final, ante la ausencia de una norma formal, de arbitraje, los ciudadanos son capaces de generar una norma informal

Tabla 5. Este de Asia: Esfera institucional vs. patrón institucional

Esfera institucional	Ideal	Patrón "Este de Asia"
Derechos de propiedad	Privados, impuestos por el estado de derecho	Privados, pero en la mayoría de los casos las autoridades pasan por encima de la ley
Gobernanza corporativa	Control de los accionistas (externo) protección de los derechos de los accionistas	Control interno
Sistema financiero	Desregulado basado en valores de libre mercado	Basado en bancos, entrada restringida, muy controlado por el gobierno, débil regulación formal
Relaciones entre el gobierno y la empresa privada	Basado en la igualdad de condiciones	Interacciones cercanas
Mercados laborales	Mercados laborales descentralizados y flexibles	Empleo vitalicio en empresas básicas

Nota. Elaborado con base en Rodrik (2014).

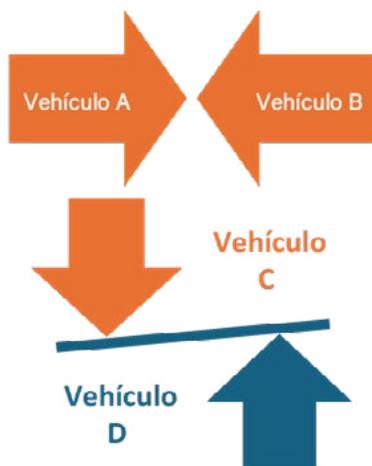


Figura 2. Congestión vehicular ausencia de árbitro:
Institución informal ineficiente

o lo que llamamos institución informal. Dicha norma permite que a través de la costumbre y la cultura, expresada en la tolerancia, orden y respeto, cada auto avance y que el que está en la parte posterior se detenga, para que por la otra calle pueda transitar otro automóvil.

Por lo tanto, a pesar de no existir un árbitro que detente el poder para direccionar la congestión vehicular, se logra encontrar una solución en la que los mismos implicados a través de un acuerdo tácito, donde uno avanza y el otro se detiene. Así se

solucionaría el problema sin tener que esperar a la llegada de un policía que pueda imponer la regla formal, como lo muestra la Figura 3.

Instituciones extractivas e inclusivas

Los recientes desarrollos teóricos intentan explicar el éxito o fracaso económico y social de una sociedad en función de la calidad de las instituciones, dependiendo de qué tan eficientes son para regular, delimitar y crear incentivos para las elecciones de las personas. Para este enfoque existen dos tipos de instituciones: las inclusivas y las extractivas. Las primeras promueven el desarrollo económico de una sociedad; son aquellas que fomentan la generación de riqueza de sus miembros por igual para beneficiar a la población, basadas en instituciones de mercado y sistemas competitivos (Acemoglu y Robinson, 2015). Por su parte, las segundas son aquellas que tienen por objetivo extraer rentas y riquezas de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a un subconjunto distinto, basadas en criterios políticos y relaciones de poder (Acemoglu y Robinson, 2015).

Ambas se expresan como leyes, códigos, normas y regulación; las primeras regulan los procesos y las segundas los resultados. Los hábitos, patrones de cultura y costumbres van a estar en la base de los procesos de elección entre las personas, ya que



Figura 3. Congestión vehicular, ausencia de árbitro: Institución informal eficiente

van a determinar qué tan amplia o estrecha será la distancia entre ellas y las normas. De esta manera se incrementa o se reduce la incertidumbre, lo cual va a incidir en el desempeño económico y social debido a la aparición de los costos de transacción.

Las instituciones extractivas son aquellas que favorecen a un pequeño sector de la sociedad a través de privilegios legales, de tal forma que la meritocracia y la eficiencia no están presentes en el sistema. Estas, como se mencionó, se crean para asegurar los resultados y, sobre todo, para garantizar que algunos grupos de la sociedad ganen a expensas de otros. Por otra parte, las inclusivas generan un conservadurismo que permite que algunas de las instituciones se mantengan, pues son aquellas que han dado forma a la sociedad y que han permitido el despliegue de la creatividad social, debido a que generan un marco jurídico estable, seguro y durade-

ro que permite una verdadera revolución (Grondona, 1986). Estas se originan para asegurar y regular procesos, y para reducir la incertidumbre, no para conocer a los ganadores del sistema de antemano, sino para asegurar que las reglas de juego sean iguales para todos. Ambas instituciones, tanto inclusivas como extractivas, van a incidir en el desempeño empresarial, económico y en los incentivos de las personas a tomar uno u otro curso de acción. En esa línea, los nuevos teóricos de las instituciones, explorando la incidencia y las consecuencias del cambio y evolución institucional, afirman que las instituciones formales pueden ser de tipo político y económico. Además, plantean que estas se presentan de una forma inter temporal, entre causa y efecto, debido a que las elecciones del presente van a afectar los resultados del futuro.

Por lo anterior, las instituciones políticas en el presente determinarán el poder político de jure, concebido como aquel que se ha conseguido a través de elecciones siguiendo las reglas de la democracia. Por otra parte, la distribución de recursos determinará el poder político de facto, el cual representa el poder real dentro de una sociedad que es determinada por el poder económico. En este sentido, el poder político de jure determinará las instituciones económicas, y el de facto, las instituciones políticas del futuro; al final, ambas determinarán el desempeño de la economía y la nueva distribución de los recursos, como se muestra en la Figura 4 (Acemoglu *et al.*, 2004).

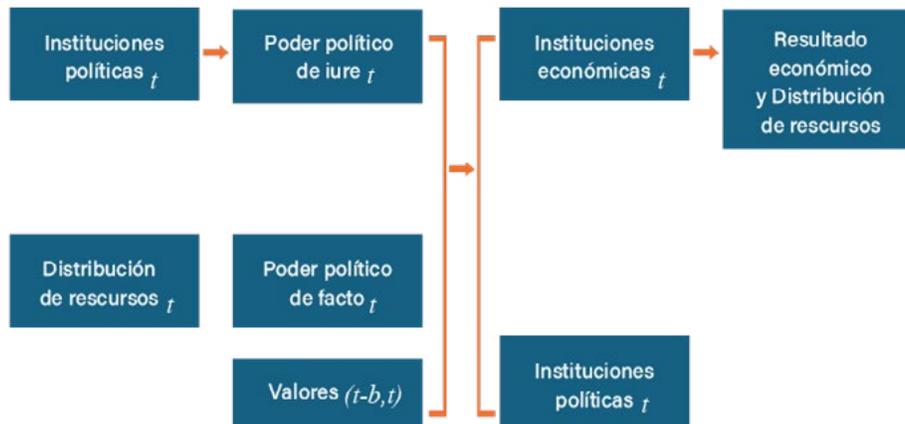


Figura 4. Relaciones entre agentes y poder

Nota. Elaborado con base en Acemoglu *et al.* (2004).

Lo anterior significa que aquellos agentes que posean el poder económico determinarán el tipo de leyes que se necesitan para asegurar su permanencia (privilegios) y estatus en la sociedad. Asimismo, usarán el poder político legitimado a través de elecciones para que dichas normas y reglas se mantengan, para que sus espacios dentro no se alteren.

Los datos estadísticos recogidos a través de indicadores e índices institucionales y de bienestar muestran que la mayor parte de los países avanzados son los más estables en sus instituciones políticas y económicas a nivel económico y social. Por el contrario, aquellos más débiles son los que muestran un menor desempeño, según las más recientes pesquisas. En términos de investigación actual, la Tabla 6 sugiere documentos recientes que intentan explicar la influencia de las instituciones y cómo afectan el nivel de emprendimiento, el desarrollo empresarial y el progreso de las naciones.

Instituciones formales

Las instituciones formales son estructuras codificadas y reglas explícitas que moldean la interacción entre los miembros de la sociedad; estas se definen por las reglas políticas, la política económica y las regulaciones (North, 2010). Dichas instituciones pretenden promover el orden y la estabilidad a través de pautas, guías y normas que delimiten el comportamiento de los individuos y que a la vez faciliten los intercambios tanto políticos como económicos (Fuentelsaz *et al.*, 2014).

Las instituciones formales se pueden medir a través de indicadores. Los más importantes y representativos son aquellos generados por el Banco Mundial, denominados indicadores de gobernanza. A partir de 1996 y hasta la actualidad, estos muestran la evolución de las instituciones formales en la mayoría de países, por medio de variables como control de la corrupción, efectividad del gobierno, estabilidad política, calidad de la regulación, imperio de la ley, y voz y responsabilidad (libertad de expresión). Al ser comparadas con otros indicadores, como el índice de desarrollo humano de las naciones unidas, y el nivel de emprendimiento global, tales variables muestran relaciones causales a nivel descriptivo y exploratorio, en torno a que una mejor calidad de

instituciones formales genera mayores niveles de emprendimiento y de calidad de vida para las personas. En este sentido, se observa que países con instituciones fuertes crean un ecosistema amigable para la generación de ideas, creación de espacios para la innovación, el ahorro y la inversión en capital. Lo anterior trae como resultado la creación de unidades productivas y el desarrollo de sectores que generan empleo y riqueza para muchos de los componentes de la sociedad.

Los siguientes gráficos de un estudio preliminar muestran la relación entre las instituciones formales, medidas a través de los indicadores de gobernanza del banco mundial, el desarrollo humano, y el nivel de emprendimiento. Se tomó como ejemplo tres excolonias británicas (Australia, Canadá, Estados Unidos), Reino Unido, Suecia y Finlandia, países que ostentan grandes mecanismos de redistribución de la renta, y los cuatro países de la Alianza del Pacífico (Perú, Colombia, México y Chile), que han mostrado mayores tasas de crecimiento económico sostenible en los últimos cinco años en Sudamérica.

Antes de iniciar las comparaciones, es preciso señalar que los indicadores de gobernanza del banco mundial se expresan a través de percentiles, mostrando así la posición en la que se ubica con respecto al 100 % del total de países analizados. Por ejemplo, si un país se ubica en el percentil 80 en la variable imperio de la ley, significa que está por encima del 80 % de países que se han analizado. En consecuencia, países con percentiles más altos mostrarán mejores niveles de gobernabilidad y países con menor ubicación en los percentiles mostrarán, niveles más bajos de gobernabilidad.

Los indicadores de gobernanza del Banco Mundial son un intento de medir la evolución de ciertas variables que se presume son importantes para el desarrollo de una sociedad, y son un compendio de 15 fuentes independientes, en el mejor de los casos, o de 10, en el peor, lo que muestra la independencia con respecto a procesos de investigación sesgados. Como se mencionó, estos a su vez estudian a nivel global la incidencia y el desarrollo de las instituciones y su efecto en el desarrollo de los países, algunas de las fuentes usadas para el diseño de los indicadores de gobernanza del banco mundial provienen de indicadores de las siguientes instituciones:

Tabla 6. Investigaciones sobre los efectos de las instituciones en los incentivos, emprendimiento y desarrollo de los países

Referente	Principal aporte
Lajqi y Krasniqi (2017)	El papel de las instituciones formales e informales es crucial para formar aspiraciones de crecimiento. Las empresas utilizan sus recursos y su red personal, confiando en superar o compensar las instituciones informales inadecuadas. Los empresarios emplean las instituciones informales para complementar las instituciones formales deficientes o inadecuadas.
Czeglédi (2017)	El documento deriva de la literatura tres hipótesis unificadas en torno a la idea de emprendimiento (político, cultural y de mercado). Muestra las relaciones entre las instituciones y políticas formales (medido por los <i>indicadores de gobernanza mundial</i> y por el <i>índice mundial de libertad económica</i>), el emprendimiento productivo (medido por la productividad total de los factores, Penn World Table), y diferentes tipos de creencias de mercado de la World Values Survey (WVS).
Andrés <i>et al.</i> (2013)	Utilizando los indicadores de gobernanza de Kauffman, Kraay y Mastruzzi, este artículo analiza el impacto de las instituciones formales en la economía del conocimiento al evaluar cómo la aplicación de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) a través de los mecanismos de buena gobernanza afecta la economía del conocimiento.
Kunčič (2014)	En este artículo, se muestra el papel de las instituciones como la base subyacente de la actividad económica y social. Más de 30 indicadores institucionales establecidos se pueden agrupar en tres grupos homogéneos de instituciones formales: legales, políticas y económicas, que capturan en gran medida el entorno institucional formal completo de un país. Las medidas de calidad institucional latentes calculadas pueden ser especialmente útiles en otras aplicaciones de datos de panel y se suman a la práctica habitual de usar simplemente uno u otro índice de calidad institucional para capturar el entorno institucional.
León <i>et al.</i> (2023)	En este artículo, se muestra la relación entre las instituciones formales representadas por los indicadores de gobernanza del banco mundial, la tasa de emprendimiento y la calidad de vida en los países. Se toman como base, países desarrollados, comparándolos con países en vías de desarrollo, mostrando a nivel descriptivo y exploratorio importantes relaciones entre la calidad de las instituciones y el desarrollo humano.
Knowles y Owen (2010)	Este artículo examina el papel de las instituciones informales y formales, los resultados sugieren que las instituciones formales e informales sean sustitutos. Según los autores, los beneficios de mejorar las instituciones informales son mayores para los países en los que las instituciones son más débiles. Los factores geográficos también ayudan a explicar la variación entre países en la esperanza de vida.
Elert y Henrekson (2017)	La relación entre el espíritu empresarial y las instituciones está latente. En este sentido, lo destacable de este estudio es que existe no solo una causalidad direccional, sino que se da en dos direcciones. Por lo tanto, se entiende que el fenómeno es bidireccional, ya que el emprendimiento no solo es influenciado y moldeado por las instituciones, sino que el fenómeno del emprendimiento empresarial es uno de los principales motores de cambio institucional. Esto se explica porque los empresarios respetan, alteran o evitan las instituciones.
Boudreaux y Nikolaev (2019)	En este artículo se estudia cómo las instituciones económicas, medidas por el índice mundial de libertad económica (EFW), afectan la relación entre capital (humano, social y financiero) y el emprendimiento motivado por oportunidades (OME). Se utilizan datos del <i>global entrepreneurship monitor</i> (GEM), luego se prueba las predicciones del modelo y se encuentra evidencia de que las instituciones económicas juegan un papel crucial en la relación entre estos tres tipos distintos de capital y OME.

- Indicadores de gobernanza Freedom House.
- Índice de gobernanza de Bertelsman.
- Encuesta de gobernanza de Gallup Internacional.
- Indicadores de gobernanza 2018 EIU.

En la actualidad, no solo se considera fundamental que una fuente cree riqueza o que genere volúmenes elevados en lo que respecta a transacciones económicas, sino además se espera que redunde en la calidad de vida de los ciudadanos. Lo anterior se ha tratado de medir a través de muchos indicadores en los últimos años, entre ellos el índice de desarrollo humano de las naciones unidas.

La Figura 5 muestra el índice de desarrollo humano, centrado en dimensiones básicas: salud, educación y generación de riqueza. Tales dimensiones se miden a través de la capacidad de tener una vida larga y saludable. Según el PNUD (2018), esta capacidad se mide a su vez a través de lo siguiente:

De la esperanza de vida al nacer; la capacidad de adquirir conocimientos, medida por los años promedio de escolaridad que se espera tenga una persona de acuerdo al país donde vive;

y la capacidad de lograr un nivel de vida digno, que se mide por el producto bruto interno per cápita. (p. 12)

Así, el IDH no solo pretende ser una medida económica que cuantifique la cantidad de riqueza que puede generar un individuo en una sociedad, sino que trata de establecer la trazabilidad entre esa riqueza y el bienestar. Esta trazabilidad trata de expresar, además, en términos de salud y de educación, ámbitos que son importantes a la hora de determinar la calidad de vida de los seres humanos.

En relación con la Figura 5, se evidencia que existe una marcada diferencia entre el desarrollo humano de un grupo de países con respecto al otro. Así, la mejor posición, entre 0 que es la más baja calificación en cuanto a desarrollo humano y 1 la más alta, es para Australia, que obtiene 0,939.

Se observa que todos los países desarrollados están por encima de 0,9, mientras la mejor posición para los países sudamericanos es para Chile con 0,84, seguido de México con 0,774, Perú con 0,750 y, finalmente, Colombia con 0,747. Las siguientes figuras muestran la relación entre la calidad institucional a niveles formales de 2018 y su relación con el índice

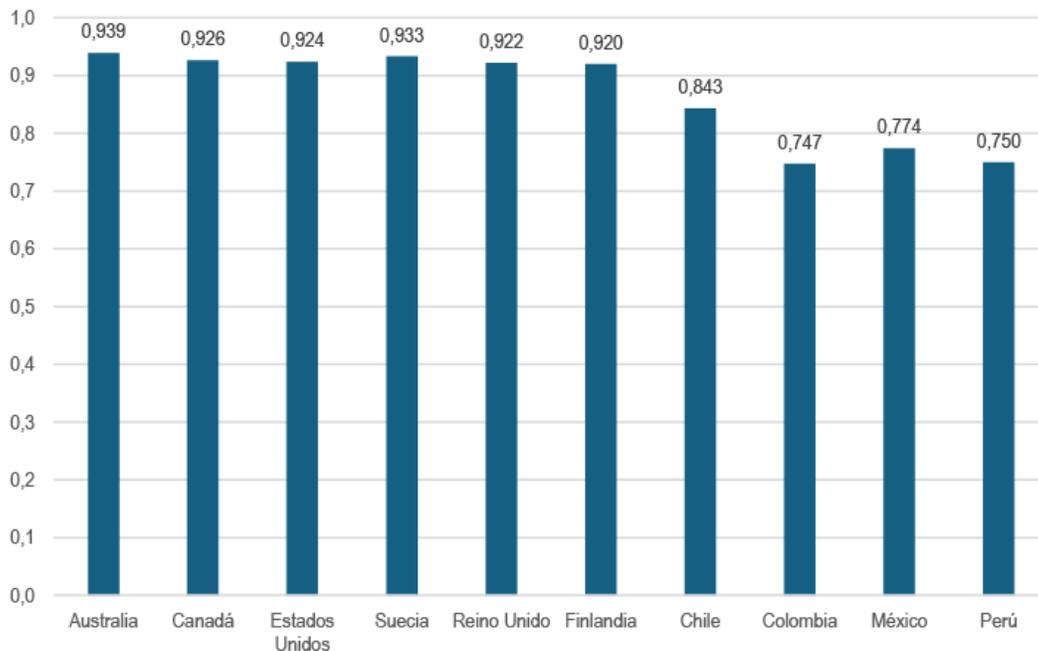


Figura 5. Índice de desarrollo humano en 2018

Nota. Elaboración propia con base en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

de desarrollo humano (IDH) en 2018, comparando los dos grupos de países mencionados entre los que está Colombia, de manera que se pueda observar la relevancia de las instituciones formales.

La Figura 6 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la variable control de corrupción. Esta es parte de los indicadores de gobernanza del banco mundial, y muestra, a su vez, las percepciones que tienen las personas acerca de la forma en que se ejerce y se usa el poder público para obtener ganancias privadas, incluidas formas pequeñas y grandes de corrupción. Asimismo, muestra en qué medida el Estado ha sido “capturado” por parte de élites e intereses privados (World Bank, 2018).

En una escala de 0% a 100% que muestra la distribución de los percentiles (0 y 1), en la que 0 es la posición más baja de gobernanza y 1 la posición más alta, se observa, por una parte, que los países Sudamericanos que se toman como ejemplo obtienen unas posiciones mucho más bajas que el resto de los países, salvo Chile con 82,21. Sin dudas, esto significa que está por encima del 82,21% del total de países; tanto Colombia como Perú oscilan entre

38% y 45%, mientras que México solo por encima del 16%. La baja calidad institucional en términos de control de la corrupción significa un alto uso del poder público para favorecer intereses privados, copamiento del Estado a través de élites privadas a fin de obtener privilegios económicos. Lo anterior está estrechamente relacionado con el enfoque de las instituciones extractivas, lo cual genera incentivos para el desarrollo de un tipo de cultura, debido a que la sociedad y sus instituciones políticas envían un mensaje claro: es más importante tener conexiones políticas y sociales, que tener conocimientos o ser eficiente en los procesos de mercado, tanto a nivel público como privado.

Por otra parte, el resto de países como Australia, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia y Finlandia obtienen una posición en todos los casos por encima del 85% del total de países. Este hecho evidencia un alto control de la corrupción, lo que significa un mucho menor uso del poder público para obtener ganancias privadas, que a su vez genera otro tipo de incentivo en la conducta de los agentes económicos por la forma en que van a reaccionar

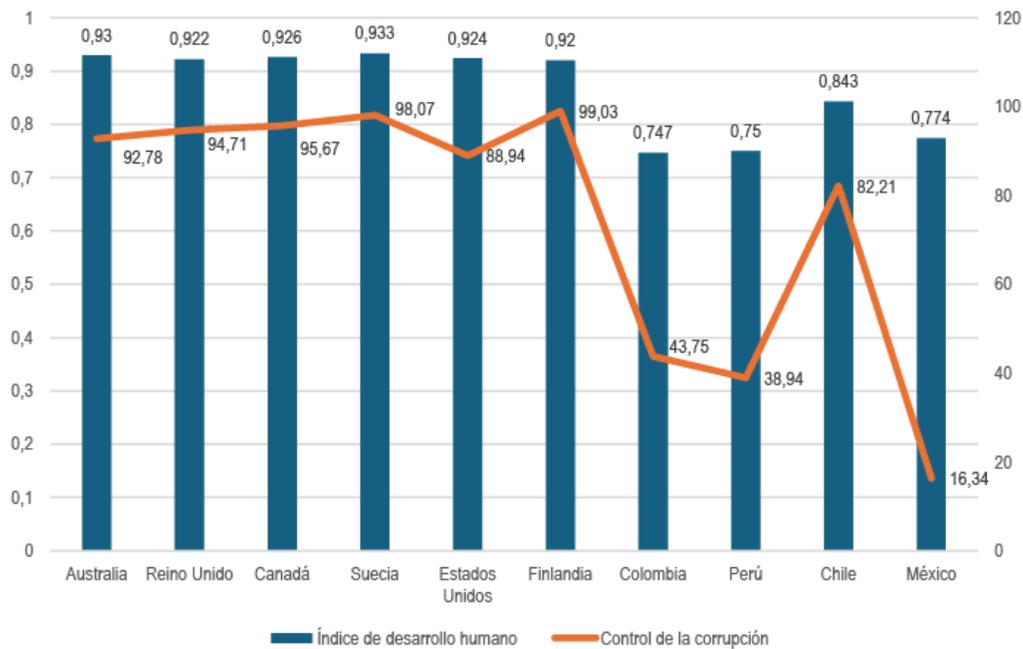


Figura 6. Relación entre el IDH y el control de corrupción en 2018

Nota. Elaboración propia con base en Worldwide Governance Indicators (World Bank, 2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

ante situaciones que impliquen actos de corrupción. Lo anterior en razón de que será menos valioso tener conexiones políticas o sociales para obtener alguna ventaja de tipo económico, que tener los conocimientos y los méritos necesarios. Lo que muestra la Figura 7, además, es que niveles más altos de control de la corrupción tienen como correlación un mayor índice de desarrollo humano, estableciendo una relación directa entre ambos indicadores: países que controlen de mejor forma la corrupción, tienen unos ciudadanos con una mejor calidad de vida.

La Figura 7 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la variable efectividad del gobierno. Tal relación se define como las percepciones que tienen las personas con respecto a la calidad de los servicios públicos, la eficiencia de la administración pública, el grado de su independencia de las presiones políticas, y el compromiso en la formulación y ejecución de las políticas públicas de parte del gobierno (World Bank, 2018). En este caso, se observa la misma tendencia que en la Figura 8: los países sudamericanos obtienen posiciones promedio por encima del 50 % muy por debajo, por

ejemplo de Estados Unidos o Australia, siendo el caso más crítico Perú, en el percentil 48,56, y la excepción, un poco más arriba en la calificación, Chile, estando en el percentil 77,88.

Los resultados reflejan altos grados de ineficiencia en la prestación de los servicios públicos, alta desconfianza de los ciudadanos con respecto al accionar del gobierno y, sobre todo, la reducida credibilidad en las instituciones del Estado. Esto es peligroso, ya que ante la falta de credibilidad en las instituciones que deben generar orden en la sociedad, las mismas personas se encargan de crear otras que las reemplacen, no con los mismos resultados, pero de alguna manera reducen la incertidumbre. Por el contrario, cuando se analiza a Australia, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia y Finlandia, se observa que obtienen posiciones por encima del percentil 90, lo que significa alta eficiencia del gobierno, prestación eficiente de servicios públicos, credibilidad en el gobierno por el cumplimiento de sus compromisos y, sobre todo, una alta independencia de los funcionarios ante las presiones políticas.

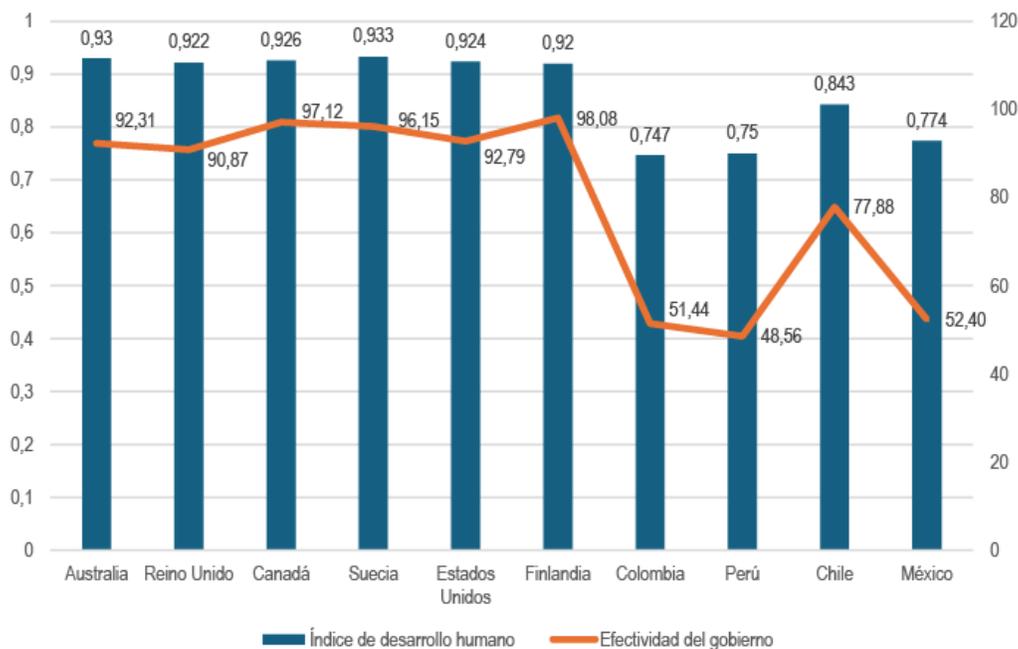


Figura 7. Relación entre el IDH y efectividad del gobierno en 2018

Nota. Elaboración propia con base en *Worldwide Governance Indicators* (World Bank, 2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

En los países con un mejor nivel de efectividad de gobierno, la incertidumbre, con respecto al accionar del gobierno, se reduce, y lejos de ser un factor desestabilizante en cuanto a incentivos a desarrollar negocios, logra ser un agente que reduce la incertidumbre y que genera un marco propicio para la innovación y creatividad (León *et al.*, 2023). Lo anterior resulta importante porque reduce los costos de transacción, a los que se tiene que enfrentar un empresario, ya que es una preocupación menos a las que ya de por sí debe enfrentar. Esto incide de manera notable en un mejor nivel de vida y estabilidad, la cual es necesaria para generar procesos de producción, innovación y desarrollo empresarial.

La Figura 8 da cuenta de la relación entre el índice de desarrollo humano y la estabilidad política, la cual muestra la probabilidad de que el gobierno se desestabilice o caiga por causas violentas, incluido la violencia o el terrorismo. De tal probabilidad se genera inestabilidad dentro de los países y sobre todo incertidumbre en el orden que se necesita para iniciar actividades productivas (World Bank, 2018). Los países sudamericanos muestran unos resulta-

dos muy diferentes. Por un lado, si vemos el caso de Colombia es llamativo, ya que se encuentra en el percentil 18 del total de países, México en el 23, Perú en el 36, mientras que Chile obtiene resultados que lo colocan en el 60 del total. Por otra parte, tanto Suecia, Finlandia, Canadá y Australia en promedio por encima del 80% del total de países muestran una mayor estabilidad política, lo cual se ve relacionado con el índice de desarrollo humano, países con un mejor nivel de gobernanza en cuanto a estabilidad política.

En otras palabras, menores índices de violencia o terrorismo y respeto por las instituciones del Estado, representan una mayor calidad de vida para sus ciudadanos.

Nivel de emprendimiento en instituciones formales

El desarrollo humano de los países se puede relacionar con diferentes variables, entre ellas, el índice global de emprendimiento (GEI) para 2018. Este muestra el grado en el que una sociedad incide e incentiva a individuos a desarrollar actividades

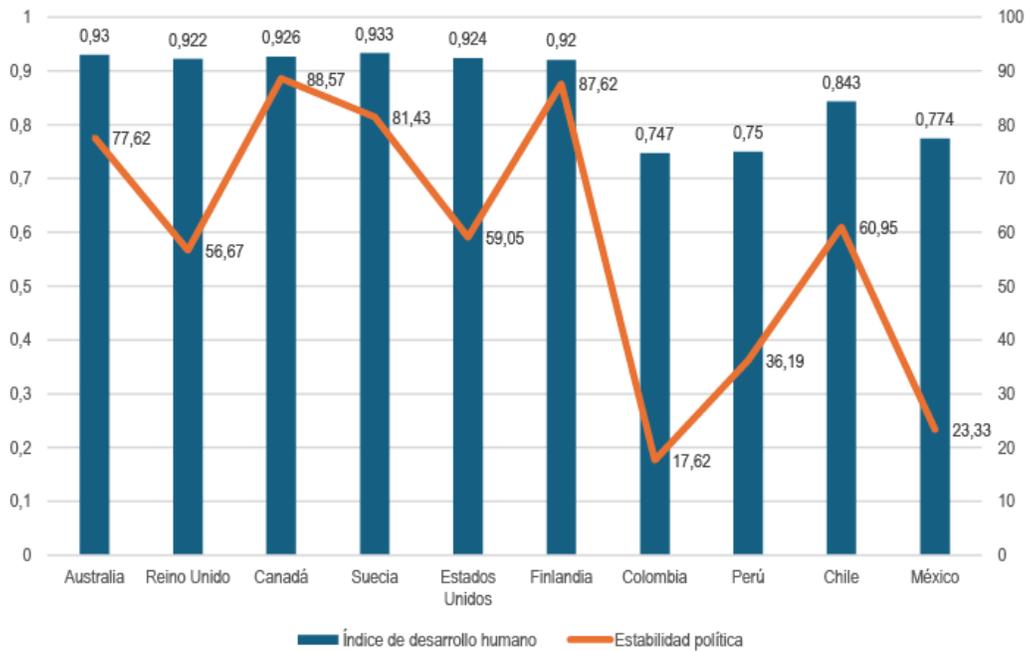


Figura 8. Relación entre el IDH y la estabilidad política

Nota. Fuente: elaboración propia con base en el *Worldwide Governance Indicators* (World Bank, 2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

empresariales, y como el ecosistema de un país es amigable con respecto al hecho de desarrollar, descubrir e implementar ideas innovadoras, entre otras variables.

La Figura 9 muestra la relación entre el desarrollo humano de los países seleccionados con el nivel de emprendimiento. Según la figura, los países con un mejor nivel de emprendimiento (Australia, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos, Suecia y Finlandia) tienen un mejor indicador de desarrollo humano, comparado con países que muestran menores niveles de emprendimiento como los países sudamericanos. Esto puede entenderse por el hecho de que al existir ecosistemas amigables al emprendimiento, normas legales y legislación adecuada, el nivel de actividades empresariales se incrementa y en mayor o menor medida el nivel de ingresos y de independencia de los emprendedores.

Por otra parte, se ha visto que las instituciones formales muestran una relación directa cuando se comparan con el índice de desarrollo humano. Ahora se observa también la relación entre el IDH y el grado de emprendimiento que se genera en una sociedad.

Lo que a continuación se muestra es la relación entre algunos de los indicadores de gobernanza del banco mundial y el nivel de emprendimiento. El propósito es que se encuentre algún tipo de relación a nivel descriptivo y exploratorio que nos ayude a considerar la incidencia entre calidad institucional y el nivel de emprendimiento, para que al final se llegue a una relación con el desarrollo humano. Todo lo anterior es visto a través de la experiencia y datos de los países que son sujetos de este análisis preliminar.

Si se relaciona el índice global de emprendimiento con algunas de las variables de los indicadores de gobernanza del banco mundial, como se puede observar en la Figura 10, se observa que países con un indicador de efectividad de gobierno más alto, muestran mayor nivel de emprendimiento. Como ya se explicó, el indicador efectividad del gobierno muestra la independencia del poder público ante presiones privadas, así como el grado de cumplimiento del gobierno en relación con las actividades que se espera de acuerdo a su rol en la sociedad. Esto impacta positivamente en el indicador de nivel de emprendimiento, de ahí que países como Estados

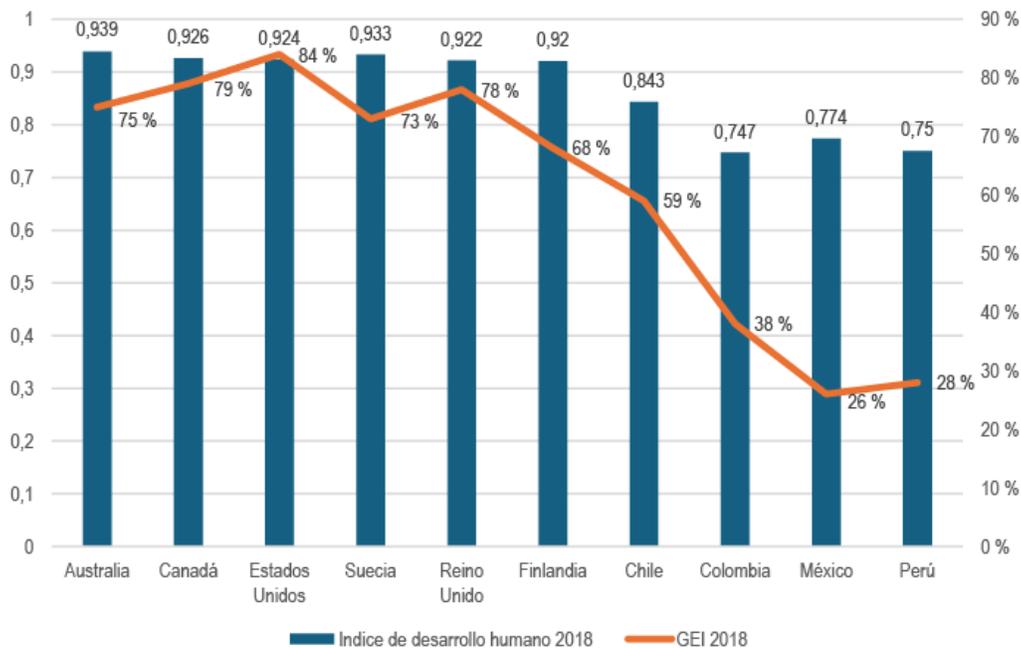


Figura 9. Relación desarrollo humano de los países seleccionados con su nivel de emprendimiento

Nota. Elaboración propia con base en Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018) y Global Entrepreneurship Network (2018).

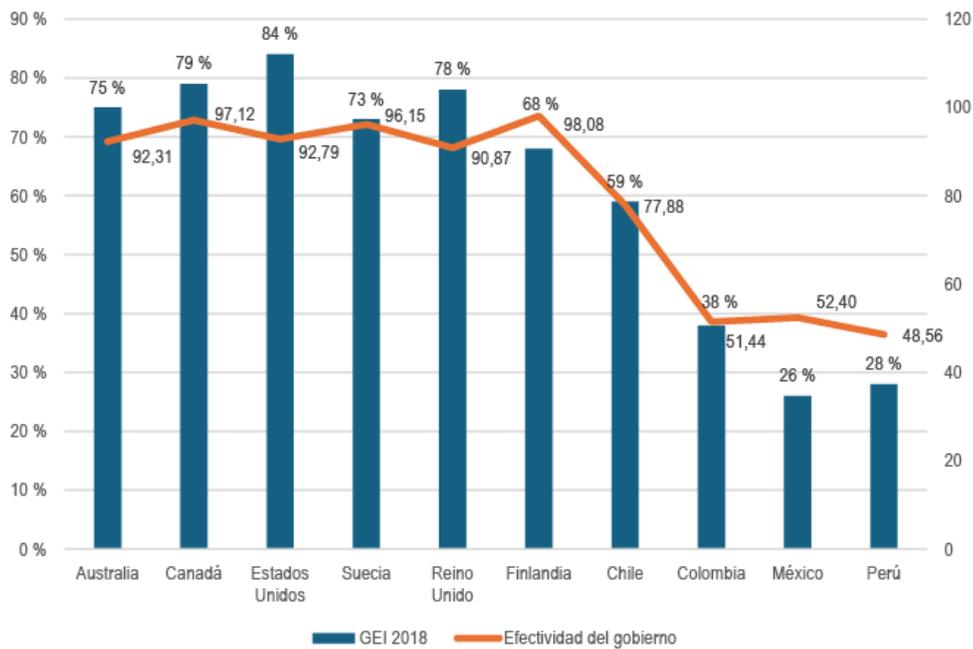


Figura 10. Relación GEI y efectividad del Gobierno en 2018 para los países seleccionados

Nota. Elaboración propia con base en *Worldwide Governance Indicators* (World Bank, 2018) y Global Entrepreneurship Network (2018).

Unidos con instituciones fuertes también generen incentivos a las actividades de emprendimiento.

La Figura 11 describe la relación entre el nivel de emprendimiento y el control de la corrupción, mostrando claramente que países con instituciones sólidas y fuertes en torno al control de la corrupción también tienen altos niveles de emprendimiento. Tal es el caso de Canadá, que se encuentra en el percentil 95 de control de la corrupción y con un nivel de emprendimiento de 79 %. Sin embargo, en el lado opuesto está Colombia, ubicada en el percentil 43, con un nivel de emprendimiento de 38 %. Así, se muestra cuán importante es para el desarrollo del espíritu emprendedor vivir en una sociedad donde se controle y se castigue los actos de corrupción.

La Figura 12 muestra la relación entre el nivel de emprendimiento, la estabilidad política y la ausencia de conflictos. Se observa que países más estables, a nivel político y social, presentan mayores niveles de emprendimiento. Como se observa en el caso de Australia, con un indicador que está en el percentil 77, y con un nivel de emprendimiento de 75 %. Para los países sudamericanos se ve claramente

la influencia de la carencia de institucionalidad en cuanto a estabilidad política y social, ya que muestran niveles bajos en cuanto a este indicador. Lo anterior redundaría en niveles bajos de actividad emprendedora, como en el caso de México, con apenas un 26 %.

Instituciones informales

Las instituciones informales se conocen como las reglas que no se han diseñado de manera consciente, que son parte de la información transmitida en la sociedad a través de los intercambios y que es parte de lo que llamamos *cultura* (North, 2010). Las instituciones informales se pueden expresar por las siguientes cinco dimensiones de la cultura: distancia del poder, individualismo, masculinidad, aversión a la incertidumbre y orientación al largo plazo (Hofstede, 2001).

Existen varios trabajos que recalcan la relación entre las instituciones informales y el emprendimiento los cuales muestran el efecto positivo de un tipo de determinado de cultura sobre la cantidad de

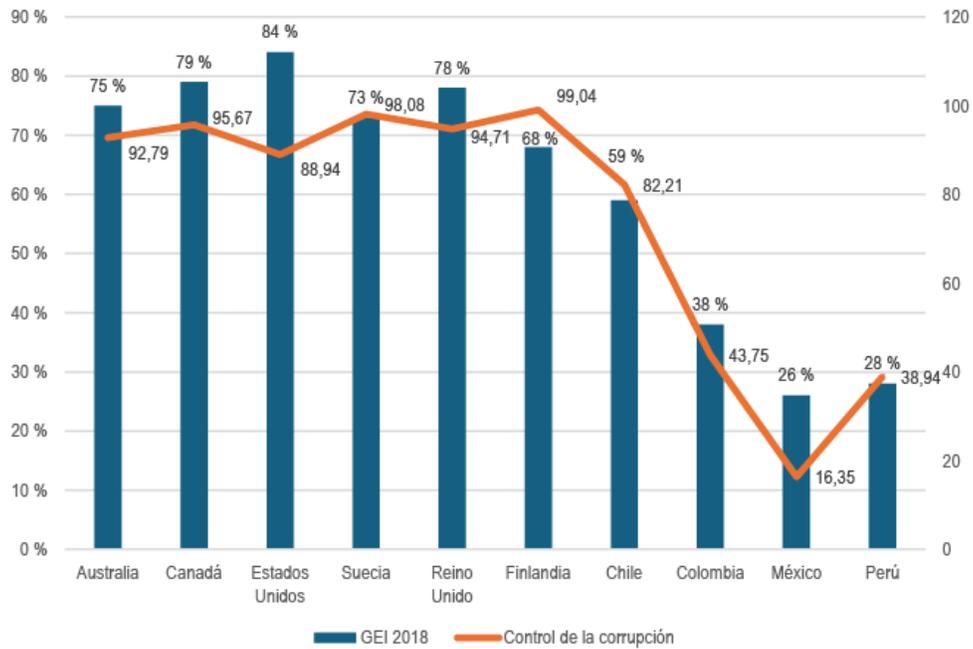


Figura 11. Relación entre el nivel de emprendimiento y el control de la corrupción

Nota. Elaboración propia con base en *Worldwide Governance Indicators* (World Bank, 2018) y *Global Entrepreneurship Network* (2018).

