

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).

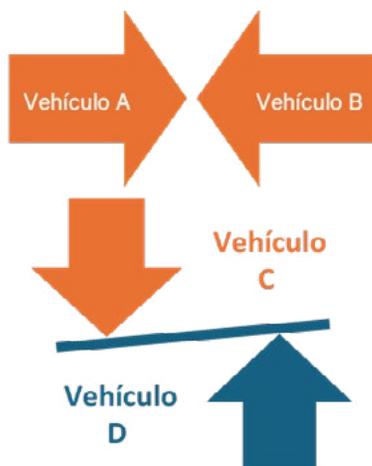


Figura 2. Congestión vehicular ausencia de árbitro:
Institución informal ineficiente

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).

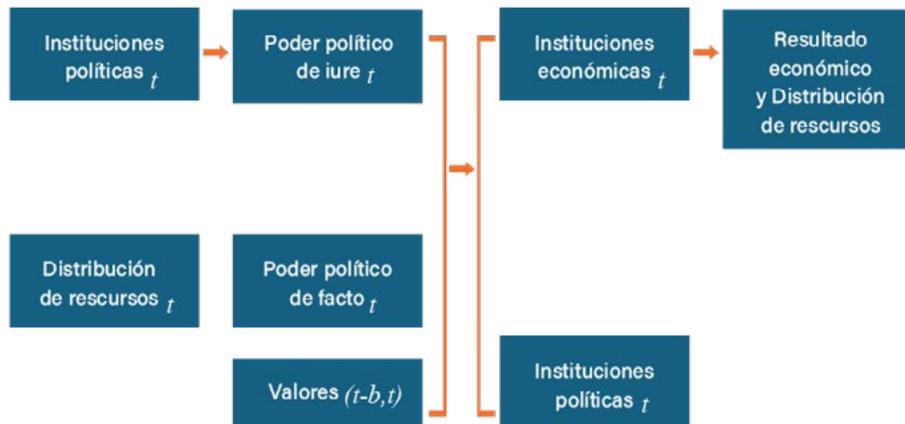


Figura 4. Relaciones entre agentes y poder

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

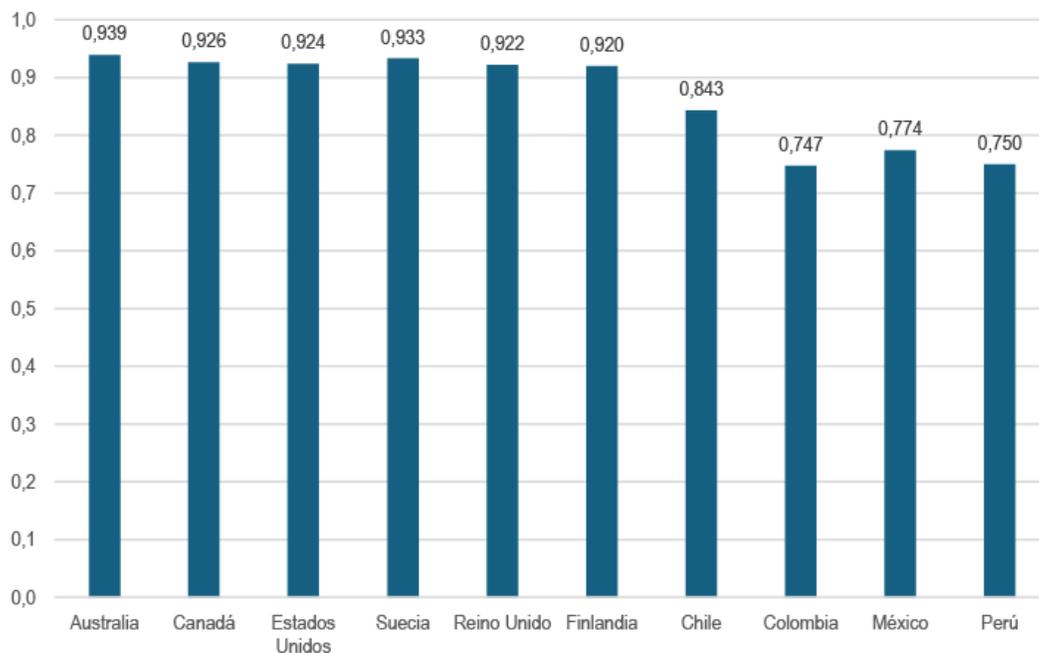


Figura 5. Índice de desarrollo humano en 2018

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

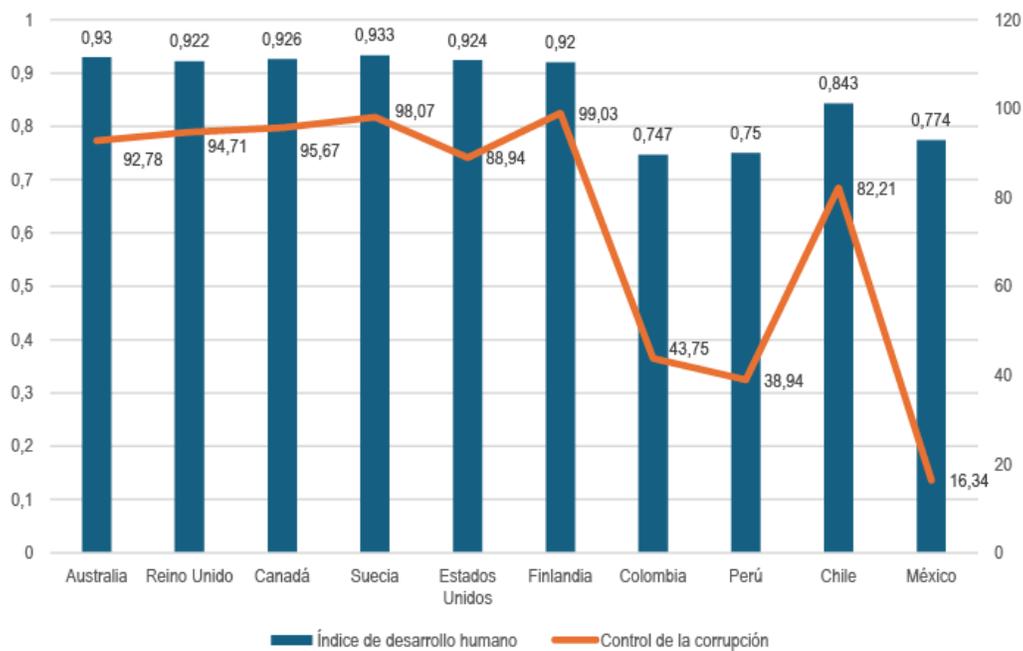


Figura 6. Relación entre el IDH y el control de corrupción en 2018

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.

