

INSTITUCIONES FORMALES, DESARROLLO HUMANO Y EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE PAÍSES CON ALTO NIVEL DE DESARROLLO Y LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

FORMAL INSTITUTIONS, HUMAN DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP: A COMPARATIVE STUDY BETWEEN HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES AND MEMBER COUNTRIES OF THE PACIFIC ALLIANCE

CÉSAR IGNACIO LEÓN
QUILLAS¹

HÉCTOR FERNANDO
RUEDA RODRÍGUEZ²

CARLOS HERNÁN
GONZÁLEZ-CAMPO³

JEL: O43, O57, L26

RECIBIDO: 19/12/2019

MODIFICADO: 07/01/2020

ACEPTADO: 31/05/2020

DOI: <https://doi.org/10.17230/Ad-minister.36.3>

RESUMEN

El artículo plantea una comparación entre países con alto nivel de desarrollo (Australia, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos, Suecia y Finlandia), y los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico (Colombia, México, Perú y Chile). El objetivo es encontrar posibles relaciones entre las instituciones formales, el nivel de emprendimiento y el desarrollo humano. El tipo de estudio es descriptivo, con alcances correlacionales. En la investigación se utiliza información de los indicadores de gobernanza del Banco Mundial en el 2018, el índice de libertad económica de 2018 de la Fundación Heritage, el índice global de emprendimiento de 2018 y el índice de desarrollo humano de 2018 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. En los resultados se presentan las comparaciones y las correlaciones identificadas. La conclusión principal es la relación entre la calidad de las instituciones formales y el nivel de desarrollo humano en los países analizados.

PALABRAS CLAVE

Instituciones formales, desarrollo humano, libertad económica, emprendimiento.

ABSTRACT

In this paper a comparison is made between highly developed countries (Australia, United Kingdom, Canada, United States, Sweden, and Finland) and the four member countries of the Pacific Alliance (Colombia, Mexico, Peru and Chile), trying to find possible relationships between formal institutions, rate of entrepreneurship and human development. It is a descriptive-correlational scope study which uses information derived from the World Bank's Governance Indicators (2018), the Heritage Foundation's Index of Economic Freedom (2018), the Global Entrepreneurship Index (2018), and the United Nations Development Program's Human Development Index (2018). It is concluded that there is a positive relationship between the quality of formal institutions and the level of human development in the countries that were compared.

1 Economista de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos - Perú. Magister en Administración de Empresas de la Universidad Icesi y profesor de la Universidad del Valle. Correo electrónico: cesar.leon@correounivalle.edu.co. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4144-919X>

2 Ingeniero industrial, magíster en Ciencias de la Organización de la Universidad del Valle y profesor de tiempo completo. Sistema de regionalización de la Universidad del Valle. Correo electrónico: hector.fernando.rueda@correounivalle.edu.co. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7998-0328>.

3 Economista, magister en Ciencias de la Organización y doctor en Administración. Profesor de tiempo completo en la Universidad del Valle. Correo electrónico: carlosh.gonzalez@correounivalle.edu.co. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2120-8209>.

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

KEY WORDS

Formal institutions, human development, economic freedom, entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

Según Glaeser, La Porta y López-de-Silanes (2004), Evans (2004), North (2010) y Chang (2011), existen evidencias empíricas que demuestran que además de la importancia para el desarrollo de un país de la política económica de los gobiernos y del entorno económico, las instituciones tienen un efecto relevante, debido a que determinan reglas de juego, para establecer marcos de referencia para la interacción humana, que se constituyen en estructuras de incentivos dentro del intercambio político, económico y social.

Las instituciones, que pueden ser formales o informales, son normas de comportamiento tácito o explícito que acepta un determinado grupo social. En el caso de las formales, estas normas o códigos están escritos, lo que permite reducir la incertidumbre, con los efectos económicos que esto conlleva. Las informales son los hábitos y costumbres que hacen parte de la cultura de una sociedad, que pueden ser desarrolladas, y en ocasiones actúan como reemplazo cuando los costos de transacción de las formales, en términos de Coase (1937), son demasiado elevados. Las instituciones formales e informales son determinantes, entre otros, del desarrollo humano y de la creación de empresas en los países, teniendo en cuenta que ambas generan incentivos que determinan el comportamiento o la respuesta ante un determinado estímulo. Las instituciones influyen directamente la actividad empresarial y la calidad de vida de las personas de un país (Aidis y Mickiewicz, 2006; Autio y Fu, 2013; Desai, 2011; Estrin, Korosteleva y Mickiewicz, 2013; Welter y Smallbone, 2011; Williams y Shahid, 2016). Así mismo, es evidente el influjo de estas sobre la creación de nuevas empresas (Autio y Acs, 2010; Bowen y De Clercq, 2008; Terrell y Troilo, 2010).