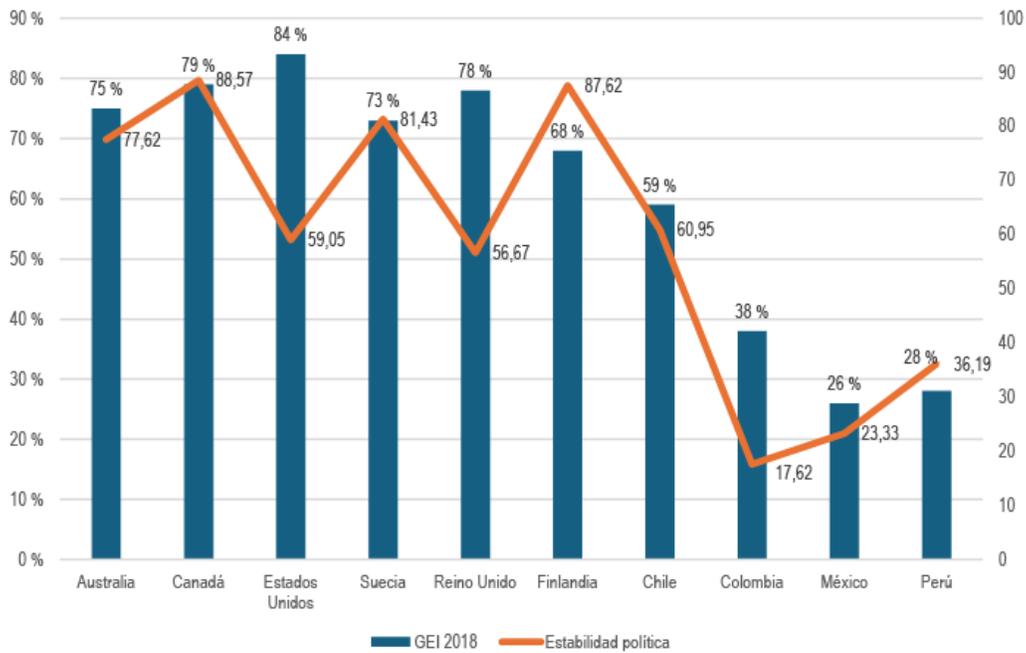


Figura 12. Relación entre el nivel de emprendimiento, la estabilidad política y la ausencia de conflictos

Nota. Elaboración propia con base en *Worldwide Governance Indicators* (World Bank, 2018) y *Global Entrepreneurship Network* (2018).

emprendedores y la calidad del emprendimiento (León *et al.*, 2023; Ralston *et al.*, 2008).

Los estudios de antropología que se han desarrollado durante décadas de investigación llegaron al consenso de que todas las sociedades enfrentan los mismos problemas y que, en la mayoría de los casos, difieren solo en la respuesta (Hofstede, 1997). A medida que las investigaciones se fueron especializando, se fue acotando las posibles explicaciones, llegando a la conclusión de que los individuos en sociedad enfrentaban los siguientes problemas: la relación con la autoridad; el concepto de uno mismo, concretamente, la relación entre el individuo y la sociedad; el concepto individual de masculinidad y de feminidad; y las maneras de tratar con los conflictos, incluyendo el control de la agresión y de la expresión de los sentimientos.

Con base en esto, el psicólogo holandés Geert Hofstede, en la década del setenta, en un estudio pionero, evidenció a través de cinco dimensiones culturales las diferencias que existían entre grupos de trabajadores de una misma empresa, pero en diferentes lugares. El estudio comenzó con cuatro dimensiones, pero con el tiempo llegó a agregársele una dimensión adicional para completar cinco. Para el análisis de las instituciones informales se van a usar dichas dimensiones, con el objetivo de averiguar si hay patrones culturales marcados y diferentes entre países. Para esto, se muestra la descripción detallada de las variables que se van a em-

plear como ejemplo de instituciones formales: todas corresponden al marco teórico diseñado por Geert Hofstede y cuentan con medición en una escala de 1 a 100. Para el caso de la dimensión individualismo/colectivismo, se hace notar qué valores por encima de 50 muestran una tendencia a una sociedad de tipo individualista, mientras que por debajo de 50 una sociedad más colectivista. La misma aclaración aplica para la orientación a corto o largo plazo y masculinidad o feminidad. Estas dimensiones son el marco teórico que se va a emplear para poder determinar algún tipo de perfil cultural de los involucrados en este estudio, y para ver la incidencia que tiene la cultura en el desarrollo empresarial. De esta manera se podrá determinar si algún tipo de rasgo cultural podría favorecer un mayor desarrollo empresarial, niveles de emprendimiento y, al final, cómo esto, unido a la reglamentación, códigos y normas, permiten el desarrollo de oportunidades de negocios, espíritu emprendedor, y desarrollo humano. Primero se hará a nivel del estudio comparativo de países; luego, con las variables institucionales que se encuentren para las 3 zonas de mayor desarrollo económico y empresarial del país, como son Bogotá D. C. y los departamentos de Antioquia y Valle del Cauca; se terminará con el análisis del centro del Valle del Cauca, objeto principal de este libro. A continuación, en la Tabla 7 se presentan las cinco dimensiones de la cultura investigadas por Geert Hofstede y sus correspondientes definiciones.

Tabla 7. Dimensiones culturales Geert Hofstede

Dimensión	Descripción
1. Distancia de Poder	El grado en el que los miembros menos poderosos de una sociedad aceptan y esperan que el poder esté distribuido desigualmente, los menos poderosos esperan la existencia de diferencias en los niveles de poder. Un puntaje más alto sugiere que hay expectativas de que algunos individuos tendrán mucho más poder que otros. Países con elevada distancia en el poder son típicamente más violentos. Un puntaje bajo refleja la perspectiva de que la gente debe tener derechos iguales.
2. Individualismo/colectivismo	El individualismo se puede definir como una preferencia por un marco social poco estructurado en el que los individuos se cuidan y protegen solo a sí mismos y a sus familias. El colectivismo representa una preferencia por un marco más unido en la sociedad en el que individuos pueden esperar que sus parientes o miembros de un grupo particular se protejan y cuiden a cambio de tener una lealtad incuestionable. El individualismo es contrastado con el colectivismo, y se refiere al grado en el que la gente espera valerse por sí misma o, alternativamente, actuar principalmente como miembro de un grupo u organización.

Continúa

Viene

Dimensión	Descripción
3. Masculinidad/ feminidad	El lado de la masculinidad de esta dimensión representa una preferencia en la sociedad por logros, heroísmo, asertividad y recompensas materiales por el éxito. Feminidad representa una preferencia por la cooperación, la modestia, el cuidado de los débiles y la calidad de vida. La sociedad en general está más orientada al consenso. También se refiere al valor asignado a los tradicionales roles de los géneros, valores masculinos incluyen la competitividad, asertividad, ambición, la acumulación de riqueza y posesiones materiales; en una cultura masculina, la mayoría de la gente cree que solo los hombres se deben preocupar por las carreras lucrativas y que las mujeres no deben trabajar muy duro ni estudiar si no quieren. En una cultura femenina hay más casos de mujeres en carreras tradicionalmente ocupadas por los hombres (por ejemplo las ingenierías) que en una cultura masculina.
4. Aversión a la incertidumbre	El grado en que los miembros de una sociedad se sienten incómodos con la incertidumbre y ambigüedad refleja el grado en que una sociedad acepta la incertidumbre y los riesgos. En términos sencillos, las culturas con más puntaje en esta escala evitan tomar riesgos, las que tienen menor puntaje se adaptan mejor a la incertidumbre.
5. Orientación largo/corto plazo	Las sociedades que obtienen puntajes bajos en esta dimensión, por ejemplo, prefieren mantener tradiciones y normas consagradas al tiempo que observan el cambio social con sospecha. Las culturas con una puntuación alta, por otro lado, adoptan un enfoque más pragmático, alienan el ahorro y los esfuerzos en la educación moderna como una forma de prepararse para el futuro. Esta dimensión también se refiere a la importancia que le da una sociedad a la planeación de la vida a largo plazo en contraste a las preocupaciones inmediatas.

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede (2001) y Díaz (2014).

Instituciones informales y desarrollo humano

Distancia de poder

La Figura 13 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión de distancia de poder. Se observan grandes diferencias entre los dos grupos de países analizados: en los países de la Alianza del Pacífico, por tener una dimensión de poder alta, la tendencia es a creer que el poder es un hecho consumado y que no existe necesidad de que esté legitimado, que los actos de corrupción sean frecuentes y que a su vez permanezcan encubiertos. Existe además la idea de que los subordinados esperen que se les ordene qué hacer con nullos o pocos cuestionamientos (Hofstede, 2011). En los países desarrollados sucede todo lo contrario: la idea presente en sus sociedades es que el poder debe estar legitimado, que los ciudadanos en promedio cuestionen a sus líderes, que los escándalos de corrupción sean escasos y que cuando se den, estos pongan fin a carreras políticas, además de tener una sociedad participativa (Hofstede, 2011).

Lo anterior plantea que sociedades en las que los actos de corrupción son comunes, en las que se tiende a esconder actos ilícitos y en las que los in-

dividuos carecen de sentido proactivo, el desarrollo humano es menor, puesto que esas conductas no favorecen el desarrollo de la confianza, que es fundamental para reducir los costos de transacción. Por ello, países con baja dimensión de poder muestran mejores niveles en cuanto al IDH, que aquellos que tienen alta dimensión de poder.

Adicionalmente, se ha observado que la calidad de vida que puedan tener los ciudadanos de un país, pasa también por elevados niveles de emprendimiento. Se puede deducir entonces que de alguna manera la dimensión denominada *distancia de poder* va a influenciar el desarrollo humano, por el canal de incentivos a crear o no crear una empresa o por la cultura en la cual se desarrolla un individuo. Esta no será determinante, pero lo más probable es que influya fuertemente en sus decisiones de ser empleado o ser empresario.

Individualismo/colectivismo

La Figura 14 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión individualismo/colectivismo, que mide, en una escala de 0 a 100, qué tan individualista o colectivista tiende a ser una

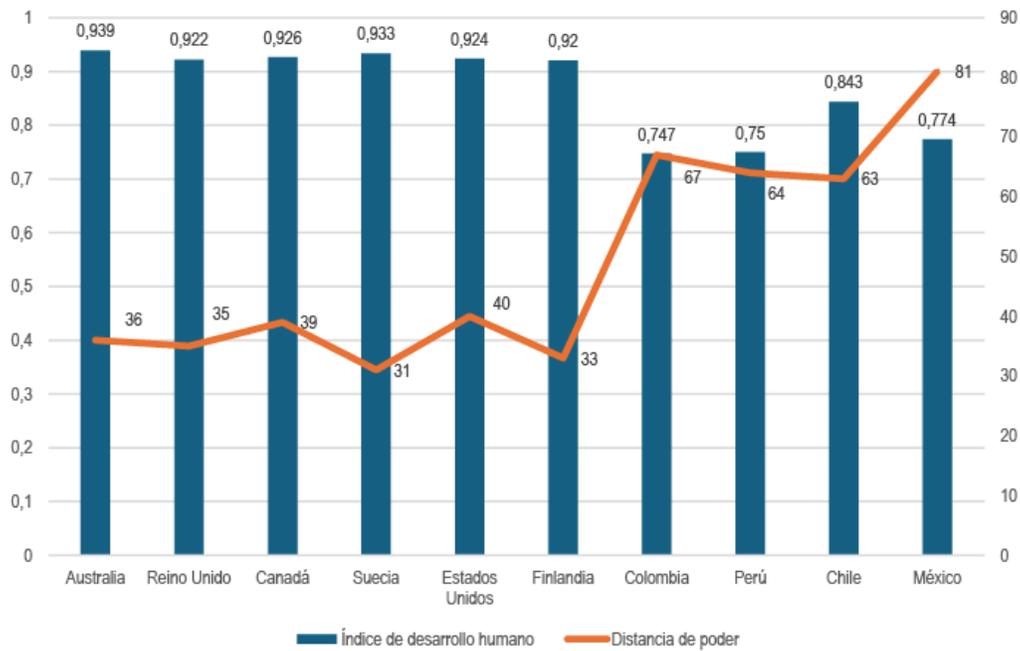


Figura 13. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión de distancia de poder

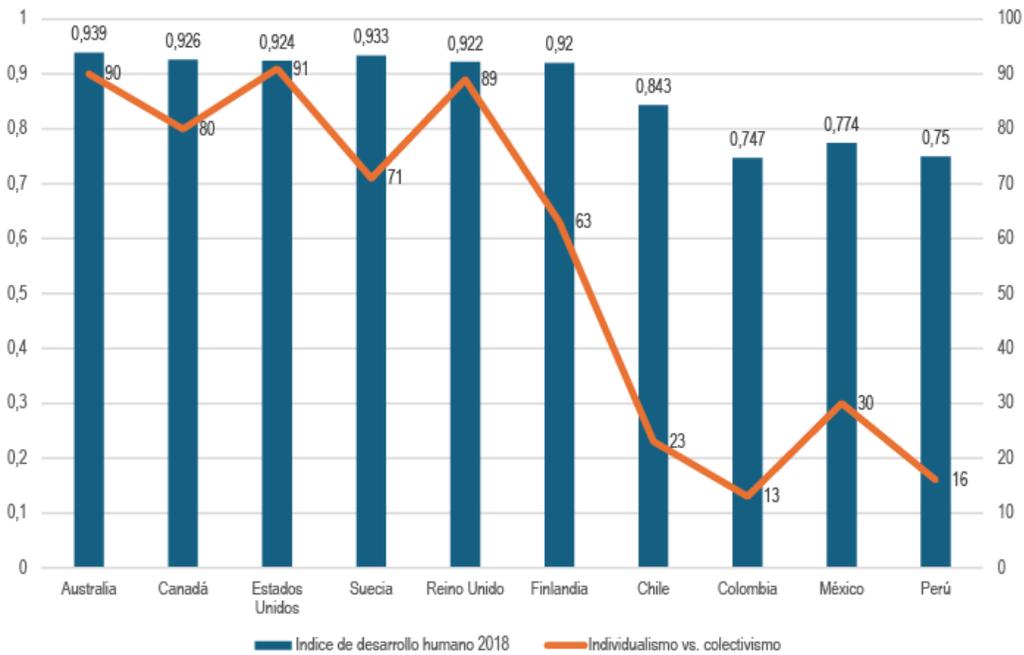


Figura 14. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión individualismo/colectivismo

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

sociedad, siendo 100 muy individualista y 0 muy colectivista. Aquí se observa una gran diferencia entre ambos grupos de países: mientras los países sudamericanos tienden a ser más colectivistas, los países que van a la vanguardia en desarrollo económico y social tienden a tener ciudadanos más individualistas.

La categoría individualismo para esta dimensión significa espera que las personas tengan una opinión formada, una opinión, un voto, así como también que el propósito de la educación sea aprender a aprender y no solo repetir lo aprendido. El pronombre "yo" es indispensable y en este caso las tareas prevalecen sobre las relaciones (Hofstede, 2011). Mientras que por el lado colectivista, las personas nacen en familias extensas o clanes que los protegen a cambio de lealtad, que en la mayoría de casos se asume como incuestionable y el pronombre "nosotros" es lo valioso. En esta categoría, la armonía debe mantenerse siempre, y las opiniones o votos son determinados por el grupo, que en muchas ocasiones ejerce una suerte de veto a los disidentes. Finalmente, la transgresión de las normas conduce a sentimientos de

vergüenza, el propósito de la educación es aprender a hacer y las relaciones prevalecen sobre las tareas.

Debido a lo anterior, se puede deducir, para los casos que se analizan, qué sociedades con culturas que reconocen más patrones de comportamiento orientado al individualismo muestran un mejor indicador de desarrollo humano.

Masculinidad/feminidad

La Figura 15 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión masculinidad/feminidad. En una escala de 0 a 100, mide qué tan masculina o femenina puede tender a ser una sociedad, donde 100 es muy masculina y 0 muy femenina. En este caso, no es posible evidenciar una tendencia marcada a poder relacionar la calidad de vida de las personas. Con respecto a este patrón cultural, por una parte, la mayoría de los países tiende a presentar patrones marcados de masculinidad.

Lo anterior implica que el trabajo está por encima de la familia, la admiración por el fuerte es importante, y que pocas mujeres son elegidas para posiciones políticas. Asimismo, según los resultados,

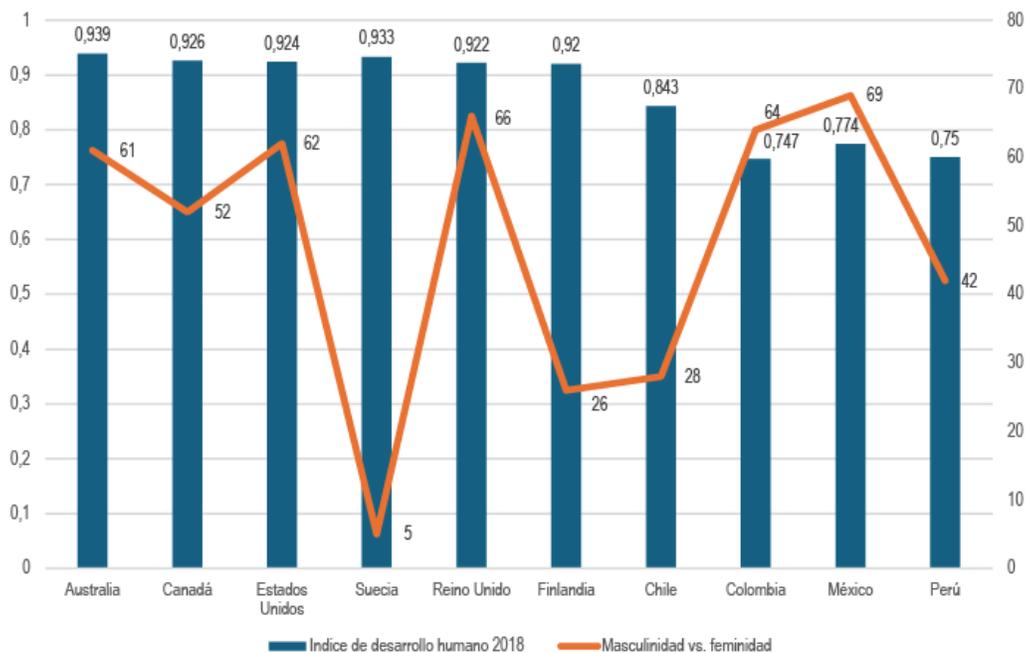


Figura 15. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión masculinidad/feminidad

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

los padres se ocupan de los hechos y las madres de los sentimientos, las chicas lloran, pero los chicos no; ellos deben defenderse y las chicas no deberían pelear (Hofstede, 2011).

Por otra parte, los países que terminan siendo la excepción son Suecia, Finlandia, Perú y Chile, pues muestran una dimensión un poco más cercana a la femineidad. De acuerdo con los resultados, se debe dar un balance entre familia y trabajo, hay simpatía por el débil, muchas mujeres son elegidas para posiciones políticas, tanto los niños como las niñas pueden llorar, pero ninguno debería pelear, y, en los hogares, ambos padres deciden hechos (Hofstede, 2011).

Aversión a la incertidumbre

La Figura 16 relaciona el índice de desarrollo humano y la dimensión *aversión a la incertidumbre*, evidenciando así grandes diferencias entre ambos grupos de países. Esta dimensión muestra, en una escala de 0 a 100, el grado de aversión a la incertidumbre que existe en las sociedades, donde 100 representa una alta aversión y 0 poca aversión.

La categoría trata de explicar cómo responden los miembros de una sociedad ante situaciones poco habituales. De acuerdo con Hofstede (2011), significa ver la tolerancia de los miembros de una sociedad e indica en qué medida una cultura programa a sus miembros para que se sientan bien, incómodos o cómodos en situaciones no estructuradas y cambiantes. Las situaciones no estructuradas son novedosas, desconocidas, sorprendentes y diferentes de lo habitual. Asimismo, la incertidumbre que evitan las culturas intenta minimizar la posibilidad de tales situaciones mediante estrictos códigos de comportamiento, leyes y reglas, desaprobación de opiniones desviadas.

Con respecto a esto, se observa que los países sudamericanos tienen una alta aversión a la incertidumbre, lo que implica que la incertidumbre se vea como una amenaza, mayor estrés, emocionalidad, ansiedad, neuroticismo, intolerancia de personas e ideas desviadas. En esta misma línea, todo lo que es diferente es peligroso, los maestros deben tener todas las respuestas, mantenerse en los trabajos, aunque no les guste. Existe también una

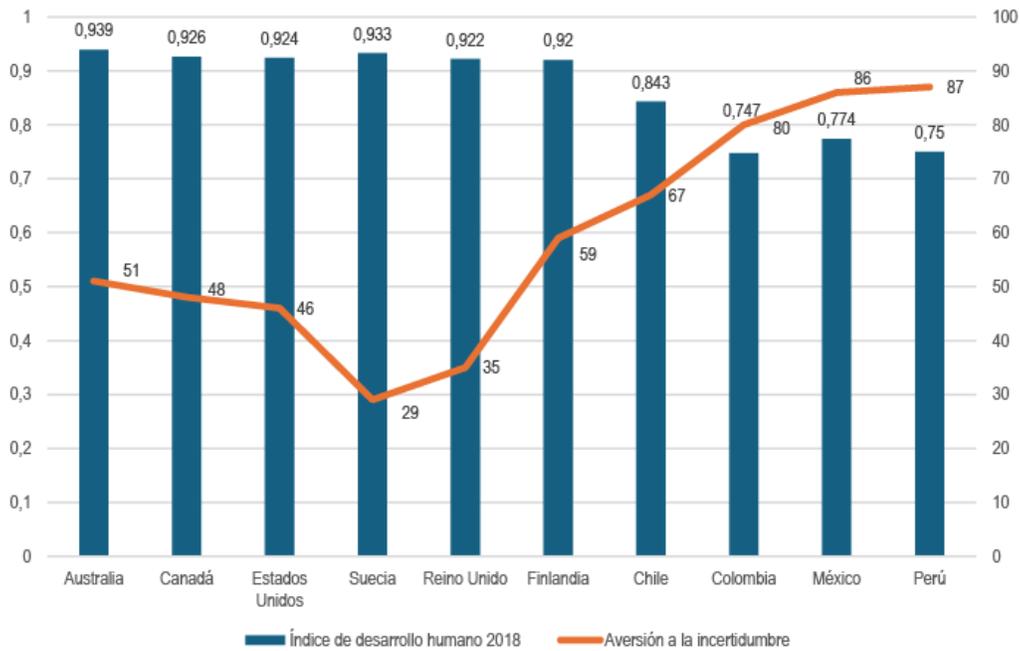


Figura 16. Relación IDH 2018 y aversión a la incertidumbre

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

necesidad emocional de las reglas, incluso si no se cumplen, y en la religión, la filosofía y la ciencia, hay una creencia en verdades últimas y grandes teorías (Hofstede, 2011).

Por otro lado, Estados Unidos, Canadá, Australia, Suecia, Finlandia y Reino Unido muestran unos resultados bajos con respecto a la aversión a la incertidumbre, lo que implica que la incertidumbre es inherente a la vida, es aceptada y cada día se toma como viene. Esto denota también facilidad, menor estrés, autocontrol, baja ansiedad, tolerancia de personas e ideas desviadas, lo que es diferente es curioso. Asimismo, los maestros pueden decir "no sé", cambiar de trabajo no es un problema; en política, los ciudadanos se sienten y son vistos como competente para las autoridades; finalmente, en la religión, la filosofía y la ciencia predomina el relativismo y el empirismo (Hofstede, 2011).

Lo anterior muestra que sociedades que aceptan los cambios y la incertidumbre como algo natural tienen un mejor IDH, lo que significa mejor calidad de vida que aquellas que se muestran reacias y temerosas a afrontar cambios.

Orientación a largo/corto plazo

La Figura 17 muestra la relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión orientación a largo/corto plazo en una escala de 0 a 100, donde 100 es una tendencia mucho más marcada al largo plazo y 0 una tendencia al corto.

Se observa para los países de Sudamérica que se analizan muestran una orientación marcada hacia el corto plazo, lo que sugiere que los eventos más importantes en la vida ocurrieron en el pasado o toman lugar ahora y que una buena persona es siempre la misma. Según esto, existen pautas universales sobre lo que es bueno y lo que es malo, las tradiciones son sacrosantas y se debe estar orgulloso de su país de origen, gasto social y consumo. Por último, los estudiantes atribuyen el éxito y el fracaso a la suerte, y hay crecimiento económico lento o nulo de los países (Hofstede, 2011).

Para el caso del otro grupo de países, Australia, Reino Unido, Canadá, Suecia, Estados Unidos y Finlandia, se observa una marcada tendencia al largo plazo, con excepción de Estados Unidos, que muestra un indicador similar a los países de la

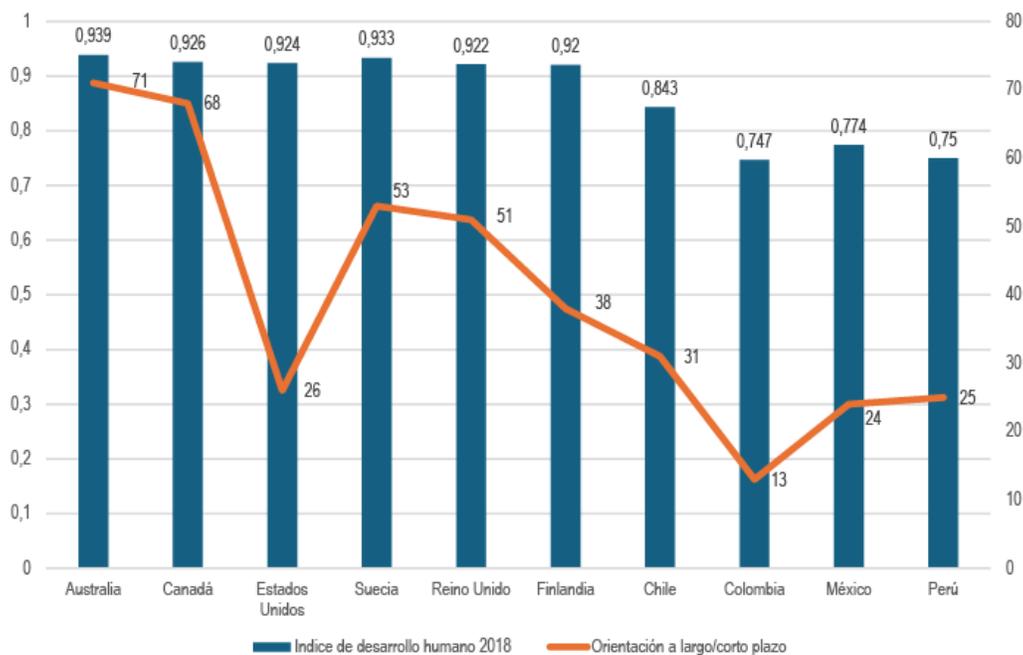


Figura 17. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión orientación a largo/corto plazo.

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018).

Alianza del Pacífico. Una dimensión de largo plazo, en términos de características, implica que, los eventos más importantes en la vida ocurrirán en el futuro, una buena persona se adapta a las circunstancias, lo que es bueno y malo, depende del momento; las tradiciones son adaptables a cambiarlas, se trata de aprender de otros países, el ahorro y la perseverancia son importantes, gran presupuesto de ahorro, fondos disponibles para la inversión, los estudiantes atribuyen el éxito al esfuerzo y al fracaso a la falta de esfuerzo, rápido nivel de crecimiento económico (Hofstede, 2011).

Nivel de emprendimiento e instituciones informales

Ahora se va a relacionar las dimensiones de la cultura con el nivel de emprendimiento.

La Figura 18 muestra una gran diferencia en cuanto a la dimensión distancia de poder, ya que se muestra que aquellos países que tienen un mayor nivel de emprendimiento también son aquellos que tienen más baja distancia de poder. Estas son sociedades donde se cuestiona más a la autoridad,

pues el poder no es un hecho consumado, como se observa para Reino Unido y Canadá, por ejemplo. Para el caso latino la relación es totalmente diferente, ya que muestran una mayor distancia de poder, que se relaciona con un menor nivel de actividad emprendedora.

La aversión a la incertidumbre muestra el grado en que una sociedad programa a sus miembros a no aceptar el cambio como algo natural y a tratar por todos los medios de mantener el *statu quo*, o lo que llamamos, caer en una zona de confort. La Figura 19 muestra que los países que presentan una reducida aversión a la incertidumbre tienen un mayor nivel de emprendimiento y, por el contrario, países con una mayor aversión presentan menores niveles de actividad emprendedora. Tal es el caso de los países latinoamericanos que se muestran en este estudio, siendo la capacidad de adaptarse a los cambios un requisito fundamental para la actividad empresarial. Se muestra que, al menos para el caso de Colombia, culturalmente se tiende a pensar que el cambio es algo que se deba evitar a toda costa, lo que incide en los niveles de creación de empresas, como se

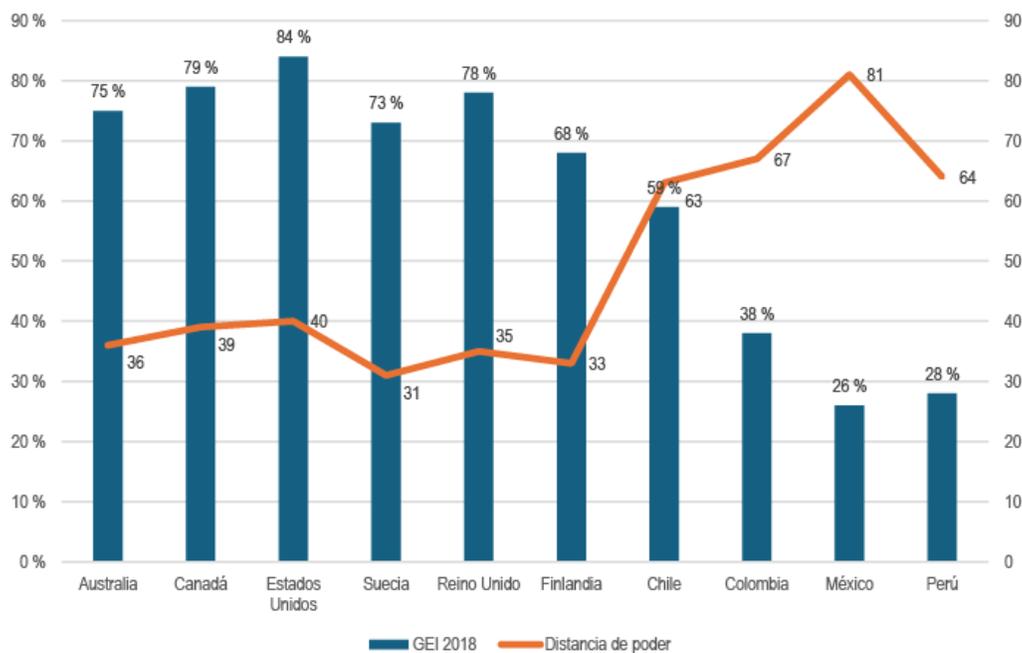


Figura 18. GEI 2018: Dimensión distancia de poder

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Global Entrepreneurship Network (2018).

muestra en la Figura, conclusión que resulta ser válida para el resto de países de América Latina que se están estudiando.

La Figura 20 muestra la relación entre nivel de emprendimiento y la orientación a corto o largo plazo. Se evidencia de forma clara que aquellos países con una tendencia cultural a largo plazo en promedio tienen un mayor nivel de emprendimiento que aquellos que tienen una tendencia marcada al corto plazo. Ejemplo de esto son los países sudamericanos con niveles de emprendimiento de 38% para el caso de Colombia, 26% para México y 28% para

Perú, niveles muy bajos si se compara con Australia, Canadá o Suecia. En parte, la explicación estaría en una tendencia cultural a realizar planes a largo plazo, cumplir objetivos y seguir adelante en los proyectos que cada emprendedor se plantee en su proceso de innovación y desarrollo. Lo anterior a su vez porque los frutos o beneficios de una actividad empresarial no se observan en el corto plazo y requiere de quemar muchas etapas, las mismas que tienen una periodicidad de tiempo atada a la complejidad del entorno económico en el que se encuentran.

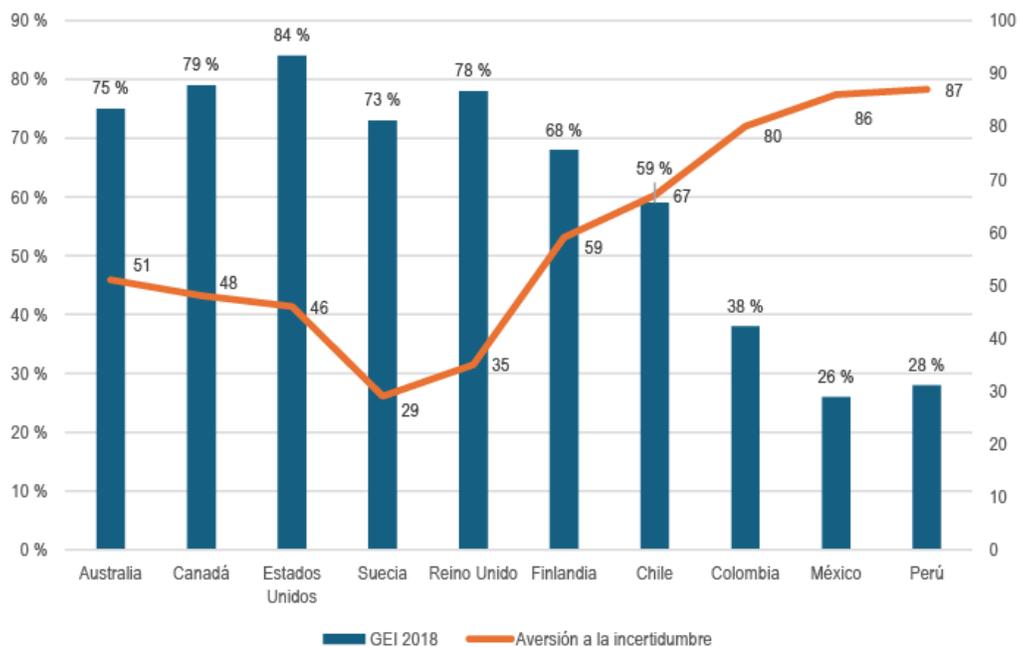


Figura 19. GEI 2018: Dimensión aversión a la incertidumbre

Nota. Fuente: elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Global Entrepreneurship Network (2018).

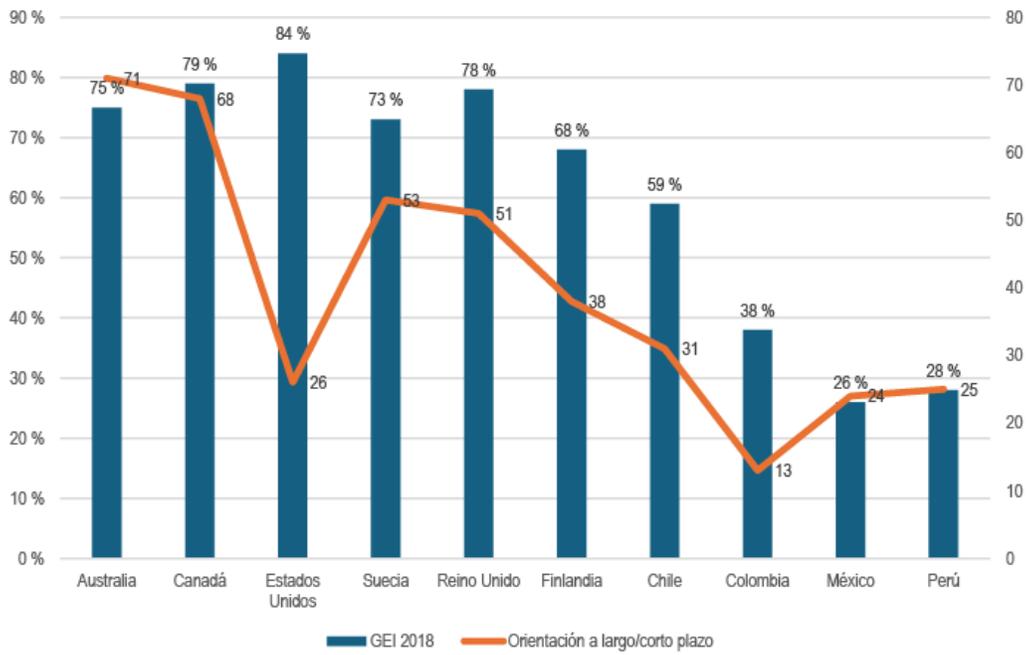


Figura 20. GEI 2018: Dimensión orientación corto/largo plazo

Nota. Elaboración propia con base en Hofstede Insights (2018) y Global Entrepreneurship Network (2018).

Capítulo 2

Demografía, desarrollo empresarial e instituciones a nivel regional

A continuación, se presenta el análisis institucional de los tres principales polos de desarrollo empresarial del país (Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca) desde una perspectiva histórica. Se describen impactos sociodemográficos, socioeconómicos, en materia de comercio internacional, producción interna bruta, desempleo fiscal, competitividad, innovación, y, por último, factores sociopolíticos. Se toma como base el índice de competitividad departamental y el índice de innovación y creatividad que tienen dentro de sus variables pilares, que se refieren al impacto que tienen las instituciones en el desarrollo económico de los departamentos.

Demografía histórica de Colombia

Diferentes autores han estudiado la evolución de la población colombiana y su desarrollo económico desde la conquista hasta nuestros días, buscando entender las diferentes razones de su crecimiento, volumen, características de natalidad, mortalidad y migración. Así, autores como Livi Bacci (1993) la consideran como los procesos que determinan la formación, la conservación y la desaparición de las poblaciones. Igualmente, la Real Academia Española define evolución como el estudio estadístico de un grupo de personas asentadas en un territorio en un período determinado de tiempo. Por lo tanto, la demografía explica la evolución de la población de acuerdo con sus tasas de natalidad y de mortalidad, que dependen de sus condiciones de vida, nutrición y salud, y que conjuntamente determinan la expectativa de vida al nacer y de su evolución.

El desarrollo demográfico de Colombia inicia con la población indígena encontrada por los españoles en el territorio que denominaron Nuevo Reino de Granada por los años 1500. La población contaba con aproximadamente 4 millones de personas y en todo el continente se estimaban entre 50 y 60 millones, de los cuales, para 1650, solo quedaban entre 5 y 6 millones, según Newson (2005). Esta disminución se da como consecuencia de las enfermedades transmisibles que portaban los españoles y sobre las cuales los nativos no contaban con defensas. Igualmente, otros factores negativos que ayudaron a su aniquilación fueron la redistribución geográfica que ocasionó el rompimiento de su círculo familiar, el incremento de las jornadas de trabajo en minas, el transporte de

mercancías e insumos por terrenos de difícil acceso y las tareas en las haciendas de los terratenientes. En los años subsiguientes, de acuerdo con Newson (2005) comienza un proceso de lenta recuperación que surge de la mezcla entre conquistadores e indígenas, dada la escasa población de mujeres que llegaron de tierras españolas. En concordancia con Diamond (1998) y otros autores, de allí en adelante comienza un proceso de lenta recuperación. Durante este proceso de crecimiento, el cual solo se vino a constatar en 1778 con el primer censo, arrojó un aproximado de 800 000 habitantes. La Figura 21 muestra las variaciones en la demografía colombiana durante este periodo de tiempo, hasta la actualidad.

Crecimiento de la población en los siglos XIX y XX

De acuerdo con Flórez y Romero (2010) durante el siglo XIX fueron realizados varios censos, algunos poco confiables, pero que finalmente muestran el crecimiento poblacional durante este siglo. Al analizar las cifras, puede destacarse que la tasa de desarrollo entre los años 1778 y 1912 fue del 1,6%

anual, y que se aceleró a 1,8% a finales del XIX y comienzos del XX.

De la misma manera, al revisar los estados soberanos que conforman los Estados Unidos de Colombia durante el siglo XIX, ya se reflejaban las diferencias en el desarrollo económico de las distintas regiones que la conformaban. En ellas sobresalen Antioquia, Cauca y Magdalena, la primera por la colonización del occidente del país, lo cual le dio un sólido polo de desarrollo económico, gozando de buenas condiciones de nutrición, salubridad y educación. Lo anterior dio como resultado unas mayores tasas de fecundidad y una menor mortalidad que en el resto de las regiones.

En el caso de Cauca y Magdalena, también sus índices son importantes dado por condiciones naturales apropiadas, acceso al mar y con ello a sus recursos y a cultivos de pronto rendimiento. El caso contrario ocurrió con las regiones de Boyacá y Cundinamarca, que mostraban índices bajos, generando pobreza y concentración de la tierra a través de haciendas que hacían muy lento el crecimiento de la población.

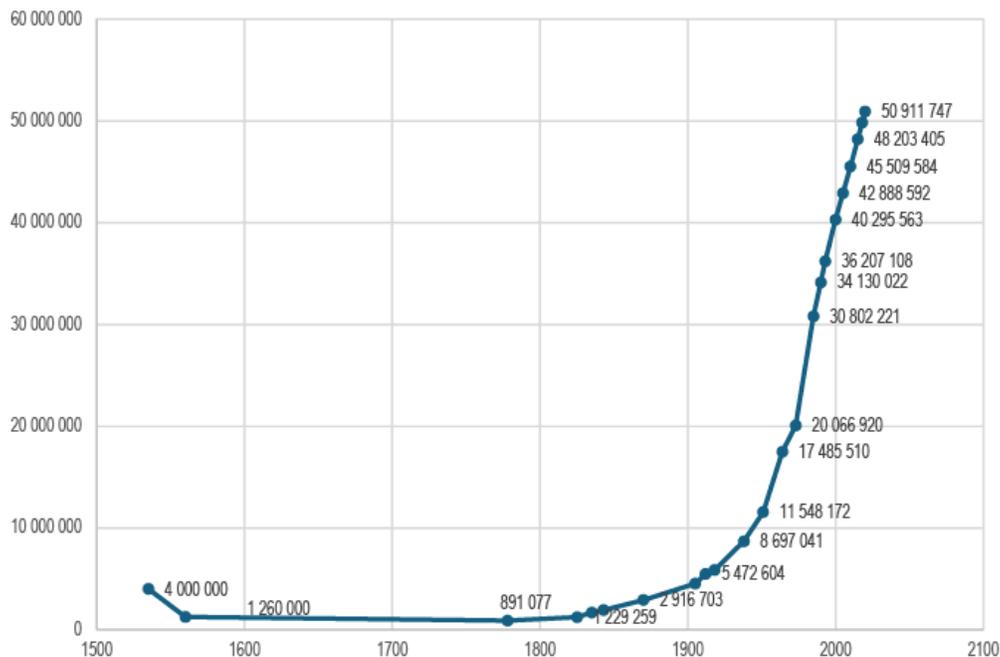


Figura 21. Evolución de la población en Colombia entre 1535 y 2020

Nota. Elaboración propia con base en datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y el Banco de la República.

En la Tabla 8 se puede evidenciar que Antioquia colonizó el occidente montañoso del país entre 1843 y 1912, colocándose como el departamento con mayor crecimiento. El caso contrario ocurrió en Boyacá, siendo este el departamento con menor crecimiento. Además, en ese periodo, los otros departamentos que más presentaron aumento de población fueron Cauca y Magdalena, debido a las condiciones climáticas pertinentes para el acceso a la pesca y al cultivo.