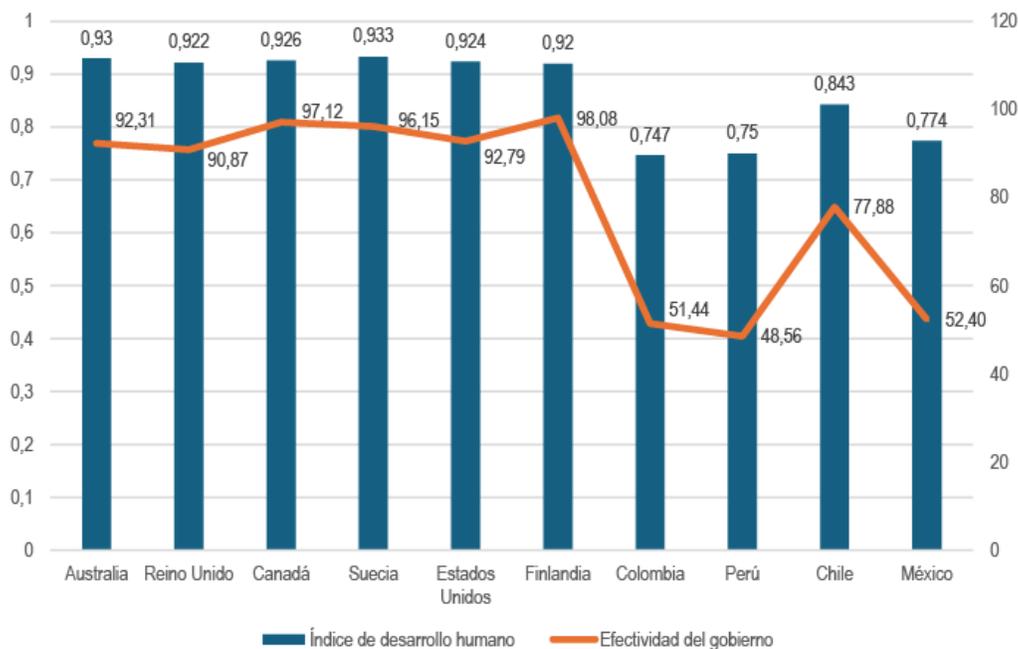


Figura 7. Relación entre el IDH y efectividad del gobierno en 2018

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

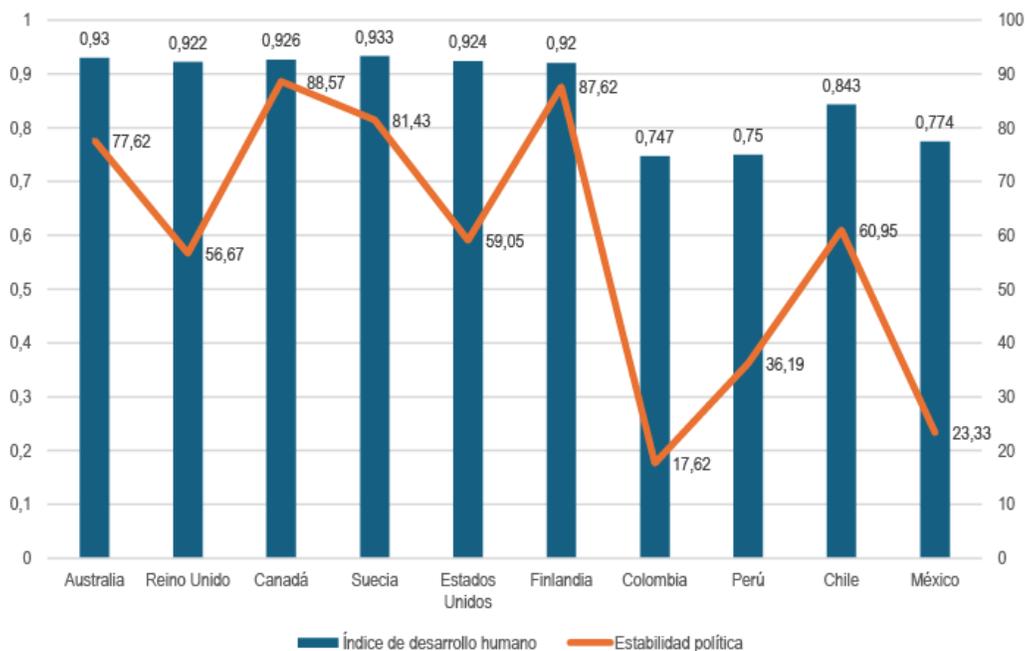


Figura 8. Relación entre el IDH y la estabilidad política

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

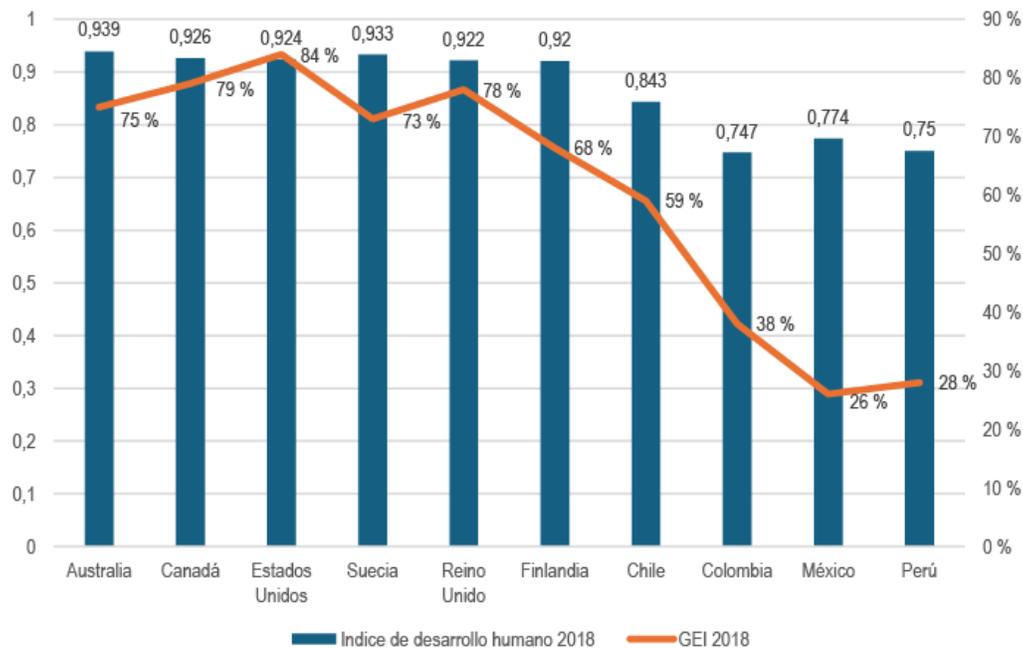


Figura 9. Relación desarrollo humano de los países seleccionados con su nivel de emprendimiento