En este contexto, se propone la comparación entre un grupo de seis países conformado por Australia, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos, Suecia y Finlandia, seleccionados por el nivel de la calidad de vida, el desarrollo educativo, social y económico, y el conjunto de los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico (Colombia, México, Perú y Chile), a fin de encontrar diferencias institucionales que permitan explicar los niveles de la calidad de vida del país y el nivel de emprendimiento, que directamente puede generar mejoras en las condiciones de vida de las personas. En el proceso de comparación, se utilizan las variables que explican el índice de libertad económica (IEF, The Index of Economic Freedom) de la Fundación Heritage, los indicadores de gobernanza (WGI, Worldwide Governance Indicators) del Banco Mundial, el índice de desarrollo humano (IDH)

del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el índice global de emprendimiento (GEI, Global Entrepreneurship Index).

El propósito del artículo es encontrar las relaciones existentes entre determinadas instituciones formales, el nivel de emprendimiento y el desarrollo humano. Para lograr este propósito, se abordan las definiciones del concepto de instituciones formales y sus diferencias con otros tipos de instituciones, así mismo se realiza una revisión de la literatura existente de estudios sobre el efecto de las instituciones en los incentivos, el emprendimiento y en el desarrollo de algunos países en la base de datos Scopus de los últimos diez años, elegida por su proceso de evaluación y el nivel científico de las revistas que están indexadas.

MARCO TEÓRICO

Es posible plantear que la economía estudia el comportamiento de los individuos en los procesos decisionales (Mankiw, 2002). Según Hernández, Montoya y Montoya (2017), como agentes económicos las personas siempre eligen un campo de acción, las elecciones que se desarrollan en las organizaciones y en la sociedad son influenciadas por las leyes, normas y las regulaciones (instituciones), las cuales inciden al final en el desarrollo económico y humano de los países (Simon, 1991; Estrada, 2008; Wang, 2019; Brinkerink y Rondi, 2020).

En este contexto, las instituciones son reconocidas como reglas de juego implícitas, que afectan y delimitan el campo de acción de los individuos (North, 2010). Las instituciones son formas compartidas de razonamiento y comprensión, utilizadas en situaciones que pueden repetirse y que son organizadas mediante normas y reglas (Ostrom, 1990). Las instituciones terminan siendo aquellas normas de comportamiento tácito o explícito aceptadas por un determinado grupo social. Las instituciones formales son las normas y códigos que estando escritos reducen la incertidumbre propia de los intercambios. Dentro de estas existen las inclusivas y extractivas, ambas se expresan como leyes, códigos, normas y regulación; las primeras regulan los procesos y las segundas los resultados (Acemoglu y Robinson, 2015). Adicionalmente, las instituciones inclusivas, por sus características, permiten que algunas instituciones se mantengan en el tiempo y que den forma a las sociedades, creando marcos jurídicos estables, seguros y duraderos que evolucionan (Grondona, 1986).

En este sentido es lógico que países con mejores instituciones generen incentivos a la creación, entre otros, de unidades productivas y para la generación de riqueza, con incidencias en la mejora de la calidad de vida de las personas. En este contexto, el desarrollo humano debe entenderse como el proceso de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades de vida (PNUD, 2018), lo que permite extender el concepto más allá de lo económico, dado que además de los factores económicos incluye otros aspectos como el nivel

educativo y las condiciones necesarias para incrementar la esperanza de vida. También es posible plantear a nivel conceptual que el emprendimiento se vislumbra como la capacidad de desarrollar y administrar nuevos negocios, o la capacidad de los individuos para identificar oportunidades y evaluar su aprovechamiento (Scott y Venkatraman, 2000).

Los elementos conceptuales desarrollados previamente son claves para entender el desarrollo de un país, no solo desde el punto de vista económico sino incluyendo otros aspectos que determinan la calidad de vida de las personas. También es importante reconocer el papel de los emprendedores para mejorar la economía y la calidad de vida de las personas, creando nuevos empleos, desarrollando nuevas soluciones, generando y patentando tecnologías, y diseñando nuevos modelos de negocio, que pueden mejorar la eficiencia y permiten el establecimiento de nuevas redes de intercambio de ideas a nivel mundial.

Los WGI del Banco Mundial refuerzan los argumentos que se han mencionado con respecto a la calidad y eficiencia de las instituciones como determinantes del desarrollo humano, dado que a través del control de la corrupción, la efectividad del gobierno, la estabilidad política, la calidad de la regulación, el imperio de la ley, la voz y la responsabilidad (libertad de expresión), es posible explicar las razones por las que algunos países tienen altos niveles de emprendimiento y además logran resultados económicos y de calidad de vida óptima para sus habitantes, y otros no (World Bank, 2018).

Acotando el problema del entorno institucional Kunčič (2014) muestra el papel de las instituciones en la actividad económica y social de un país, por medio de treinta indicadores institucionales, divididos en tres grupos homogéneos de instituciones formales: legales, políticas y económicas, logra capturar el entorno institucional formal de una nación, base para entender los incentivos para el crecimiento y desarrollo de un país.

Finalmente, con relación a la institucionalidad y los efectos en el desarrollo humano y social, entre otros, en la investigación se identifican diferentes referentes empíricos que permiten acotar el problema y dan una aproximación al tema planteado en este artículo. En la tabla 1, que aparece a continuación, se presenta una síntesis de los resultados de la revisión de la literatura de los últimos diez años de artículos publicados en revistas indexadas en Scopus, sobre los efectos de las instituciones en los incentivos, el emprendimiento y el desarrollo de algunos países, este análisis es realizado para identificar el estado del arte y delimitar el aporte de la investigación al campo de conocimiento.