Tabla 8. Breve historia económica de Colombia (2005)

Estado soberano	Crecimiento 1843-1912
Antioquia	2,6
Cundinamarca	1,4
Boyacá	0,9
Cauca	1,7
Magdalena	1,7
Bolívar	1,6
Santander	1,3
Promedio nacional	1,6

Nota. Tomado de *Breve historia económica de Colombia* (Kalmanovitz, 2015).

Siguiendo esta línea, durante el siglo XX e inicios del XXI, la población colombiana se incrementó de 4,7 millones de habitantes en 1905 a 45,5 millones en el 2018, con una variación del 2,2% anual, muy superior al del siglo pasado, que era del 1,6%. Así también lo explica Kalmanovitz (2015):

Colombia pasó por la llamada transición demográfica que surge de las mejoras en salubridad (agua potable y eliminación de excretas), coberturas de salud y nutrición, educación y urbanización que aumentan la expectativa de vida y, por lo tanto, reducen la tasa de mortalidad, mientras que la fecundidad se mantiene alta o incluso aumenta por la mayor supervivencia de los infantes. (p. 11)

Esta fase del desarrollo demográfico es conocida como la “explosión demográfica”, puesto que se alcanzaron tasas del 3% anual y la esperanza de vida para los hombres pasó de 26 años en el siglo XIX a 38 años entre 1905-1912, a 65 años en 1993 y a 72 en el 2005.

En los años siguientes, la tasa de crecimiento en Colombia se reduce, debido al mayor control de la natalidad. Lo anterior es consecuencia de las oportunidades de empleo para las mujeres, los mayores costos de la crianza de los hijos, las familias más reducidas y la educación, incidiendo todas estas en una mejor organización de la familia y previsión sobre su futuro.

Sistema urbano y la metropolización

El acelerado proceso de urbanización en Colombia se consolida en el siglo XX, principalmente después de la guerra de 1903, cuando gran cantidad de personas se trasladaron a las grandes ciudades, principalmente, Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga y Barranquilla. Se trató de un proceso de consolidación que los convirtió en polos urbanos de concentración y desarrollo demográfico y económico, formando así una jerarquía colombiana que Goueset (1998, citado en Ruiz Rojas, 2015) llamó “cuadricefalia urbana”.

Todo esto generó unos cambios importantes en desarrollo y productividad, por cuanto este factor humano entra a formar parte de un engranaje cada día más consolidado de crecimiento y riqueza, principalmente en el comercio, la industria, el transporte y la banca.

Con respecto a las capitales, se muestra que la mayor concentración de la población se da en la misma ciudad (Bogotá), lo cual explica Kalmanovitz (2015) como “proceso donde la capital se convierte en una megalópolis”. Lo anterior se da también, entre otros factores, por la migración del campo a la ciudad debido a la violencia. Como resultado se tiene la propiedad de la tierra, la utilización de nuevas tecnologías para el manejo del campo, los bajos ingresos recibidos por sus labores y el nuevo desarrollo del sector de la construcción, que se convirtió en el motor de la economía y al cual llegaban los campesinos con menores costos de mano de obra. Este “urbanismo” en los últimos años ha llevado a

que la migración de población rural hacia las ciudades no cese y, por lo contrario, se sigan presentando en mayores flujos, llevando a la tendencia cada vez menor de la población del resto vs. la población de cabecera. Tal situación se evidencia en el desplazamiento hacia dichas zonas, dejando prácticamente el campo en su gran extensión con menor población con el transcurrir de los años. Lo anterior significa, en valores relativos, que la población urbana pasó del 29% al 75%, es decir, el país presentó una transformación diametral, pasando de un rural a uno eminentemente urbano.

La Figura 22 muestra esta evolución del sistema urbano del país, visto desde la unidad geográfica ciudad-municipio. La explicación se basa en tres hechos importantes, como lo constata Ruiz Rojas (2015), haciendo notar la desaparición del fenómeno de cuadricefalia como modelo de primacía urbana, el cambio en la estructura demográfica del sistema de ciudades del país, y el inicio de la fase de metropolización de las ciudades que encabezan la jerarquía urbana.

Expresa el autor que esta jerarquía es el resultado de la actualización del censo de 1993 y 2005,

que determinan la propensión de los cambios en el sistema urbano de la siguiente manera:

1. Un primer grupo, denominado *primera metrópoli nacional*, está conformado únicamente por Bogotá, dado que en cada uno de los años censales se posiciona como la primera ciudad y la de mayor capacidad de concentración en el país, encabezando a través del tiempo la estructura del sistema urbano.
2. Un segundo grupo, llamado *grandes metrópolis*, es conformado por tres ciudades: Cali, Medellín y Barranquilla. Las dos primeras tienen un tamaño de población muy cercano entre sí y disputan su posición como segunda ciudad del sistema urbano colombiano. Barranquilla, por su parte, aunque esté la unidad ciudad-municipio, evidencia un rezago en la concentración de población respecto a Cali y Medellín, no pierde su rango de cuarta ciudad.
3. Un tercer grupo, denominado *ciudades metropolitanas emergentes*, se conforma por Cartagena, Cúcuta, Bucaramanga y Pereira.

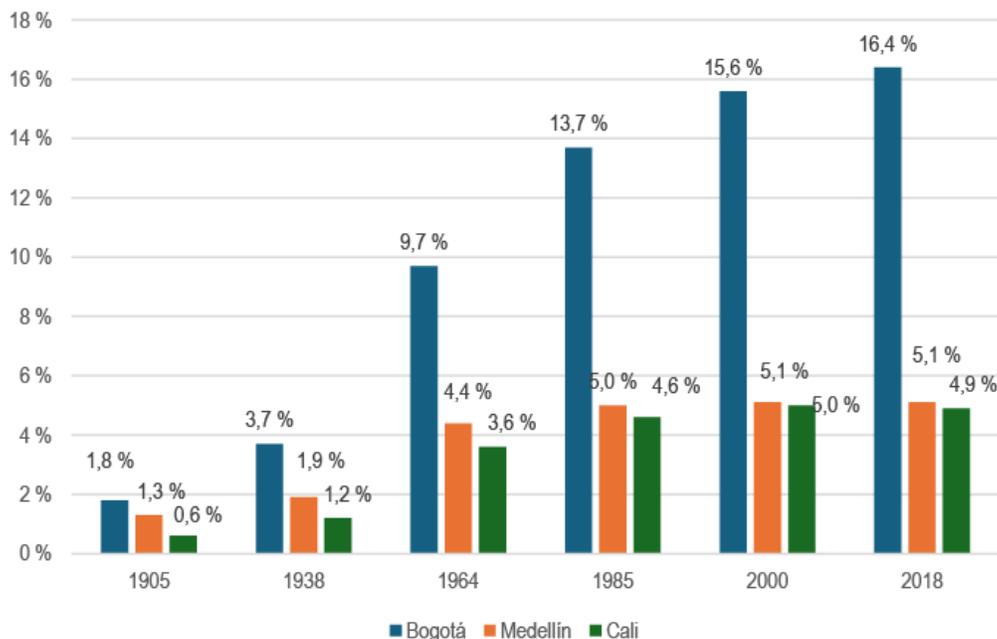


Figura 22. Evolución de la población en las principales capitales

Nota. Elaboración propia con base en datos del DANE y el Banco de la República.

4. Un cuarto grupo, denominado el de las *ciudades intermedias pequeñas*, lo constituye el resto de la población base del sistema urbano del país.

Análisis de las principales ciudades de Colombia

En el marco del entendimiento del desarrollo de las tres principales ciudades de Colombia, a continuación, se describen los principales aspectos presentados durante los siglos XIX y XX, respectivamente:

Bogotá, primera metrópoli nacional

Los autores Vargas y Zambrano (1988), en su libro *Evolución histórica y servicios públicos 1600-1957*, hicieron una descripción de la ciudad de Bogotá. Según ellos, en términos demográficos, al igual que otras facetas, el siglo XX ilustró una dinámica alternativa. La aceleración de la expansión demográfica se atribuyó principalmente a la migración. Las regiones pobladas de influencia histórica, Boyacá y Cundinamarca, fueron las principales receptoras de este crecimiento en Bogotá. Las condiciones de vida y las crisis de salud a las que se enfrentó la ciudad durante estos años fueron tan graves que el crecimiento vegetativo fue casi inexistente y, en ocasiones, negativo. Entre 1905 y 1918, se puede identificar un período de homogeneidad en el que el crecimiento aumentó aproximadamente un 2,8% anual.

Para este tiempo, y específicamente durante la década de 1920, Bogotá, al igual que el resto de la nación, se embarcó en un período de rejuvenecimiento activo en todas sus facetas. La remuneración de la indemnización por parte de Panamá, el rápido auge de la industria y el auge financiero propiciaron un repunte trascendental de la vida urbana. El comercio y el aumento de la conectividad vial y ferroviaria con el resto del país influyeron en la migración y aceleraron el desarrollo. El censo de 1928 indica que Bogotá es una metrópolis con una población de 235421 habitantes, que creció en comparación con 1918 a un ritmo bastante considerable (el 5,0% anual). A pesar de los importantes esfuerzos de construcción de la época, caracterizados por el surgimiento de las urbanizaciones iniciales, también se caracterizó por

una importante presión sobre todos los servicios comunales, en particular la vivienda, lo que persistió como un desafío principal para el municipio. La instalación de los primeros edificios imponentes, de 5 a 6 pisos, se materializó, lo que llevó a los detractores convencionales a burlarse de ellos, calificándolos de "contenedores de cemento Portland para comida", lo que constituyó un ataque a uno de los principales indicios de la metamorfosis metropolitana.

Durante el siglo XIX, la población empobrecida estaba sujeta a condiciones de vida deficientes en el centro urbano, al abrigo de la partición y la modificación de estructuras anticuadas para dar cabida a auténticos alojamientos para los ocupantes como "escaparates". A mediados de la década de 1920, la afluencia de migrantes había agravado la escasez de viviendas habitables, lo que la convertía en una situación especialmente apremiante. Surgieron asentamientos marginales y periféricos, situados en las laderas de las colinas y hacia la región sur. Durante el período comprendido entre 1910 y 1930, hubo un rápido crecimiento de los asentamientos populares, también conocidos como barrios de clase trabajadora, que ocuparon un significativo 61,4% del área construida. A pesar de la correlación directa entre la construcción de viviendas y el crecimiento de la población durante este período, los avances logrados en este sentido fueron notablemente insuficientes. Esta insuficiencia se puso de manifiesto en el aumento del costo de los alquileres, las viviendas y los terrenos dentro del perímetro edificado. Concretamente, entre 1918 y 1928, los alquileres aumentaron un asombroso 350%. Además, se calculó que el número medio de habitantes por casa era de 14, con varias familias ocupando una sola vivienda. Sobre la base de una estimación de 235702 habitantes en la ciudad, se necesitaron un total de 29693 casas. Sin embargo, teniendo en cuenta las 17767 casas existentes, seguía habiendo un déficit significativo de 11696 viviendas (Vargas y Zambrano, 1988).

Bogotá y la crisis de los años treinta

Diferentes autores determinaron que esta época mostró un pico temprano de desarrollo demográfico, seguido de este período en donde la ciudad desaceleró su crecimiento (3,4%), con relación a

los años veinte; sin embargo, continuó mostrando un empuje mayor que su ritmo histórico. La crisis de estos años frenó la expansión bogotana como la movilización desde las provincias, lo que de alguna manera sirvió para disminuir la crisis sanitaria del año diez y nueve, tal como lo demuestra el siguiente cuadro sobre la mortalidad infantil descrito por Vargas y Zambrano (1988):

El censo de población de 1938 sumó 330 312 habitantes, y mostró que en ese año se construyeron 1200 nuevas casas, aproximadamente el doble de las viviendas edificadas a comienzos de la década. La ciudad de 1938 se había expandido extraordinariamente rápido hacia el norte, casi hasta la actual calle 81. A partir de ese año se inició su segundo período de crecimiento explosivo, de expansión sobre nuevas áreas y de compactación sobre las ya existentes. Se continuó reforzando el crecimiento sobre el eje longitudinal, y ya sobre la década del cuarenta, la traza mostró un abultamiento en sus dos extremos. La ciudad tomó forma de arco con grandes áreas periféricas y un vacío en el centro occidental. (p. 17)

Según Vargas y Zambrano (1988), la ciudad experimentó un rápido crecimiento y solo en la década de 1930 comenzó a perder su caparazón colonial. Esta transformación estuvo acompañada de una percepción generalizada de que la ciudad estaba causando daños a Santa Fe, lo que provocó cambios en la planificación urbana. La fuerza de la asociación Iglesia-Plaza, que mantenía el centro como centro residencial y comercial, se vio comprometida al establecerse nuevas parroquias con una fórmula similar. El modelo clásico del siglo XIX, en el que la plaza era el principal espacio público y tendía a especializarse en determinadas funciones comerciales, se mantuvo en todas partes.

Desde el advenimiento de la década de 1930, se comenzó un enfoque especializado en la utilización de la tierra. El escalón superior migró del centro convencional y, posteriormente, aumentó su función comercial, lo que finalmente culminó con el establecimiento del distrito industrial en el sector occidental, que rodeó la estación de La Sabana en 1938. Esta especialización perpetuó aún más la segregación social, exacerbando el carácter popular de la región sur. En esencia, Bogotá experimentó

un desarrollo urbano más complejo y multifacético desde la década de 1930.

La manifestación de una verdadera modernización en Bogotá comenzó en la década de 1940. Esto marcó el inicio del establecimiento de sus servicios públicos, la expansión de sus rutas, el inicio del desarrollo vial, la construcción de imponentes edificios y la presencia omnipresente de automóviles que cumplían con sus requisitos. Además, hubo un aumento notable en las estadísticas demográficas, con una población de 372 000 habitantes al comienzo de la década. Posteriormente, durante las tres décadas siguientes, mantuvo un porcentaje de crecimiento superior al 6%, que fue la tasa demográfica más alta de su historia. De manera significativa, durante la década de 1940, llegó una mayor multitud de migrantes, en términos absolutos y relativos, que en épocas anteriores.

La interconexión de carreteras a mayor escala amplió el rango de atracción a regiones más allá de Boyacá y Cundinamarca. Este fenómeno ha sido ampliamente reconocido como uno de los acontecimientos más importantes, ya que ha intensificado los sentimientos antiprovinciales. Se cree que la migración acelerada provocada por este fenómeno ha contribuido a la pérdida del carácter aparentemente bucólico de Bogotá. El censo de 1951 proporciona pruebas estadísticas que respaldan esta realidad, ya que indica que, de un total de 715 250 residentes, solo el 30% eran bogotanos, mientras que una oleada de 455 000 residentes provinciales inundó la ciudad.

Para 1945, la población de Bogotá alcanzó un recuento de medio millón de personas, una cifra que posteriormente se duplicaría en tan solo 11 años, marcando el final de este período. La vitalidad demográfica de la ciudad estuvo acompañada de avances en la prestación de sus servicios públicos, así como en su actividad de construcción, que superó por primera vez la tasa de crecimiento de la población. A partir de 1948, cuando se construyeron un total de 1695 nuevas viviendas, la actividad de construcción continuó creciendo a un ritmo acelerado, superando el crecimiento de la población. Este dinamismo se reflejó aún más en la modernización de las carreteras y la renovación de la arquitectura.

La década de 1950 sirvió para reforzar el dinamismo y expandirse a varios otros frentes. La ciudad presenció entonces el inicio del tercer desarrollo explosivo del siglo, que fue el más largo y el más desafiante, y duró más de dos décadas. En 1950, un artículo de prensa postulaba que Bogotá alcanzaría el “fabuloso número” de un millón de habitantes para el año 2000. De hecho, según estimaciones, para el 15 de enero de 1956, el millonésimo ciudadano había nacido o había entrado en Bogotá y, para el presente año, la capital representaba el 7% de la población nacional.

La expansión demográfica estuvo acompañada por la presencia de otras tendencias contemporáneas, en las que los servicios públicos experimentaron mejoras constantes y aceleraron su alcance. Este progreso fue notable, dado que durante las décadas de 1920 y 1930, solo entre el 20 y el 30 por ciento de las viviendas tenían acceso a servicios básicos como electricidad y agua, mientras que el censo de 1951 revela una realidad marcadamente contrastante. De hecho, solo el 15,9 por ciento de los hogares carecían de agua y el 19,7 por ciento de ellos carecían de electricidad. En la segunda mitad de la década, las empresas de servicios públicos de energía y agua aumentaron su tamaño y consolidaron su estructura de gestión. Mientras tanto, el automóvil ya se había convertido en la pieza central de la ciudad, anunciando una época en la que la capital y sus habitantes tuvieron que adaptarse a él, hasta el punto de que los medios de comunicación lo caracterizaron como la era de la “fiebre de las avenidas”.

El inicio del siglo XX provocó el advenimiento del desarrollo vial. Dos importantes proyectos viales, a saber, la construcción de la Avenida Caracas en la década de 1940 y la Carrera Décima en la década de 1950, tuvieron un profundo impacto en la ciudad y sirvieron como los nuevos ejes de la red urbana.

Con la expansión de la administración pública, surgió la necesidad de espacio adicional. Dada la ausencia de estructuras sustanciales en el centro, la Iglesia de San Juan de Dios, el Claustro de Santo Domingo y el de San Agustín fueron inevitablemente objeto de piquetes, dando paso a los tan debatidos “Palacio de Comunicaciones” y “Palacio de los Ministerios”. El Teatro Municipal también fue demolido, y ni siquiera el “encantador Parque de San Diego” se

salvó. Además, el aumento del valor de la tierra y la aparición de nuevos diseños arquitectónicos obligaron a las casas a adaptarse, lo que se tradujo en la reducción de los espacios habitables. Estos nuevos diseños marcaron el final de la “Sala bogotana” y de sus voluminosos muebles centenarios que se habían transmitido de generación en generación. Lamentablemente, estos cambios también provocaron la pobreza y el crecimiento de los barrios periféricos. Si bien los barrios de clase trabajadora de los años sesenta cubrían el 35% del área urbana, ya no se les conoce como tales.

Medellín, la gran metrópoli

El desarrollo industrial de Medellín ha sido objeto de estudio de distintos investigadores que han planteado que sus inicios se dan a comienzos del siglo XX y otros a mitad del mismo. Uno de ellos, el Grupo de Historia Empresarial de la Universidad EAFIT, realizó una investigación, titulada en el segundo tomo como *La industria en Antioquia, 1900-1920*. En tal pesquisa se describe que a comienzos del siglo XX los medellinenses caminaban descalzos, entre calles empedradas, unos porque no podían comprar este símbolo de estatus, otros porque se resistían a usar zapatos o, simplemente, no los necesitaban para sus pies anchos de campesinos que, poco a poco, arribaba en busca de trabajo y oportunidades.

Con el paso de los años, las cosas cambiarían rápidamente en una de las ciudades más prósperas del país. En 1905, Medellín contaba con 54 946 habitantes y la industria ya presentaba algunas representativas como Estrada y Wolf, fundada en 1901, Cervecería Antioqueña (1901), Compañía Antioqueña de Tejidos (1902), Posada y Tobón (1904), Coltabaco (1919), Fabricato (1920), entre otras.

Lo anterior, reveló la diversidad del sector empresarial de la región y ya para 1916 la ciudad contaba con 70 industrias que producían elementos tan variados como cigarrillos, granos, bebidas, libros, tejidos y fósforos. Empresas que crecieron y catapultaron la ciudad como un polo de desarrollo nacional.

Autores como Sánchez (2013), economista del Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER) del Banco de la República, expresa en su investigación *La reinvencción de Medellín* lo siguiente:

Que a principios del siglo XX Medellín inició un proceso de industrialización que se apalancó en la riqueza asociada a la comercialización de oro y café, dos de los principales productos de exportación. Por esta época, Antioquia producía entre el 80 y el 90 % del oro del país (Gouëset, 1998), además del 23 % de las exportaciones totales de café (Bejarano, 1987; Garay, 2004). La comercialización de estas commodities estaba centralizada en Medellín, ya que allí residían los comerciantes mineros y cafeteros. Esto significó la acumulación de una cantidad importante de divisas y riqueza para la ciudad, pues en esta época la economía colombiana se caracterizó por estar orientada a la exportación de productos primarios. (p. 5)

Igualmente, se describe que Medellín se destaca como una ciudad emprendedora al transformar la acumulación de riqueza en su primera industria nacional. Los comerciantes que obtenían ingresos significativos del comercio de oro y café diversificaron sus actividades empresariales. Importaron capitales para impulsar el proceso de industrialización emergente, que hasta entonces se componía principalmente de talleres artesanales poco productivos.

La clase comerciante lideró este proceso de desarrollo en Antioquia, lo que llevó a la industrialización de Medellín durante las primeras décadas del siglo XX. Este evento se describe como el “nacimiento definitivo y vigoroso de la industria fabril en Medellín”, siendo considerado el precursor de la industrialización en Colombia. Aunque Bogotá y Barranquilla también experimentaron un desarrollo fabril significativo, Medellín fue pionero en este proceso, albergando más de 25 fábricas para 1916, mientras que Bogotá solo tenía 13 y Atlántico más de 10 fábricas en ese momento.

Durante las primeras décadas del siglo XX, se dio inicio a un proceso de industrialización en Medellín que fue el equivalente al desarrollo industrial en toda Colombia. Aunque Bogotá y Barranquilla también experimentaron un importante desarrollo fabril, varios autores coinciden en que Medellín fue el verdadero pionero en este proceso. Este proceso industrial fue posible gracias a la mentalidad emprendedora de los empresarios en Medellín, lo que llevó a la ciudad a convertirse en el principal centro industrial de Colombia en ese momento. La transfor-

mación de la economía de Medellín se alineó con los procesos de industrialización observados en otras ciudades del mundo, ya que en esa época la generación de riqueza estaba estrechamente vinculada al desarrollo industrial.

Adopción del modelo ISI

Según Sánchez (2013), a lo largo de las primeras décadas del siglo XX, la economía colombiana se distinguió por su orientación hacia la producción para satisfacer los requisitos del mercado global. Sin embargo, esta estrategia tuvo repercusiones adversas cuando las perturbaciones externas provocaron un impacto negativo en el crecimiento económico. Para ilustrar, la Gran Depresión provocó un deterioro considerable de las condiciones comerciales debido al desplome de los precios del café en el mercado internacional, lo que provocó una reducción sustancial de los ingresos nacionales. El entorno de guerra, por el contrario, instigó una tendencia hacia una política comercial proteccionista entre las economías desarrolladas. Este fue otro factor que tuvo un efecto considerablemente perjudicial en la economía colombiana, ya que se observó la disminución de las exportaciones, el principal motor de la expansión económica.

De esa manera, las circunstancias propiciaban el avance de una industria basada en la sustitución de importaciones. La Gran Depresión produjo una alteración notable de los precios relativos de los productos básicos y los insumos. Concretamente, el empeoramiento de los términos de intercambio provocó el aumento de los precios de las importaciones típicas que incluían productos de consumo ordinarios. Además, la interrupción de la entrada de divisas y créditos dificultó el proceso de industrialización en curso, ya que prohibió la adquisición de bienes de capital esenciales para la producción industrial local.

El autor plantea que los problemas antes mencionados provocaron un cambio en el paradigma de desarrollo económico de Colombia. En consecuencia, se adoptó un enfoque alternativo, que daba prioridad al establecimiento de una industria manufacturera nacional que dependiera de la sustitución de importaciones. Con este fin, en lugar de importar bienes de consumo terminados, la nación comenzó a importar los insumos esenciales necesarios para

su producción. El objetivo final era reducir la excesiva dependencia de la nación de los mercados mundiales.

Entre el período de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, el modelo ISI fue la principal política para el desarrollo industrial y el crecimiento económico del país. Este modelo imponía una limitación estricta a la importación de bienes mediante la imposición de altos aranceles, cuotas y licencias de importación. Su objetivo abarcaba no solo la sustitución gradual de productos industriales, sino también de materias primas esenciales, como el algodón, necesarias en la fabricación de productos textiles. La adopción del modelo ISI en Colombia produjo tasas de crecimiento significativas en la industria manufacturera. Específicamente, entre 1945 y 1974, la industria se multiplicó por 7,7, con una tasa de crecimiento anual promedio del 7,3 por ciento. Este crecimiento industrial tuvo un efecto positivo en la economía, lo que se tradujo en tasas de crecimiento del PIB más altas. De hecho, entre 1945 y 1974, la tasa media de crecimiento del PIB fue del 5,2%, lo que superó la tasa del 3,7% registrada entre 1926 y 1944.

Debido al notable avance de su sector textil, Medellín emergió como el centro industrial preeminente de la nación. Este hecho fue corroborado por la información derivada del Primer Censo Industrial de Colombia (1945), que fue difundido por la Contraloría General de la República en 1947. Las estadísticas revelaron que Medellín había empleado al 17,3% de la fuerza laboral industrial del país, mientras que Bogotá había empleado al 15,7%, Barranquilla había empleado al 10,5% y Cali había empleado al 7,1%.

Dicha situación era previsible dado el carácter intensivo de mano de obra de la industria textil. Además, a pesar de que la industria de Bogotá tenía un valor de capital absoluto más elevado, Medellín tenía un mayor valor de capital por empresa, con una suma de 94 396 dólares, en contraste con los 90 262 dólares de Bogotá, los 86 701 dólares de Barranquilla y los 65 039 dólares de Cali. Estos hallazgos indican que la densidad industrial de Medellín se tradujo en una contribución más que proporcional tanto al nivel de empleo como a su valor.

El apogeo económico de Medellín durante el siglo XX puede ser evidenciado al analizar indicadores que sirven para aproximar los niveles de actividad

económica. Con este fin, se presenta un análisis del valor total de los cheques liquidados en Medellín, Cali y Barranquilla durante dos períodos específicos. El primer período, 1930-1945, se caracterizó por la sustitución de importaciones como el principal impulsor del crecimiento de la fabricación industrial. En el segundo período, 1946-1974, se continuó implementando el modelo ISI.

De esta misma forma, otros autores como Arbeláez (1999), en su estudio *Inicios de la producción industrial en Antioquia*, resalta una serie de factores como los principales para alcanzar este desarrollo:

- La acumulación central de riqueza en manos de los cultivadores de arroz durante el siglo XVIII y de los productores de café durante el siglo XIX facilitó la financiación de la adquisición de maquinaria y equipo industrial mediante ahorros personales.
- La implementación de maquinaria extranjera para la extracción y trilla del café resultaría inevitablemente en la eventual producción de sus correspondientes piezas de repuesto y en la reproducción completa en la herrería de Antioquia, todo ello en unos pocos años.
- La afluencia de ingenieros ingleses y franceses a la industria minera facilitó la difusión de su experiencia, lo que llevó a la mejora gradual de la fuerza laboral preexistente en la región circundante.
- La creación de un grupo de rescatistas de minas que se dedicaban a la negociación a crédito fue fundamental para sentar un precedente sobre la importancia del idioma como base de las relaciones comerciales.
- La minería de aluvión por parte de mineros autónomos les ha inculcado los atributos de empresarios astutos y comerciantes astutos.
- El fortalecimiento del sistema económico se atribuye a la amplia presencia del patrón oro como modo de remuneración, lo que garantiza la fluidez y refuerza el mercado.
- La repartición de tierras por el gobernador Mon y Velarde y que trajo como consecuencia las pequeñas empresas agrícolas y la democratización de la propiedad.

- La planificación económica desarrollada por Mon y Velarde que impulsó al gremio de los artesanos.
- La creciente demanda de productos básicos y servicios manifestada por los agentes colonizadores de los dominios del café, lo que mejora el comercio.

Cali y su metrópoli

La ciudad de Santiago de Cali es a comienzos del siglo XX una tranquila con una población dedicada principalmente al pastoreo y al pequeño desarrollo artesanal de sus 30740 habitantes. En aquel entonces, eran carentes de acueducto metálico y por ende debían tomar el agua de las pilas públicas y se alumbraban con bujías, esteáricas y velas de sebo que encendían en las noches invernales con cerillas fosfóricas. Durante esos años hubo hechos importantes como en 1903, en donde el invierno fue tan intenso que el río Cauca ha inundado grandes extensiones de terreno y destruido considerables plantíos, y en su impetuosa corriente se habían ahogado varias personas, según informaban los diarios de entonces, como *El Ferrocarril*, *El Día*, *Correo del Cauca* y *La Opinión*.

Otros hechos que marcaron sus inicios se dieron en el año de 1906, cuando zarpó el primer viaje del vapor Sucre, desde el Puente del comercio, en un intento de restablecer la navegación fluvial en el Cauca y la encendida de diez bombillas que llenaron de luz la Plaza Mayor. Esto indicaba que se había puesto en funcionamiento la primera planta hidráulica de 150 kilovatios de la compañía Cali *Electric Light and Power*. En los años siguientes, se creó la empresa de teléfonos de la ciudad, la empresa del Ferrocarril del Pacífico y el primer acueducto metálico.

En la década del veinte, la industria era naciente y apenas si pasaba a convertirse en tal desde las formas artesanales de producción. Las trilladoras de café fueron un ejemplo del primer atisbo de industria agrícola, y los ingenios azucareros empezaron su proceso de agroindustria. En 1926, se inició la construcción de la carretera al mar, la que se concluyó veinte años más tarde; pero que una vez lista y dada la ubicación estratégica entre el centro y el Pacífico, dio a la ciudad la posibilidad de convertirse en un eje de desarrollo industrial con la llegada de nueva

maquinaria. El crecimiento de las exportaciones cafeteras que procedían del norte de la región, las cuales hacían tránsito obligado por Cali antes de llegar al Puerto, lo que promovió una serie de actividades en la ciudad.

Dicha situación conllevó a un desarrollo importante en transporte, hotelería, almacenamiento y comercio, entre otros. Sin lugar, esto generó la creación de nuevas industrias, como Tejidos la Garantía, Cervecería Alemana Los Andes, Tipografía Carvajal, Tipografía Palau, Velásquez y Cía., Gaseosas Posada Tobón y Fundiciones Díaz Hermanos, Cigarrillos el Sol, Fábrica de Hielo U. Lloreda, Trilladora A. Vallejo, Tejidos A. Dishington y Cigarrillos Ideales, las cuales apuntaban algunas al comercio internacional.

Durante la década de los cuarenta, Cali tuvo un crecimiento positivo registrado por la creación de empresas como Croydon Pacífico, Cementos del Valle, Punto Sport, Tecnoquímicas y Alotero, lo que resultó en que para finales de 1941 estaban registradas 676 sociedades en la Cámara de Comercio de Cali, en las que sobresalían las industrias de cemento, cervezas, cigarrillos, textiles y azúcar. Entre los años 1940 y 1952 se inscribieron 93 industrias en Cali. Por último, para 1953 se registraron 1300 compañías, 50 de ellas extranjeras, lo que llevó a tener los depósitos bancarios más altos de Colombia durante esa época.

Comportamiento económico regional

A través de los años, las regiones de Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, se han consolidado como las principales generadoras del desarrollo colombiano al acumular entre ellas casi el 60% del PIB en 2020, lo que demuestra un gran fortalecimiento en su aparato productivo. Por ello, a continuación se describen una serie de análisis de los principales indicadores económicos que permiten compararlos en el tiempo e identificar estos factores (ver Figura 23).

Con respecto al PIB regional expresado en los informes económicos del Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), este indicador ha presentado fluctuaciones en las regiones de estudio como consecuencia, entre otras, a la apertura económica del país en la década de los noventa.

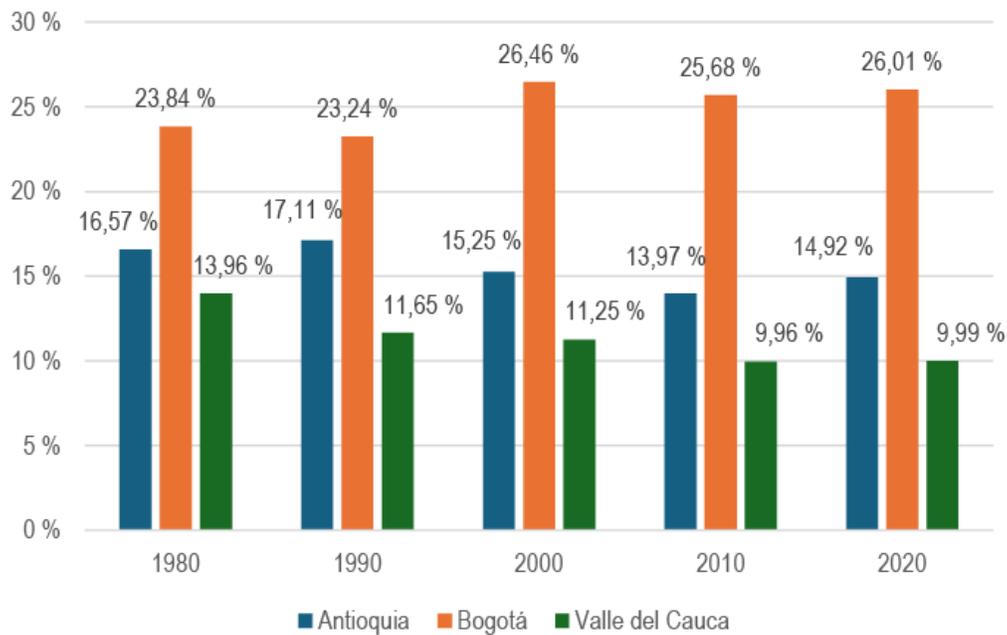


Figura 23. Evolución del PIB por cada una de las ciudades más importantes del país entre los años 1980 y 2020

Nota. Elaborado con base en el PIB histórico por regiones.

Esto generó una desindustrialización que afectó a unas regiones más que a otras; sin embargo, a través de los años, se han fortalecido otros renglones económicos, como el de servicios, lo que ha permitido mantener su desarrollo.

Al analizar el PIB industrial de las tres principales regiones, puede identificarse con mayor claridad el efecto de la apertura económica en la década del noventa, lo que produjo una disminución del sector en un 22,8%. De la misma manera, al comparar el periodo de estudio puede determinarse que Bogotá ha perdido un 62,4%, mientras que Antioquia un 46,2% y Valle un 45,7%, lo que demuestra que la industria del país está en continua desaceleración y no ha podido repuntar con el transcurrir de los años.

Como se evidencia en la Figura 24, durante los años 1995 y 2020, las exportaciones colombianas presentaron un gran salto, principalmente por la venta de productos como el petróleo y el carbón. Sin embargo, las regiones de estudio no hacen parte del proceso productivo exportador, lo que hace que ellas generen recursos, por ejemplo, en Bogotá, por los sectores farmacéutico, automotor, plásticos,

imprentas y editoriales, principalmente. En el caso de Antioquia, por oro, manufactura y agrícola y, finalmente, en el Valle del Cauca, por sectores como el de autopartes, farmacéutica, belleza y cuidado personal, cables de cobre, ácido cítrico, macro snacks, entre otros. En esto, se debe presentar el proceso de desindustrialización que vivió el país en la década de los noventa, el cual ha sido reemplazado por estos sectores que han jalado dichas exportaciones no tradicionales.

Al analizar las exportaciones sin minería, petróleo y sus derivados, las principales regiones del país presentaron una tendencia negativa durante el año 2020, Bogotá tuvo una caída de aproximadamente 90 millones de dólares; Valle, de casi 20 millones; por su parte, Antioquia mostró un incremento de casi 200 millones como consecuencia de la pandemia del COVID-19, tal como lo expresa la Figura 25.

De acuerdo con la Figura 26, el número de empresas nuevas creadas presentó una disminución del 9,4% en Colombia y la región que más surtió el efecto fue Bogotá con un -22,2%, esto por efectos principalmente de la pandemia de COVID-19.

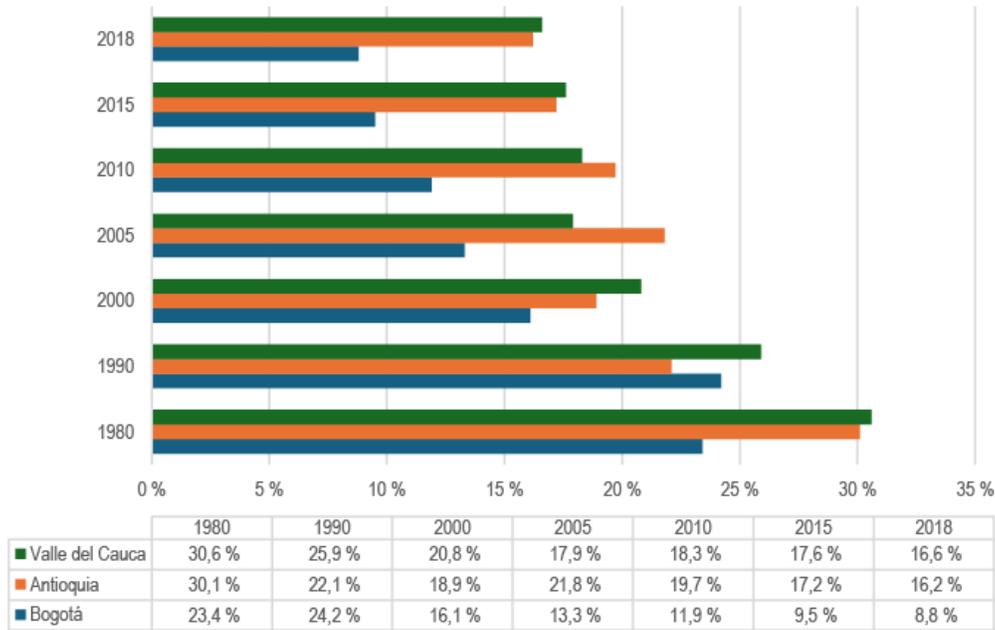


Figura 24. PIB Industrial en Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca entre 1980 y 2018

Nota. Elaborado con base en datos del DANE y el DNP.

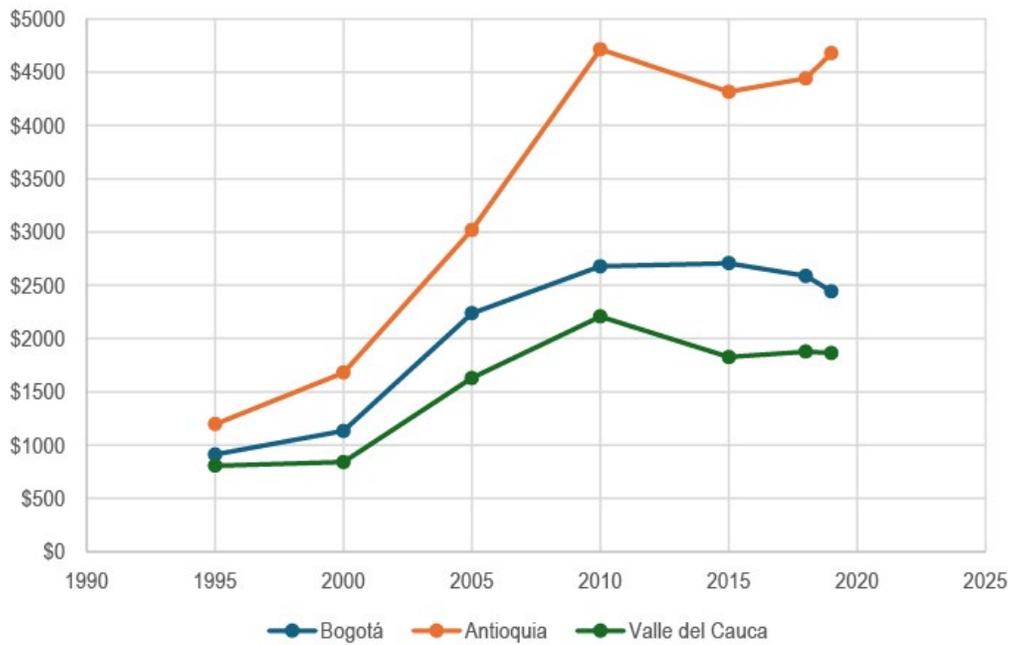


Figura 25. Exportaciones sin minería, petróleo y sus derivados en las principales regiones

Nota. El eje y presenta los valores en millones y USD.

Elaborado con base en datos del DANE y el DNP.

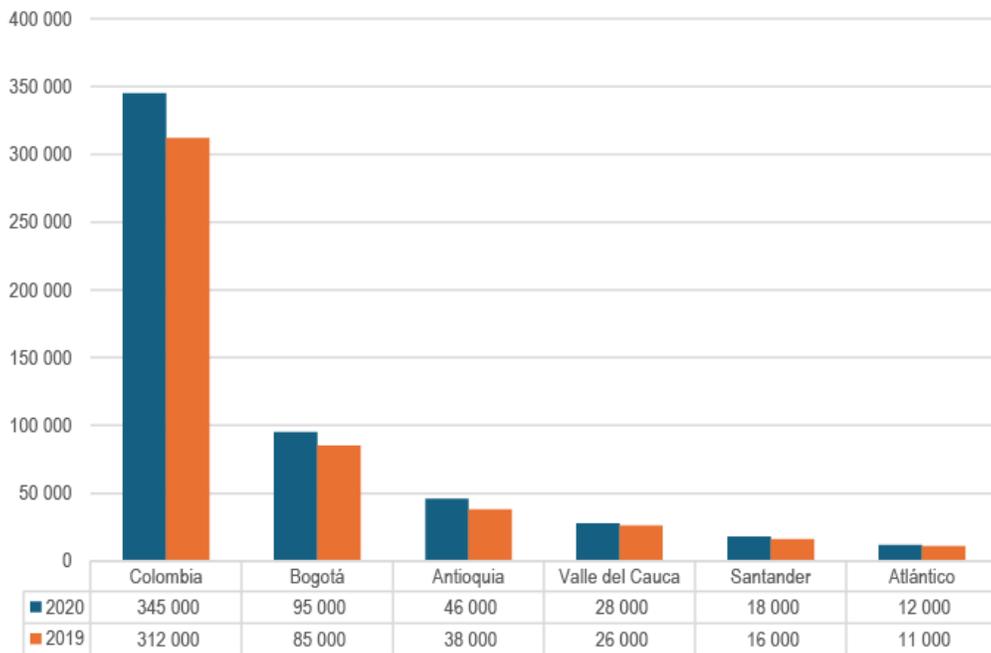


Figura 26. Comparativo de nuevas empresas en Colombia y los principales departamentos entre 2019 y 2020

Nota. Información del eje y presentada en miles. Elaborado con base en el informe *Ritmo empresarial*, de la Cámara de Comercio de Cali (2021).

Principales indicadores del desarrollo regional en Colombia

En Colombia, las variables institucionales se han venido midiendo a través de indicadores, entre ellos el índice de transparencia fiscal, la sección de instituciones del *índice departamental de competitividad*, y también la sección de indicadores institucionales que hacen parte del índice departamental de innovación.