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

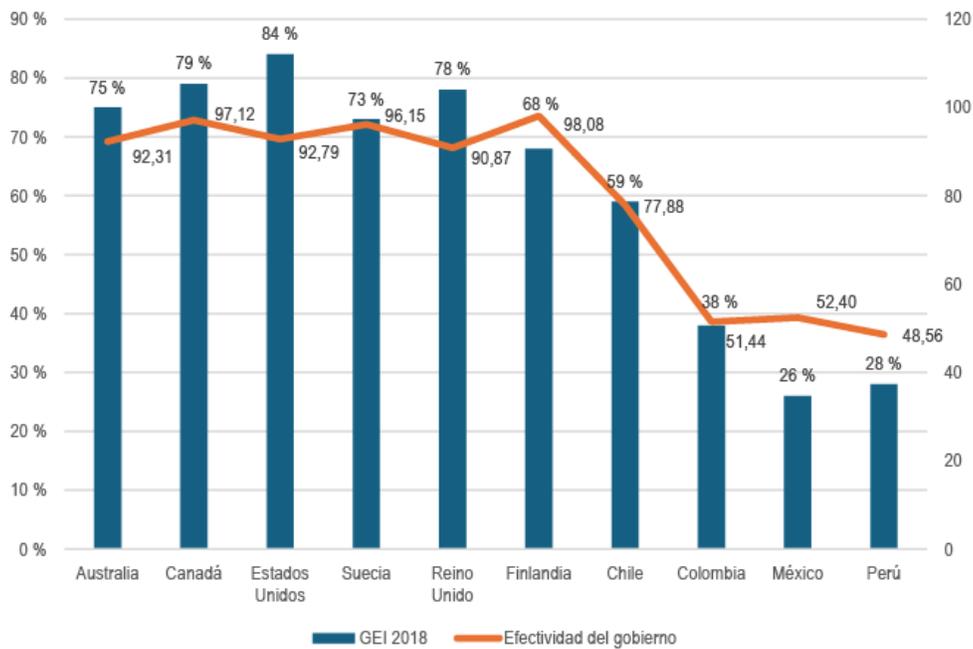


Figura 10. Relación GEI y efectividad del Gobierno en 2018 para los países seleccionados

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

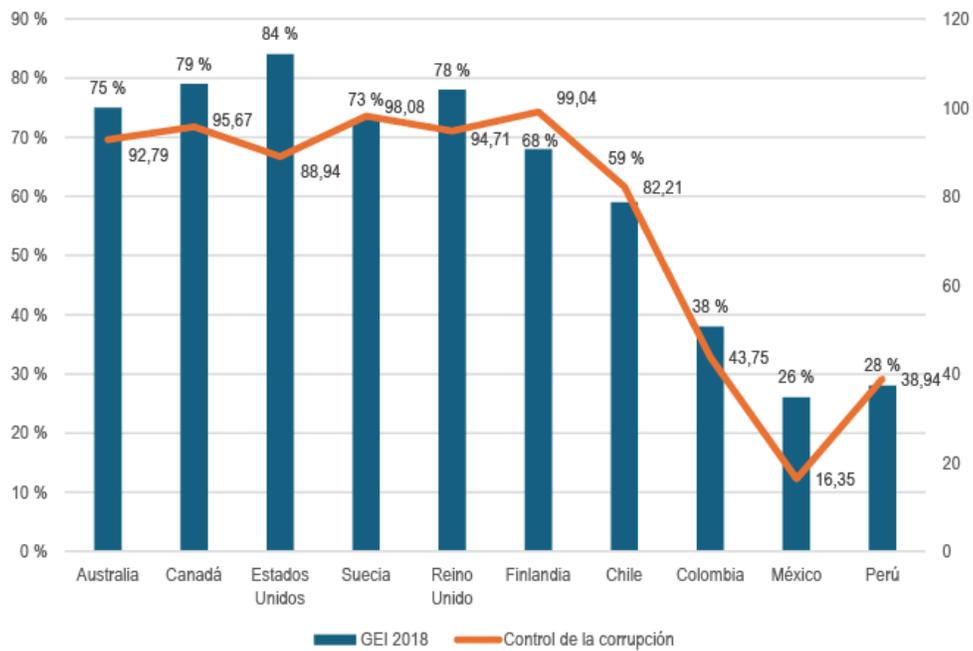


Figura 11. Relación entre el nivel de emprendimiento y el control de la corrupción