Tabla 1. Investigaciones sobre los efectos de las instituciones en los incentivos, el emprendimiento y el 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 utilizan 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 WGI y por el IEF), el emprendimiento productivo (medido por la productividad total de los factores – Penn World Table–), y diferentes tipos de creencias de mercado de la encuesta mundial de valores (WVS, World Values Survey).
(Andrés, Asongu, y Amavilah, 2015)	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 treinta 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 para capturar el entorno.
(Nikolaev, 2014)	Este documento proporciona algunas pruebas preliminares sobre la relación entre la libertad económica y más de veinte indicadores de calidad de vida separados en once dimensiones de bienestar de un índice de bienestar desarrollado recientemente, índice para una vida mejor (BLI, Your Better Life Index), por la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD, Organization for Economic Cooperation and Development). En este se encuentra que la libertad económica está fuerte y positivamente correlacionada con la mayoría de estas áreas de bienestar, incluso después de controlar el impacto positivo de los ingresos. Sin embargo, lo que es más importante es que el efecto más fuerte de la libertad económica se asocia con algunas de las dimensiones no materiales de la calidad de vida, como la comunidad, la seguridad y la satisfacción de vivir, que todavía son áreas poco investigadas en la literatura sobre libertad económica. La evidencia adicional del IDH de 1972 a 2010, para un gran conjunto de países desarrollados y en desarrollo, muestra que los cambios en la libertad económica fomentan el desarrollo humano tanto a corto plazo (cinco años) como a largo plazo (diez años).

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

Referente	Principal aporte
(Knowles y Owen, 2010)	Este artículo examina el papel de las instituciones informales y formales, los resultados sugieren que estas 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 si no 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 IEF, afectan la relación entre el capital (humano, social y financiero) y el emprendimiento motivado por oportunidades (OME, Opportunity Motivated Entrepreneurship). Se utilizan datos del monitor global de emprendimiento (GEM, Global Entrepreneurship Monitor), luego se prueban 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 el OME.
(Pylypenko, Pylypenko, Lytvynenko Tryfonova y Prushkivska, 2019)	Este artículo permitió considerar a las instituciones informales de la sociedad como organizaciones que tienen valores sociales y culturales en su base. Se muestra que el desarrollo social y económico de la sociedad depende de las actividades económicas de las personas en el entorno institucional, que está formado por instituciones formales e informales. Se presentan las bases teóricas y la metodología de evaluación de orientaciones valiosas y direcciones sociales y psicológicas.
(Shikida, de Araujo Jr. y Sant'Anna, 2011)	Según este artículo las instituciones se pueden clasificar como formales o informales, este enfatiza en la importancia de la relación entre la cultura (instituciones informales) y la calidad de los bienes públicos suministrados por el gobierno, utilizando una medida de fracaso estatal. Los resultados sugieren que la cultura es más importante que las instituciones formales para explicar las diferencias en el grado en que los estados fallan.
(Rode, 2013)	La mayoría de los estudios asumen automáticamente que la causalidad va desde las instituciones formales hasta la felicidad. Sin embargo, una relación inversa también es factible y solo unos pocos autores han analizado específicamente esta posibilidad. Los resultados indican la existencia de un canal causal desde la libertad económica hasta el bienestar, pero no pueden excluir un efecto a largo plazo de la felicidad intrínseca sobre la libertad económica a través del capital social.

Fuente: Elaboración propia

En el caso colombiano hay estudios como el propuesto por Valencia (2006), donde se presenta el efecto en el crecimiento de un sector debido a cambios en las instituciones; en este caso, se trata específicamente del sector eléctrico. Otro estudio presenta la relación del efecto de las instituciones sobre subsidiarias de empresas multinacionales en países latinoamericanos (Moreira y Ogasavara, 2018).

En la tabla anterior se observa que este efecto ha sido un objeto de estudio en algunos países, donde incluso han realizado el análisis por separado para instituciones formales y para instituciones informales. Desde esta revisión es posible plantear que no se evidencia en la literatura una comparación entre países o grupos de países, como la propuesta en este artículo. Tampoco se evidencia la identificación de relaciones entre determinadas instituciones formales, el nivel de emprendimiento y el desarrollo humano, lo que se convierte en la principal contribución a la literatura y el campo de conocimiento de este artículo.

METODOLOGÍA

Los resultados presentados en este artículo son de un estudio descriptivo, con alcances correlacionales, soportado en dos técnicas de investigación que se describen a continuación.

1. Exploratoria y descriptiva

Teniendo en cuenta que los dos grupos de países conformados para esta investigación cuentan con políticas económicas de desarrollo muy similares entre los integrantes de cada grupo, son revisados y analizados de manera agrupada los resultados obtenidos por cada país en cada uno de los índices e indicadores, y la información descriptiva de la situación en el año de referencia se presenta en diferentes figuras dentro del artículo. En el análisis de estos datos, a modo de exploración, se plantean algunas explicaciones de los determinantes de los resultados obtenidos dentro de cada grupo. Es importante señalar que este tipo de estudios son utilizados, entre otros casos, para descubrir y relacionar variables de investigación (Méndez, 2011).