Tanto Antioquia, Bogotá D. C. y Valle del Cauca son las regiones del país que le aportan más desarrollo y dinamismo económico a la nación. Por tal razón, se analizará la evolución de algunas variables institucionales para observar si inciden en la competitividad, en la innovación y en el crecimiento económico.

Índice de desempeño fiscal

El índice de desempeño fiscal es un instrumento analítico, determinado por la Ley 617 del año 2000, que busca medir el grado de gestión que los municipios y departamentos, le dan a sus finanzas públicas, en una escala de 0 a 100, donde 100

muestra un alto desempeño fiscal y 0 un muy bajo desempeño fiscal.

La Figura 27 muestra que desde el año 2015 hasta el 2018, tanto Bogotá como el Valle del Cauca han ido mejorando, mostrando una evolución que pasa de 79 a casi 82 para departamento del Valle y de Antioquia, que pasa de 71 a 76 en el período de tiempo analizado, mientras que Bogotá D. C. muestra una caída de 85 a 76. Lo anterior muestra que la gestión en cuanto al manejo de los recursos con los que cuenta cada uno de los departamentos han tenido un manejo diferente a nivel de efectividad y eficiencia. Antioquia y Valle del Cauca muestran un correcto manejo de sus recursos públicos; sin embargo, se observa que Bogotá no ha tenido los mejores indicadores en este concepto y ha llegado a ocupar puestos de media tabla con respecto a la nación en el 2017 y el 2018.

Índice de competitividad departamental

Este índice global mide la capacidad que tiene una región o país de generar oportunidades de desarrollo económico a los ciudadanos, principalmente en

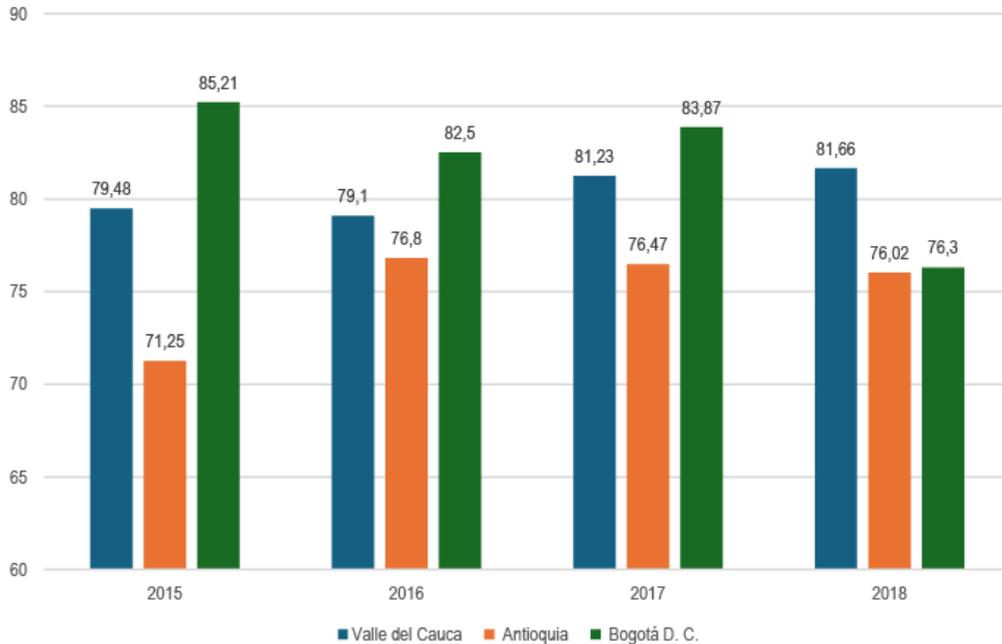


Figura 27. Índice de desempeño fiscal en Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca entre 2015 y 2018

Nota. Elaborado con base en el DNP.

los factores que impulsan la productividad y proporcionan las condiciones para el progreso social y la agenda de desarrollo sostenible. Por ello, el Consejo Privado de Competitividad (CPC) presenta este informe desde el 2007, con el propósito de analizar en detalle su estado en Colombia para de esta manera afinar la política de reducción de la pobreza, así como de impulsar el desarrollo regional cerrando las brechas, y de avanzar con el total compromiso de la agenda de construcción de paz.

La competitividad se entiende como el conjunto de instituciones políticas y factores productivos que determinan el nivel de productividad de un país (World Economic Forum, 2020). El índice departamental es una derivación del nacional, que evalúa la competitividad territorial a partir de diez pilares agrupados en tres factores: condiciones básicas, eficiencia, y sofisticación e innovación (Consejo Privado de Competitividad, 2018). Según la Tabla 9, dentro del factor condiciones básicas se encuentra el pilar instituciones, compuesto por las siguientes cuatro variables: Desempeño administrativo, Gestión fiscal, Transparencia, Seguridad y justicia. A su vez, contienen subvariables.

Tabla 9. Variables institucionales del pilar instituciones (índice departamental de competitividad)

Desempeño administrativo	Gestión de recursos
	Gestión de regalías
	Índice de Gobierno digital para el estado
Gestión fiscal	Autonomía fiscal
	Capacidad de recaudo
	Capacidad de ahorro
Transparencia	Índice de gobierno digital para la sociedad
	Transparencia en el uso de regalías
Seguridad y justicia	Tasa de homicidios
	Tasa de secuestro
	Tasa de extorsión
	Eficiencia de la justicia
	Productividad de jueces
	Eficiencia de los métodos de resolución de conflictos

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia 2018.

Es importante señalar que estas variables están medidas en una escala de 0 a 10. Por un lado, 10 es un alto nivel de institucionalidad, lo que muestra que es un factor que contribuye de forma determinante a la

Tabla 10. Variables institucionales del pilar en Antioquia, Bogotá y Valle entre los años 2017 y 2019

	2017			2018			2019		
	Antioquia	Bogotá	Valle	Antioquia	Bogotá	Valle	Antioquia	Bogotá	Valle
Desempeño administrativo	6,00	5,39	7,53	8,07	8,10	6,80	8,39	8,29	6,08
Gestión de recursos	8,07	10,00	7,53	8,80	10,00	8,64	10,00	9,86	7,20
Gestión de regalías	3,94	0,78	6,48	5,90	7,90	5,13	5,68	8,61	4,41
Índice de gobierno digital para el Estado	0,00	0,00	0,00	9,50	6,40	6,63	9,50	6,40	6,63
Gestión fiscal	5,74	8,02	5,65	6,96	8,75	7,82	5,49	7,41	5,73
Autonomía fiscal	5,86	10,00	5,98	6,18	10,00	7,03	6,22	10,00	7,45
Capacidad de recaudo	4,99	4,06	3,96	6,07	6,60	7,60	2,82	3,44	3,14
Capacidad de ahorro	6,38	10,00	7,00	8,63	9,65	8,82	7,43	8,77	6,60
Transparencia	6,74	9,42	4,98	7,52	7,77	8,26	7,21	6,32	8,23
Índice de gobierno digital para la sociedad	10,00	8,85	5,28	7,86	9,11	10,00	7,86	9,11	10,00
Transparencia en el uso de regalías	3,48	10,00	4,67	7,18	6,42	6,52	6,55	3,52	6,46
Seguridad y justicia	6,79	6,63	5,10	7,26	8,07	5,65	7,23	8,17	6,35
Tasa de homicidios	5,23	8,25	0,00	4,57	7,89	0,00	3,81	8,69	1,62
Tasa de secuestro	6,30	7,95	6,91	8,99	9,56	7,08	9,56	9,72	9,34
Tasa de extorsión	8,75	9,97	9,41	7,16	8,85	7,43	6,70	8,52	7,37
Eficiencia de la justicia	8,93	5,55	5,17	9,20	8,43	8,10	9,25	8,53	8,12
Productividad de jueces	10,00	9,24	5,38	9,32	10,00	7,09	8,67	10,00	6,86
Eficiencia de los métodos de resolución de conflictos	6,07	4,55	6,30	4,33	3,72	4,23	5,39	3,56	4,79
Instituciones	6,32	7,37	5,81	7,45	8,17	7,13	7,08	7,54	6,60

Nota. Elaborado con base en índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2017, 2018, 2019).

competitividad del departamento o zona de análisis. Por otro lado, 0 es un bajo nivel de institucionalidad que significa una contribución baja con respecto a su contribución en elevar o reducir la competitividad. La Tabla 10 muestra los resultados de estas variables para Bogotá D. C., Antioquia y Valle del Cauca, para los años 2017, 2018 y 2019.

El 2017 en el Valle del Cauca fue el mayor puntaje en la categoría de Desempeño administrativo, con 7,53; Bogotá cuenta con el resultado más alto en Gestión fiscal y en Transparencia, al tener puntaje de 8,02 y 9,42, de manera respectiva. Asimismo, Antioquia obtuvo 6,79 en Seguridad y justicia, pero Bogotá vuelve a posicionarse en Instituciones, con 7,37 en su resultado.

En cuanto al 2018, el mayor puntaje en las categorías de Desempeño administrativo y Gestión fiscal lo obtuvo Bogotá, con 8,10 y 8,75, respectivamente. Según la información, el Valle del Cauca, tuvo la calificación más alta en Transparencia, con 8,26, pero Bogotá volvió a posicionarse en las categorías de Seguridad y justicia, e Instituciones, con 8,07 y 8,17, en dicho orden.

Finalmente para el año 2019, el resultado más alto en la categoría de Desempeño administrativo lo obtuvo el departamento de Antioquia, con 8,39; en Gestión fiscal, Bogotá, con 7,41, y en Transparencia, el Valle del Cauca, con 8,23. Asimismo, se puede evidenciar que Bogotá tuvo el mayor puntaje para Seguridad y justicia, con 8,17, y que también lo obtuvo para Instituciones, con 7,54.

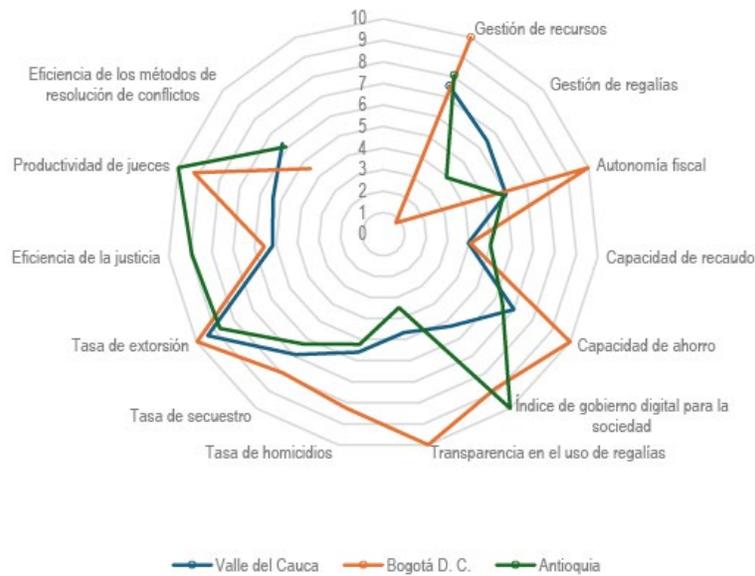


Figura 28. Subvariables del pilar de instituciones para 2017

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2017).

Ahora bien, la Figura 28 muestra la comparación de algunas de las subvariables del Pilar Instituciones, que corresponden al factor condiciones básicas para la competitividad del índice departamental de competitividad Colombia 2017. Se puede observar las diferencias existentes a nivel institucional entre cada departamento, siendo la más resaltante, la subvariable gestión de recursos, con una gran diferencia a favor de Bogotá y Antioquia con respecto al Valle del Cauca.

Asimismo, se aprecia que en cuanto a autonomía fiscal, capacidad de ahorro, tasa de homicidios y tasa de secuestros, Bogotá marca importantes diferencias de calidad institucional. En cuanto a la productividad de jueces, Antioquia muestra una ligera ventaja con respecto a Bogotá, mientras que con el departamento del Valle la diferencia es bastante amplia en casi todas las subvariables, excepto en la de gestión de regalías.

La Figura 29 muestra también las grandes diferencias en términos de calidad institucional entre Bogotá D. C., Antioquia y Valle del Cauca. Se observan similares conclusiones que el año 2017, salvo

que para el 2018 Bogotá mejoró sus indicadores con respecto a la gestión de regalías. A excepción de la transparencia en el uso de estas, se observa mejoras en la tasa de homicidios y la tasa de extorsión para el caso de Antioquia y mejoras en la gestión de recursos en el caso del Valle.

La Figura 30 muestra una vez más las oscilaciones del departamento del Valle en cuanto a la gestión de regalías. Según lo ilustrado, un año mejora y el otro empeora, mostrando una alta volatilidad en cuanto a sus resultados. Asimismo, Bogotá y Antioquia se muestran sólidos en cuanto a sus indicadores.

Instituciones y tasas de crecimiento

Las instituciones formales, como ya se ha mencionado, son las reglas formales que se generan en una sociedad. Estas crean incentivos para las actividades económicas, reduciendo o incrementando los costos de transacción, y la incertidumbre. Así, se puede intuir que una alta calidad institucional puede generar incentivos a realizar más actividades

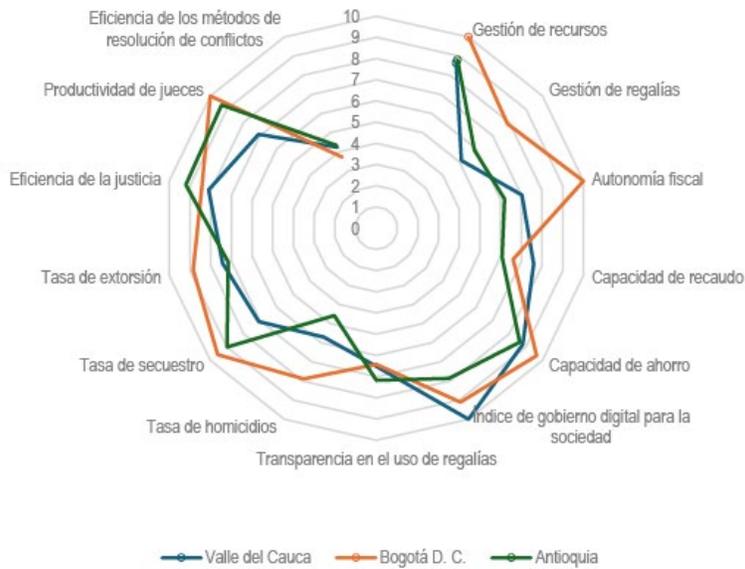


Figura 29. Subvariables del pilar de instituciones para 2018

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2018).

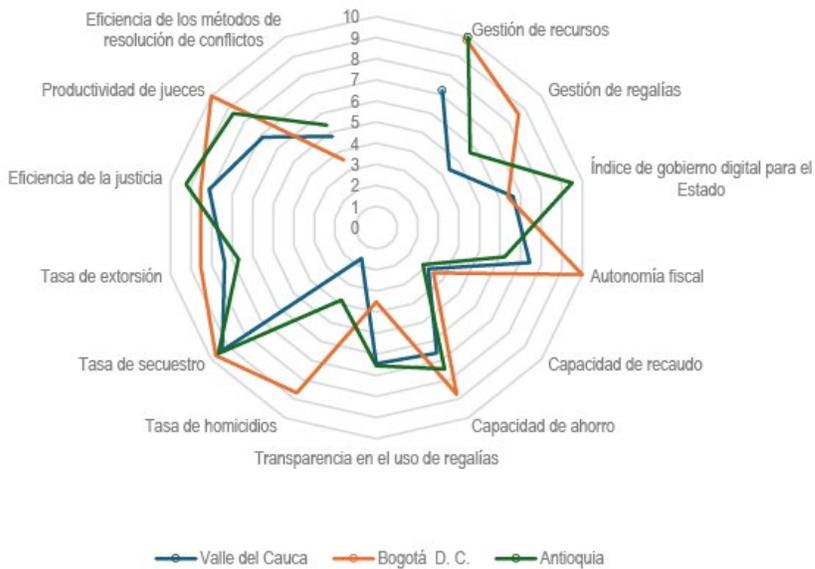


Figura 30. Subvariables del pilar de instituciones para 2019 en Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2019).

económicas, lo cual generará menos desempleo y una mejor calidad de vida.

Las subvariables, como gestión de regalías, transparencia en el uso de estas, tasa de homicidios y extorsión, hacen parte del pilar instituciones, pilar que es parte del índice departamental de competitividad. El canal institucional genera condiciones para el desarrollo de actividades empresariales, que mejoran la competitividad de los departamentos. Por esta razón, se va a comparar si esos valores encontrados tienen alguna relación con las tasas de crecimiento de cada departamento, para denotar a nivel exploratorio y descriptivo su influencia en el desarrollo departamental.

La Figura 31 muestra la evolución de la tasa de crecimiento del PIB de 2015 a 2018 del departamento del Valle del Cauca y la evolución del pilar Instituciones en el cual se observa una correlación positiva, entre ambas variables, que denota para el Valle que una mejora institucional se corresponde con mayores tasas de crecimiento del PIB en el período de análisis.

La Figura 32 muestra para el departamento de Antioquia la evolución del Pilar Instituciones, con respecto a la tasa de crecimiento del PIB, en el cual se observa también una relación positiva, en términos de correlación se obtiene un 0,77, mostrando una estrecha relación entre mejora institucional y crecimiento económico.

La Figura 33 muestra la relación comparativa entre el pilar de instituciones y la tasa de crecimiento del PIB para Bogotá D. C. Se observa una tendencia marcada en términos de incidencia entre instituciones y tasas de crecimiento del PIB como en los dos departamentos que se han analizado: en 2015 y 2016 se observa una caída en la tasa de crecimiento, pero una mejora institucional, con una relación inversa, y en los dos siguientes años se observa una relación positiva entre mejora institucional y crecimiento económico.

Es importante señalar que el CPC (Consejo Privado de Competitividad) recomienda las siguientes acciones, enfocadas en las fuentes de crecimiento

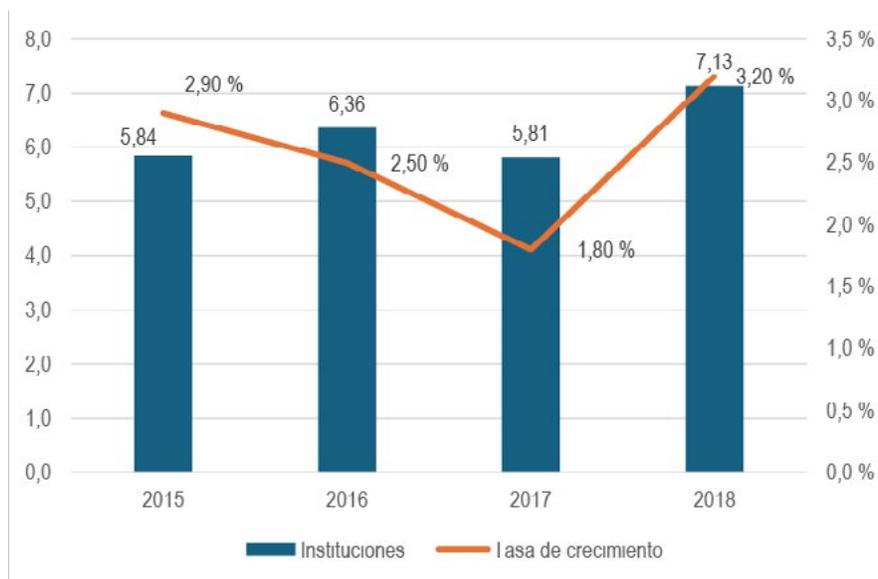


Figura 31. Relación instituciones del Valle del Cauca y tasa de crecimiento PBI 2015-2018

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

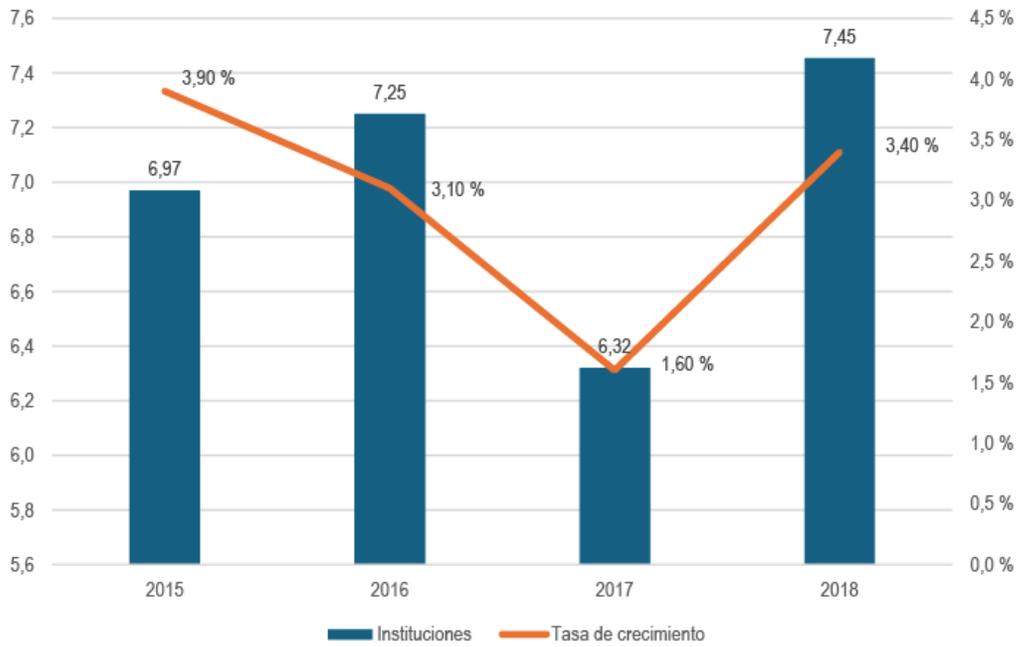


Figura 32. Tasa de crecimiento de PIB en las instituciones en Antioquia entre 2015 y 2018

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

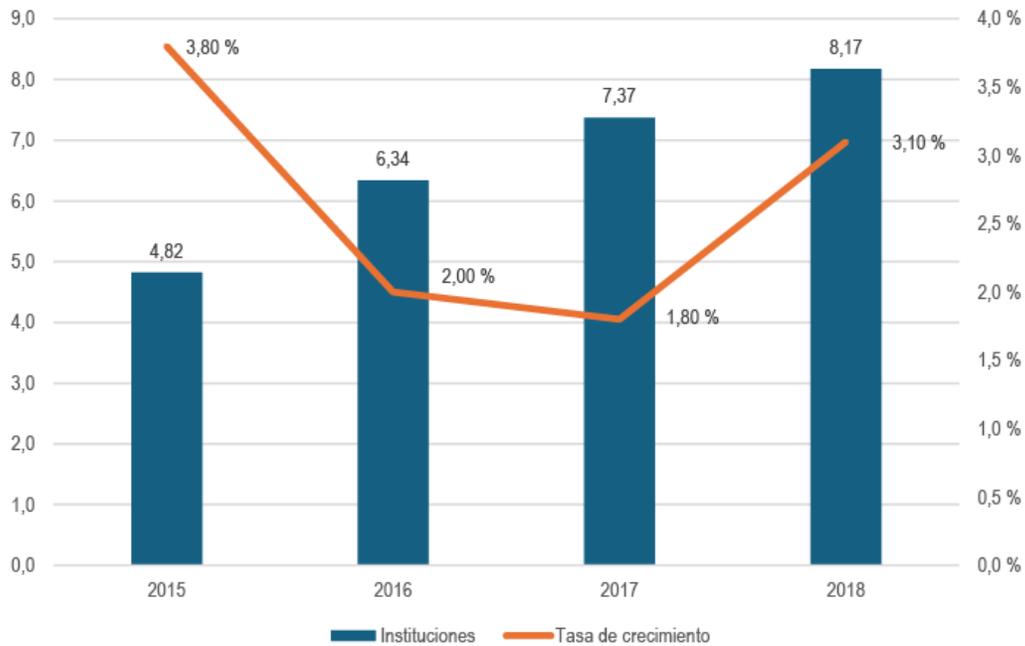


Figura 33. Tasa de crecimiento de PIB de 2015 a 2018 en Bogotá D. C. por instituciones

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

de la productividad, como desafío estructural para el desarrollo institucional del país:

- Reformar el Código Sustantivo del Trabajo para superar su obsolescencia normativa y flexibilizar el mercado laboral.
- Implementar mecanismos de evaluación docente que promuevan el mejoramiento continuo de su desempeño en aula.
- Avanzar en el diseño e implementación de una reforma pensional estructural.
- Avanzar en el diseño e implementación de un programa integral de vías terciarias.
- Modernizar la política pública de protección de la libre competencia.
- Establecer una autoridad de coordinación y supervisión regulatoria e implementar el análisis de impacto normativo.
- Implementar el plan de modernización tecnológica y del recurso humano de la DIAN.
- Reformar la institucionalidad ambiental para fomentar la eficiencia en el uso de los recursos naturales y conservar el capital natural.

A continuación, se describen algunos hallazgos de cada departamento por subvariable institucional. Se observa una relación no tan marcada entre la gestión fiscal y la tasa de crecimiento económico departamental (ver Figura 34); al comparar 2015 y 2017, hay un decrecimiento en la gestión fiscal y la tasa de crecimiento. En el 2018, se fortalecen los dos indicadores, con una correlación positiva entre la gestión fiscal y la tasa de crecimiento del PIB departamental.

La Figura 35 muestra en el departamento de Antioquia una relación directa entre el desempeño administrativo y la tasa de crecimiento: cuando el desempeño administrativo mejora en el departamento, las tasas de crecimiento del PIB aumentan. A partir de estos hallazgos se puede indagar las razones que expliquen los efectos concretos de una mejora a nivel institucional en los resultados económicos regionalmente.

Asimismo, se encuentra también una relación positiva entre la transparencia de la función pública y el manejo de los recursos públicos en el departamento de Antioquia y la tasa de crecimiento del PIB, como se observa en la Figura 36.

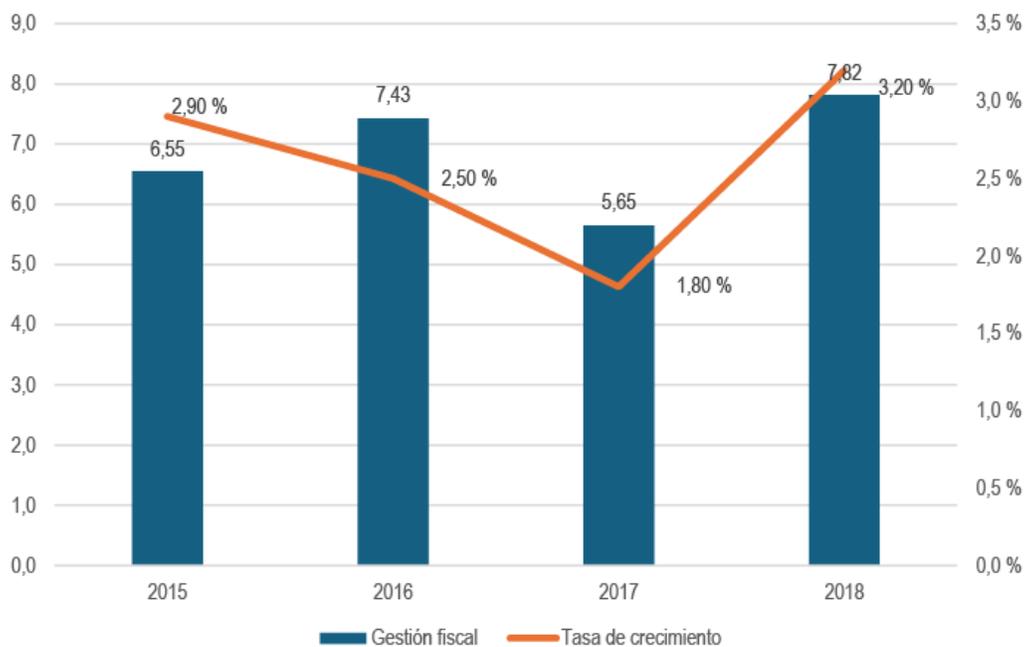


Figura 34. Valle del Cauca, Gestión fiscal: Tasa de crecimiento PIB

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

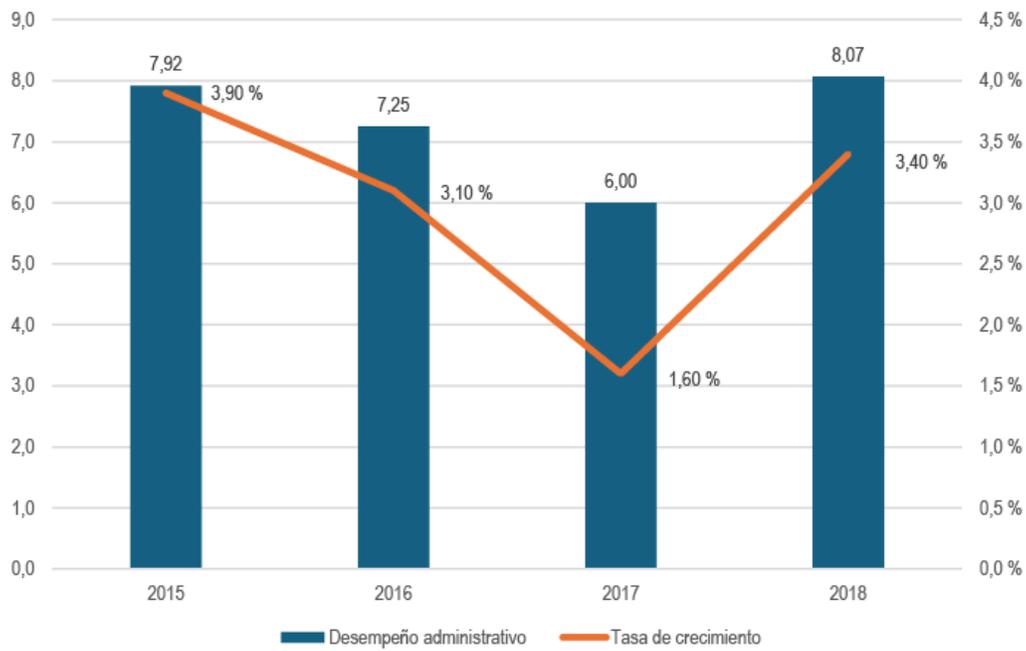


Figura 35. Antioquia, Desempeño administrativo: Tasa de crecimiento PIB

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

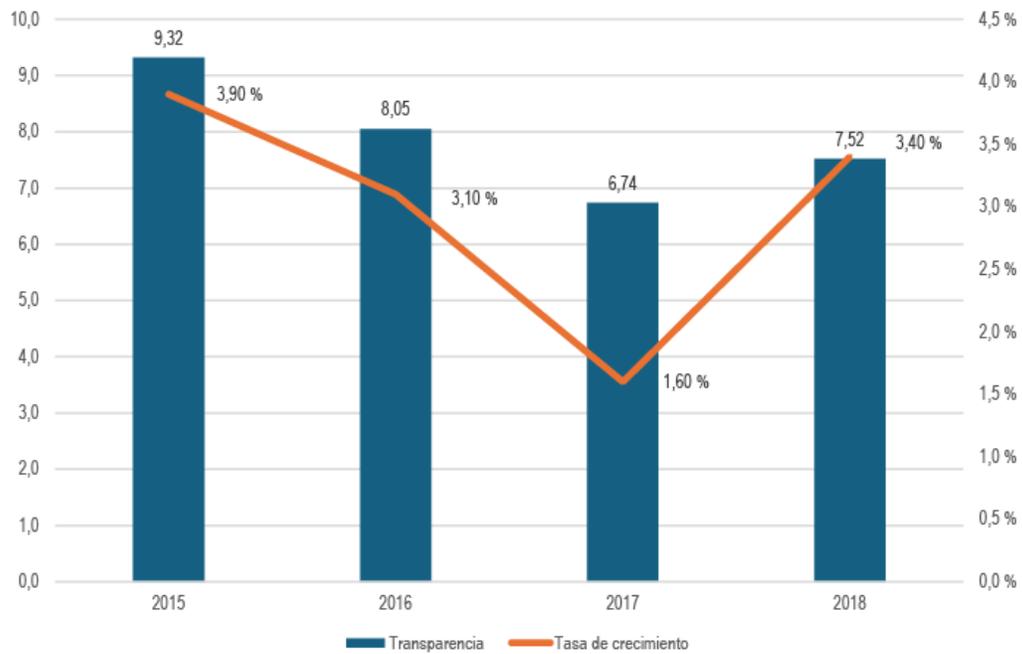


Figura 36. Antioquia, Transparencia: Tasa de crecimiento PIB

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

En la Tabla 11 se presentan el resto de las subvariables del pilar de instituciones del índice departamental de competitividad en las regiones de Antioquia, Valle del Cauca y Bogotá.

Índice de transparencia de las entidades públicas

El *índice de transparencia de las entidades públicas* (ITEP) es una iniciativa de la sociedad civil que busca contribuir a la prevención de hechos de corrupción en la gestión administrativa del Estado. La corrupción es entendida como el abuso de poder o de confianza por parte de un actor para obtener beneficios personales o de un grupo determinado de poder, en detrimento de los intereses colectivos. Mientras que los riesgos de corrupción administrativa hacen referencia a condiciones institucionales y prácticas de las autoridades públicas que pueden favorecer la ocurrencia de hechos de corrupción.

El ITEP utiliza tres componentes para medir la transparencia en las instituciones públicas: visibilidad, instituciones, y control y sanción. Este índice se puede relacionar con el indicador de control de la corrupción que es parte de los indicadores de gobernanza del banco mundial. El índice de transpa-

rencia de las entidades públicas está en una escala de 0 a 100, donde una puntuación más cercana a 100 significa menor riesgo y más cercano a 0 mayor riesgo de corrupción y falta de transparencia. La Figura 37 ilustra los resultados para los años 2013-2014.

El departamento de Antioquia es la región con mayor transparencia de acuerdo con los estudios reportados por el estado colombiano, aunque presenta riesgo moderado de falta de transparencia. En los últimos años ha ocupado el primer lugar mientras que Bogotá se ha mantenido en el segundo lugar. El Valle del Cauca ha presentado una desmejora al pasar del puesto quinto al puesto octavo en el periodo 2015-2016, como se muestra en la Figura 38.

Instituciones e innovación

El *índice departamental de innovación* para Colombia se basa en el *global innovation index* (GII) y en los parámetros planteados por la OCDE. Se compone de siete pilares divididos cada uno en tres subpilares que, a su vez, agrupan varios indicadores que pueden ser simples o compuestos (DNP, 2019a). Los pilares para su cálculo son instituciones, capital humano e investigación, infraestructura, sofisticación de negocios, sofisticación de mercados, producción

Tabla 11. Otras subvariables del pilar de instituciones

ANTIOQUIA	Desempeño administrativo	Gestión fiscal	Transparencia	Seguridad y justicia	Tasa de crecimiento PIB
2015	7,92	5,25	9,32	7,17	3,90 %
2016	7,25	6,75	8,05	6,75	3,10 %
2017	6,00	5,74	6,74	6,79	1,60 %
2018	8,07	6,96	7,52	7,26	3,40 %
BOGOTÁ	Desempeño administrativo	Gestión fiscal	Transparencia	Seguridad y justicia	Tasa de crecimiento PIB
2015	2,64	7,18	3,95	5,51	3,80 %
2016	6,73	7,70	5,10	5,82	2,00 %
2017	5,39	8,02	9,42	6,63	1,80 %
2018	8,10	8,75	7,77	8,07	3,10 %
VALLE	Desempeño administrativo	Gestión fiscal	Transparencia	Seguridad y justicia	Tasa de crecimiento PIB
2015	7,93	6,55	4,62	4,27	2,90 %
2016	8,71	7,43	4,70	4,59	2,50 %
2017	7,53	5,65	4,98	5,10	1,80 %
2018	6,80	7,82	8,26	5,65	3,20 %

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de competitividad Colombia (Consejo Privado de Competitividad, 2015, 2016, 2017, 2018).

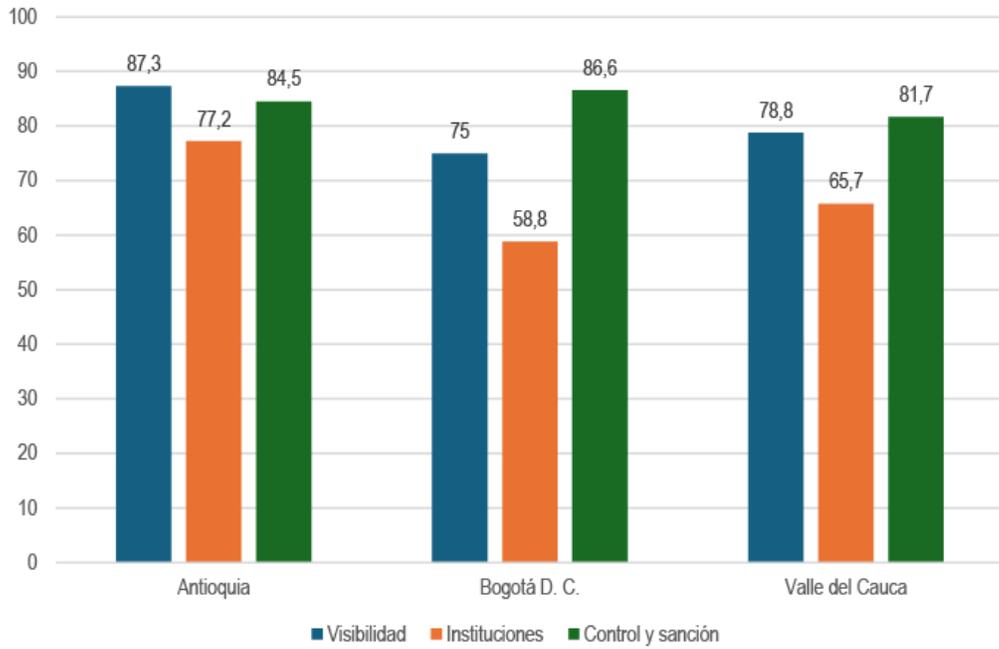


Figura 37. Componentes del ITEP entre 2013 y 2014 en Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en el índice de transparencia de las entidades públicas 2013-2014.

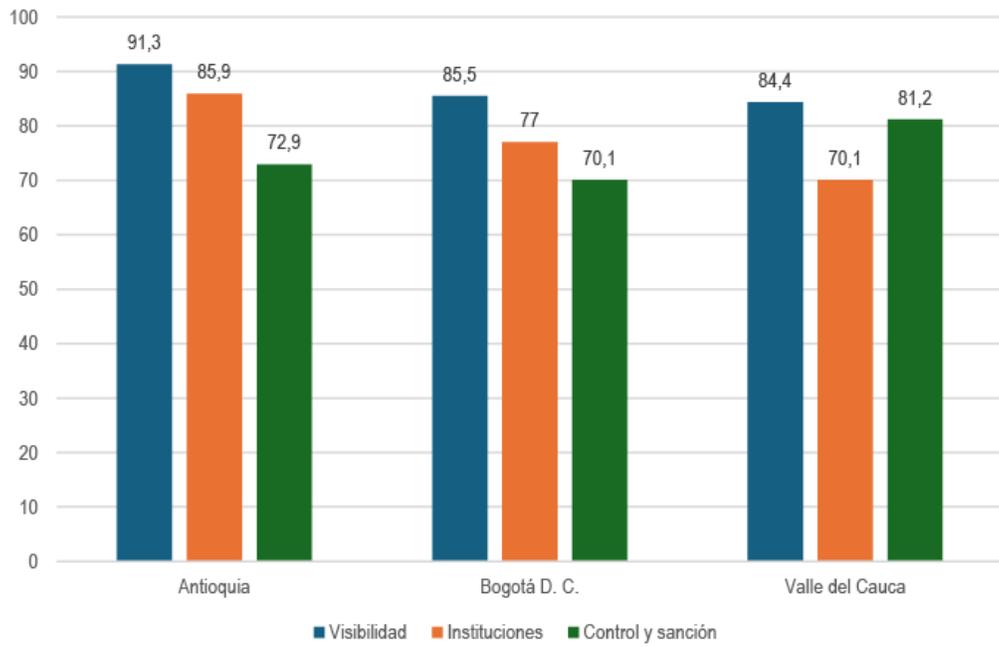


Figura 38. Componentes del ITEP entre 2015 y 2016 en Antioquia, Bogotá y Valle del Cauca

Nota. Elabora con base en el índice de transparencia de las entidades públicas 2013-2014.

de conocimiento y tecnología y producción creativa. Cada uno de estos pilares tiene subpilares que ayudan a entender la naturaleza y composición de cada pilar. Las variables se analizan de 0 a 100, el valor de 100 representa una alta fortaleza institucional de la variable que se analiza y 0 una baja calidad institucional.

Para este trabajo se toman las siguientes variables del pilar Instituciones: (a) entorno político, que mide la probabilidad de que los gobiernos locales puedan ser desestabilizados por medios institucionales o violentos, la efectividad y calidad de las instituciones de gobierno y las condiciones de libertad de prensa; (b) el entorno regulatorio, que determina la capacidad del gobierno para formular e implementar políticas y regulaciones que promuevan el desarrollo, evalúa la primacía de la ley en términos de la confianza en las instituciones, seguridad, justicia y las condiciones del mercado de trabajo; (c) el ambiente de negocios, que incluye los factores que afectan el esfuerzo privado, tales como la facilidad para crear una empresa, el pago de impuestos y la facilidad para registrar propiedades. Estas categorías explican la calidad del pilar

institucional que es base e insumo para crear las condiciones que generen entornos favorables para la innovación. A continuación, los resultados de 2015 a 2019 de Antioquia, Bogotá D. C. y Valle del Cauca se presentan en las Figuras 39 a 41.

La Figura 39 muestra para el Valle del Cauca una mejora ostensible en cuanto al entorno político que pasa de 69,4 en el 2015 a 77,4 al 2019, también es importante mostrar la mejora en cuanto al ambiente de negocios que pasa de un 40 a un 69,3.

En cuanto a Antioquia, entre 2015 y 2019 los indicadores de entorno político y ambiente de negocios han mejorado (ver Figura 40), pero esa mejora ha sido reducida comparada, por ejemplo, con el departamento del Valle del Cauca. Sin embargo, se observa para Antioquia un deterioro del entorno regulatorio, pues pasa de 72,7 en el 2015 a 67,3 en el año 2019.