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

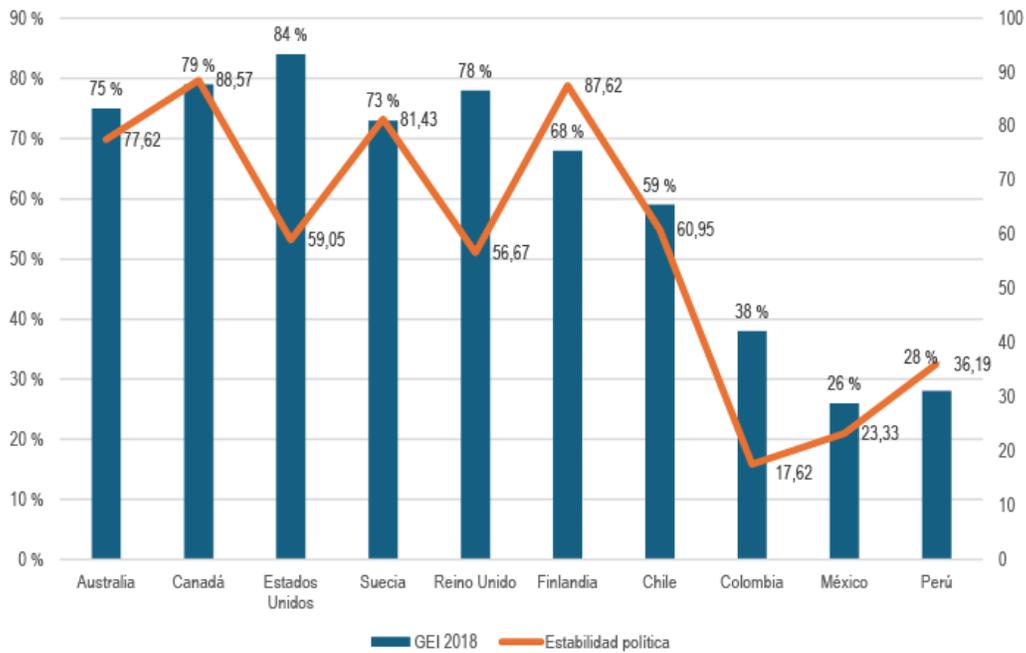


Figura 12. Relación entre el nivel de emprendimiento, la estabilidad política y la ausencia de conflictos

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

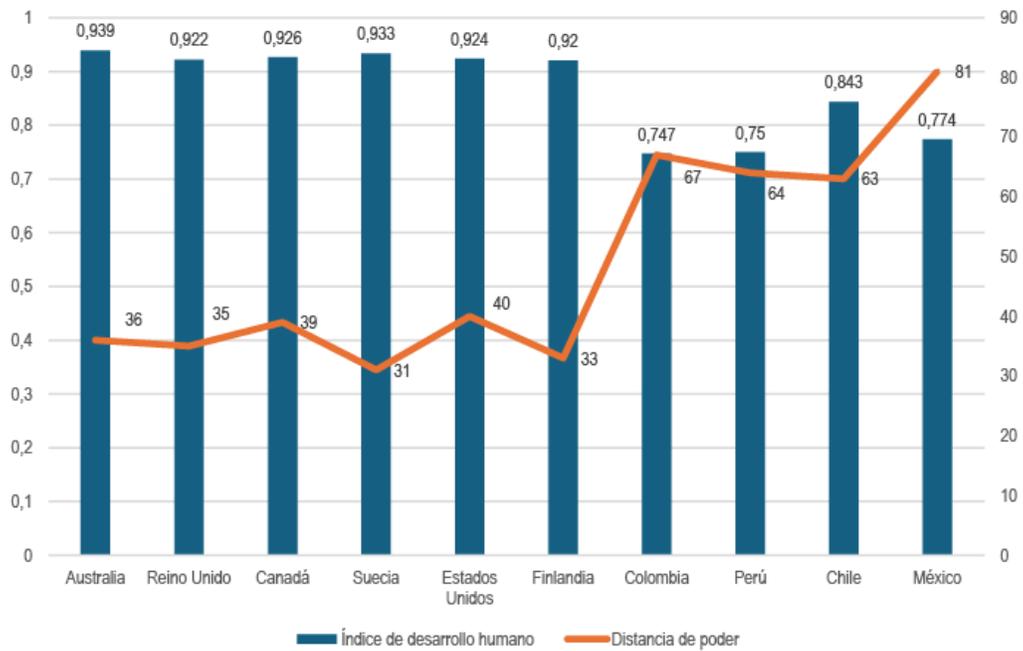


Figura 13. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión de distancia de poder

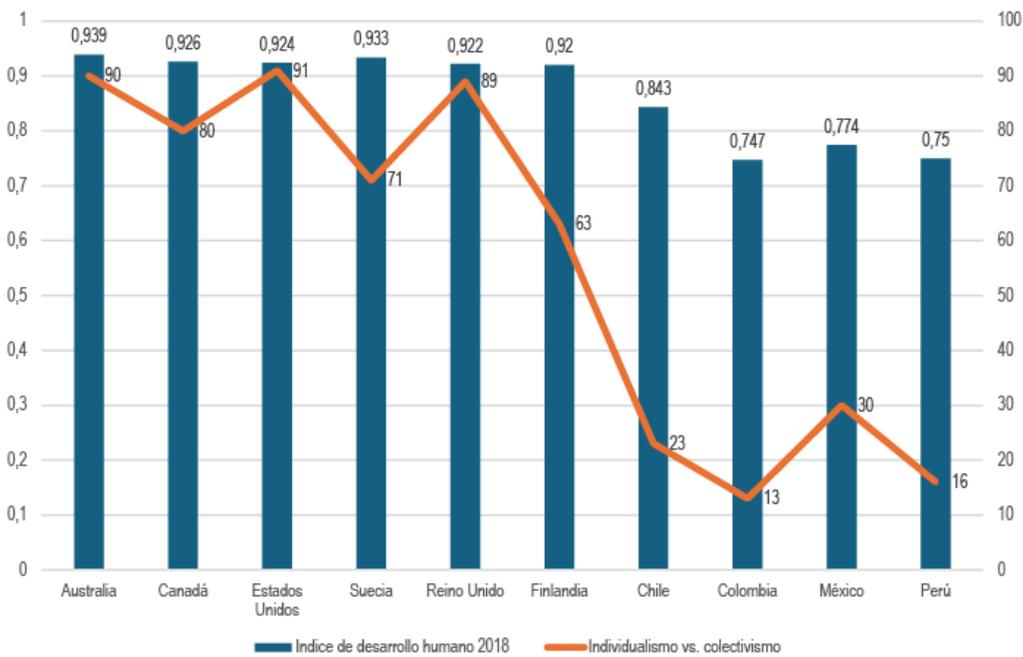


Figura 14. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión individualismo/colectivismo