2. Correlacional

Por medio de comparaciones, utilizando los resultados de los análisis descriptivos y exploratorios asociados al comportamiento de indicadores existentes a nivel de cada país, pero dentro de los dos grupos conformados, se correlacionan el desarrollo humano, las instituciones y el nivel de emprendimiento. Este tipo de análisis correlacional permite asociar variables a patrones predecibles del grupo estudiado (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). De esta forma, se realiza un análisis entre el IDH (2018), los seis WGI (2018) y los resultados del nivel de emprendimiento medido

por el GEI (2018), con el objetivo de observar si existe algún grado de correlación y de evidenciar si la relación es positiva o negativa, para mostrar posibles líneas de investigación entre cada variable, si bien se reconoce que la existencia de correlación no siempre significa la existencia de causalidad.

Indicadores

Los indicadores que soportan esta comparación son el índice de libertad económica (IEF, The Index of Economic Freedom) de la Fundación Heritage, los indicadores de gobernanza (WGI, Worldwide Governance Indicators) del Banco Mundial, el índice de desarrollo humano (IDH) del PNUD y el índice global de emprendimiento (GEI, Global Entrepreneurship Index). La fecha de corte de los datos es el año 2018, dado que son los datos disponibles más recientes. Es importante resaltar que los índices e indicadores mencionados son publicados por entidades de reconocido prestigio a nivel mundial, donde se evidencia el uso de métodos estadísticos para la recolección de los datos y para su análisis. La utilización de estos no implica ningún impedimento ético por parte de los investigadores.

En la investigación son seleccionados para el análisis institucional los WGI, teniendo como referencia estudios anteriores que toman como base para el análisis, de la evolución y la calidad de las instituciones formales, dichos indicadores, incluyen entre once y quince fuentes independientes para analizar a nivel global la incidencia y el desarrollo de las instituciones y su efecto en el desarrollo de los países. Según el World Bank (2018) algunas de estas fuentes son: los indicadores de gobernanza Freedom House, el índice de gobernanza de Bertelsman, la encuesta de gobernanza de Gallup Internacional, los indicadores de gobernabilidad 2018 (latinos), los indicadores de gobernabilidad 2018 (World Justice Project) y los indicadores de gobernabilidad 2018 (Reporteros sin fronteras), los cuales sirven como base para la elaboración de los WGI del Banco Mundial. Estos indicadores se expresan a través de percentiles, lo cual indica la posición en la que se ubica con respecto al 100% del total de países analizados.

El IEF de la Fundación Heritage es incluido dado que presenta datos sobre instituciones formales que incentivan la posibilidad de crear empresas y mejorar la calidad de vida de las personas a través de la optimización de sus ingresos.

Con relación al emprendimiento, para esta investigación se tiene en cuenta el GEI, del Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDi), que mide el nivel de emprendimiento de los países con relación a la calidad de este y el apoyo que puede obtener de parte de las instituciones formales. Son catorce pilares los que están explicados en el GEI, en la versión 2018, que incluyen: la capacidad de percibir oportunidades empresariales, las habilidades para el desarrollo de emprendimientos y el nivel de aceptación del riesgo, entre otros. Amorós (2009)

utilizando metodología de datos de panel para sesenta países, demuestra que la calidad de las instituciones es un factor determinante para el desarrollo de los diferentes tipos de emprendimiento en cada país.

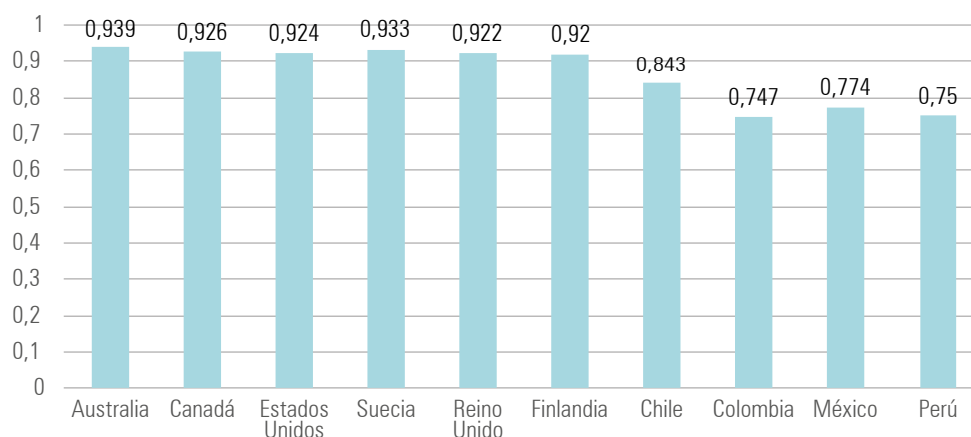
El IDH pretende explorar el progreso de una sociedad a través del crecimiento económico o la creación de riqueza, por medio de dimensiones de desarrollo de las personas y la evolución de su calidad de vida, y otros aspectos como la influencia del emprendimiento y de las instituciones en el bienestar social.