La Figura 41 muestra los resultados para la capital, que en los últimos años ha mostrado los mejores indicadores en cuanto a la variable de entorno político. No obstante, se observa un deterioro en cuanto al ambiente de negocios, lo que podría significar

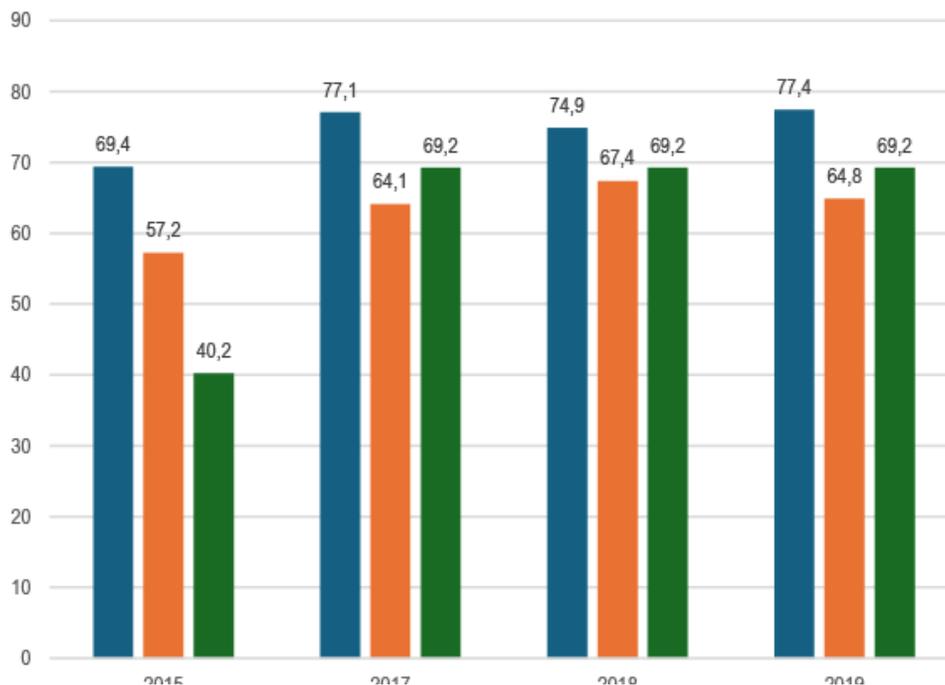


Figura 39. Variables institucionales del índice departamental de innovación en Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de Innovación 2015-2019.

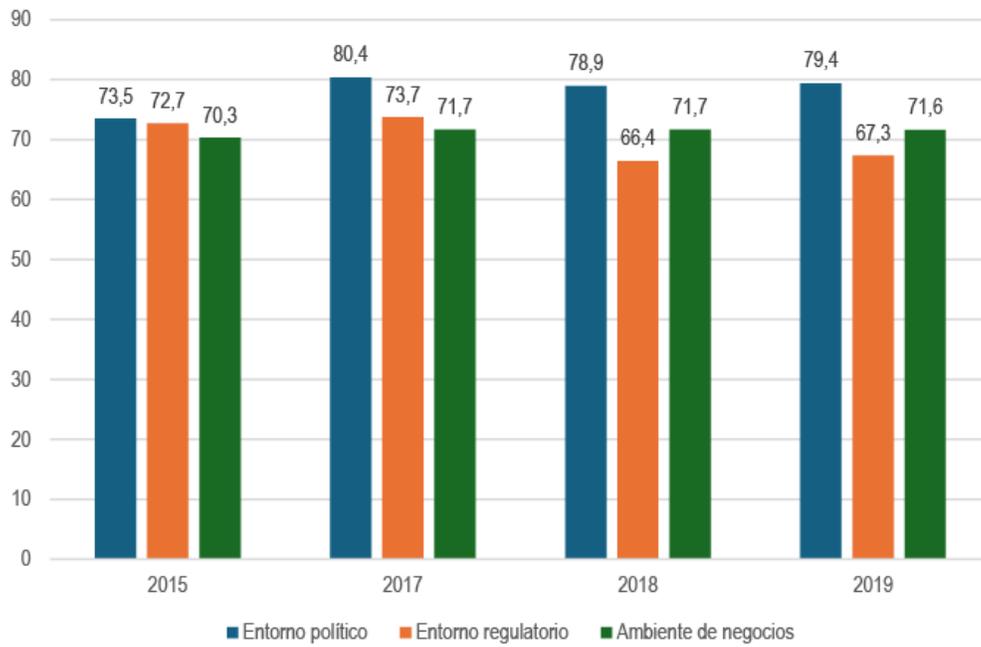


Figura 40. Variables institucionales del índice departamental de innovación en Antioquia

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de Innovación 2015-2019.

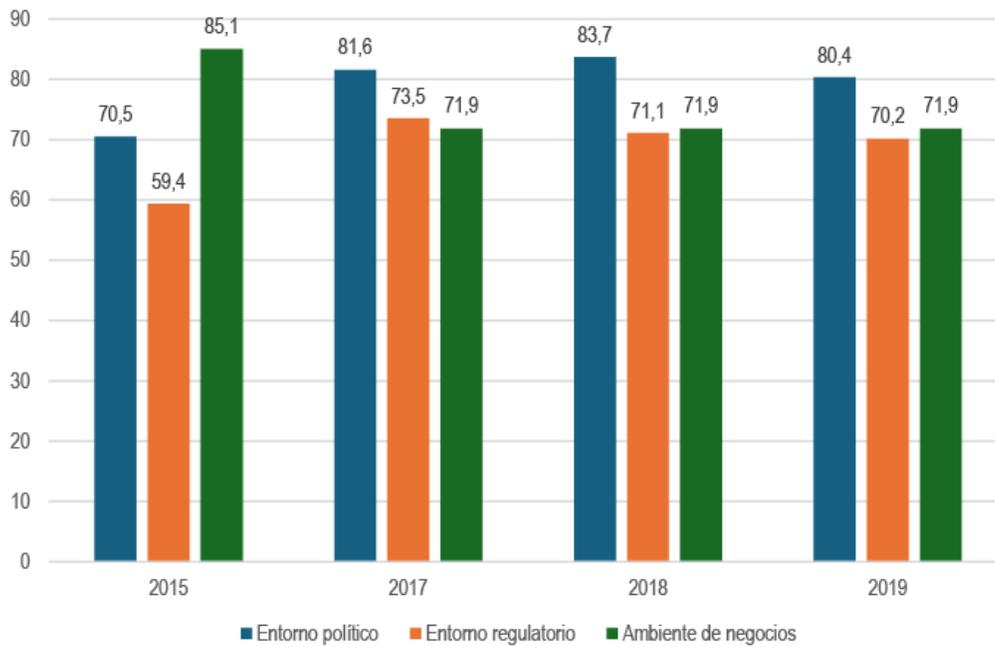


Figura 41. Variables institucionales del índice departamental de innovación en Bogotá D. C.

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de Innovación 2015-2019.

que la capital pierde atractivo para las inversiones mientras esto podría beneficiar otras zonas del país.

Ahora se muestra la comparación entre el pilar que representa a las variables institucionales del índice departamental de innovación para Colombia (IDIC) con el índice de competitividad departamental. Para el caso de Bogotá D. C., como se observa en la Figura 42, las mejoras en el entorno político, calidad de la regulación y ambiente de los negocios aumentan la competitividad del departamento, pues se generan las bases para que se desarrollen ventajas competitivas y se aumente la productividad por el efecto de reducir la incertidumbre y los costos de transacción.

En la Figura 43, para el Valle del Cauca no se observa una relación ni tan estrecha ni determinante entre el pilar de instituciones del IDIC sobre todo para el 2019, mientras que entre el 2015 y 2018 se evidencia que una mejora institucional está relacionada con un incremento de la competitividad del departamento.

En el caso del departamento de Antioquia, en la Figura 44 se nota que la relación no es tan clara, al menos para los dos últimos años donde se observa mejoras en la institucionalidad pero que no tienen los efectos de mejora en la competitividad.

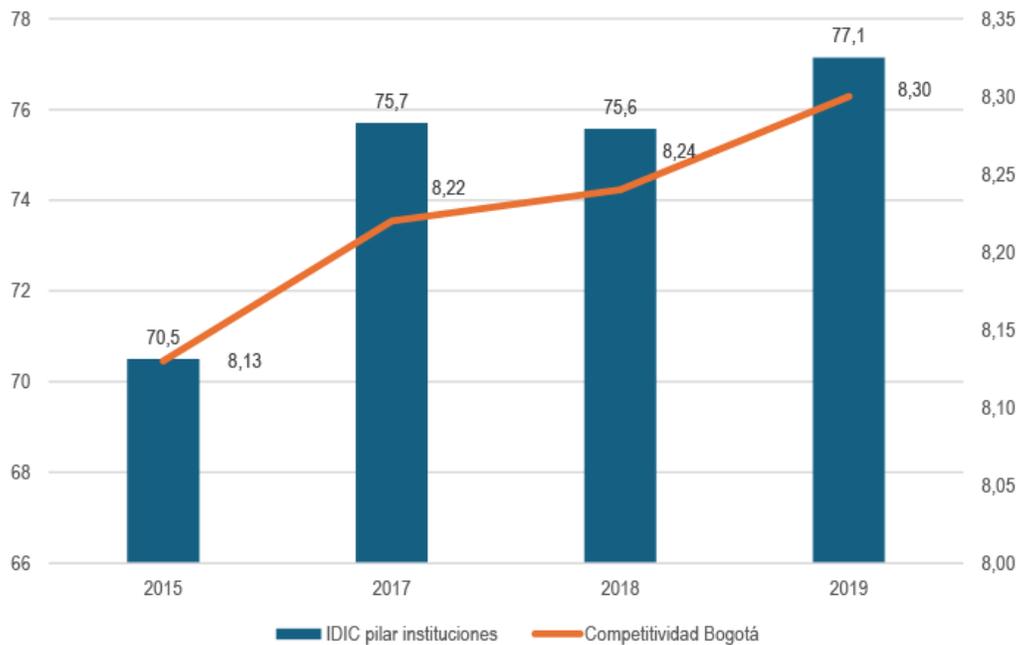


Figura 42. Bogotá D. C., Instituciones (IDIC): Índice de competitividad

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de innovación 2015-2018 y el índice departamental de competitividad 2015-2018.

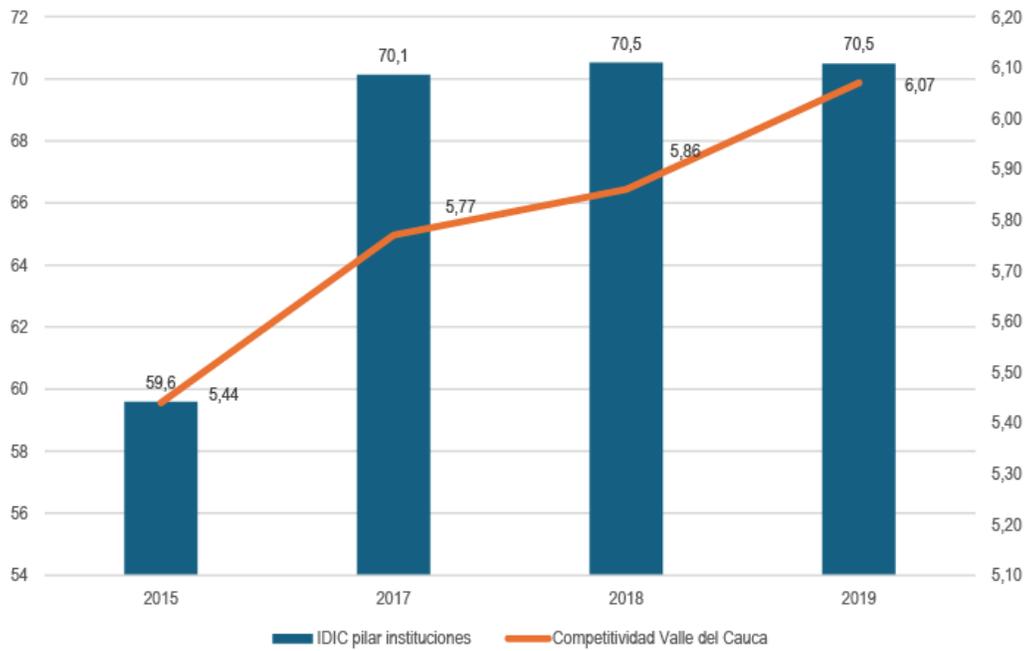


Figura 43. Valle del Cauca, Instituciones (IDIC): Índice de competitividad

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de innovación 2015-2018 y el índice departamental de competitividad 2015-2018.

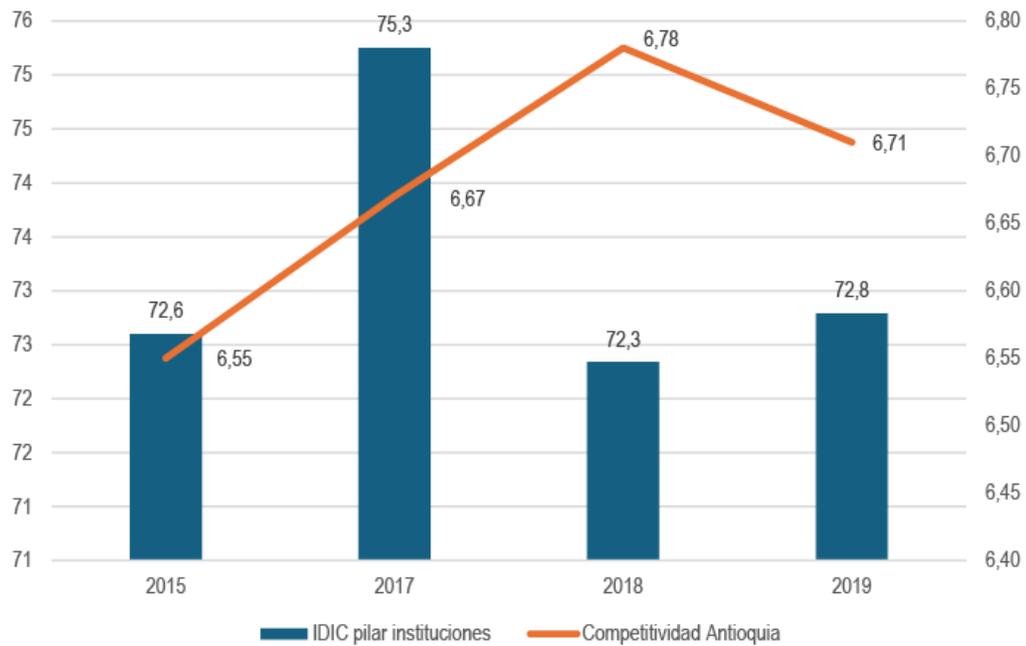


Figura 44. Antioquia, Instituciones (IDIC): Índice de competitividad

Nota. Elaborado con base en el índice departamental de innovación 2015-2018 y el índice departamental de competitividad 2015-2018.

Capítulo 3

Análisis institucional y empresarial del Valle del Cauca bajo la herramienta PEST

A continuación, se brinda información de los factores que condicionan el crecimiento y desarrollo del departamento del Valle del Cauca por medio de la herramienta de lectura de entornos PEST. Luego se utilizan instrumentos de análisis propios de la planeación estratégica como el DOFA. Finalmente se desarrolla el análisis de aquellos factores institucionales que afectan a las empresas del centro del Valle del Cauca a través de la información que se recogió entre los años 2020 y 2023 para mostrar la influencia de las instituciones formales e informales en el desarrollo de la actividad empresarial a nivel regional.

El estudio de las empresas a través del instrumento PEST (factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos) busca identificar aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desenvuelven las organizaciones. Es decir, aquello que no depende directamente de la gestión interna, sino que está determinado por el contexto (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2015).

En 1968, tras la publicación de un ensayo sobre marketing titulado *Análisis macro-ambiental en gestión estratégica*, los teóricos Liam Fahey y V. K. Narayanan fueron los precursores de un nuevo método de análisis empresarial que con el paso de los años se convertiría en uno de los más empleados: la herramienta PEST (Fahey y Narayanan, 1986).

A continuación, se revisan factores de la institucionalidad vallecaucana que favorecen el desarrollo empresarial, centrándose en indicadores sociales, económicos y de competitividad que han aportado a su crecimiento y desarrollo; para luego, analizar elementos de su identidad cultural, con base en los indicadores de instituciones informales propuestos por Hofstede.

Factores competitivos de la región central del Valle del Cauca

A partir de diferentes reuniones con líderes de la región, entre ellos representantes del Gobierno departamental, Fenalco capítulo Tuluá, la Universidad del Valle, la Unidad Central del Valle, la Cámara de Comercio de Tuluá, Gremios y la Alcaldía Municipal, se determinan factores claves para la reactivación del municipio, entre los cuales se destacan aquellos factores que deben ser

Tabla 12. Análisis PESTEL de los ejes sociocultural, socioeconómico y socioambiental

Análisis institucional Valle del Cauca: Oportunidades (O) y Fortalezas(F)		
Factor	Impacto	Argumento
Posición geográfica	O/F	Desarrollo económico/mayor competitividad
Concentración poblacional	O	Mayor demanda laboral
Diversidad étnica y cultural	O/F	Posibilidades de turismo/aprovechamiento de saberes ancestrales
Índice poblacional en etapa productiva	O/F	Potencial de mercado laboral/mayor competitividad
Registros de inmigración	O/F	Intercambio cultural/mano de obra calificada
Cobertura de servicios públicos	O/F	Oferta de servicios públicos óptima
Población afiliada al régimen contributivo del (SGSSS)	F	Infraestructura para el desarrollo
Cultural de trabajo y productividad	O/F	Mano de obra calificada/mayor competitividad
Proyectos de infraestructura	O/F	Generación de empleo/mayor competitividad
Tecnologías de la información	O/F	Desarrollo tecnológico regional/mayor competitividad
Emprendimiento y competitividad	O	Desarrollo económico
Red regional de emprendimiento	O	Aumento de la competitividad MiPymes
Capital humano e investigación	O/F	Aumento de la competitividad MiPymes/mayor competitividad
Producción de contenido multimedia y audiovisual	O/F	Aumento de la inversión privada/mayor competitividad

considerados en el Plan Nacional Desarrollo como una oportunidad para la competitividad de las empresas en la región.

Factores competitivos de orden institucional tanto formal como informal aportan al desarrollo de la región; más aún, en momentos de coyuntura económica, política y de emergencia sanitaria como la

causada por el coronavirus SARS CoV 2-COVID-19, declarada así el 11 de marzo del 2020 por la Organización Mundial de la Salud; la cual ocasionó el confinamiento de la población, el cierre de oficinas y locales comerciales y, por tanto, aceleró el uso del *e-commerce*, las herramientas de inteligencia artificial (IA) y la presencialidad asistida por tecnologías;

trayendo consigo, nuevos retos para la logística de aprovisionamiento comercialización de bienes y servicios para las empresas a nivel mundial.

Iniciativas de apoyo al emprendimiento con la convocatoria Valle INN, la Feria Agroindustrial, y la conformación de mesas de trabajo por sectores económicos y agremiaciones le permiten a la región central del Valle generar una interlocución entre el gobierno nacional, departamental y municipal y resto de los actores o *stakeholders*. Este liderazgo mejora la imagen del empresariado frente a la gestión del estado y aporta a la construcción conjunta de planes de desarrollo.

Algunos factores importantes para recalcar con respecto al departamento son los siguientes:

Posición geográfica estratégica

Según datos proporcionados por la Gobernación del Valle del Cauca (2018b), el departamento se encuentra conformado por un total de 42 municipios con sus respectivas localidades. Dichos municipios están agrupados en 41 círculos notariales, con un total de 69 notarías, 1 círculo principal de registro con sede en Cali y 7 oficinas seccionales de registro con sede en Buenaventura, Buga, Cartago, Palmira, Roldanillo, Sevilla y Tuluá, como microrregiones principales para el mismo.

El Valle del Cauca está situado al suroccidente del país, formando parte de las regiones andina y pacífica; limita por el norte con los departamentos de Chocó, Caldas y Quindío; por el este, con los departamentos del Quindío y Tolima; por el sur, con el departamento del Cauca, y por el oeste, con el océano Pacífico y el departamento del Chocó. El departamento del Valle conserva una posición y ubicación geográfica favorable, tanto para la concentración de recursos provenientes por las diferentes actividades económicas propias de la región y sus respectivas subregiones, como para la consecución de alianzas con sus regiones aledañas que faciliten el acceso y la participación empresarial.

De la misma manera, su ubicación es propicia para la obtención de mano de obra calificada, encontrando oportunidades y desarrollo educativo en pro de la región, al igual que diversidad étnica y cultural. La extensión territorial de la región permite la conglomeración de estos factores, conformando

de este modo un departamento variado, con gran potencial intelectual y físico.

Impacto: POSITIVO.

Índice poblacional en etapa productiva

El Valle del Cauca cuenta con una población en edad productiva alta, en comparación con la población infante-adolescente y adulto mayor. Con base en información proporcionada por el DANE (2019b), la población vallecaucana tiene un alto potencial en mano de obra. A pesar de que la población infantil y preadolescente (0-14) fue la población que contó con mayor variación (en 2017 creció 0,21% para los hombres y 0,22% para las mujeres), la población productiva (15-59) creció para el año 2017 en 0,89% para los hombres y 0,68% para las mujeres; en los adultos mayores (>60) creció 3,56% en general.

Es preciso decir que a pesar de las constantes variaciones anuales (poco significativas) en cuanto a crecimiento poblacional para la región, en comparación con años anteriores y épocas pasadas, la tasa de natalidad ha disminuido gradualmente. Esto es de carácter favorable, puesto que ha permitido el desarrollo de la población joven en formación a la etapa productiva, conservando una posición alta y con potencial al mercado laboral, generando mano de obra capacitada para el fortalecimiento del desarrollo y crecimiento económico de la región.

Impacto: POSITIVO.

Proyectos de infraestructura

Teniendo en cuenta las metas del Plan de Desarrollo del departamento para el año 2018, según información proporcionada por la Gobernación del Valle del Cauca (2019), se atendieron requerimientos y necesidades manifestadas por la comunidad en los diferentes municipios. De esta forma, se llegó a la comunidad de las zonas más alejadas, mejorando la competitividad de la región con mejores vías que garantizan la movilidad de carga y pasajeros. La inversión total supera los \$600 mil millones de pesos, entre recursos del departamento, de la nación y recursos de regalías que también son del departamento, los cuales han servido para generar competitividad, mediante el ofrecimiento de empleo, desarrollo e ingresos. En ese sentido,

se han realizado siete proyectos de estudios y diseños, incluidos los macroproyectos que hay en ejecución.

Los empleos anteriormente mencionados, originados por los proyectos de infraestructura, generan un impacto positivo para la región, pues su influencia se encuentra enmarcada dentro de la oferta del mercado laboral formal ofrecido a la población vallecaucana. Así, se vuelve afluyente de generación de ingresos, tanto para los residentes como para aquellos que desde afuera ven como atractivo el potencial que aduce dicho mercado laboral.

Impacto: POSITIVO

Tecnologías de información

Según la Gobernación del Valle del Cauca (2019), la inversión social ha sido una prioridad en los proyectos aprobados para el departamento. Se ha concentrado ese esfuerzo en los sectores de transporte, vías rurales y vías terciarias. Es un esfuerzo importante en tecnologías de información, zonas wifi y computadores para los colegios. Así mismo, en infraestructura deportiva en los municipios del Valle del Cauca y en calidad de la educación, formación bilingüe y en formación docente.

Es considerable el presupuesto asignado a este tipo de proyectos de infraestructura, que en mayor medida y como fuente de desarrollo empresarial y regional, dan peso e importancia a la incorporación de tecnologías de información. Así se adjudica para la región un sistema de comunicación moderno, que facilita la formación académica-profesional, con miras a una eficiente y capacitada fuerza laboral.

Impacto: POSITIVO

Red Regional de Emprendimiento

Dados los altos niveles de actividades de emprendimiento registradas en la región, es importante ofrecer apoyo económico y motivacional a las mismas al ser representativas para el desarrollo de la región. Según la Gobernación del Valle del Cauca (2019), la Red Regional de Emprendimiento tiene como objetivo impulsar el desarrollo de la cultura emprendedora en la región y liderar la toma de decisiones que inciden en políticas públicas, que contribuyan a la creación y escalamiento de las empresas. Se instalaron las Redes Locales de Emprendimiento en

los municipios de Buenaventura, Cartago, Sevilla, Caicedonia, Tuluá, Buga, Palmira y Cali. Estos municipios encabezan las microrregiones como división secundaria de las subregiones que componen o conforman el departamento vallecaucano: Norte, Centro, Pacífico y Sur.

Impacto: POSITIVO

Capital humano e investigación

Estudios realizados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2019a, 2019b) reportan que el avance en cuanto a capital humano e investigación para el del Valle del Cauca responde a mejoras en la mayoría de sus componentes. Es necesario resaltar *investigación y desarrollo*, en los que la región avanzó siete posiciones gracias al incremento del número de investigadores por millón de habitantes y los recursos dispuestos para estos componentes como porcentaje del PIB.

Actualmente, es uno de los departamentos que mejor se caracterizan por su capital físico y humano, con relación a la escala comparativa realizada a nivel nacional. Al lograr dicha posición y reconocimiento, es posible deducir que la región es fuente potencial de mano de obra calificada para laborar formalmente, pues adjudica una mayor inversión y por ende capacitación en cuanto a investigación y desarrollo regional, lo que genera mayor campo de exploración, conocimiento y formación para la población vallecaucana apta para laborar.

Impacto: POSITIVO

Emprendimiento y competitividad

El departamento vallecaucano se ha caracterizado a lo largo del tiempo por la actitud emprendedora de su gente y el apoyo financiero hacia este tipo de actividades empresariales como fuente positiva de ingresos para la región. Según la Gobernación del Valle del Cauca (2019), la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad tuvo una inversión durante el año 2018 de más de \$24 000 millones permitiendo articular al ecosistema del emprendimiento y competitividad con políticas, planes y programas para que el Valle del Cauca se convierta en uno de los departamentos más competitivos, innovadores y productivos del país. Así se busca contribuir al desarrollo del departamento a través del apoyo al

emprendimiento, el desarrollo empresarial y el fortalecimiento de MiPymes.

Impacto: POSITIVO

Índice de pobreza

Según reporte del DANE (2019a), para el año 2017 el índice de pobreza en el Valle del Cauca fue de 22,6%, representando un aumento del 1,1% respecto al año anterior y superando en este periodo el promedio nacional. Este aspecto supone el registro de mayor número de personas cuyos ingresos promedio no son suficientes para suplir sus necesidades básicas en el hogar, motivo por el cual pueden optar por emplearse en labores informales para generar un ingreso que permita mejorar sus condiciones de vida y situación de pobreza.

Impacto: NEGATIVO

Incremento del ingreso per cápita

Según información suministrada por el *Anuario Estadístico* de la Gobernación del Valle del Cauca (2018a), en el 2016 el promedio de ingresos per cápita fue de \$682 636, superando tanto al año anterior como a la media nacional, cuando se obtuvo un valor de \$630 820 pesos corrientes. Este resultado significa para la región una situación favorable en la medida que su población logra acceder a mejores condiciones de sus necesidades básicas en comparación con el resto del país. Igualmente, se asocia a que las labores ejercidas por el empleo formal representan a cambio un ingreso (salario) digno en cuanto al pago monetario por la prestación del servicio.

Impacto: POSITIVO

IDH de la región

A partir del reporte suministrado por el Global Data Lab (2019), el Valle del Cauca registró un IDH para el año 2017 con valor de 0,770; dicha cifra demuestra ser superior con respecto al promedio nacional a la misma fecha, de 0,748. Esto significa que se ha presentado una evolución en aspectos como longevidad, condiciones de salud, educación y nivel de vida digno, lo cual es oportuno pues se hace posible encontrar recursos humanos en mejores condiciones para laborar, así como mayor cualificación en cuanto al saber hacer. Por lo tanto, las empresas

logran contar con una mayor disponibilidad de personal para contratar formalmente en las labores requeridas, fomentando así el empleo con garantías para el trabajador y la legalidad en materia laboral.

Impacto: POSITIVO

Mercado laboral

El Valle del Cauca para el año 2017 se destaca por tener una alta población joven y en edad de trabajar, representados en el 81% de la población (Gobernación Valle del Cauca, 2018a), el 54% de la población es población económicamente activa, el 49% reportaron estar ocupados. Estas cifras demuestran que la posibilidad de que se presente una alta oferta laboral es alta, pues los indicadores apuntan a disponibilidad en materia productiva, oportunidad que debe ser aprovechada por las empresas para continuar fomentando desarrollo en la región, a través de las garantías y seguridad que contrae el sector formal de la economía en materia laboral. De este porcentaje, por concepto de ocupados, son aquellos que registran estar vinculados con actividades de los sectores que componen la economía regional.

Impacto: POSITIVO

Tasa de desempleo

Según reportes del DANE (2019b), para el 2018 la cifra de desempleo fue de 11,3%, mientras que para el año anterior cerró con un porcentaje de 11,5%. Este reporte tiene una relación proporcional con el índice de población ocupada en el departamento, es decir, la población que actualmente se encuentra laborando dentro de los sectores económicos implica actividad formal y disminución de la posibilidad de incurrir en empleos de tipo informal, pues las oportunidades laborales desde las organizaciones se muestran como un escenario atractivo.

Impacto: POSITIVO

Crecimiento económico por encima de la media nacional

La economía vallecaucana experimentó un crecimiento del 2%, para el año 2017 (último dato disponible), por encima del promedio colombiano (1,8%) (DANE, 2019a). El departamento del Valle del Cauca participa con alrededor del 9% del PIB de la economía colombiana, después de Bogotá y Antioquia.

Así se muestra el impacto positivo de este factor en materia de desarrollo empresarial, puesto que se generan mayores oportunidades de empleo, y las condiciones de calidad de vida sean proporcionales, así como la seguridad y la salud que se derivan de las garantías de la formalidad.

Impacto: POSITIVO

Número de empresas inscritas en la Cámara de Comercio

Según el reporte de la Cámara de Comercio de Cali (2018) *Ritmo empresarial* n.º 17, el número de empresas (personas naturales y personas jurídicas) que renovaron su matrícula mercantil en esta jurisdicción del área metropolitana ascendió a 73 082 en 2018, con un crecimiento de 1,9% frente a la cifra registrada en 2017. El número de empresas nuevas registradas durante 2018 fue 18 977, 9,2% más que en 2017. Este factor representa un impacto positivo, pues este registro es una clara demostración de que como referente a nivel departamental, el crecimiento empresarial es notorio, y al estar inscritas, bien sea como personas naturales o jurídicas (sociedades), lo hacen bajo los parámetros legales y de la formalidad, aumentando el índice de esta e incentivando a su vez el desarrollo económico y organizacional.

Impacto: POSITIVO

Ranking de competitividad en turismo del país

Según información suministrada por el *Anuario Estadístico* de la Gobernación del Valle del Cauca (2018a), donde se conglomeran el informe presentado por Situr Valle (Sistema de Información Turística Regional) del comportamiento del sector turístico para el Valle del Cauca, en el año 2017 y según el estudio de competitividad turística realizado por la misma, se evidenció que el departamento del Valle del Cauca ocupó la segunda posición como destino turístico más competitivo del país. Este factor representa un impacto positivo para la economía vallecaucana, ya que, además de destacarse a nivel nacional por competitividad sectorial, fomenta el incremento de participación productiva en la región, aprovechando las áreas geográficas que son propias para llevar a cabo esta actividad.

Impacto: POSITIVO

Nivel de educación superior

La población estudiantil del Valle del Cauca se encuentra concentrada en la primaria con un 43,63%, seguida por la población en secundaria 36,77% (Gobernación del Valle del Cauca, 2018a). Se evidencia que no existe continuidad en el sistema educativo, especialmente en el paso de secundaria a media, con una alta tasa de deserción en esos años, causando que solo el 12,14% logre llegar a la educación media. Este factor conlleva un impacto negativo sobre el desarrollo económico y empresarial, además de proveer una alta posibilidad de que aquella población que no continúa con su ciclo educativo después de la secundaria, y que no accede a un nivel de educación superior (en programas de formación técnica, tecnológica o profesional), inicie su vida laboral activa en actividades informales, mal remuneradas y que no potencializan la competitividad y cualificación poblacional.

Además, dentro del sistema educativo, nos encontramos que el acceso es universal, al tener todos los tipos de poblaciones, la población atendida víctima es la que más ha incrementado su matrícula desde el año 2012, mientras que la población afrodescendiente es la que más ha disminuido, además de destacarse la población con capacidad excepcional.

Impacto: POSITIVO

Crecimiento del número de empleos generados por el sector industrial

Según el *Anuario Estadístico* de la Gobernación del Valle del Cauca (2018a), el empleo en el sector presentó entre el 2015 y 2016 un crecimiento del 13% de los empleos generados con respecto al 2014, representado en aproximadamente 15 000 nuevos empleos. Esta situación es proporcional a la importancia productiva que tienen los cultivos cañeros, y su posterior proceso de transformación y exportación. Se genera así un impacto positivo para el desarrollo económico regional, causalmente, a su población vinculada con las labores correspondientes a estas actividades.

Impacto: POSITIVO

Mayor concentración de desarrollo urbano en la región

Según información suministrada por el *Anuario Estadístico* de la Gobernación del Valle del Cauca (2018a), empresas de diferentes sectores se han establecido y prosperado cerca de las ciudades principales (referentes por distribución subregional), aprovechando las facilidades que ofrecen para el desarrollo de negocios y la disponibilidad de materia prima, mano de obra e infraestructura apropiadas. Como consecuencia de la dispersión de la actividad económica en el Valle del Cauca, la población está distribuida en varias zonas urbanas.

El departamento se destaca por ser el segundo con la mayor tasa de población urbana en Colombia (87,4%), superado por Atlántico (95,7%). Este factor se enmarca como positivo gracias a que mejora la calidad de vida de los habitantes del departamento, la condición urbana y la cercanía relativa entre la Red de Ciudades del Valle facilitan la movilidad de materias primas, productos finales, prestación de servicio y de las personas. Las empresas ubicadas en el Valle pueden atender de manera eficiente mercados densos y llegar a un importante número de consumidores con relativa alta capacidad de compra. Esta condición representa ventajas logísticas para el abastecimiento y distribución de bienes y la prestación de servicios.

Por otro lado, estas ciudades facilitan la prestación de servicios sofisticados a las empresas, así como a sus colaboradores, quienes pueden contar con asistencia de salud, educación para sus hijos, servicios públicos y, en general, buenas condiciones de vida. Además, el mercado local está concentrado en la Red de Ciudades del Valle.

Impacto: POSITIVO

Relaciones estratégicas para el comercio exterior

El Valle del Cauca exporta a Estados Unidos como principal destino, demostrando que es un aliado comercial importante para Colombia y el Valle del Cauca, seguido de Venezuela, Perú, Ecuador y Chile, representando el 53,64% del total de las exportaciones por países (Gobernación del Valle del Cauca, 2018a). Para el 2023, el departamento del Valle del Cauca sostiene alianzas comerciales estratégicas

principales con 15 países. Este impacto positivo se evidencia en el crecimiento de la economía, en consecuencia al factor anteriormente explicado, por lo que las empresas requieren mayor número de población vinculada y disponible para ser contratada, puesto que no solamente requiere producir y comercializar para el propio departamento y el país, sino también para el contexto internacional a sus aliados comerciales.

Impacto: POSITIVO

Nuevos mercados laborales por medio de la innovación

Según información suministrada por el *Anuario Estadístico* de la Gobernación del Valle del Cauca (2018a), incluido en el Plan de Desarrollo "El Valle Está en Vos", nacen en el año 2017 los Premios a la Innovación Vallecaucana PIV como estrategia del Gobierno departamental para estimular a los empresarios y emprendedores al mejoramiento continuo de sus procesos por medio de la innovación. En la búsqueda permanente de acceder a nuevos mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, se diseñó este modelo de reconocimiento para tres niveles empresariales en donde esté presente la innovación: Emprendedor Innovador, MiPyme Innovadora, Gran Empresa Innovadora.

En 2018 se llevó a cabo la segunda versión de los Premios Innovación que contó con 1161 inscritos: 1071 emprendedores innovadores y 90 MiPymes innovadoras. Las ventas reportadas de los inscritos en el año 2017 fueron de \$75 391 475 057 y generaron 4578 empleos. Este aspecto se considera entonces un generador de impacto positivo y encaminado al desarrollo social y económico, así como al crecimiento empresarial. Parte de otra de las áreas del conocimiento, para el caso la investigación científica y la tecnología, vanguardista para la innovación y potencialización del capital humano, expresado en labores y empleos inmersos en los estatutos tributarios y legalidad, en conjunto con los beneficios que su cumplimiento trae para la población.

Impacto: POSITIVO

Análisis institucional empresarios del centro del Valle del Cauca

Para el desarrollo del análisis institucional de los empresarios del centro del Valle del Cauca se realizó una encuesta denominada "Encuesta sobre la incidencia variables institucionales en el desarrollo de la actividad empresarial de los empresarios del centro del departamento del Valle del Cauca" (EIEVC). Esta herramienta fue formulada con base en los datos proporcionados por la Cámara de Comercio de Tuluá (2019a, 2019b), la cual en términos metodológicos se describe en la Tabla 13.

Es importante destacar que una encuesta similar a la EIEVC se llevó a cabo entre los meses de mayo y junio de 2023 para actualizar algunos de los puntos más importantes de esta investigación. El análisis institucional se realizó para conocer las relaciones que existen tanto a nivel de instituciones formales (reglas de juego, normatividad legal) como informales (costumbres y rasgos culturales) y cómo

estas inciden en el desarrollo y consolidación de las actividades de los empresarios del Centro del Valle del Cauca.

Según datos de la Cámara de Comercio de Tuluá, en el centro del Valle del Cauca existen 10 433 empresas entre pequeñas, medianas, micro y grandes. Como se observa en la Tabla 14, la mayoría de micro y pequeñas empresas de la región se encuentran en el municipio de Tuluá; Zarzal es el siguiente municipio con mayor número de microempresas, y en los municipios de Bolívar y Trujillo no se han registrado grandes empresas. Igualmente, es evidente que la mayoría de la mayoría de empresas en estos municipios son microempresas.

Para el cálculo de la muestra, se usó la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Tabla 13. Parámetros trabajo de campo EIEVC 2020

Universo	10 433 empresarios del centro del departamento del Valle del Cauca de grandes empresas, medianas empresas, microempresas y pequeñas empresas
Muestra	371 empresarios
Ámbito	Tuluá, Bugalagrande, Andalucía, Trujillo, Zarzal, Ríofrío y Bolívar
Error muestral	+/- 5%
Nivel de confianza	95% Z=1,96 p=0,5 q=0,5
Diseño muestral	Muestreo aleatorio estratificado
Recolección de datos	Correo electrónico y formularios de Google
Fecha de trabajo de campo	Entre agosto y octubre de 2020

Tabla 14. Distribución de empresarios del centro del departamento del Valle del Cauca

Municipio	Total	%	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Tuluá	7669	73,58 %	7268	319	65	27
Zarzal	1211	11,62 %	1168	24	13	6
Bugalagrande	420	4,03 %	402	13	4	1
Andalucía	384	3,68 %	371	11	1	1
Trujillo	279	2,68 %	274	3	2	0
Ríofrío	240	2,30 %	229	7	3	1
Bolívar	220	2,11 %	213	3	4	0
	10 423		9925	380	92	36

Nota. Elaborado con base en la Cámara de Comercio de Tuluá (2019a).

Los datos y parámetros con los que se desarrolló la fórmula fueron los siguientes: tamaño de la población (N) de 10 433, probabilidad de éxito (p) de 0,5, probabilidad de fracaso (q) de 0,5, margen de error (d) de 5%, el nivel de confianza entonces es de 95%. Así, se obtuvo que $n = \frac{10019,8532}{27,0404}$. El resultado final fue de 370,6, aproximado a 371 encuestas, lo cual permitió realizar inferencias de la población total.

Después de realizar el muestreo estratificado, se llegó a la cantidad de encuestas por municipio para ser representativo de acuerdo con la metodología escogida. La Tabla 15 muestra la cantidad de encuestas por municipio necesarias para que el estudio fuese relevante.

Tabla 15. Muestra de empresarios por municipio: Centro del departamento del Valle del Cauca

Municipio	Encuestas	Hallazgos
Tuluá	273	279
Zarzal	43	43
Bugalagrande	15	17
Andalucía	14	17
Trujillo	10	11
Riofrío	9	9
Bolívar	8	8
Total	372	384

Perfil cultural del empresario del centro del Valle del Cauca

Desde hace mucho tiempo el debate acerca de la relación entre los sistemas políticos, legales e históricos con relación a la cultura de un país ha estado presente en el debate académico. Esto ha permitido avances en la explicación de la incidencia de los factores institucionales como causa de incentivos a la creación, consolidación y crecimiento de las empresas. La cultura es un factor importante para tomar en cuenta en la explicación del desarrollo de las empresas, si bien es cierto no hay culturas buenas ni malas, sí se ha logrado identificar que ciertos rasgos culturales tienen una correlación con altos niveles de actividad emprendedora los cuales se miden a través de índices de emprendimiento, tal como se evidenció en el capítulo 1. Muchos estudios se han ido ampliando con el estudio de variables

entre ellas, la personalidad, el comportamiento, los aspectos socioeconómicos e incluso las creencias religiosas de los grupos de estudio.

Muchas veces el conocimiento de las características culturales de un determinado grupo permite conocer las razones de lo que ocurre, el porqué y el cómo. El enfoque institucional propone que tanto las instituciones formales como informales creen un marco de normas tácitas y explícitas que generen incentivos a un determinado curso de acción, incrementando o reduciendo los costos de transacción, lo cual se va a analizar en este capítulo.

Basados en estudios que muestran dichas relaciones, muchos investigadores han encontrado que el entorno socio cultural de alguna forma condiciona y puede explicar la decisión de individuos para crear unidades productivas y para hacerlas crecer si es que ya existen, lo cual se evidencia en los trabajos de Shapero y Sokol (1982), Aldrich y Zimmer (1986), Berger (1991) y Busenitz *et al.* (2000). Por lo tanto, no es irracional pensar que algunas culturas favorezcan más la actividad emprendedora que otras (Hayton *et al.*, 2002).

El objetivo principal de esta sección es conocer el perfil cultural de los empresarios del centro del Valle del Cauca, lo cual se ha realizado con base en los aportes de Geert Hofstede (explicados en el primer capítulo sobre el desarrollo de las cinco dimensiones de la cultura), así como el trabajo de Tarapuez (2016) sobre las dimensiones culturales de Geert Hofstede y la intención emprendedora en el Quindío. La Tabla 16 muestra la primera parte de las preguntas que se realizaron para determinar el perfil cultural de los empresarios del centro del departamento del Valle del Cauca, basados en el trabajo de actividad emprendedora de estudiantes universitarios de Quindío (Tarapuez, 2016).