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,

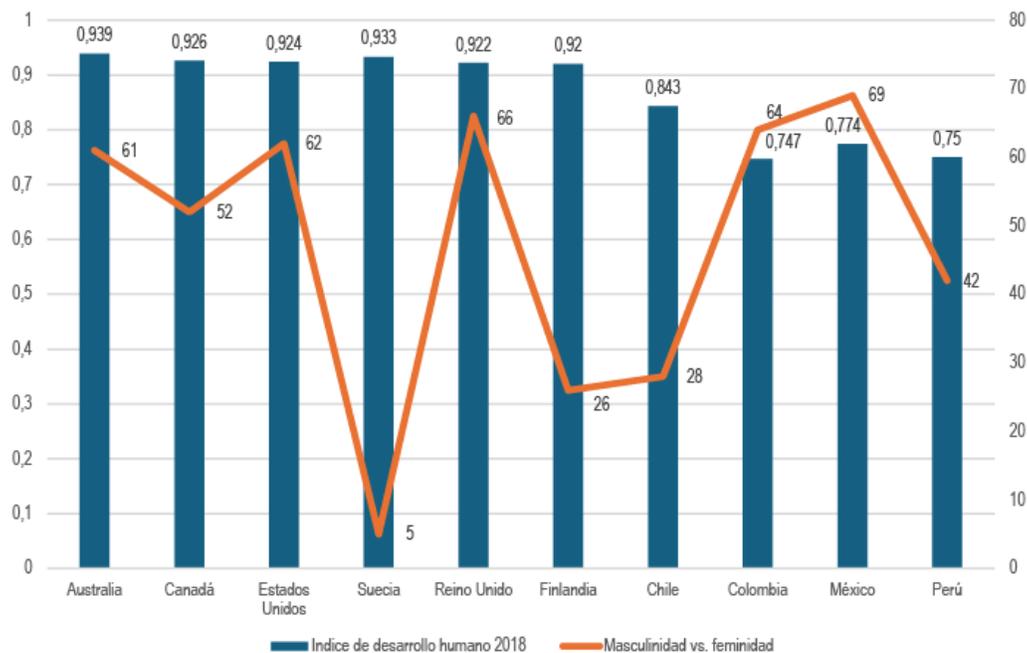


Figura 15. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión masculinidad/feminidad