RESULTADOS

Como antecedente a los resultados de esta investigación Nikolaev (2014) presenta resultados preliminares sobre la relación entre la libertad económica y más de veinte indicadores de calidad de vida en el índice de bienestar, desarrollado recientemente por la (OECD), en el cual concluye que la libertad económica tiene una fuerte correlación positiva con la mayoría de estas áreas de bienestar.

Según la literatura analizada para la investigación y presentada previamente, la calidad de las instituciones influye en el nivel de emprendimiento dado que crea el entorno y condiciones necesarias para su fomento. Así mismo, se ha evidenciado la incidencia del emprendimiento en el desarrollo humano en un país. En las figuras de la 1 a la 5, se presenta el análisis descriptivo exploratorio basado en los indicadores seleccionados para cada grupo de países.

Figura 1. Índice de desarrollo humano 2018



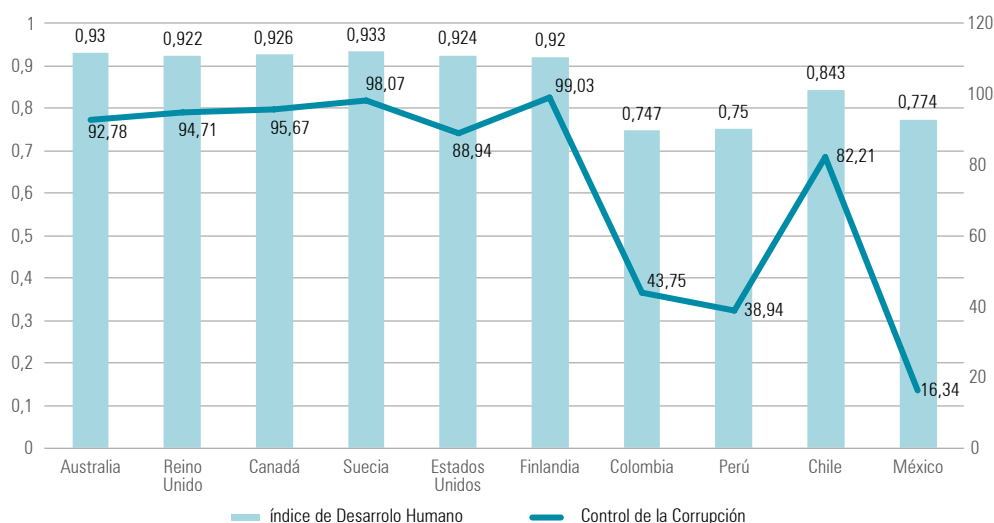
Fuente: Elaboración propia con base en PNUD (2018)

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

En la figura 1, es claro observar que existe una marcada diferencia entre el desarrollo humano de los países de la Alianza del Pacífico con respecto al grupo de los otros países. La mejor posición es para Australia que obtiene 0,939, teniendo en cuenta que 0 es la más baja calificación y 1 la más alta; a su vez, se observa que todos los países desarrollados están por encima de 0,9, mientras que la mejor posición para los países de la Alianza del Pacífico es para Chile con 0,84, seguido de México con 0,774, luego Perú con 0,750 y finalmente Colombia con 0,747.

En la figura 2 se presenta la comparación entre IDH y cuatro variables de los WGI del Banco Mundial 2018.

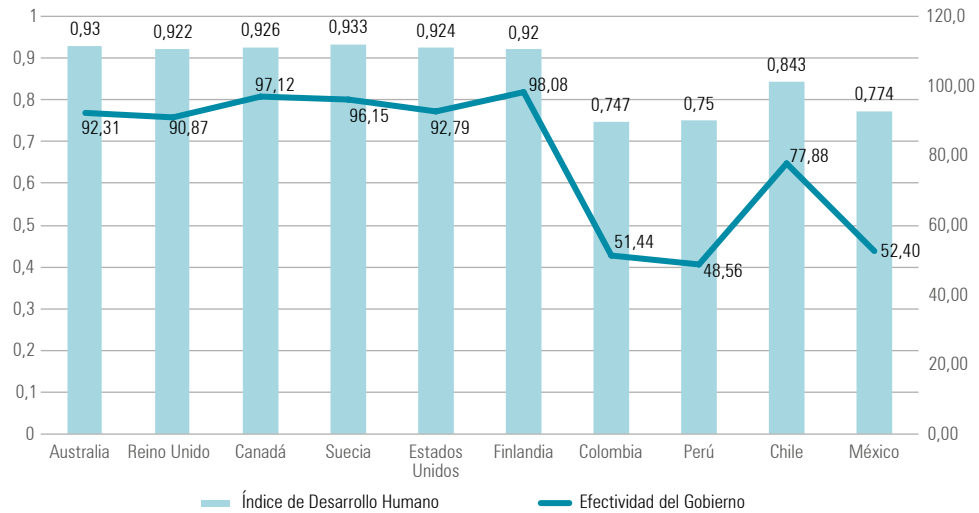
Figura 2. Índice de desarrollo humano 2018. Control de Corrupción



Fuente: Elaboración propia con base en World Bank (2018) y PNUD (2018)

Desde la figura 2 se puede apreciar la relación entre el IDH y la variable de control de la corrupción, que refleja las percepciones en cuanto a la forma en que se ejerce el poder público para obtener ganancias privadas, incluidas formas pequeñas y grandes de corrupción, así como la “captura” del Estado por parte de élites e intereses privados (World Bank, 2018).