Para el análisis de los resultados se trabajó con la moda, que es el valor que más se repite dentro de un conjunto de datos, a fin de poder extraer conclusiones para conocer el perfil cultural de los empresarios del centro del Valle del Cauca (ver Tabla 17). En cuanto a la dimensión cultural de distancia de poder, 56,77% de los empresarios encuestados tuvieron una orientación neutral sobre el hecho de que tener una empresa propia genera poder, respeto y un estatus social alto. Sin embargo, 25,2% manifestó

Tabla 16. Dimensiones culturales de Hofstede y preguntas de trabajo

Considere la siguiente afirmación de acuerdo a su empresa y conteste según esté de acuerdo, sea neutral o esté en desacuerdo		
Dimensión distancia de poder	Respuesta	Ponderación
Tener una empresa propia genera poder, respeto y estatus social alto	De acuerdo	Alta distancia de poder
	Neutral	Neutral
	En desacuerdo	Baja distancia de poder
Dimensión individualismo/colectivismo	Respuesta	Ponderación
Es mejor asociarse con otros empresarios para desarrollar proyectos	De acuerdo	Cultura colectiva
	Neutral	Neutral
	En desacuerdo	Cultura individualista
Dimensión aversión a la incertidumbre	Respuesta	Ponderación
Asumir riesgos calculados para el crecimiento de la empresa es necesario	De acuerdo	Alta aversión a la incertidumbre
	Neutral	Neutral
	En desacuerdo	Baja aversión a la incertidumbre
Dimensión orientación corto/largo plazo	Respuesta	Ponderación
Se debe ser optimista y con visión de largo plazo	De acuerdo	Orientación a largo plazo
	Neutral	Neutral
	En desacuerdo	Orientación al corto plazo
Dimensión masculinidad/feminidad	Respuesta	Ponderación
Ganar dinero es lo más importante en la actividad empresarial	De acuerdo	Recompensa material (masculino)
	Neutral	Neutral
	En desacuerdo	Recompensa calidad de vida (femenino)

Nota. Elaborado con base en Hofstede (1980, 1984) y Tarapuez (2016).

estar en desacuerdo con esta afirmación; es decir, hay una tendencia hacia la percepción de una distancia de poder que tiende a ser relativamente baja.

Sobre la dimensión de individualismo y colectivismo, 58,33% de las personas encuestadas está de acuerdo con asociarse con otros empresarios e inversionistas para desarrollar nuevas ideas de negocio; es decir, hay una mayoría de personas que están de acuerdo con una cultura empresarial colectiva. Y en la dimensión de aversión a la incertidumbre 88% de las personas que respondieron la encuesta para esta investigación estuvieron de acuerdo con el hecho de que se deben asumir riesgos calculados para el crecimiento de sus empresas; es decir, en la medida de lo posible, siempre buscarán evitar el riesgo y sobre todo la incertidumbre hecha que denota en parte que tenderían a estar cerrados al cambio, lo cual no puede estar influenciado por la realidad política y social del país.

Para la orientación a largo plazo y corto plazo, 91,5% de los empresarios encuestados están de acuerdo con que los empresarios deben ser optimistas y tener visión de largo plazo. Finalmente, para la dimensión de masculinidad y feminidad, 42,7% de los empresarios mantiene una posición neutral en cuanto a creer que ganar dinero es lo único importante en la actividad empresarial. No se observó ninguna tendencia hacia un tipo de cultura ya sea masculina o femenina, ya que ambas logran unos porcentajes similares en la valoración: 29% para una cultura masculina y 28% para una cultura femenina.

Como se explicó en el capítulo 1, las dimensiones culturales estudiadas por Geert Hofstede son un enfoque que permite capturar a través del estudio de la cultura, lo que en economía se conoce como instituciones informales. De acuerdo a la Figura 45, se ilustra el perfil de los empresarios del centro del Valle del Cauca, con una predominancia de las di-

Tabla 17. Dimensiones culturales: Distancia de poder, individualismo/colectivismo, aversión a la incertidumbre, orientación largo/corto plazo, y masculinidad/feminidad

Dimensión distancia de poder	Tener una empresa propia genera poder, respeto y estatus social alto	Porcentajes
Alta distancia de poder	69	17,97 %
Neutral	218	56,77 %
Baja distancia de poder	97	25,26 %
Total general	384	100 %

Dimensión individualismo/colectivismo	¿Es mejor asociarse con otros empresarios para desarrollar proyectos?	Porcentajes
Cultura colectiva	224	58,33 %
Neutral	128	33,33 %
Cultura Individualista	32	8,33 %
Total general	384	100 %

Dimensión aversión a la incertidumbre	Asumir riesgos calculados para el crecimiento de la empresa es necesario	Porcentajes
Alta aversión a la incertidumbre	338	88,0 %
Neutral	38	9,9 %
Baja aversión a la incertidumbre	8	2,1 %
Total general	384	100 %

Dimensión orientación largo/corto plazo	Se debe ser optimista y con visión de largo plazo	Porcentajes
Orientación a Largo plazo	350	91,15 %
Neutral	31	8,07 %
Orientación a Corto plazo	3	0,78 %
Total general	384	100 %

Dimensión masculinidad/feminidad	Ganar dinero es lo más importante en la actividad empresarial	Porcentajes
Recompensa material (masculino)	112	29,2 %
Neutral	164	42,7 %
Recompensa calidad de vida (femenino)	108	28,1 %
Total general	384	100 %

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

menciones de la orientación a largo plazo y aversión a la incertidumbre, mientras que la dimensión de feminidad/masculinidad marcó en un punto neutral.

Para el caso de análisis se puede concluir que son neutros en cuanto a la idea de que el poder debe estar distribuido de forma desigual, y que consideran que se debe ser optimista y con visión de largo plazo

si se plantea realizar alguna actividad empresarial, siguiendo la creencia de que las mejores cosas suceden en el futuro. Por otra parte, hay preferencia por realizar proyectos asociándose con otros empresarios para reducir los riesgos. Este aspecto es coherente con la alta aversión a la incertidumbre, por lo que se puede deducir que son reacios al cambio.

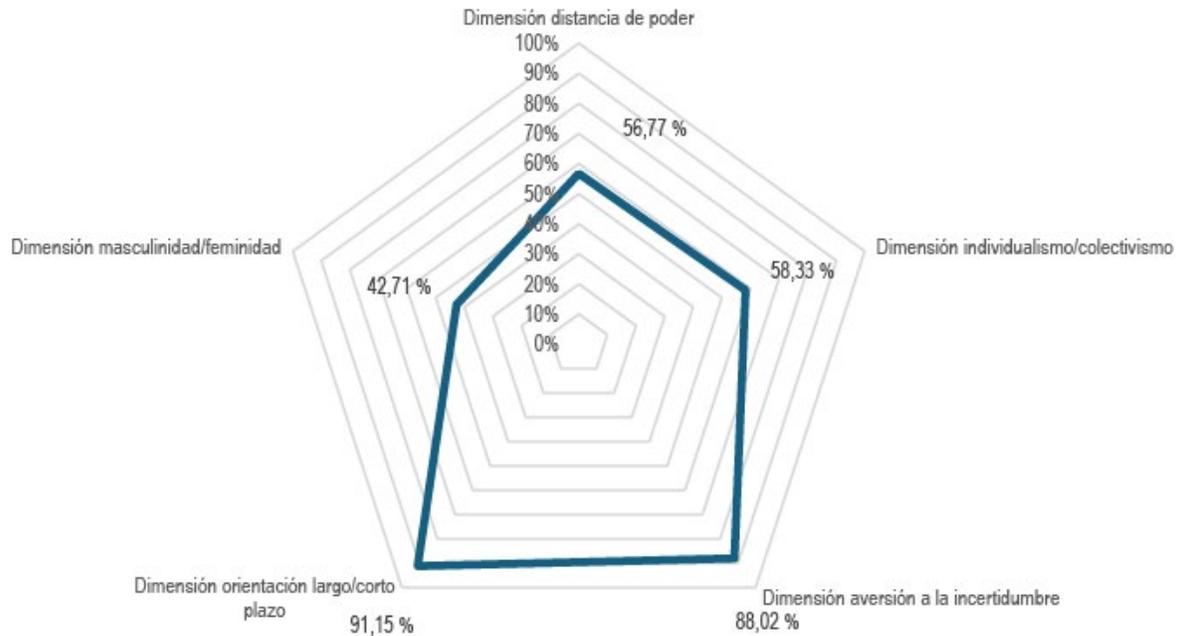


Figura 45. Perfil cultural de empresarios del centro del Valle del Cauca:
Cinco dimensiones de Hofstede

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

Asimismo, no hay una tendencia marcada en cuanto a la preferencia por la recompensa que los empresarios esperan de sus actividades empresariales, ya que no se observa una tendencia a la recompensa material o a la recompensa de una familia establecida como sinónimo de éxito.

Si bien es cierto, las cinco dimensiones de la cultura es un insumo importante para poder investigar la cultura de un determinado grupo de personas, no es el único. La Tabla 18 muestra la segunda parte correspondiente a preguntas que se realizaron para conocer el perfil cultural de los empresarios del norte del Valle del Cauca, basados esta vez en la "Encuesta mundial de valores 2014" (World Values Survey Association, 2014), la cual muestra la evolución que tienen las personas alrededor del mundo con respecto a valores y creencias, y *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 24 Countries* (House, 2014), que muestra características de liderazgo a través de adaptar las preguntas de preguntas relacionadas con las cinco dimensiones

de la cultura de Geert Hofstede. Cabe destacar que en las preguntas que se usaron como base para obtener estos resultados solo se presentaron dos opciones, retirando la opción neutral que sí se trabajó con las dimensiones de la cultura de Hofstede.

Al comparar los resultados de este enfoque se llega a conclusiones parecidas al primer enfoque, salvo que en este caso no existe la opción neutral, lo que hace que en las dimensiones de distancia de poder y masculinidad/feminidad se encuentren resultados de alta distancia de poder y de una cultura que tiende a la feminidad. De acuerdo a los resultados obtenidos para cada una de las dimensiones (ver Tabla 19) se evidencia que el poder debe estar distribuido de forma desigual y que el éxito en la vida, lejos de estar asociado con el éxito monetario y empresarial, se concibe más como tener una familia estable, además se observa una orientación a corto plazo. La Figura 46 ilustra el perfil cultural de los empresarios tomando como referencia los resultados de las dimensiones previamente descritas.

Tabla 18. Dimensiones de la cultura: Encuesta mundial de valores

¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	
Dimensión distancia de poder	Ponderación
Se espera que las personas obedezcan a sus líderes sin dudar	Alta distancia de poder
Cuestionen a sus líderes cuando están en desacuerdo	Baja distancia de poder
Dimensión individualismo/colectivismo	Ponderación
En esta sociedad, los líderes fomentan la lealtad grupal incluso si las metas individuales sufren	Cultura colectiva
El sistema económico donde vive está diseñado para maximizar los intereses individuales	Cultura individualista
Dimensión aversión a la incertidumbre	Ponderación
En esta sociedad, se destaca el orden y la coherencia, incluso a expensas de la experimentación y la innovación	Alta aversión a la incertidumbre
En esta sociedad, los requisitos e instrucciones sociales son solo figuras decorativas, prima la creatividad y la innovación	Baja aversión a la incertidumbre
Dimensión orientación al largo/corto plazo	Ponderación
En la sociedad en la que vive la norma aceptada es hacer planes para el futuro	Orientación al largo plazo
En la sociedad en la que vive la norma aceptada es aceptar las cosas porque así deben ser	Orientación al corto plazo
Dimensión masculinidad/feminidad	Ponderación
En la sociedad donde vive el trabajo y el dinero es lo más importante para el progreso	Recompensa material (masculinidad)
En la sociedad donde vive tener una familia y un trabajo estable es sinónimo de progreso	Recompensa calidad de vida (feminidad)

Nota. Elaborado con base en World Values Survey Association (2014) y Globe Studies (House, 2014).

Tabla 19. Dimensiones culturales: Distancia de poder, individualismo/colectivismo, aversión a la incertidumbre, orientación largo/corto plazo, y masculinidad/feminidad

Dimensión distancia de poder	¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	Porcentajes
Se espera que las personas obedezcan a sus líderes sin dudar	326	84,9 %
Se espera que las personas cuestionen a sus líderes cuando están en desacuerdo	58	15,1 %
Total general	384	100 %
Dimensión individualismo colectivismo	¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	Porcentajes
En esta sociedad los líderes fomentan la lealtad grupal incluso si las metas individuales sufren	233	60,7 %
El sistema económico donde vive está diseñado para maximizar los intereses individuales	151	39,3 %
Total general	384	100 %

Dimensión aversión a la incertidumbre	¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	Porcentajes
En esta sociedad se destaca el orden y la coherencia, incluso a expensas de la experimentación y la innovación	234	60,9 %
En esta sociedad los requisitos e instrucciones sociales son solo figuras decorativas, prima la creatividad y la innovación	150	39,1 %
Total general	384	100 %

Dimensión orientación largo/corto plazo	¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	Porcentajes
En la sociedad en la que vive la norma aceptada es hacer planes para el futuro	99	25,8 %
En la sociedad en la que vive la norma aceptada es aceptar las cosas porque así deben ser	285	74,2 %
Total general	384	100 %

Dimensión masculinidad/feminidad	¿Con cuál de las dos afirmaciones se siente más identificado?	Porcentajes
En la sociedad donde vive el trabajo y el dinero es lo más importante para el progreso	129	33,6 %
En la sociedad donde vive tener una familia y un trabajo estable es sinónimo de progreso	255	66,4 %
Total general	384	100 %

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

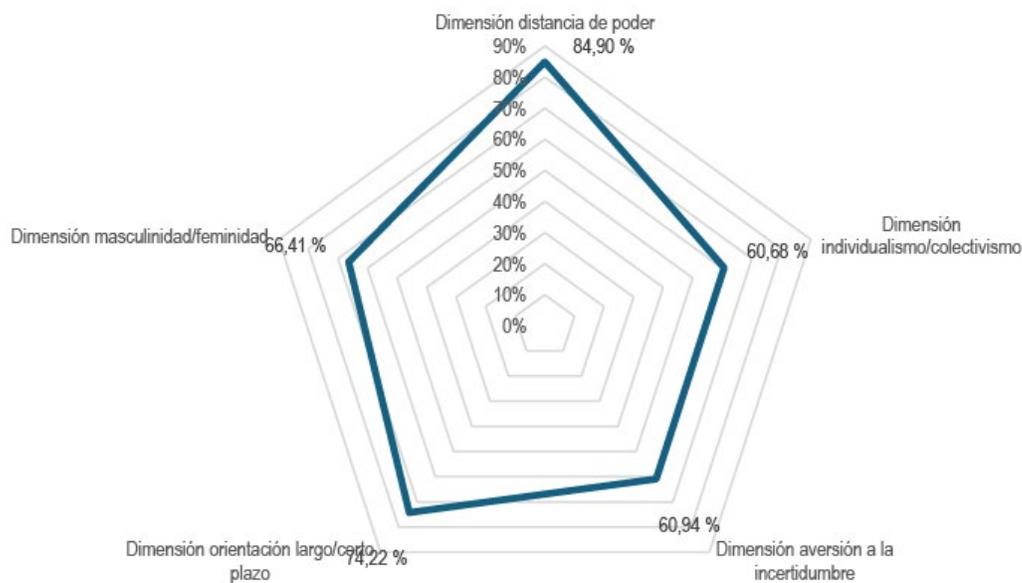


Figura 46. Perfil cultural de empresarios del centro del Valle del Cauca: Encuesta mundial de valores

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

La Tabla 20 muestra la comparación entre los dos enfoques realizados para esta investigación, notándose las diferencias en la orientación de largo y corto plazo opuesta en ambos enfoques, y neutralidad en cuanto a distancia de poder y a masculinidad/feminidad para el primero, lo cual es diferente en el segundo enfoque. Se podría suponer que debido a que el enfoque de EMV-Global Studies solo presenta dos opciones rivales para contestar, se elimina la opción de neutralidad, y hace que estos resultados sean mucho más parecidos a los del país para el año 2018, como se muestra en la Tabla 21, en la cual se observan las coincidencias y las diferencias.

Análisis descriptivo instituciones formales

Independientemente del tipo de empresa, la corrupción es una problemática transversal a la actividad empresarial. En la Figura 47 se presentan los resultados de la percepción de los empresarios sobre el control de la corrupción agrupados por tipo de empresa y se observa que la percepción mayoritaria es que los entes encargados de vigilar y controlar los actos de corrupción no lo hacen. Este hallazgo es importante debido a que se pueden presentar dos situaciones en torno a la relación entre corrupción y actividad emprendedora, la primera afirma que la

Tabla 20. Comparación de resultados en los perfiles culturales Hofstede Insights y EMV-Global Studies

Dimensión cultural	Cinco dimensiones de Hofstede	Resultados	EMV-Global Studies 2014	Resultados
Dimensión distancia de poder	56,77 %	Neutral	84,9 %	Alta distancia de poder
Dimensión individualismo/colectivismo	58,33 %	Cultura colectiva	60,7 %	Cultura colectiva
Dimensión aversión a la incertidumbre	88,0 %	Alta aversión a la incertidumbre	60,9 %	Alta aversión a la incertidumbre
Dimensión orientación largo/corto plazo	91,1 %	Orientación al largo plazo	74,2 %	Orientación al corto plazo
Dimensión masculinidad/feminidad	42,7 %	Neutral	66,4 %	Feminidad

Tabla 21. Comparación perfiles culturales: Hofstede Insights Colombia

Dimensión cultural	Cinco dimensiones de Hofstede	Resultados	EMV-Global Studies 2014	Resultados	Colombia 2018
Dimensión distancia de poder	56,77 %	Neutral	84,9 %	Alta distancia de poder	Alta distancia de poder
Dimensión individualismo/colectivismo	58,33 %	Cultura colectiva	60,7 %	Cultura colectiva	Cultura colectiva
Dimensión aversión a la incertidumbre	88,0 %	Alta aversión a la incertidumbre	60,9 %	Alta aversión a la incertidumbre	Alta aversión a la incertidumbre
Dimensión orientación largo/corto plazo	91,1 %	Orientación al largo plazo	74,2 %	Orientación al corto plazo	Orientación al corto plazo
Dimensión masculinidad/feminidad	42,7 %	Neutral	66,4 %	Feminidad	Masculinidad

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020 y Hofstede Insights (2018).

corrupción reduce los incentivos para crecer como empresa y deteriora la confianza en las relaciones comerciales lo que genera un efecto negativo en el emprendimiento, mientras que la segunda posición afirma que la corrupción lejos de generar un efecto negativo, genera un efecto positivo en las actividades empresariales, debido a que facilita negocios, acelera procesos, reduce los tiempos de la burocracia estatal, esta ambivalencia del efecto de la corrupción sobre la actividad emprendedora está relacionada de acuerdo con las investigaciones con la calidad institucional. Lo anterior significa que en entornos de alta calidad institucional la corrupción genera efectos negativos, y en entornos de debilidad institucional la corrupción genera efectos positivos.

Para el caso de análisis es importante señalar que la calidad institucional a nivel de país se ha ido deteriorando. Sin embargo, existe una coexistencia entre debilidad y fortaleza institucional, la cual se explica por la ubicación geográfica, a través del enfoque de centro-periferia, mostrándose un mayor

nivel de institucionalidad en el centro y debilidad en la periferia. La Figura 48 muestra que la percepción en cuanto al control de la corrupción, es similar cuando se realiza el análisis a través de tipos de empresas, para este caso se divide las empresas en dos grupos debido a que la gran mayoría de empresas en el centro del departamento son microempresas, en este caso la zona céntrica es el municipio de Tuluá, mientras que el resto de municipios pertenecen a la periferia.

La Figura 49 muestra a junio de 2023 los resultados acerca de la percepción de los empresarios con respecto al control de la corrupción. Se encuentra que el 76% de los encuestados consideran que el gobierno no genera mecanismos para combatir la corrupción, mientras que el 24% considera que sí. No se encuentran diferencias significativas con respecto al análisis por municipio y por tamaño de empresa con respecto a los datos de 2020, lo que muestra que la debilidad institucional, con respecto a la percepción acerca del control de la corrupción, se ha mantenido en los mismos niveles.

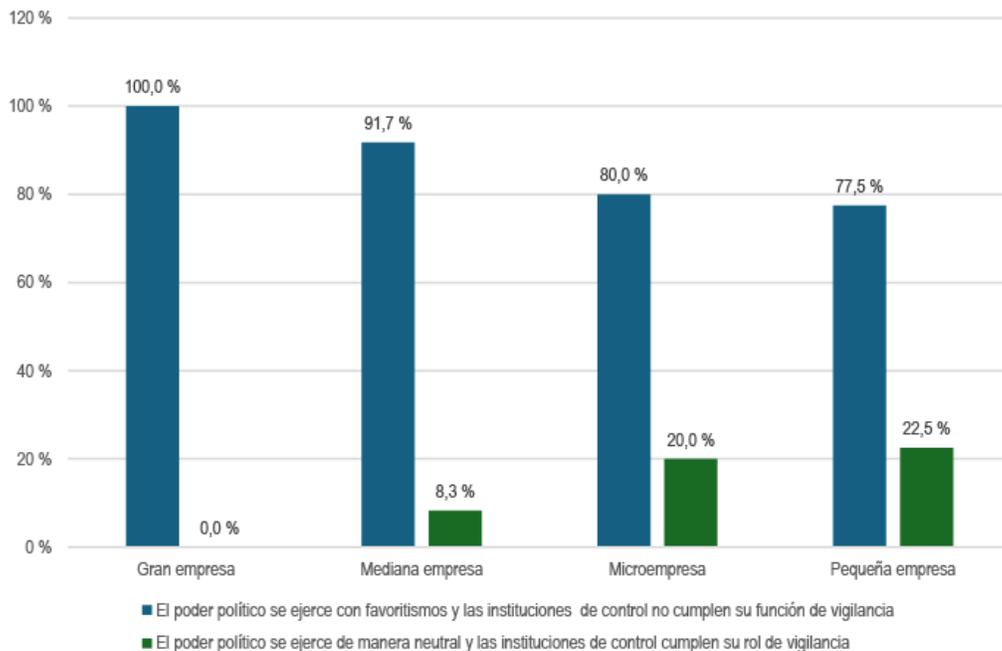


Figura 47. Relación entre tipo de empresa y percepción sobre el control de la corrupción

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

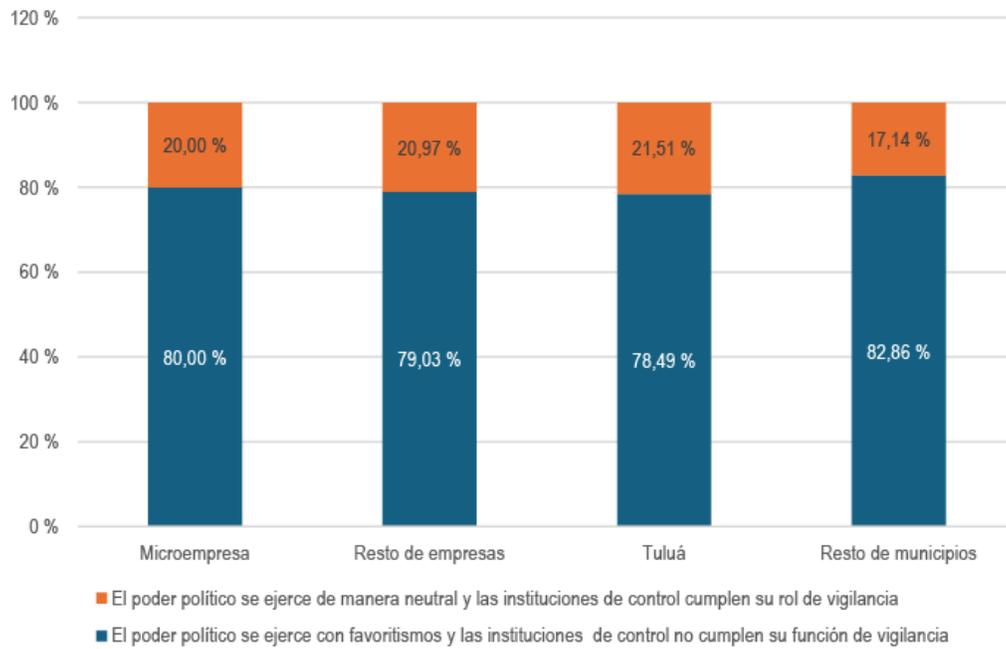


Figura 48. Tipo de empresa por municipio: Control de la corrupción

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

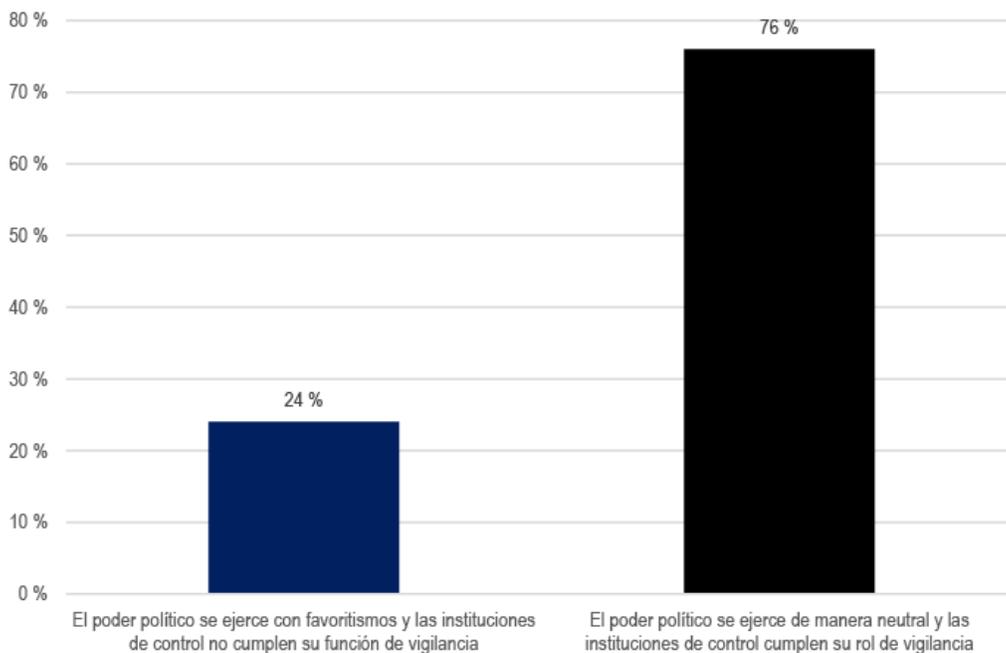


Figura 49. Percepción del control de la corrupción en el centro del Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

Tipo de empresa: efectividad del gobierno

La variable efectividad del gobierno muestra las percepciones de la calidad de los servicios públicos, la eficiencia de la administración pública, el grado de su independencia de las presiones políticas, y el compromiso en la formulación y ejecución de las políticas por parte del gobierno (World Bank, 2018). Para los siguientes casos de análisis se agruparon la variable municipios en Tuluá y resto del Valle y tipos de empresa en microempresas y resto de empresas. Los resultados muestran que el hecho de operar en determinado municipio no se relaciona con la percepción que los empresarios tienen acerca de la efectividad del gobierno, ya sea gran empresa, pequeña, mediana o microempresa. El hecho de gerenciar un determinado tipo de empresa no tiene que ver con la percepción de la calidad de las políticas públicas y la ejecución y formulación de las mismas por parte del gobierno. Sin embargo, al realizar el análisis descriptivo, se puede ver una tendencia marcada en cuanto a la percepción en general que tienen los empresarios del cen-

tro del Valle con respecto a la variable efectividad del gobierno, ya sea realizando el análisis por municipio o por tipo de empresa, como se observa en la Figura 50.

Esto pone de relieve que para el caso de los empresarios del centro del Valle del Cauca, independientemente del tipo de empresa que dirigen, la percepción que tienen con respecto a la efectividad del gobierno, según la Figura 50, es de las peores sobre todo en los casos de las medianas y grandes empresas con un resultado de 100% del total de la muestra para ambas, y para el caso de las microempresas y pequeñas se observan porcentajes por encima de 70%, lo cual es un punto relevante a analizar ya que la efectividad del gobierno es una variable importante para el desarrollo de los negocios. Esto explica la independencia de poderes dentro de la administración pública, ya sea regional, municipal o nacional, además de generar incertidumbre en cuanto a la eficiencia del estado.

En cuanto al análisis de los municipios, se puede observar en la Figura 51 que todos los que son objeto de análisis tienen porcentajes por encima de

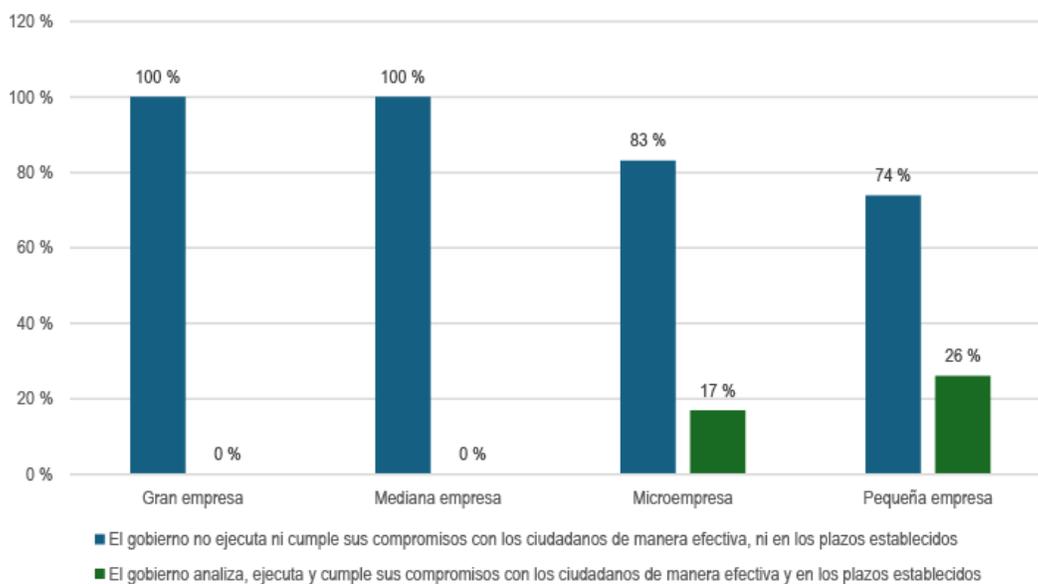


Figura 50. Percepción de la efectividad del gobierno por tipo de empresa

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

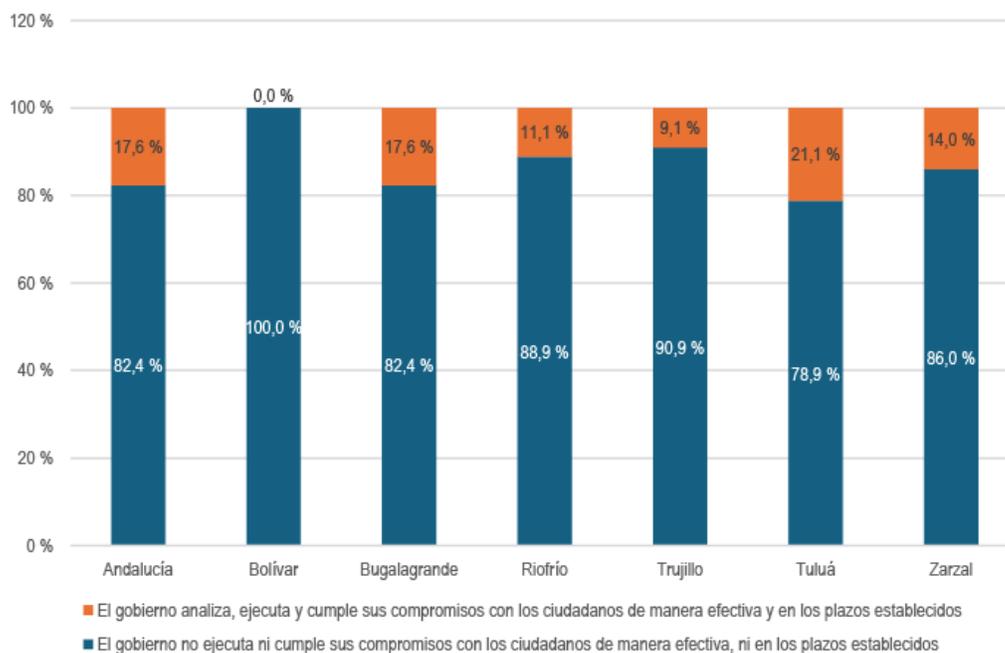


Figura 51. Percepción de la efectividad del gobierno por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

80% con respecto a considerar que el gobierno no ejecuta ni cumple sus compromisos con los ciudadanos de manera efectiva, ni en los plazos establecidos, lo que significa una alta desconfianza en la labor de las autoridades. Cuando se reducen los grupos de análisis a dos, tal y como se ha hecho para las pruebas de hipótesis, para el análisis descriptivo se observa una tendencia similar con valores por encima de 75% en cuanto a considerar que el gobierno no es efectivo en la ejecución de sus compromisos y responsabilidades (ver Figura 52).

La Figura 53 muestra los datos actualizados con respecto a la percepción que los empresarios tienen acerca de la efectividad del gobierno, se observa en líneas generales que los resultados son similares a los que se obtuvieron el año 2020, el 81,6% opinan que el gobierno no ejecuta ni cumple sus compromisos en los tiempos pactados, mientras que un 18,4% consideran que sí. Este indicador es importante, pues la efectividad del gobierno se relaciona con la percepción que tienen los ciudadanos con respecto a cómo se ejecutan las políticas públicas y, sobre todo, si se cumplen los objetivos de esta en los plazos y tiempos prudentes. Una mayor efectividad del

gobierno reduce los riesgos de inversión, así como también la incertidumbre en contextos en los cuales los potenciales resultados son inciertos por la volatilidad de las políticas económicas del país.

Tipo de empresa: estabilidad política

La variable de análisis estabilidad política y social muestra la probabilidad de que el gobierno se desestabilice o caiga por causas violentas, incluido la violencia o el terrorismo, lo cual genera inestabilidad dentro de los países y sobre todo incertidumbre en el orden que se necesita para iniciar actividades productivas (World Bank, 2018). La Figura 54 muestra que si bien es cierto no hay relación de dependencia entre las variables que se analizan, la percepción es unánime con respecto a la estabilidad política y social, independiente del tipo de empresa, la mayoría de empresarios considera que "No existe estabilidad política ni social lo cual dificulta el desarrollo de las actividades económicas", siendo los casos de la gran empresa y de la mediana los más resaltantes donde el 100% de los encuestados se adhiere a esta posición. En cuanto a las pequeñas y microempresas, se evidencian valores por encima del 65%, lo

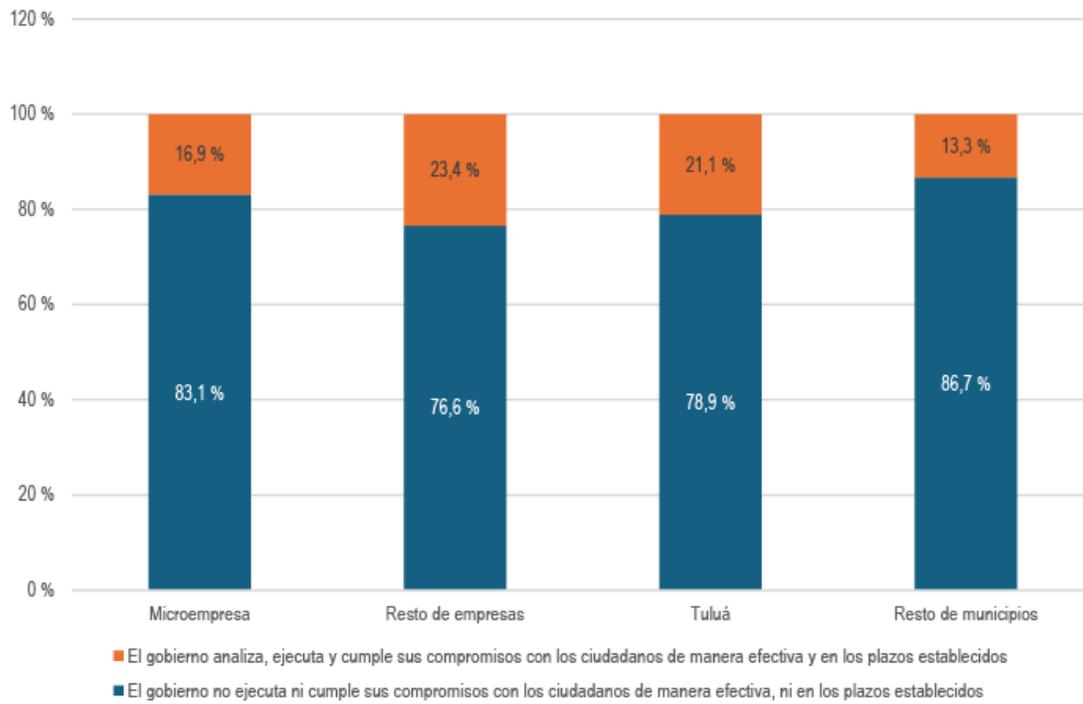


Figura 52. Percepción de la efectividad del gobierno por tipo de empresa por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

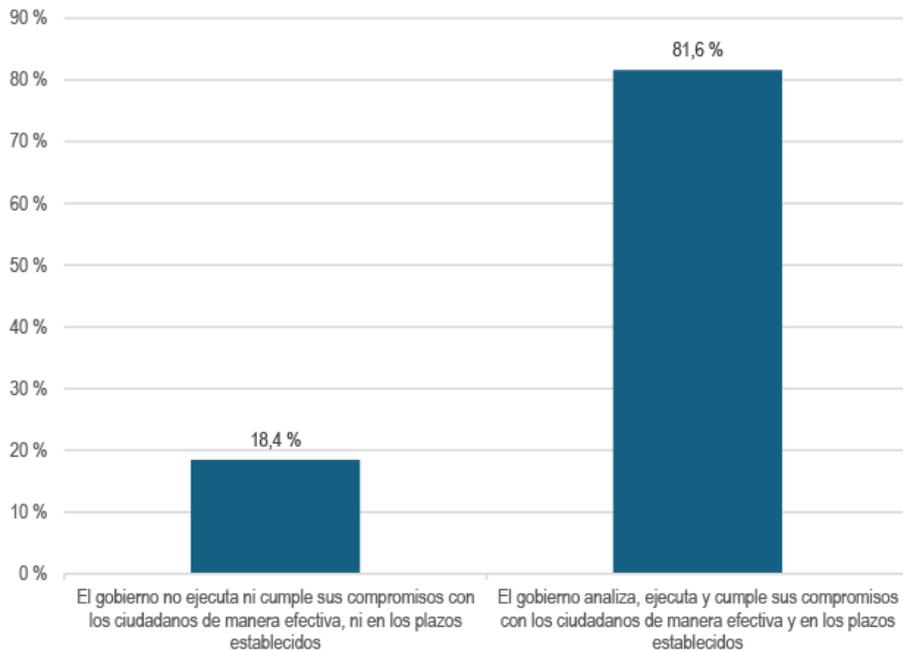


Figura 53. Percepción de la efectividad del gobierno en el centro del Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

cual significa que la gran mayoría de empresarios considera que realizar una actividad económica en su zona de influencia es difícil, puesto que no existe estabilidad política ni social que les permita realizar planes a largo plazo. Cuando se realiza, la comparación tomando en cuenta la relación entre municipio y la estabilidad política, se obtiene casi el mismo resultado (ver Figura 54).

En la Figura 55 se observa que la percepción acerca de la estabilidad política presenta una tendencia marcada hacia la alternativa "No existe estabilidad política ni social, lo que dificulta el desarrollo de actividades económicas". En este caso estos resultados son independientes del municipio, ya que son transversales a todos, teniendo porcentajes por encima de 60% en todos los casos analizados, resaltando los municipios de Bolívar con 100% y Riofrío con 88,9%.

Al realizar la comparación tanto a nivel de municipio (Tuluá y otros) como a nivel de tipo de empresas (microempresa y resto de empresas) se obtienen los resultados que presenta la Figura 56. Cuando se agrupan las variables (municipio y tipo de

empresa), los resultados en cuanto a la estabilidad política son similares a los mostrados en las Figuras 55 y 54 que al final muestran la tendencia marcada hacia la afirmación de que "No existe estabilidad política ni social, lo que dificulta el desarrollo de actividades económicas".

En cuanto a los resultados de la encuesta aplicada en junio de 2023, la Figura 57 muestra que los empresarios consideran en su mayoría (89,8%) que no existe ni estabilidad política y social para poder realizar negocios. Solo el 10,2% creen que si existe estabilidad política y social, lo cual muestra una percepción bastante negativa que puede influenciar las decisiones de inversión de los empresarios.