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

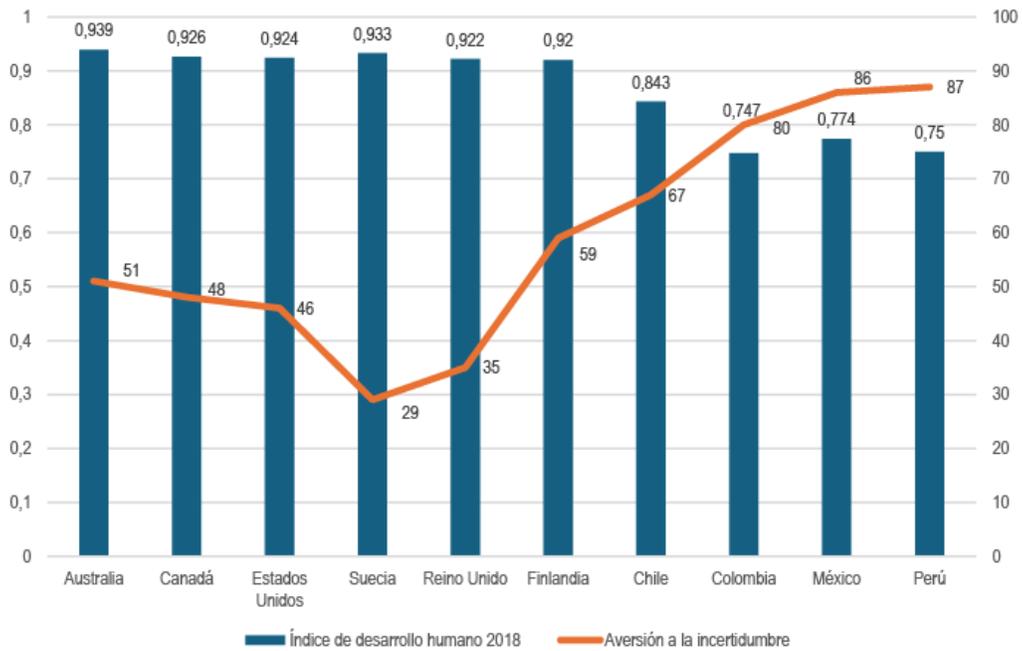


Figura 16. Relación IDH 2018 y aversión a la incertidumbre

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

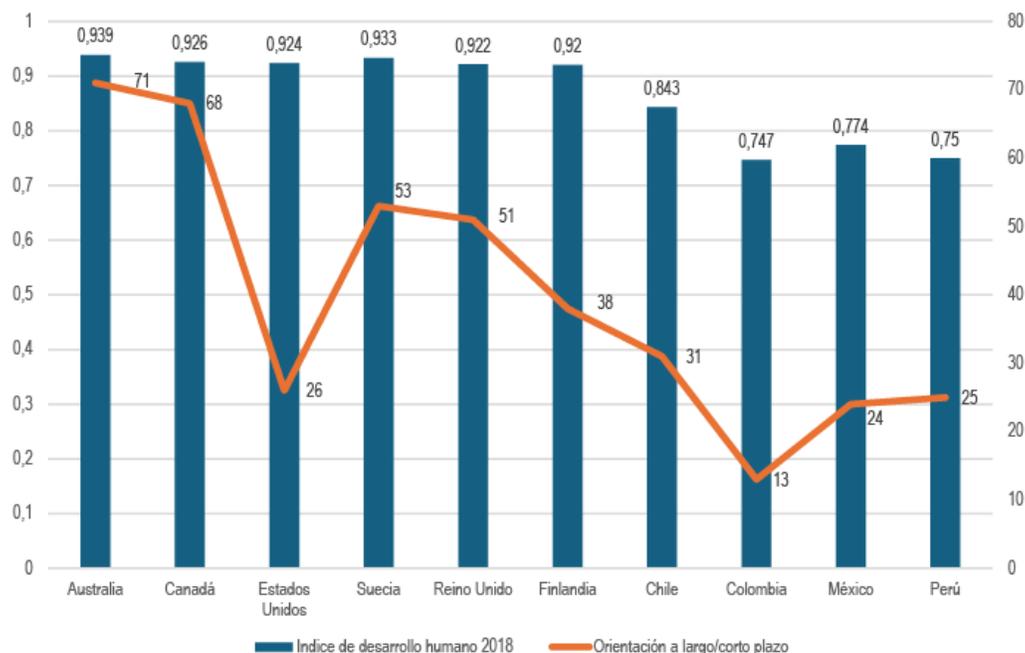


Figura 17. Relación entre el índice de desarrollo humano y