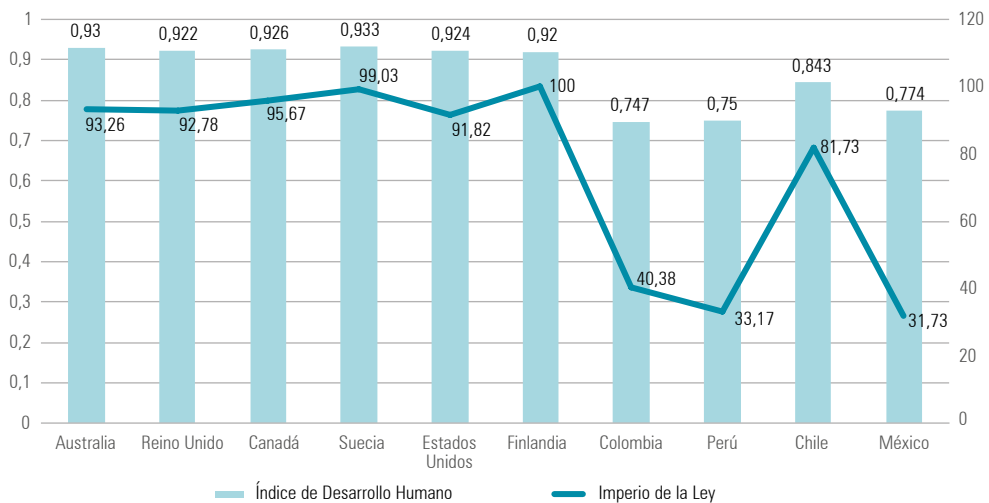
Figura 3. Índice de desarrollo humano 2018. Efectividad del gobierno



Fuente: Elaboración propia con base en World Bank (2018) y PNUD (2018)

En la figura 3 se observa la relación entre el IDH y la variable de efectividad del gobierno, la cual refleja las percepciones de la calidad de los servicios públicos y de la administración pública, el grado de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de las políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con estas (World Bank, 2018).

Figura 4. Índice de desarrollo humano 2018. Imperio de la ley

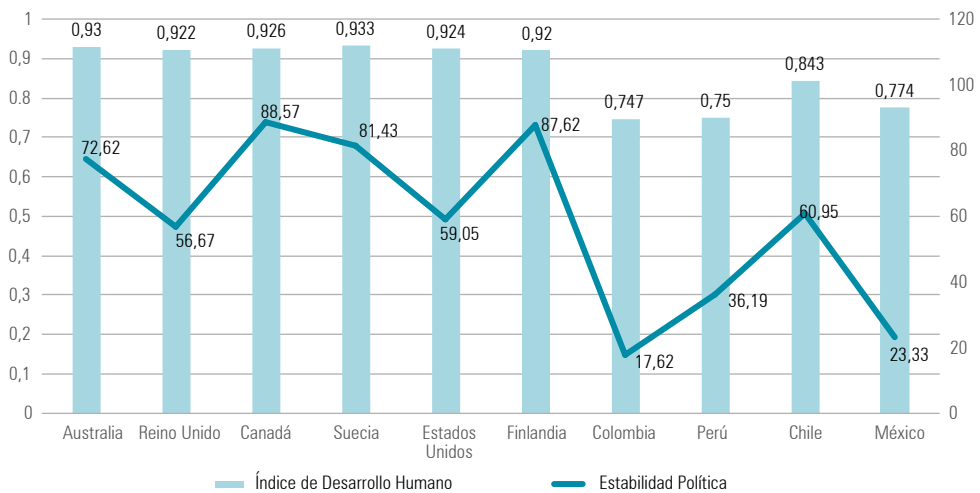


Fuente: Elaboración propia con base en World Bank (2018) y PNUD (2018)

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

En la figura 4 se aprecia la relación entre el IDH y la variable de imperio de la ley, que 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).

Figura 5. Índice de desarrollo humano 2018. Estabilidad política



Fuente: Elaboración propia con base en World Bank (2018) y PNUD (2018)

La figura 5 muestra la relación entre el IDH y la estabilidad política, la cual pone de manifiesto la probabilidad de desestabilización de un gobierno, incluidas causas como la violencia o el terrorismo. Lo anterior genera inestabilidad dentro de los países y sobre todo incertidumbre para iniciar actividades productivas (World Bank, 2018).

Al realizar la comparación, se observa que aquellos países que tienen una mejor posición en cuanto a las variables: efectividad del gobierno, imperio de la ley y control de la corrupción, tienen un mejor índice de desarrollo humano, lo que incide en mejor calidad de vida para sus habitantes. En consecuencia es posible deducir que aquellos países que cuentan con instituciones eficientes obtienen mejores resultados que aquellos con instituciones ineficientes; tanto la eficiencia del gobierno, el control de la corrupción, el imperio de la ley y las demás variables que se miden, crean un marco de normas, limitaciones e incentivos para el crecimiento, y esto se evidencia mejor en algunos países con respecto a otros. En este caso, los países de la Alianza del Pacífico, que en general muestran indicadores más cercanos entre ellos, poseen instituciones que están muy por debajo del grupo de los países desarrollados.