Tipo de empresa: rendición de cuentas

La rendición de cuentas es una variable que intenta capturar las percepciones del grado en que los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de sus gobiernos, así como la libertad de expresión, libertad de asociación y medios de comunicación libres e independientes (World Bank, 2018). Se observa que no importa que la empresa

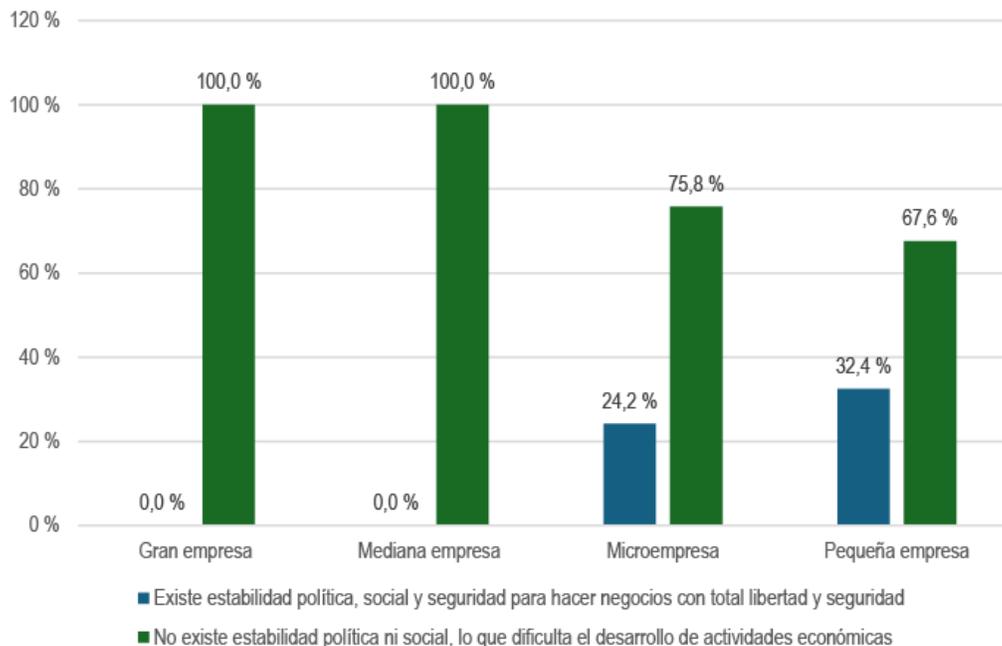


Figura 54. Percepción de la estabilidad política por tipo de empresa

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

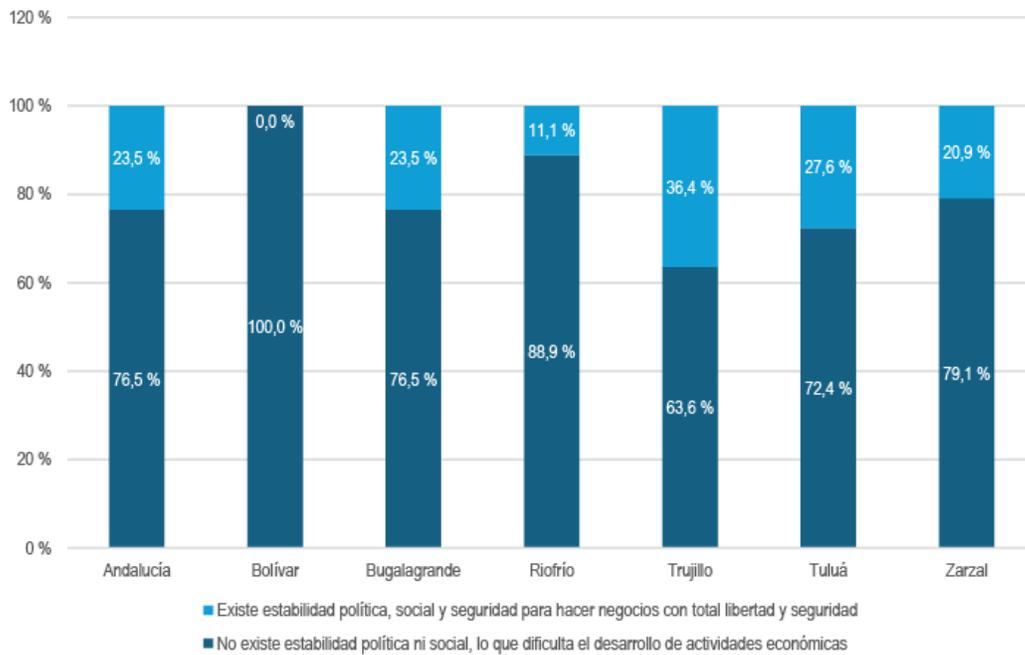


Figura 55. Percepción de la estabilidad política por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

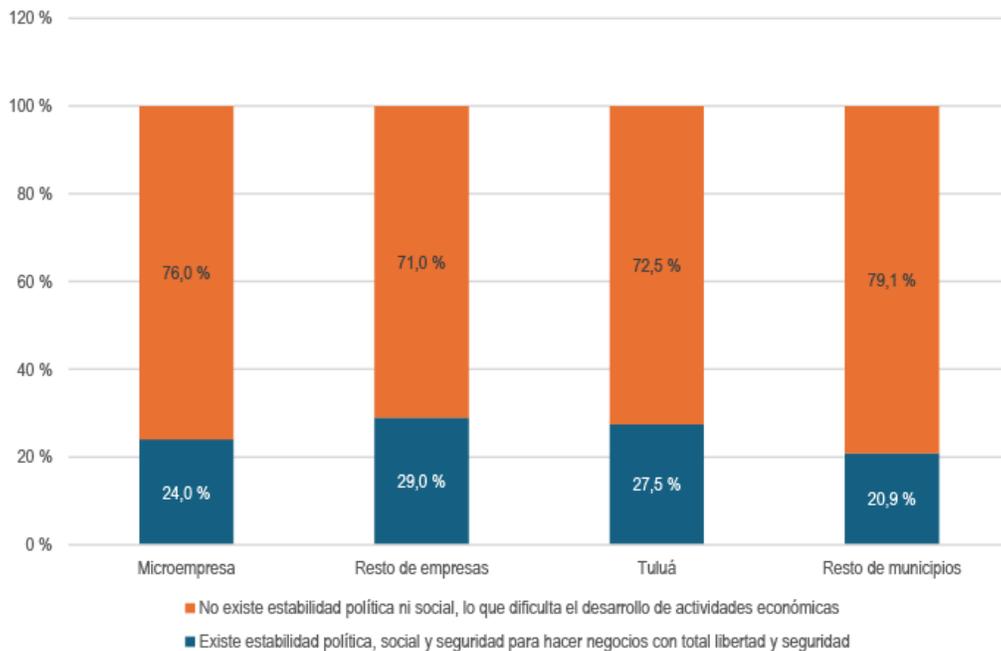


Figura 56. Percepción de la estabilidad política por tipo de empresa por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

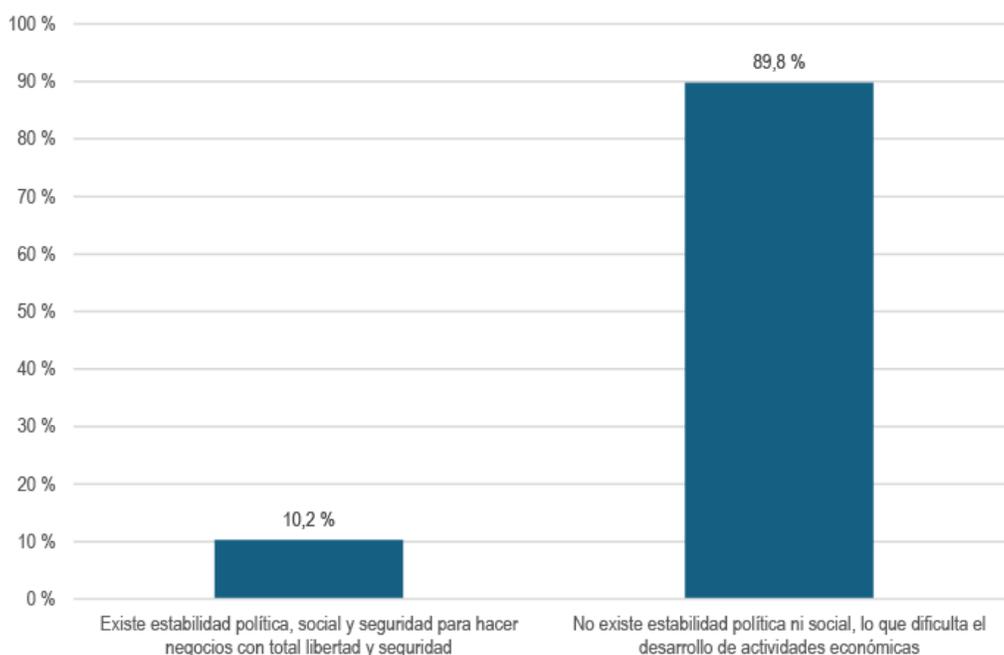


Figura 57. Percepción de la estabilidad política en el centro del Valle del Cauca

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

sea grande, pequeña, mediana o micro, el hecho de dirigir una determinada organización no influye en la percepción que se tenga de la transparencia y de los mecanismos de rendición de cuentas que el gobierno muestre a los ciudadanos.

El análisis descriptivo de la Figura 58 muestra una marcada tendencia en los cuatro tipos de empresa que se han analizado, en la que más del 65% de los microempresarios y pequeños empresarios del centro del departamento del Valle del Cauca consideran que las instituciones encargadas de facilitar información relevante, difícilmente tienen un comportamiento transparente. Para el caso de las medianas empresas, este porcentaje es superior al 80%; y finalmente, en el caso de las grandes empresas el porcentaje es de 100%.

Para el caso de la percepción de la rendición de cuentas por municipio, se observa en la Figura 59 que los resultados son similares. Para todos los municipios existe una tendencia marcada hacia la afirmación de que las instituciones encargadas de facilitar información relevante, difícilmente tienen un comportamiento transparente, siendo Riofrío y Bolí-

var los municipios que tienen una mayor tendencia a esta afirmación, 100% y 87,5%, respectivamente.

Cuando se agrupan las variables de municipio (Tuluá y otros municipios), tipo de empresa (microempresa y resto de empresas) y rendición de cuentas (ver Figura 60), se llegan a las mismas conclusiones que en la Figura 59. Esto marca una tendencia fuerte hacia la afirmación que las instituciones encargadas de facilitar información relevante difícilmente tienen un comportamiento transparente, en todos los casos por encima del 65% en todas las categorías.

Tipo de empresa: imperio de la ley

La variable imperio de la ley refleja la confianza y el respeto de las personas por las reglas impuestas en la sociedad, en particular el cumplimiento de los contratos, los derechos de propiedad, la policía, los tribunales y la probabilidad de actos de delincuencia y violencia (World Bank, 2018). Una vez más, se observa que el tipo de empresa no incide en la percepción que tengan los empresarios acerca de la variable imperio de la ley, al realizar el análisis

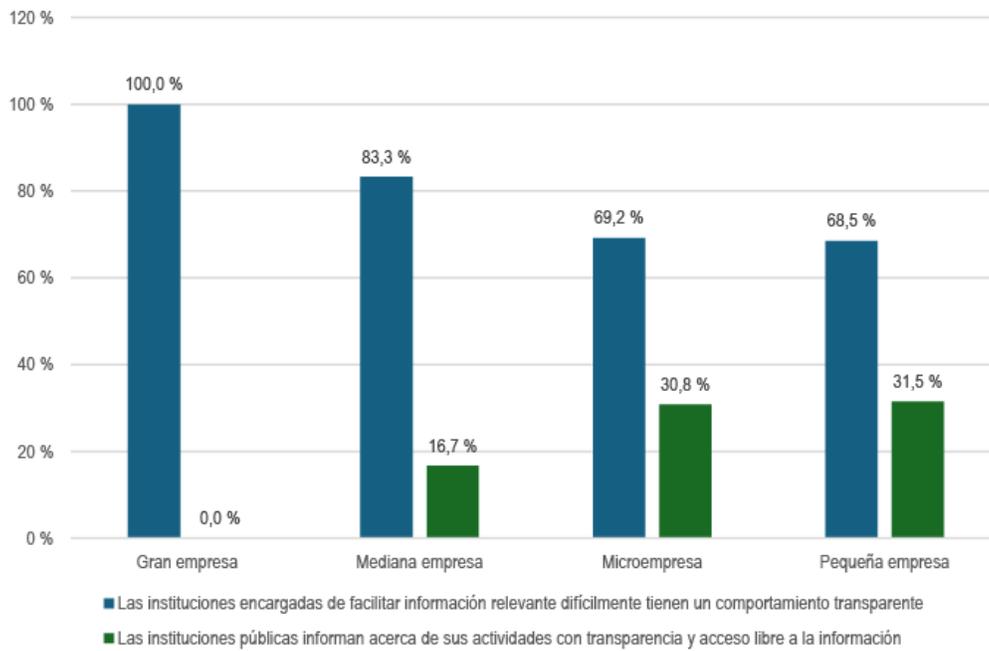


Figura 58. Percepción de la rendición de cuentas por tipo de empresa

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

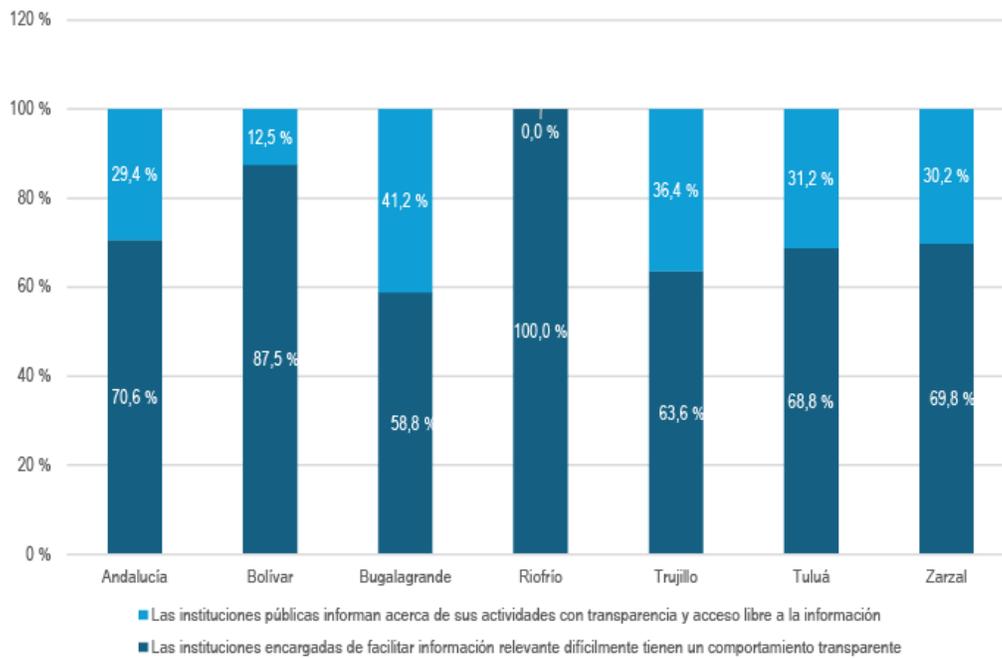


Figura 59. Percepción de la rendición de cuentas por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

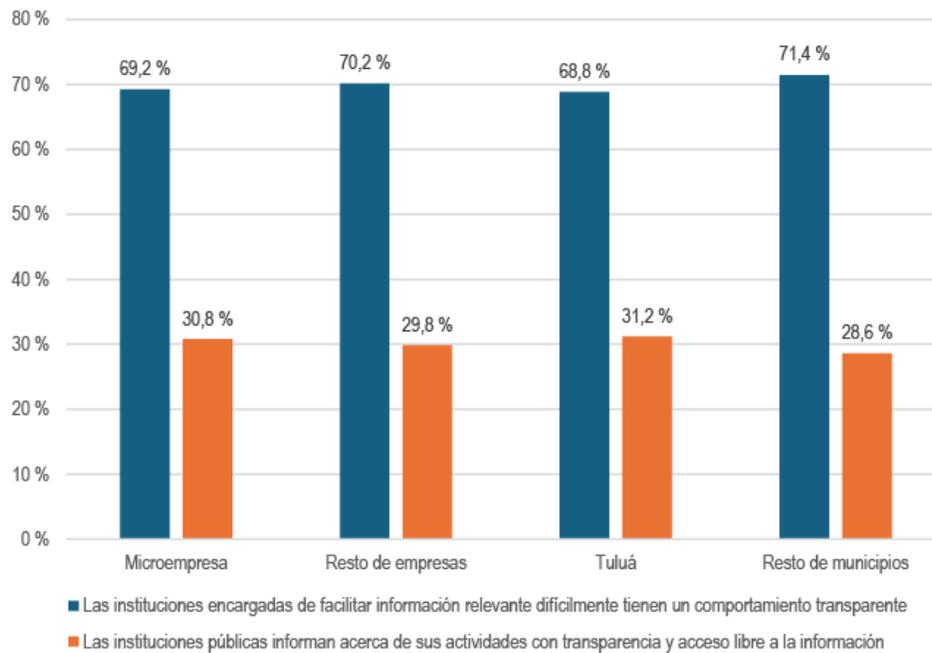


Figura 60. Percepción de la rendición de cuentas por tipo de empresa por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

descriptivo se puede apreciar que la percepción que tienen los empresarios con respecto a la variable imperio de la ley es bastante marcada en cuanto a manifestar que las autoridades jurídicas y policiales no cumplen con su labor, lo que genera un alto grado de desconfianza e inestabilidad de las instituciones por los actos de injusticia e impunidad con niveles de 100 % para la gran empresa, 75 % para la mediana empresa y 70 % tanto para la microempresa como para la pequeña empresa (ver Figura 61).

En términos de relacionar municipio con la variable imperio de la ley, se observa en la Figura 62 resultados similares a los de la Figura 61, ya que hay una tendencia marcada hacia la idea de que las autoridades jurídicas y policiales no cumplen con su

labor, lo que genera alta desconfianza e inestabilidad. Resaltan en este caso los casos de Bolívar con 87 % y Riofrío con 100 % para esta variable.

Cuando se realiza el análisis agrupando las variables municipio (Tuluá y resto de municipios) y tipos de empresa (microempresas y resto de empresas), como se ve en la Figura 63, los resultados son similares a los mostrados en las Figuras 61 y 62: se encuentra una tendencia muy marcada hacia la afirmación "Las autoridades jurídicas y policiales no cumplen con su labor lo que genera alta desconfianza e inestabilidad". Esto es importante, pues es transversal a ambas categorías y muestra la debilidad en torno a esta variable institucional denominada *imperio de la ley*.

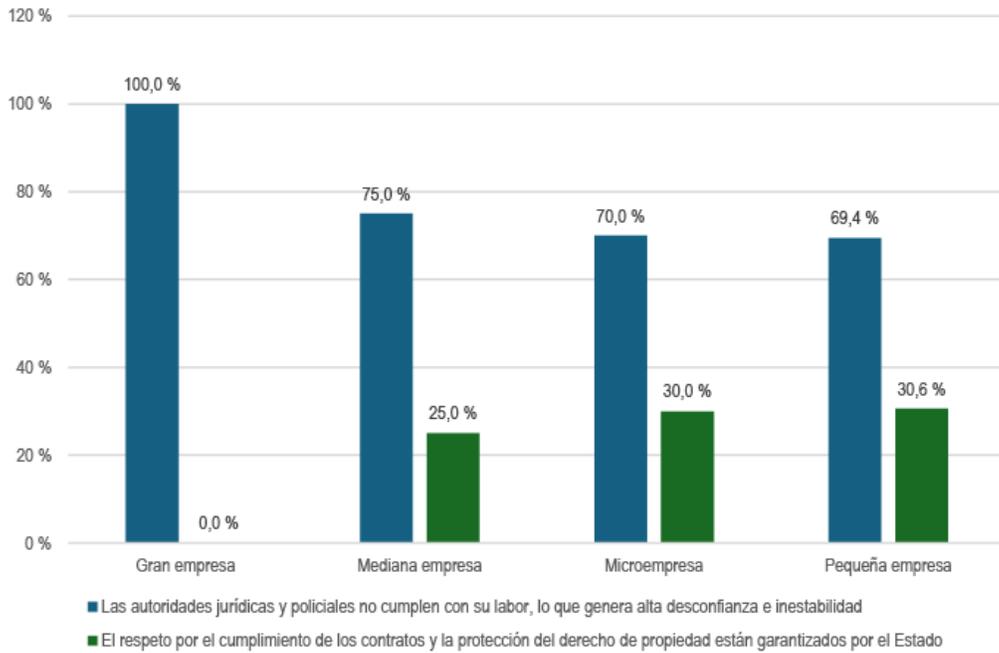


Figura 61. Percepción del imperio de la ley por tipo de empresa

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

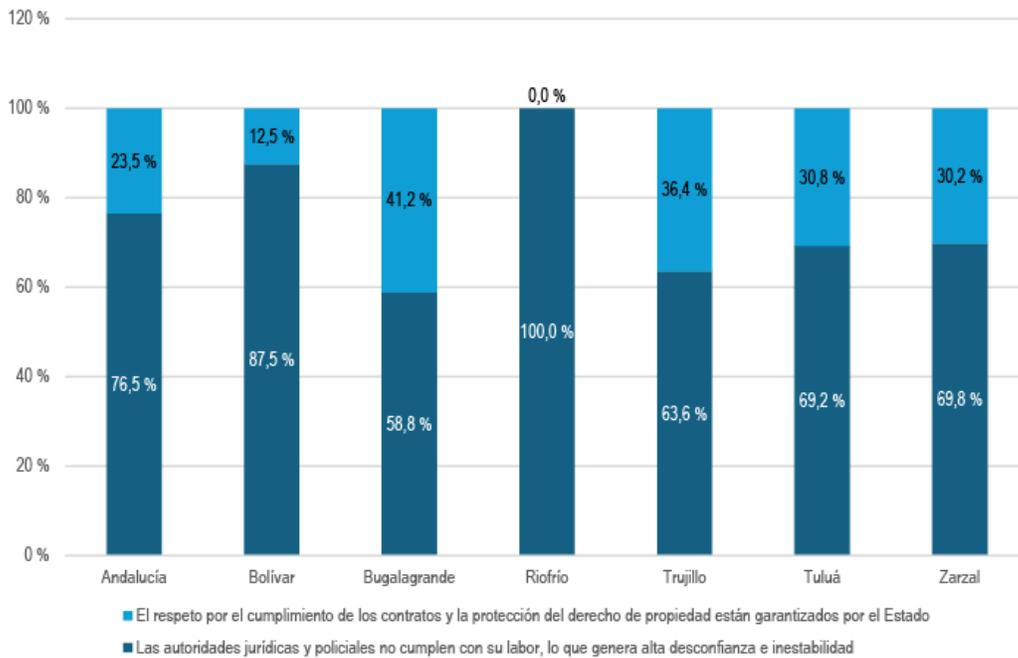


Figura 62. Percepción del imperio de la ley por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

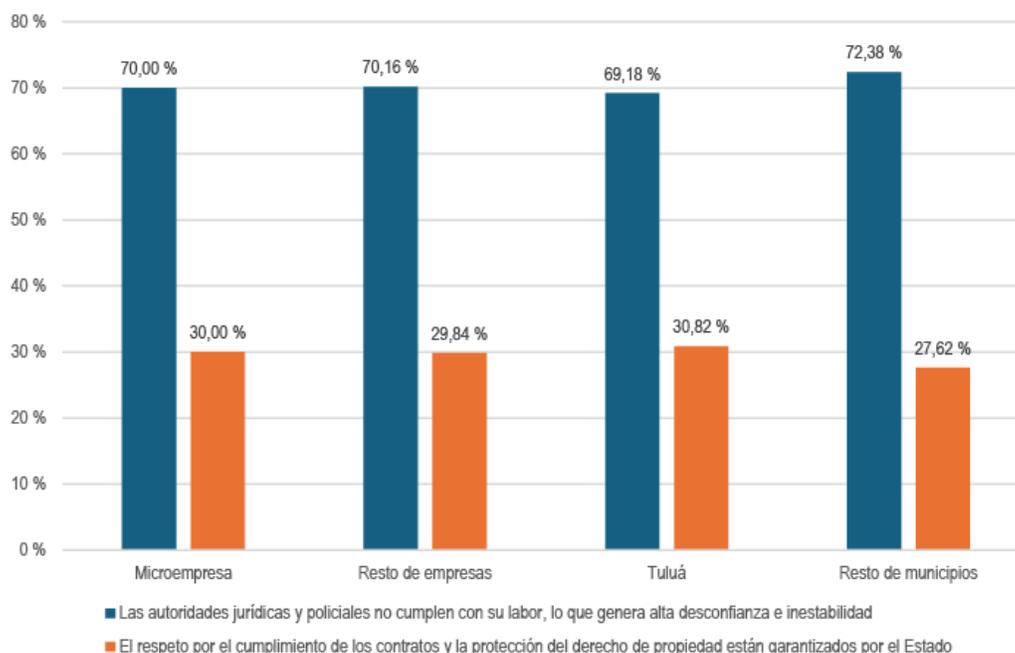


Figura 63. Percepción del imperio de la ley por tipos de empresa por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

Municipio: variables institucionales

La Tabla 22 muestra el resumen por municipio con respecto al análisis de las variables institucionales, ya explicadas conceptualmente el primer capítulo, y que muestran una relación importante entre

calidad institucional y desarrollo de actividades empresariales. Para el caso de análisis, se evidencia una percepción de debilidad en todas las variables institucionales analizadas, independientemente del municipio que se analice.

Tabla 22. Resumen por municipio sobre las variables Institucionales

Variable	Alternativas	Andalucía	Bolívar	Bugalagrande	Riofrío	Trujillo	Tuluá	Zarzal
Efectividad del gobierno	El gobierno no ejecuta ni cumple sus compromisos con los ciudadanos de manera efectiva, ni en los plazos establecidos	82,4 %	100 %	82,4 %	88,9 %	90,9 %	78,9 %	86%
	El gobierno analiza, ejecuta y cumple sus compromisos con los ciudadanos de manera efectiva y en los plazos establecidos	17,6 %	0 %	17,6 %	11,1 %	9,1 %	21,1 %	14%

Continúa

Viene

Variable	Alternativas	Andalucía	Bolívar	Bugalagrande	Riofrío	Trujillo	Tuluá	Zarzal
Control de la corrupción	El poder político se ejerce con favoritismos y las instituciones de control no cumplen su función de vigilancia	82,4 %	100 %	88,2 %	100 %	63,6 %	78,5 %	79,1 %
	El poder político se ejerce de manera neutral y las instituciones de control cumplen su rol de vigilancia	17,6 %	0 %	11,8 %	0 %	36,4 %	21,5 %	20,9 %
Estabilidad política y social	No existe estabilidad política ni social, lo que dificulta el desarrollo de actividades económicas	76,5 %	100 %	76,5 %	88,9 %	63,6 %	72,4 %	79,1 %
	Existe estabilidad política, social y seguridad para hacer negocios con total libertad y seguridad	23,5 %	0 %	23,5 %	11,1 %	36,4 %	27,6 %	20,9 %
Rendición de cuentas	Las instituciones encargadas de facilitar información relevante difícilmente tienen un comportamiento transparente	70,6 %	87,5 %	58,8 %	100 %	63,6 %	68,8 %	69,8 %
	Las instituciones públicas informan acerca de sus actividades con transparencia y acceso libre a la información	29,4 %	12,5 %	41,2 %	%	36,4 %	31,2 %	30,2 %
Imperio de la ley	Las autoridades jurídicas y policiales no cumplen con su labor, lo que genera alta desconfianza e inestabilidad	76,5 %	87,5 %	58,8 %	10 %	63,6 %	69,2 %	69,8 %
	El respeto por el cumplimiento de los contratos y la protección del derecho de propiedad están garantizados por el Estado	23,5 %	12,5 %	41,2 %	%	36,4 %	30,8 %	30,2 %

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

Análisis percepción de valores empresariales

En esta sección, las proposiciones que se presentan fueron diseñadas con base en la Encuesta mundial de valores, lo cual permite conocer la tendencia en cuanto a creencias y opiniones que tienen los empresarios con respecto a la competencia, la intervención del Estado y la importancia de la propiedad privada. La encuesta está diseñada en una escala de 1 a 10, para determinar si existe algún tipo de favorabilidad o adherencia a ideas en pro del desarrollo de una economía de mercado o si, principalmente, consideran que el papel del estado debe ser más fuerte en la sociedad.

La razón de esta sección se debe a que muchos autores sostienen que las ideas que tengan las personas acerca de cómo debe estar organizada la sociedad influyen en sus decisiones de crecimiento empresarial, por el nexo político que existe cuando se van a implementar diferentes políticas públicas. Por lo anterior, es pertinente la pregunta que se planteó Porter (2000) sobre cuál es la base sobre la que se construyen los marcos institucionales favorables a la abundancia y al crecimiento económico de una sociedad. A propósito, el autor respondió con la idea de que existe una “cultura económica”, la cual se expresa en la mentalidad de la población y se puede entender como una mentalidad “promercado o capitalista”.

Además, Porter (2000) sostiene que una sociedad debe tener claro que el crecimiento económico, el progreso y desarrollo siguen unos lineamientos básicos relacionados con la productividad y, sobre todo, con la comprensión de los factores que direccionan e influyen la eficiencia en la economía. Estos factores influyen en la competencia, la apertura de los mercados, el conocimiento de los mercados libres y su relación con el bienestar de la sociedad. Sin estos valores presentes y enraizados, es probable que una alternativa opuesta pueda echar raíces y que su aceptación sea más favorable a la existencia de economías no competitivas, rentistas y que consideren como óptimas políticas económicas proteccionistas. Esto evitará que muchas reformas que favorezcan la apertura comercial, el incremento de la productividad o la defensa de la propiedad privada enfrenten una férrea oposición política.

En otras palabras, sociedades con instituciones favorables al mercado permiten el desarrollo natural y espontáneo de los procesos de mercado, toda vez que existe una suerte de orden natural no planificado (Hayek, 1948), la cual proporciona a los individuos la libertad de participar en actividades creativas y emprendedoras. A propósito, numerosos estudios entre países han encontrado una fuerte correlación positiva entre la libertad económica e instituciones de mercado con diversas medidas de iniciativa empresarial e innovadora, tales como, el estímulo al trabajo por cuenta propia (Gohmann, 2012), emprendimiento motivado por la oportunidad (Angulo-Guerrero *et al.*, 2017; Nikolaev *et al.*, 2018), incentivos al emprendimiento formal (Cuervo-Cazurra *et al.*, 2019; Saunoris y Sajny, 2016), crecimiento empresarial y desarrollo de patentes, entre otros. Todos estos estudios presentan evidencia a partir de una variedad de medidas, métodos y muestras, que apoyan la teoría de que las instituciones promercado permiten la actividad empresarial y productiva.

Ahora bien, con respecto al análisis de las perspectivas, es importante señalar que, en referencia a los valores obtenidos, el valor central es 5, los valores por debajo de 5 muestran una mayor orientación promercado y aquellos por encima de 5, una orientación antimercado o a favor de una mayor intervención estatal.

Competencia

En este rubro se obtiene un valor promedio de 2,67, que muestra la tendencia a creer que la competencia es buena porque estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas. Adicionalmente, el resultado demuestra que a través de la competencia se pueden generar nuevos procesos, ya que promueve los incentivos necesarios para el progreso.

Responsabilidad individual/estatal

Con respecto a la responsabilidad individual y estatal, se puede observar que el resultado es más equilibrado con un valor promedio de 4,98 en una escala de 1 a 10, donde un valor más cerca de 1 daría a entender que las personas deberían ser más responsables para asegurarse lo necesario para vivir. Por su parte, un valor más cercano a 10 se enten-

dería que el gobierno debería tener más injerencia en la vida de las personas para poder asegurarles lo necesario para vivir. De esta manera, el valor hallado muestra que los empresarios en promedio consideran importante la participación del gobierno para asegurar la vida de las personas, probablemente esperan cierto grado de intervención estatal a fin de corregir problemas de desigualdad, sin embargo, no se observa una tendencia marcada a uno u otro lado. No obstante, al tratarse de empresarios se esperaría que el resultado estuviera mucho más cercano a 1 que a 10.

Trabajo éxito/suerte

En torno a esta afirmación se obtuvo un promedio de 3,21, lo cual demuestra que hay una tendencia fuerte a creer que el trabajo duro sigue siendo una de las razones principales para el progreso, en contraposición de considerar el papel de la suerte como motor de cambios en la vida de las personas.

Riqueza

Este rubro demuestra una tendencia de optimismo al creer que la creación de riqueza es importante, toda vez que se puede llegar a una situación en la

que la generación de riqueza a través de actividades económicas alcance para todos los que participan del proceso productivo. En este caso, se obtuvo un promedio de 2,79, sobre el cual cabe resaltar la percepción de que no se considera que la economía es un juego de suma cero, donde forzosamente lo que una persona gana es lo que otra pierde. Es, más bien, un proceso de intercambio en el que tanto el comprador como el vendedor ganan, al realizar algún tipo de relación comercial.

Propiedad pública/privada

La relación entre la propiedad pública y privada demuestra un promedio de 4,18, el cual evidencia una tendencia relativamente cercana hacia una preferencia por la propiedad privada, no obstante, también demuestra una tendencia de cambio hacia una mayor participación del Estado a través de empresas públicas. Se esperaría que como empresarios tuvieran una mayor preferencia hacia la propiedad privada, en lugar de considerar la intervención del Estado a través de una fuerte participación empresarial, los resultados totales se pueden observar en la Tabla 23.

Tabla 23. Preguntas: Escala de valores empresariales

Pregunta		Rango	Promedio
Competencia	1 La competencia es buena, porque estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas	10 La competencia es perjudicial, ya que saca lo peor de las personas	2,64
Resp. individual/ Estatal	1 Las personas deben tener más responsabilidad para asegurarse de lo necesario para vivir	10 El gobierno debería tener mas responsabilidad para asegurar que todos tengan lo necesario para vivir	4,98
Trabajo éxito/ suerte	1 El en largo plazo el trabajo duro usualmente trae mejor vida	10 El trabajo duro no trae éxito en la vida es más una cuestión de suerte y conexiones	3,21
Riqueza	1 La riqueza puede crecer de tal forma que haya para todos	10 Las personas solo pueden enriquecerse a expensas de los demás	2,79
Propiedad privada / Pública	1 Se debería aumentar la apropiación privada de las empresas e industrias	10 Se debería aumentar la propiedad que tiene el gobierno sobre las empresas e industrias	4,18

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

A continuación, se exponen los resultados tanto en gráficos como en tablas por municipio.

En la Figura 64 se observa que los empresarios del municipio de Bugalagrande tienen una mayor cercanía a considerar que la competencia es un principio adecuado para desarrollar las actividades empresariales, con un resultado de 1,59, mientras que Trujillo con un 2,91 es el que se aleja más de ese principio. A pesar de que todos muestran una tendencia favorable, ya que el promedio tiende a estar por debajo de 5, todavía se considera que la competencia es un valor aceptable para el desarrollo y crecimiento de la sociedad.

La Figura 65 muestra los resultados actualizados a junio de 2023. En esta ocasión la opción de respuesta que se le dio a los encuestados en cada una de las categorías fue dicotómica y no a través de la evaluación de puntajes, razón por la cual se presentan los resultados a modo de gráfico de barras con porcentajes. Con respecto a la competencia, lo que se observa en líneas generales es que existe una gran proporción de los empresarios (95,9%) que consideran que la competencia no es dañina, sino

más bien es un valor que sirve para desarrollar los negocios y aumentar la capacidad productiva de sus unidades empresariales.

En cuanto a la responsabilidad individual/estatal, en la Figura 66 se observa que los empresarios de municipios como Riofrío y Trujillo arrojaron promedios por encima de 6, quizás por ser municipios rurales (con poca presencia del Estado y pocas oportunidades de desarrollo). Consideran que la responsabilidad del Estado en cuanto a las actividades humanas y sociales debe incrementarse en desmedro de la responsabilidad individual, mientras que los empresarios de Zarzal, con un 3,95, muestran una mayor tendencia hacia la responsabilidad individual.

A junio de 2023, la Figura 67 evidencia un resultado similar al obtenido en el año 2020, en el cual se observa que el 73,5% de los empresarios encuestados consideran que debe haber una mayor participación de las personas como responsables de su vida, tanto de sus acciones como de sus consecuencias. Sin embargo, el 26,5%, es decir, poco más de la cuarta parte, consideran que el gobierno

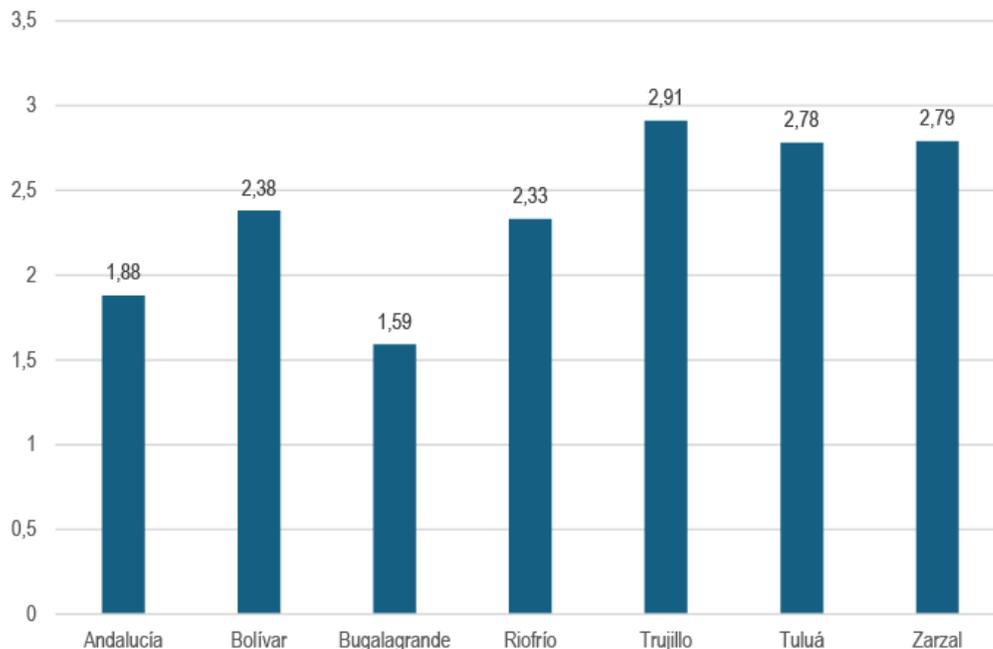


Figura 64. Percepción del principio de competencia por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

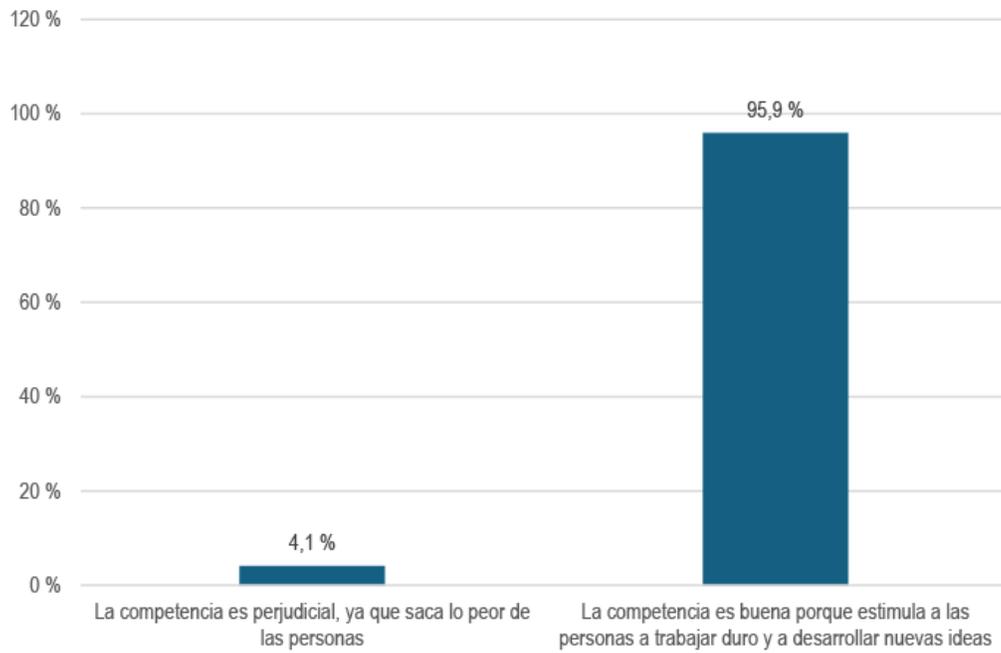


Figura 65. Percepción del principio de competencia de 2023

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

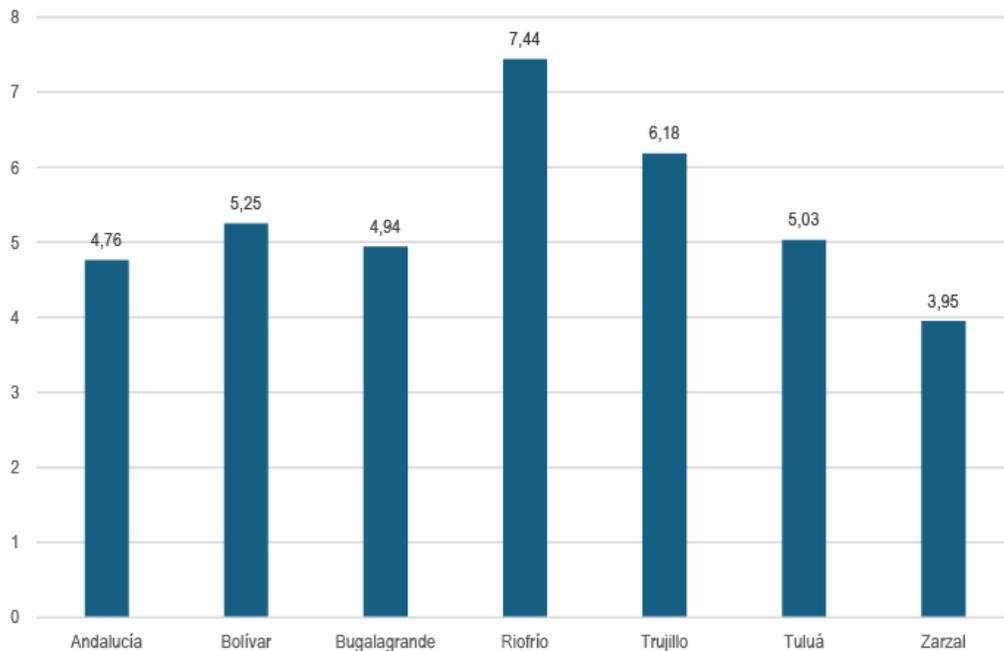


Figura 66. Percepción del principio de responsabilidad individual/estatal por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

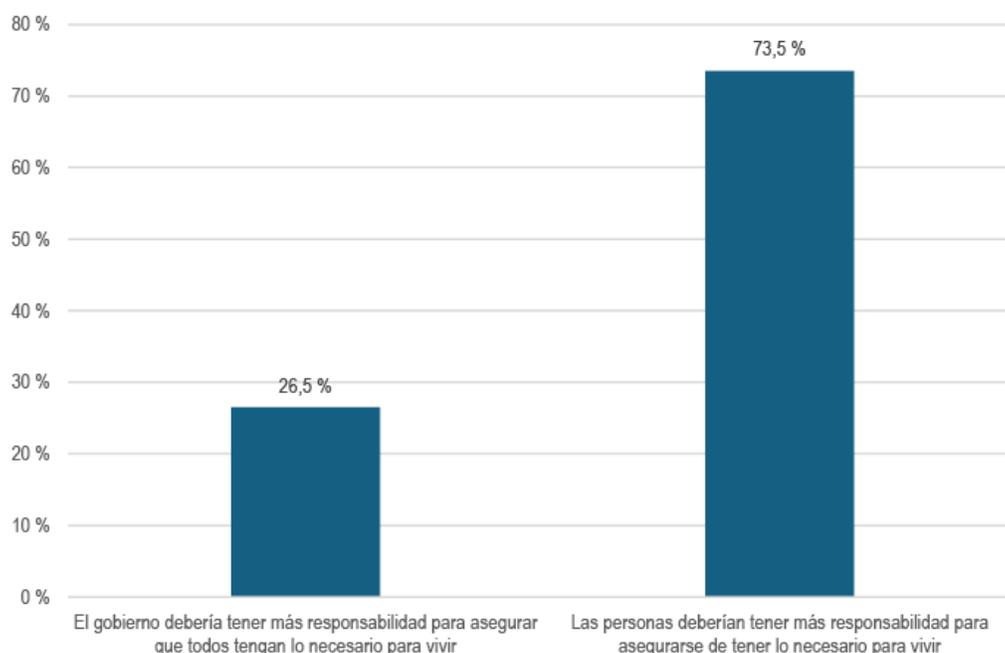


Figura 67. Percepción del principio de responsabilidad individual/estatal

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

debería tener una mayor presencia en la sociedad, a través de mecanismos de regulación y de ayuda a las personas.