la dimensión orientación a largo/corto plazo.

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

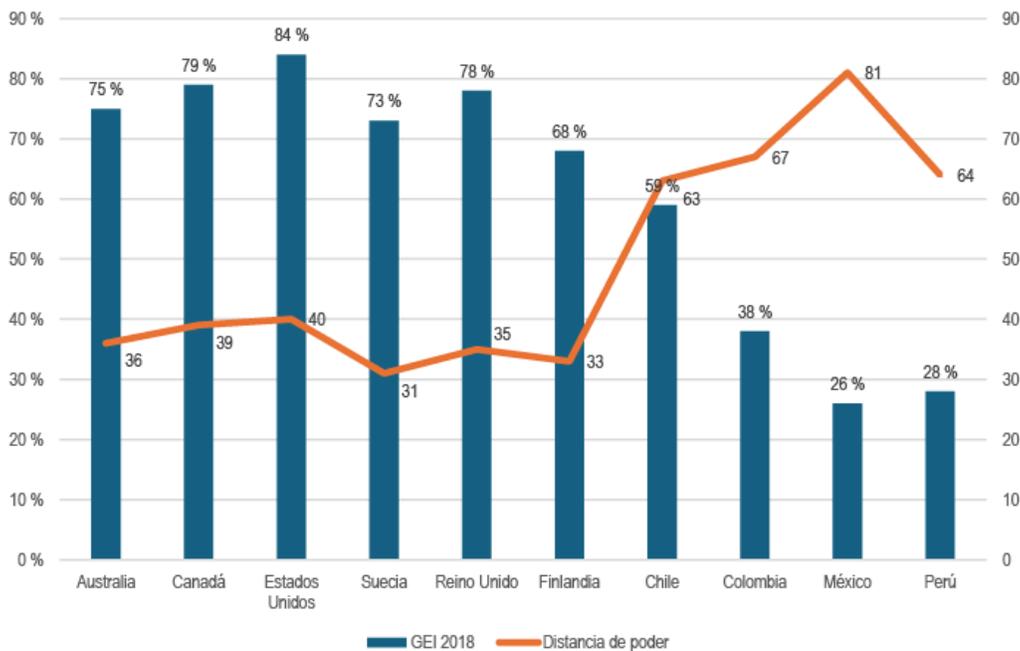


Figura 18. GEI 2018: Dimensión distancia de poder

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 plantea 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.