Para estas comparaciones se obtuvieron los coeficientes de correlación entre el resultado del IDH, el GEI y el WGI del Banco Mundial para el año 2018. En este contexto, al analizar el emprendimiento y su relación con el crecimiento y el desarrollo humano, autores como Fuentelsaz, Gonzalez y Maícas (2014), muestran que el nivel de emprendimiento está relacionado con la calidad de las instituciones tanto formales como informales en un estudio en el que analizan más de cincuenta países.

En la tabla 2 y la tabla 3 se relacionan los datos del IEF de la fundación Heritage, para los países objeto de este estudio, mostrando que los países con instituciones formales sólidas –que en este caso se expresan a través de la protección de los derechos de propiedad, la eficiencia del poder judicial, la integridad del gobierno, la libertad de inversiones y la libertad monetaria, por nombrar algunas– inciden en una mayor libertad económica y esto muestra un mayor nivel de creación de riqueza expresado en el producto interno bruto (PBI) per cápita, en la misma línea con estudios previos que evidencian la relación entre libertad económica y generación de riqueza, como lo muestran Boudreaux y Nikolaev (2019), los cuales se citan en la lista de investigaciones sobre los efectos de las instituciones en los incentivos, emprendimiento y desarrollo de los países.

Tabla 2. Índice de libertad económica 2018. Instituciones formales 1

País	Ranking mundial libertad económica	Índice de libertad económica	Protección de los derechos de propiedad	Eficiencia del poder judicial	Integridad del gobierno	Tasa de impuesto a las corporaciones (%)	PBI per cápita (PPP)
Australia	5	80,9	78,7	93,4	77,4	30,0	\$48.899,1
Reino Unido	8	78,0	92,2	93,8	79,0	20,0	\$42.480,7
Canadá	9	77,7	87,5	77,1	78,3	15,0	\$46.437,2
Suecia	15	76,3	92,6	88,2	92,9	22,0	\$49.836,2
Estados Unidos	18	75,7	79,3	76,9	71,9	35,0	\$57.436,4
Chile	20	75,2	67,9	63,4	61,2	25,0	\$24.112,9

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

País	Ranking mundial libertad económica	Índice de libertad económica	Protección de los derechos de propiedad	Eficiencia del poder judicial	Integridad del gobierno	Tasa de impuesto a las corporaciones (%)	PBI per cápita (PPP)
Finlandia	26	74,1	89,0	82,7	89,8	20,0	\$42.164,6
Colombia	42	68,9	60,7	36,4	33,4	25,0	\$14.130,2
Perú	43	68,7	56,9	33,5	36,6	28,0	\$12.903,1
México	63	64,8	58,6	39,0	26,9	30,0	\$18.938,3

Fuente: Elaboración propia con base en Heritage Foundation (2018)

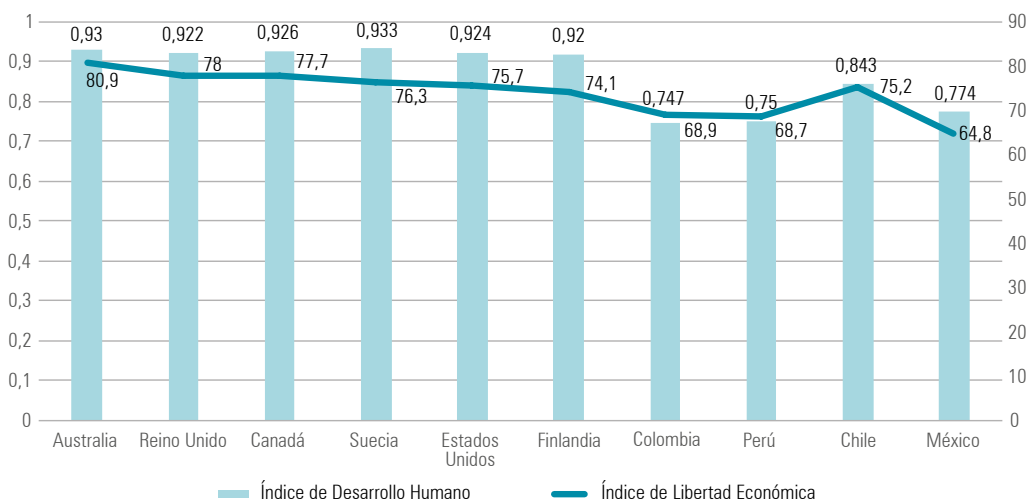
Tabla 3. Índice de libertad económica 2018. Instituciones formales 2