En cuanto a la pregunta acerca de si el trabajo o la suerte es la mejor forma de progresar en la vida, la mayoría de los empresarios de los municipios que son parte de este análisis evidencian una tendencia a considerar que el trabajo usualmente trae una mejor vida en contraposición a la suerte, resaltando el municipio de Trujillo, donde los empresarios consideran que la suerte también es un factor importante con un promedio de 5,27 (ver Figura 68).

La idea de que la riqueza que se genera en la sociedad puede alcanzar para todos es relevante, debido a que esta idea se refiere a que en un sistema de mercado todos pueden ganar. Con respecto a esto, se observa el municipio de Bolívar con un promedio de 5,38, el cual demuestra una mayor favorabilidad a considerar que lo que una persona gana es lo que otro pierde; por el contrario, en Bugalagrande (1,94) consideran que la riqueza sí puede alcanzar para todos, mientras que el resto de los municipios oscilan entre 2 y 3 (ver Figura 69).

En la Figura 70 se observa el resultado para junio de 2023, con relación a que la mayoría de empresarios (93,9%) consideran que la riqueza puede crecer de tal forma que exista lo suficiente para todos. Solo un 6,1% considera que lo que una persona gana, necesariamente se debe a que otra lo pierde.

En la Figura 71 se observa que la mayoría de los empresarios en todos los municipios tienen una tendencia a considerar que, si bien es cierto la propiedad privada es importante para el progreso, la propiedad pública a través de las políticas del Estado también debe ser tomada en cuenta, ya que el promedio tiende a la mitad (5). Si la favorabilidad tendiera a estar cerca de 1, se podría considerar que defendería la propiedad privada como principio de desarrollo y progreso, siendo únicamente el caso de Zarzal el cual está por debajo de 4, con un 3,63.

La Figura 72 con datos a junio de 2023, demuestra que un 81,6% de los encuestados consideran que se debe aumentar la propiedad privada de las empresas en la sociedad, mientras que solo un 18,4% considera que la participación del Estado a través de empresas públicas debería incrementarse.

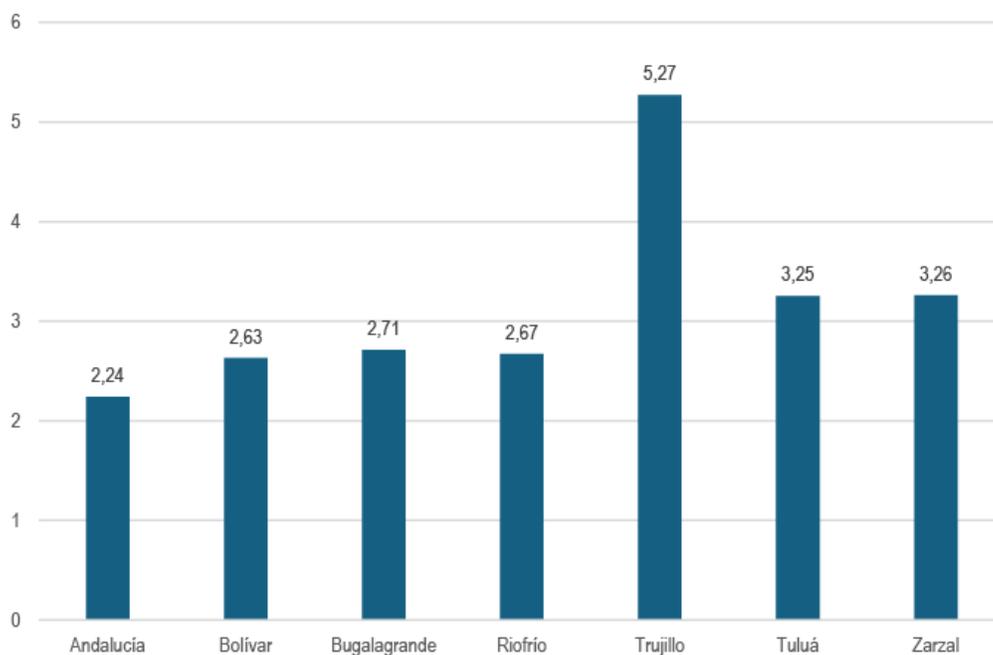


Figura 68. Percepción de la relación entre trabajo/progreso y éxito/suerte por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

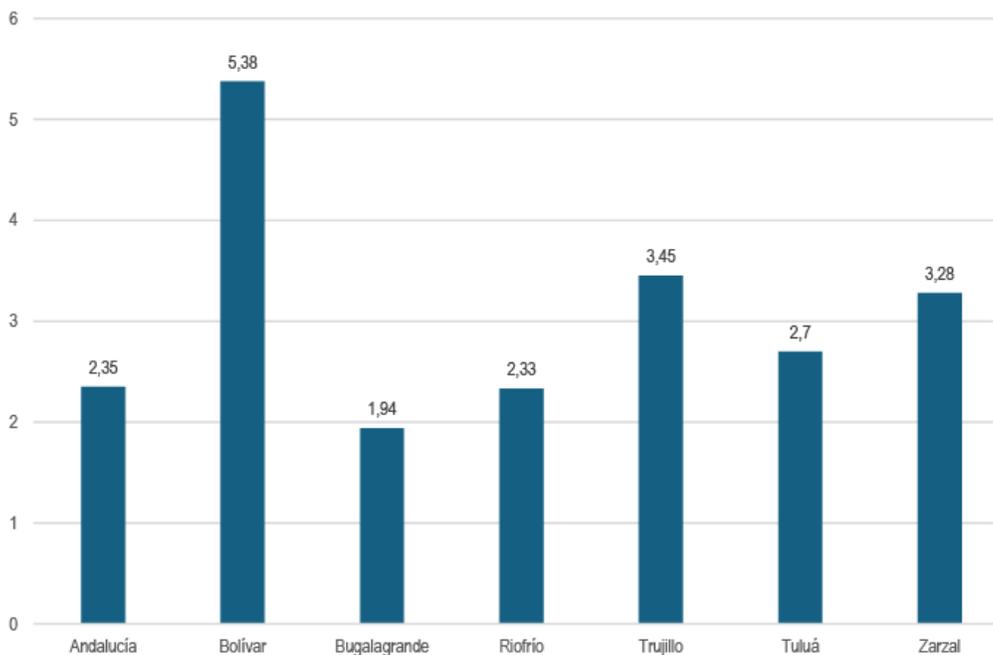


Figura 69. Percepción del principio de riqueza por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

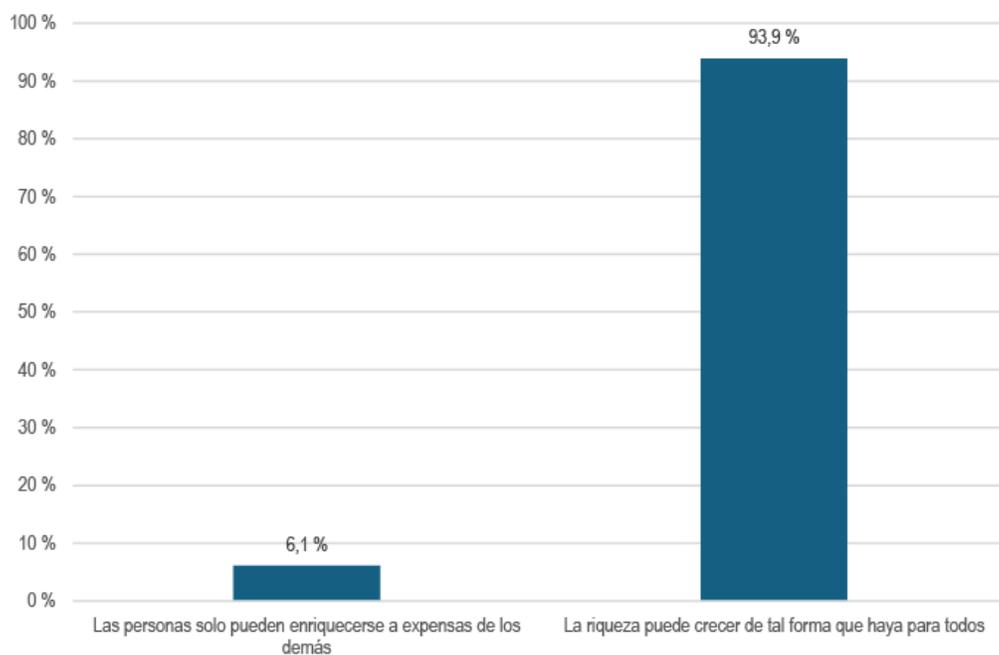


Figura 70. Percepción del principio de riqueza para el 2023

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

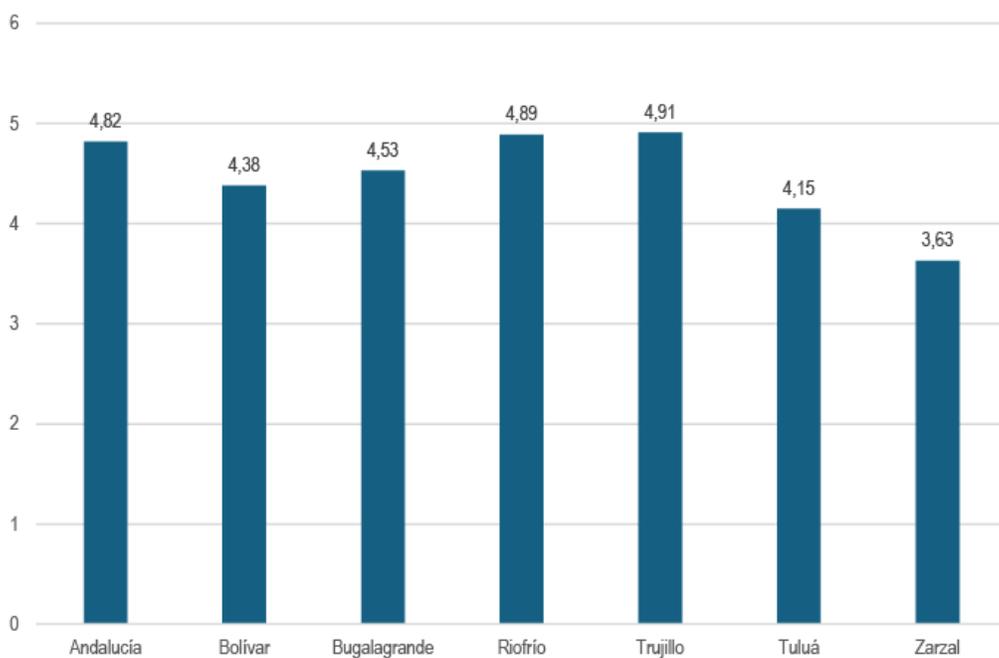


Figura 71. Percepción de la relación entre propiedad privada/pública y progreso por municipio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2020.

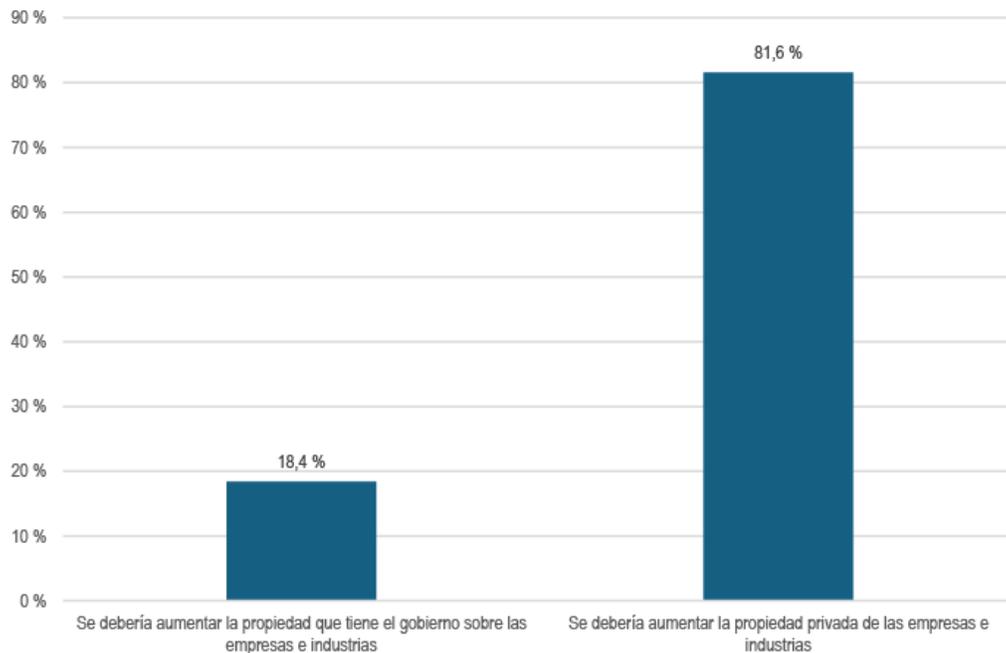


Figura 72. Percepción de la relación entre propiedad privada/pública y progreso para el 2023

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

La Figura 73 evidencia la importancia que los empresarios le dan a la desigualdad, para esta variable se encuentra un resultado bastante más equilibrado que en el resto de las variables. Del total de encuestados, el 51% considera que la desigualdad de los ingresos es importante como motor de incentivo para el desarrollo del esfuerzo individual, mientras que un 49% considera que los ingresos deberían ser más equitativos.

Finalmente, se muestra que existe un gran porcentaje de los empresarios que están considerando dejar su actividad comercial. En la Figura 74 se observa que el 44,9% está pensando en cerrar su negocio, mientras que el 55,1% prefiere continuar con su actividad empresarial.

Al preguntarles acerca de la principal razón por la cual cerrarían su negocio, un 44,9% de los empresarios respondieron que es a causa del robo y la extorsión, seguido muy de lejos por mejores oportunidades laborales (ver Figura 75). Hay preocupación al saber que la principal razón no tiene que ver con la falta de pericia o de talento para los negocios, sino más bien, a factores exógenos, de los cuales el

Estado es el principal responsable. Este resultado es consistente con lo que se encontró para el indicador de estabilidad político y social.

Conclusiones

A lo largo de esta investigación se ha observado que el enfoque institucional aporta una visión nueva y alternativa en torno a la comprensión de los incentivos que afectan el entorno económico y la cultura preponderante en la zona central del departamento del Valle del Cauca, Colombia. No solo los factores internos como la personalidad o el deseo irrefrenable de obtener algún tipo de status a través del ejercicio de una actividad económica pueden explicar por sí solos el desarrollo de las empresas, tampoco la política económica o las políticas de desarrollo empresarial a través de créditos o subsidios alcanzan para explicar el origen de las actividades de emprendimiento.

La literatura económica ha evidenciado que, tanto las instituciones formales como informales, afectan el nivel de actividad empresarial debido a

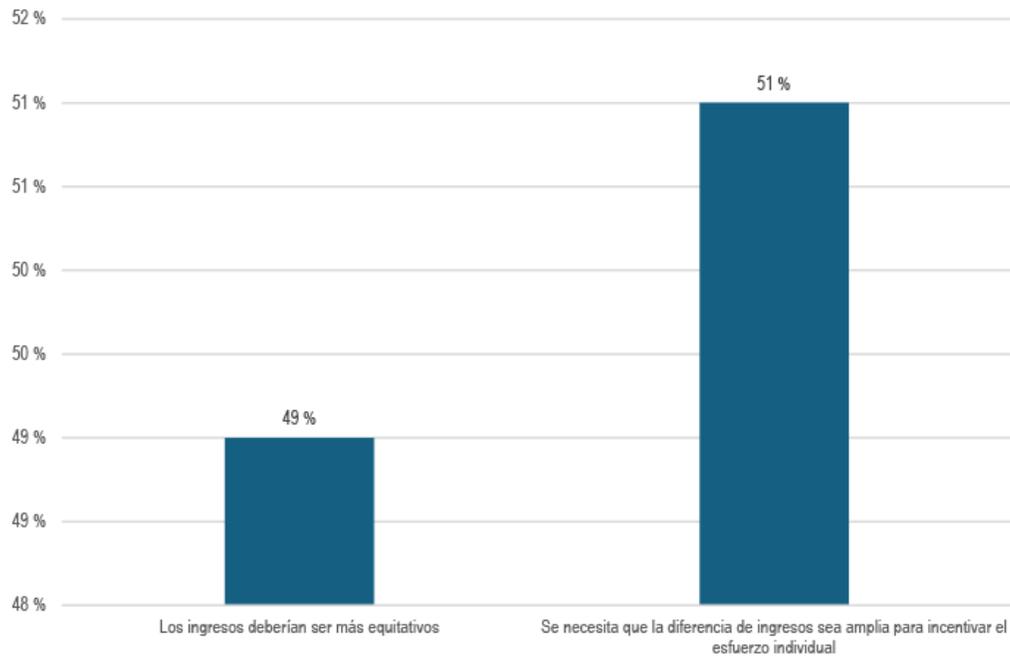


Figura 73. Percepción de la desigualdad de ingresos

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

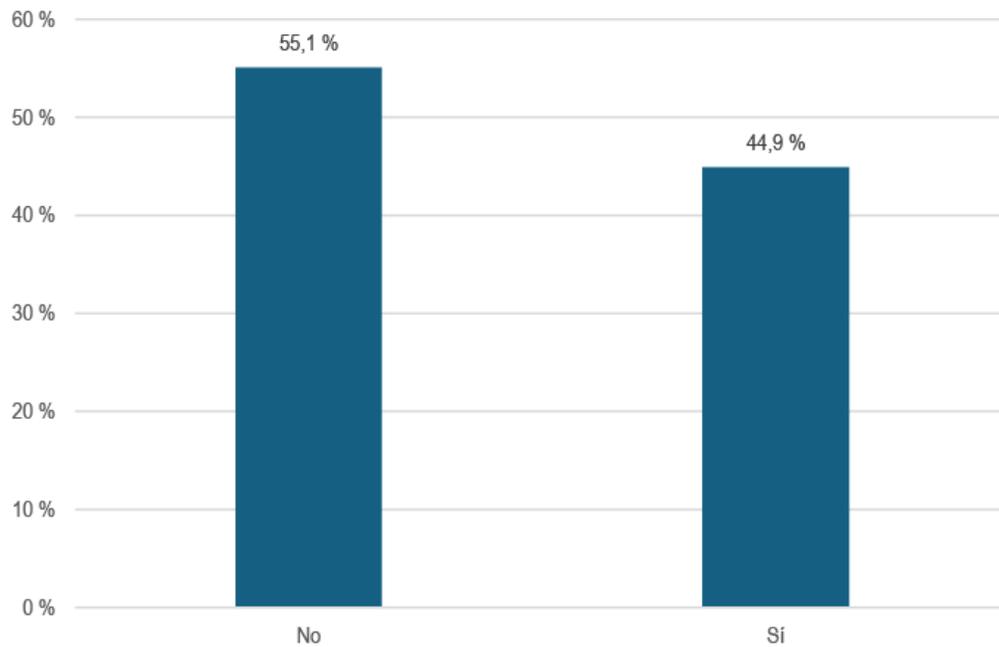


Figura 74. Empresarios que están considerando cerrar su negocio

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

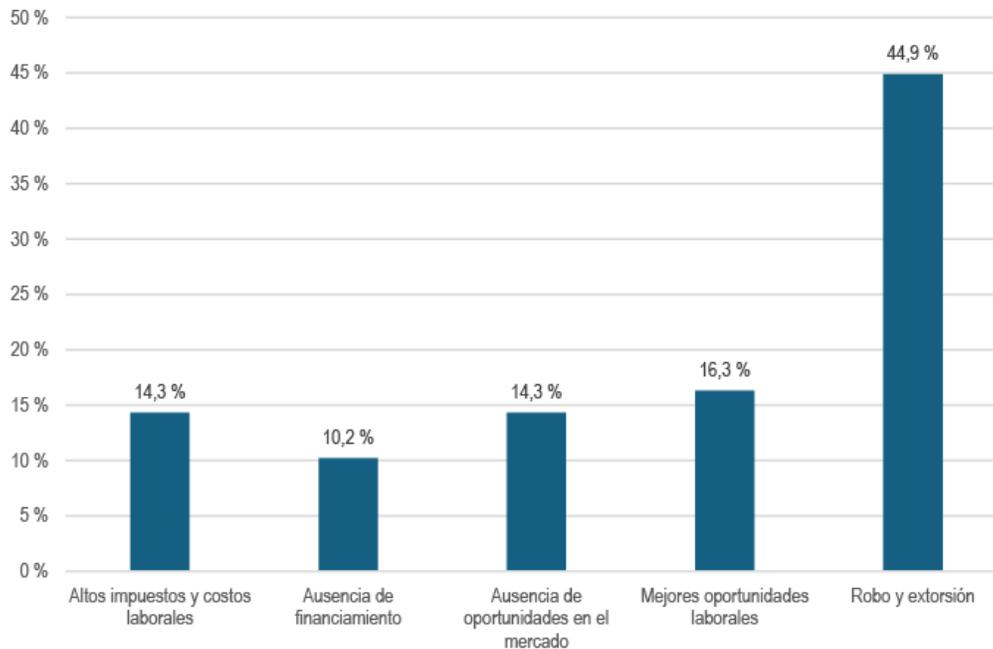


Figura 75. Razones de cierre empresarial 2023

Nota. Elaborado con base en la EIEVC 2023.

que existe evidencia que demuestra que factores exógenos tales como el control de la corrupción, la estabilidad política o incluso las ideologías afectan los incentivos para ser empresario.

Los principales hallazgos de esta investigación se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. Si bien es cierto que no se puede considerar que existan culturas "buenas" o "malas", parece que existen ciertos rasgos culturales dentro de una sociedad que favorecen la aparición de las actividades económicas y que están asociados a una mejor calidad de vida. De esta manera, en países en los que existe baja distancia de poder, baja aversión a la incertidumbre, una preferencia por una cultura individualista y una orientación al largo plazo, se encuentran mayores niveles de actividad empresarial, lo cual según los estudios analizados se asocia a mejores niveles de vida.

En el caso de Colombia, se encontró que en la sociedad existe una marcada preferencia por

una alta distancia de poder, alta aversión a la incertidumbre, una preferencia bastante marcada hacia el colectivismo, feminidad como cultura y también una orientación marcada al corto plazo. Lo anterior refleja que existe una brecha cultural importante cuando se compara con los países que tienen mejores indicadores de calidad de vida. En términos de la cultura empresarial, los datos que se recogieron para esta investigación evidencian que existe una cultura de los empresarios neutral en cuanto a la distancia de poder, una alta aversión a la incertidumbre, preferencia marcada por el colectivismo, una orientación al largo plazo y en términos de masculinidad y feminidad se encuentra que son neutrales, esto evidencia que hay dimensiones de la cultura que están arraigadas en los empresarios que no están asociadas a mayores niveles de actividad económica y empresarial, las cuales son la alta aversión a la incertidumbre y el colectivismo como cultura. Ante este resultado surgen algunas interrogantes válidas,

tales como ¿se puede cambiar la cultura de una sociedad? Y si eso es posible, ¿cómo se puede llevar a cabo?

2. Con respecto a las instituciones formales, la literatura económica ha encontrado que entornos con fortaleza institucional generan incentivos a emprender, a invertir y a realizar actividades orientadas al crecimiento empresarial. El estudio preliminar del capítulo 1 demostró que la fortaleza institucional podría explicar los altos niveles de actividad empresarial en países avanzados y los bajos niveles en los países de la Alianza del Pacífico.

Con respecto a lo anterior, ha sido bastante claro a través de la información presentada en esta investigación que los empresarios consideran que existe una marcada y fuerte debilidad institucional, la cual se expresa en lo que consideran con respecto al control de la corrupción, la estabilidad política, la efectividad del gobierno, la rendición de cuentas y el imperio de la ley. Estos resultados han sido similares con la información analizada preliminarmente para el 2020 como para la actualización de 2023, lo cual tiene una importante relación para las políticas públicas del departamento, debido a que los resultados muestran puntos importantes como los siguientes:

- Para poder desarrollar actividades económicas y reducir los riesgos, es preciso contar con entornos políticos y sociales favorables a la actividad empresarial, sin embargo, lo que se observa es que la mayoría de los empresarios, independientemente del municipio de operaciones o del tamaño de su empresa consideran que, por el contrario, existen altos niveles de inestabilidad política y social, lo que genera incertidumbre y reduce los incentivos a aumentar los volúmenes de inversión.
- Con respecto al control de la corrupción, se ha logrado evidenciar que los empresarios no creen que existan suficientes mecanismos ni voluntad política para reducir o controlar los altos niveles de corrupción presentes a nivel de país y de la región. Esto puede generar un problema transversal a la sociedad debido a que se viene gestando una suerte de “cultura de la corrupción” en la cual se considera que ser corrupto sale barato. Por ende, se reducen los incentivos para los nuevos empresarios, toda vez que la corrupción actuaría como un impuesto adicional que, en la mayoría de casos, no podrían pagar.
- La efectividad del gobierno se relaciona con las acciones que ejecuta el gobierno a nivel nacional, regional y local, para hacer cumplir las políticas públicas y la calidad de estas. Esto es un factor relevante a considerar por parte de los empresarios con relación a lo que consideran acerca del funcionamiento de las instituciones públicas, la calidad de su gestión y los resultados que se esperan de ellas.
- Para esta investigación, una vez más se encuentra que la percepción de los empresarios es bastante negativa (tanto para los datos del 2020 como para el 2023) en cuanto a la efectividad del gobierno, lo cual no coincide con la experiencia económica que evidencia un efecto positivo en la actividad empresarial. A juicio de los autores, la dirección a través de la cual se genera progreso y el desarrollo humano en la sociedad parte, en primer lugar, de la fortaleza institucional, que se relaciona también con la cultura en cuanto existen rasgos culturales que sirven de base y soporte a las instituciones formales. Lo anterior genera incentivos al desarrollo de una mayor actividad empresarial, que tiene como consecuencia mayores niveles de renta con lo que se puede comprar salud, educación y todos los bienes y servicios que mejoran la calidad de vida de las personas.
- En el caso de Colombia, es claro que no se puede hablar de fortaleza institucional, sino más bien de debilidad institucional, hecho que es latente cuando se les consulta a los empresarios acerca de lo que opinan con respecto a la institucionalidad

del país. Con estas premisas es bastante difícil que se genere una sociedad de emprendedores, que generen empleo y ayuden a mejorar las condiciones de vida de las personas a través de los mecanismos de distribución de la riqueza que genera el mercado.

3. Cuando se realizó el análisis de los 3 grandes ejes del país (Bogotá, Antioquia y el Valle del Cauca) se encontró que, en cuanto a variables institucionales, el índice de innovación departamental editado por el Departamento Nacional de Planeación y el índice departamental de competitividad editado por el Consejo Privado para la Competitividad toman como base para su construcción diversas variables institucionales, tales como, el entorno político, entorno regulatorio y el ambiente para los negocios.

En el caso del índice departamental de innovación y desempeño administrativo, gestión fiscal, transparencia y seguridad y justicia, todos estos con submedidas institucionales que ayudan a la construcción del índice departamental de competitividad. Para los períodos de análisis de 2016 a 2019, reflejan que las mejoras institucionales en cuanto a los indicadores institucionales de innovación han conducido a elevar la competitividad departamental y, a su vez, esta ha mejorado las tasas de crecimiento económico departamental. Esto último denota la importancia del entorno institucional y de las medidas que se tienen para poder extraer conclusiones y establecer relaciones de causalidad, con el fin de generar políticas públicas que orienten el fortalecimiento de las instituciones.

En los últimos años en el departamento del Valle del Cauca se observan mejoras en la calidad institucional que han ido de la mano con mayores tasas de crecimiento económico. Para los años 2015 al 2019 la mejora institucional expresada en el ambiente para los negocios, el entorno regulatorio y el entorno político ha mejorado la competitividad en el departamento, lo cual permite relacionar fortaleza institucional con mejora e incentivos a

la innovación y mayores tasas de crecimiento. A su vez, la mejora de la competitividad en el departamento genera mayores tasas de crecimiento económico.

4. Es importante destacar el hecho de que la literatura expone que existe una “cultura económica” que, al estar presente en los miembros de una sociedad, ayuda a generar el soporte informal para que las instituciones formales funcionen de manera más eficiente. En cuanto a los valores empresariales, se observó que en variables como la competencia hay una tendencia a creer que es idónea para el desarrollo de actividades económicas, en cuanto esto genera mejoras en las empresas. No obstante lo anterior, por el lado de la presencia del Estado en la actividad económica, se ve un avance en cuanto a esperar que sean los entes gubernamentales los que tengan un mayor peso en la economía, lo cual se ve de manera marcada incluso en algunos municipios del centro del Valle como Riofrío y Trujillo. Para el tema de responsabilidad individual frente a la responsabilidad estatal, en cuanto a la propiedad privada y propiedad pública, hay un avance en cuanto a la percepción de la participación más activa del Estado en la economía, con promedios en la mayoría de casos cercanos a 5, lo cual va de la mano con los resultados de la variable colectivismo/individualismo, donde se encontró que los empresarios del centro del Valle tienden a ser menos individualistas.

El factor que llama la atención es el de desigualdad, que es presentado para el año 2023 y que muestra una mayor preocupación con respecto a que no deba existir tanta disparidad en cuanto a los ingresos de las personas en la sociedad.

5. Finalmente, al ser esta investigación de tipo descriptivo y en algunos casos inferencial, no pretende ser una explicación final ni ser la receta para la solución de los problemas que son parte de las actividades económicas, puesto que en la mayoría de los casos los problemas que afronta la sociedad no tienen explicaciones monocausales sino más bien

pluricausales. Sin embargo, sí es un llamado de atención desde la academia a los entes gubernamentales encargados de realizar reformas institucionales para cambiar o fortalecer los mecanismos de control y de relación que tienen con los ciudadanos en general y, en particular, con los empresarios.

El presente análisis institucional describe y muestra las posibles relaciones entre el emprendimiento, los incentivos y las razones de cómo el entorno facilita o reduce la creación de empresas, siendo este trabajo un aporte que busca evidenciar variables que podrían ayudar a mejorar el análisis de las políticas públicas tanto del departamento como de la región. Esto abre las puertas para futuros estudios nuevos que opten por demostrar el efecto (si lo hubiera) de las relaciones entre las variables aquí presentadas.

Referencias

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004). *Institutions as the fundamental cause of Long-Run growth*. National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2015). *¿Por qué fracasan los países?* Deusto.
- Aldrich, H. y Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. En D. Sexton y R. Smilor (eds.), *The art and science of entrepreneurship* (pp. 3-23). Ballinger.
- Andrés, A. R., Asongu, S. A. y Amavilah, V. (2015). The impact of formal institutions on knowledge economy. *Journal of the Knowledge Economy*, 6(4), 1034-1062. <https://doi.org/10.1007/s13132-013-0174-3>
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S. y Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30-37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- Arbeláez, A. A. (1999). Inicios de la producción industrial en Antioquia. *Revista Semestre Económico*, 3(6), 105-111.
- Berger, B. (ed.) (1991). *The culture of entrepreneurs-hip* (pp. 1-12). ICS Press.
- Boudreaux, C. J. y Nikolaev, B. (2019). Capital is not enough: opportunity entrepreneurship and formal institutions. *Small Business Economics*, 53(3), 709-738. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0068-7>
- Busenitz, L. W., Gomez, C. y Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43, 994-1003. <https://doi.org/10.2307/1556423>
- Cámara de Comercio de Cali (29 de noviembre de 2018). *Ritmo Empresarial #17*. Recuperado el 21 de julio de 2023, de <https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/11/Ritmo-Empresarial-N17.pdf>
- Cámara de Comercio de Cali (18 de marzo de 2021). *Ritmo Empresarial #39*. Recuperado el 21 de julio de 2023, de https://www.ccc.org.co/wp-content/uploads/2021/03/Ritmo_Empresarial_N39.pdf
- Cámara de Comercio de Tuluá (2019a). *Informe demográfico, económico y social*. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de <https://camaratuluá.org/wp-content/uploads/2016/02/calidad/page/1.-Informe-SocioEcon%C3%B3mico-de-la-Regi%C3%B3n-CCT-2018.pdf>
- Cámara de Comercio de Tuluá (2019b). *De las 12.793 empresas registradas en la Cámara, 10.050 estuvieron vigentes durante el período 2018*. Recuperado el 8 de octubre de 2019, de <https://camaratuluá.org/noticias/de-las-12-793-empresas-registradas-en-la-camara-10-050-estuvieron-vigentes-durante-el-periodo-2018-2>
- Consejo Privado de Competitividad (2015). *Índice departamental de competitividad 2015*. <https://compite.com.co/wp-content/uploads/2016/07/IDC2015.pdf>
- Consejo Privado de Competitividad (2016). *Índice departamental de competitividad 2016*. https://compite.com.co/wp-content/uploads/2016/07/CPC_IDC-2016.pdf
- Consejo Privado de Competitividad (2017). *Índice departamental de competitividad 2017*. <https://>

- compite.com.co/wp-content/uploads/2017/11/CPC_IDC_2017-7-Nov.pdf
- Consejo Privado de Competitividad (2018). *Índice departamental de competitividad 2018*. https://compite.com.co/wp-content/uploads/2018/11/LIBRO-CPC_IDC_2018_FINAL.pdf
- Consejo Privado de Competitividad (2019). *Índice departamental de competitividad 2019*. https://compite.com.co/wp-content/uploads/2019/11/CPC_IDC_2019_WEB.pdf
- Cuervo-Cazurra, A., Gaur, A. y Singh, D. (2019). Pro-market institutions and global strategy: the pendulum of pro-market reforms and reversals. *Journal of International Business Studies*, 50(4), 598-632. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00221-z>
- Czeglédi, P. (2017). Productivity, institutions, and market beliefs: three entrepreneurial interpretations. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(2), 164-180. <https://doi.org/10.1108/JEPP-10-2016-0041>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2019a). Mercado laboral por departamentos: año 2018. *Boletín Técnico Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ml_depto/Boletin_dep_18.pdf
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2019b). Medición de empleo informal y seguridad social: trimestre móvil junio-agosto 2019. *Boletín Técnico Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_jun19_ago19.pdf
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2020). *Proyecciones de población [con la actualización post COVID-19]*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- Departamento Nacional de Planeación (2019a). *Índice departamental de innovación para Colombia: IDIC 2019*. Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Indice-Departamental-Innovacion-Colombia-2019.pdf>
- Departamento Nacional de Planeación (9 de agosto de 2019b). *Valle del Cauca se establece como el quinto mejor departamento en el ranking de innovación departamental del DNP*. <https://2022.dnp.gov.co/Paginas/Valle-del-Cauca-se-establishes-como-el-quinto-mejor-departamento-en-el-ranking-de-innovacion-departamental-del-DNP.aspx>
- Diamond, J. (1998). *Armas, gérmenes y acero: La sociedad humana y sus destinos*. Debate.
- Díaz A., J. (2014). *Usabilidad e interculturalidad* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/5271>
- Elert, N. y Henrekson, M. (2017). Entrepreneurship and institutions: a bidirectional relationship. *IFN Working Paper*, (1153). <https://ssrn.com/abstract=2919242>
- Fahey, L. y Narayanan, V. K. (1986). *Macroenvironmental analysis for strategic management [Análisis macro-ambiental en gestión estratégica]*. West Publishing. The West Series in Strategic Management.
- Flórez, C. E. y Romero, O. L. (2010). *La demografía de Colombia en el siglo XIX*. Seminario de Historia económica del siglo XIX. Banco de la República.
- Fuentelsaz, L., Gonzalez, C. y Maícas, J. (2014). ¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento? *Economía Industrial*, 113-123.
- Global Data Lab (2019). *Subnational HDI (v7.0)*. https://globaldatalab.org/shdi/shdi/COL/?interpolation=0&extrapolation=0&nearest_real=0&years=2017
- Global Entrepreneurship Network (2018). *Global Entrepreneurship Index*. http://thegedi.org/wp-content/uploads/dlm_uploads/2017/11/GEI-2018-1.pdf
- Gobernación del Valle del Cauca (2018a). *Anuario estadístico del Valle del Cauca 2018*. <https://www.valledelcauca.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=viewpdf&id=28551>
- Gobernación del Valle del Cauca (30 de mayo de 2018b). *Mapas y territorios*. Recuperado el 8 de

- octubre de 2019, de <https://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/60137/mapas-y-territorios>
- Gobernación del Valle del Cauca (3 de enero de 2019). *Balance Gobernación Valle del Cauca-Trabajo de corazón 2018*. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de <https://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/61878/balance-gobernacion-del-valle-del-cauca--trabajo-de-corazon--2018/>
- Gohmann, S. F. (2012). Institutions, latent entrepreneurship, and selfemployment: an international comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 295-321. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00406.x>
- Grondona, M. (1986). *Los pensadores de la libertad*. Editorial Sudamericana.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. The University of Chicago Press.
- Hayton, J. C., George, G. y Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship : a review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52. <https://doi.org/10.1177/104225870202600403>
- Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership, and organizations: do American theories apply abroad? *Organizational Dynamics*, 9(1), 42-63. [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(80\)90013-3](https://doi.org/10.1016/0090-2616(80)90013-3)
- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work related values*. Sage Publications.
- Hofstede, G. (1997). *Culture and organizations software of the mind*. McGraw-Hill. <https://ser-yactuar.files.wordpress.com/2015/08/3-culturas-y-organizaciones-hofstede.pdf>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage Publications.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: the Hofstede model in context. *Psychology and Culture*, 2(1), 1-26. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Hofstede Insights (2018). *Country comparison tool*. Recuperado el 8 de octubre de 2019, de <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries>
- House, R. J. (2014). *Strategic leadership across cultures: The GLOBE study of CEO leadership behavior and effectiveness in 24 countries*. SAGE Publications.
- Instituto Nacional de Contadores Públicos (2015). *El análisis PEST, una herramienta para formular tu estrategia*. Recuperado el 20 de octubre de 2019, de <https://www.incp.org.co/el-analisis-pest-una-herramienta-para-planificar-tu-estrategia>
- Kalmanovitz, S. (ed.) (2015). *Breve historia económica de Colombia*. Sello Editorial Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/2502>
- Knowles, S. y Owen, P. D. (2010). Which institutions are good for your health?: the deep determinants of comparative cross-country health status. *Journal of Development Studies*, 46(4), 701-723. <https://doi.org/10.1080/00220380903428399>
- Kunčič, A. (2014). Institutional quality dataset. *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 135-161. <https://doi.org/10.1017/S1744137413000192>
- Lajqi, S. y Krasniqi, B. A. (2017). Entrepreneurial growth aspirations in a challenging environment: the role of institutional quality, human and social capital. *Strategic Change*, 26(4), 385-401. <https://doi.org/10.1002/jsc.2139>
- León Quillas, C. I., Rueda Rodríguez, H. F. y González Campo, C. H. (2020). Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico. *AD-Minister*, (36), 45-66. <https://doi.org/10.17230/Ad-minister.36.3>
- León Quillas, C. I., Rueda Rodríguez, H. F. y Hernández Rodríguez, A. (2023). Informal institutions, entrepreneurship, and social progress: a comparative and correlational study. *Revista Guillermo de Ockham*, 21(1), 113-129. <https://doi.org/10.21500/22563202.5577>

- Livi Bacci, M. (1993). *Introducción a la demografía*. Editorial Ariel.
- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Antropos.
- Newson, L. (2005). The demographic impact of colonization. En V. Bulmer-Thomas, J. Coatsworth y R. Cortes-Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America* (pp. 143-184). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CHOL9780521812894.007>
- Nikolaev, B. et al. (2018). Cross-country determinants of early-stage necessity and opportunity-motivated entrepreneurship: accounting for model uncertainty. *Journal of Small Business Management*, 56(S1), 243-280. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12400>
- North, D. (2010). *Instituciones cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolutions of Institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Porter, M. (2000). Attitudes, values, beliefs and the microeconomics of prosperity. En L. E. Harrison y S. P. Huntington (eds), *Culture matters: How values shape human progress* (pp. 14-28). Basic Books.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018). *Índice e indicadores de desarrollo humano*. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf
- Ralston, D., Holt, D. y Terpstra, R. (2008) The impact of national culture and economic ideology on managerial work values: a study of the United States, Russia, Japan, and China. *Journal of International Business Studies*, 39, 8-26. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400330>
- Rodrik, D. (2014). *Una economía muchas recetas, la globalización las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ruiz Rojas, C. A. (2015). *Metropolización de las grandes ciudades en Colombia: una aproximación desde las instituciones subnacionales y el desarrollo económico* [Tesis doctoral, Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/54711>
- Sánchez Jabba, A. (2013). La reinención de Medellín. *Lecturas de Economía*, (78), 185-227. <http://www.scielo.org.co/pdf/le/n78/n78a6.pdf>
- Saunoris, J. y Sajny, A. (2016). Entrepreneurship and economic freedom: cross-country evidence from formal and informal sectors. *Entrepreneurship & Regional Development*. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1267806>
- Scott, W. (1995). *Institutions and organizations*. SAGE.
- Shapero, A. y Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C. Kent, D. Sexton y K. Vesper (eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72-90). Prentice Hall. <https://ssrn.com/abstract=1497759>
- Tarapuez, E. (2016). Las dimensiones culturales de Geert Hofstede y la intención emprendedora en estudiantes universitarios del departamento del Quindío (Colombia). *Pensamiento y Gestión*, (41), 61-90. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64650087004>
- Vargas Lesmes, J. y Zambrano P., F. (1988). Santa Fe y Bogotá: evolución histórica y servicios públicos (1600-1957). En H. Suárez (comp.), *Bogotá 450 años: Retos y realidades* (pp. 11-93). Institut français d'études andines.
- World Bank (2018). *Worldwide Governance Indicators*. Recuperado el 17 de julio de 2023, de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#homeT>
- World Economic Forum (12 de octubre de 2020). *¿Qué es la competitividad?* Recuperado el 3 de mayo de 2023, de <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad>
- World Values Survey Association (2014). *WVS Wave 6 (2010-2014)*. Recuperado el 21 de julio de 2023, de <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>



Programa ditorial

**Vicerrectoría de
Investigaciones**

Universidad del Valle
Ciudad Universitaria, Meléndez
Cali, Colombia
Teléfono: +57 602 3212100 ext. 7687
<http://programaeditorial.univalle.edu.co>
programa.editorial@correounivalle.edu.co
   | programaeditorialunivalle