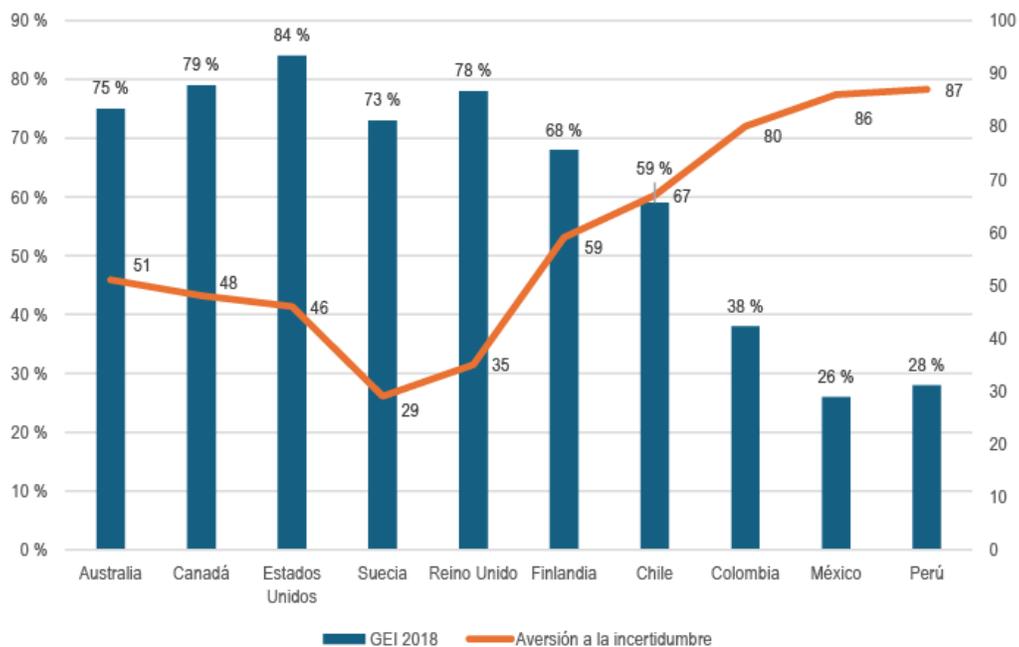


Figura 19. GEI 2018: Dimensión aversión a la incertidumbre

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

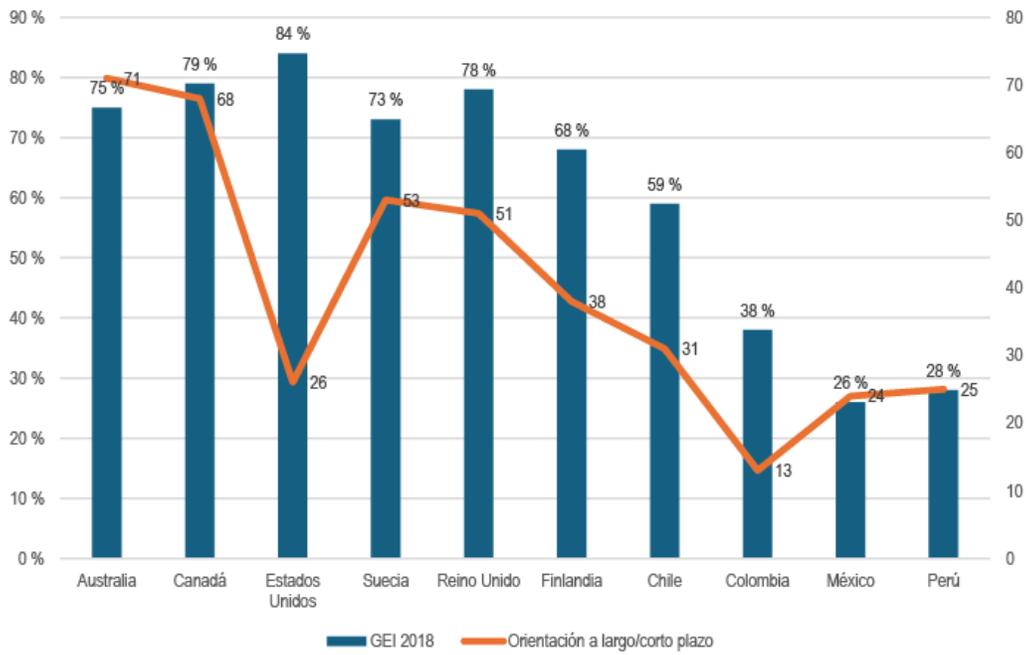


Figura 20. GEI 2018: Dimensión orientación corto/largo plazo

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