País	Ranking mundial libertad económica	Índice de libertad económica	Libertad para hacer negocios	Libertad del mercado de trabajo	Libertad monetaria	Libertad de comercio	Libertad de inversiones
Australia	5	80,9	89,1	79,7	87,4	86,2	80
Reino Unido	8	78,0	91,1	74,4	85,2	86,9	90
Canadá	9	77,7	81,8	71,3	77,5	88,1	80
Suecia	15	76,3	89,3	53,7	83,8	86,9	85
Estados Unidos	18	75,7	82,7	91,4	78,6	86,7	85
Chile	20	75,2	72,4	60,4	82,4	88,7	85
Finlandia	26	74,1	89,9	50,5	86,0	86,9	85
Colombia	42	68,9	78,6	75,2	73,9	81,6	80
Perú	43	68,7	69,2	62,4	83,1	87,1	75
México	63	64,8	67,5	59,8	79,2	88,0	75

Fuente: Elaboración propia con base en Heritage Foundation (2018)

En la figura 6 y la figura 7 se muestran los puntajes del índice de libertad económica que obtuvieron los países que se analizaron, en una escala de 0 a 100, donde 0 representa menos libertad económica y 100 la más alta calificación, las cuales se comparan con el IDH y también con la libertad para hacer negocios.

Figura 6. Índice de desarrollo humano 2018. Libertad económica

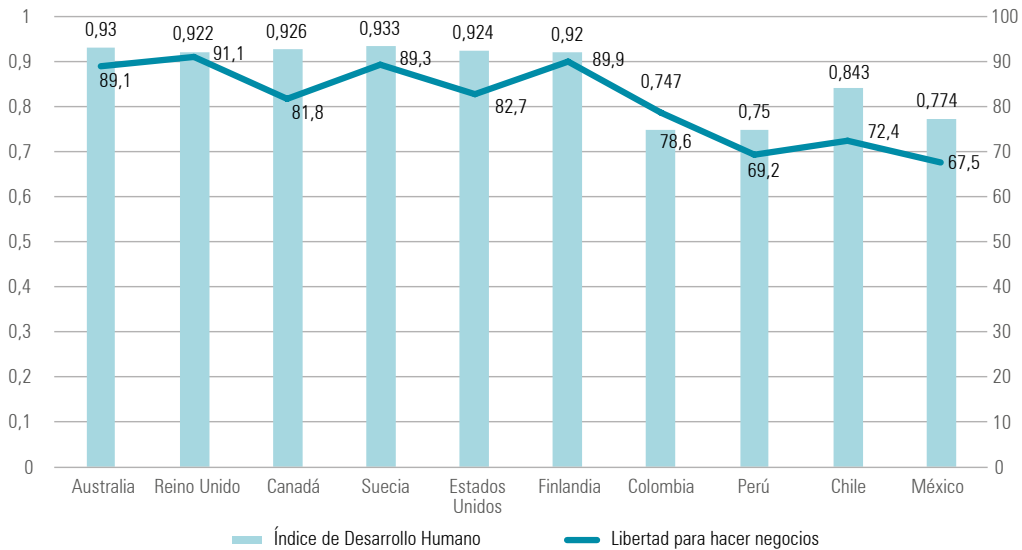


Fuente: Elaboración propia con base en Heritage Foundation (2018) y PNUD (2018)

La figura 6 muestra la relación entre IDH y libertad económica, en la cual se puede observar que los países con un mayor índice de libertad económica poseen un mayor IDH, lo cual expresa que sociedades con una mayor apertura en términos de facilidad de contratación, movilidad de capitales, protección a los derechos de propiedad, por nombrar algunas variables, inciden de manera positiva en la calidad de vida de las personas.

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo
y los países de la alianza del pacífico

Figura 7. Índice de desarrollo humano 2018. Libertad para hacer negocios



Fuente: Elaboración propia con base en Heritage Foundation (2018) y PNUD (2018)

La figura 7 muestra la relación entre IDH y libertad para hacer negocios, en la cual se puede observar que los países con una mayor libertad para hacer negocios poseen un mayor IDH, son sociedades en las que desarrollar actividades económicas con eficiencia y sin trabas gubernamentales o de tipo social generan procesos de acumulación de riqueza, lo cual aunado a una estabilidad política y social permiten que la calidad de vida de las personas mejore.

La siguiente tabla muestra los coeficientes de correlación entre el IDH 2018, los seis WGI del Banco Mundial y el GEI.

Tabla 4. correlación índice de desarrollo humano 2018, indicadores de gobernanza del Banco Mundial 2018 e índice global de emprendimiento 2018

País	Índice de desarrollo humano	GEDI 2018	Libertad de expresión	Estabilidad política	Efectividad del gobierno	Calidad de la regulación	Control de la corrupción	Imperio de la ley
Australia	0,939	75%	94,58	77,62	92,31	98,08	92,79	93,27
Canadá	0,926	79%	96,06	88,57	97,12	97,60	95,67	95,67
Estados Unidos	0,924	84%	82,27	59,05	92,79	92,79	88,94	91,83
Suecia	0,933	73%	99,51	81,43	96,15	95,67	98,08	99,04
Reino Unido	0,922	78%	93,10	56,67	90,87	94,23	94,71	92,79
Finlandia	0,92	68%	97,54	87,62	98,08	96,63	99,04	100,00
Chile	0,843	59%	79,31	60,95	77,88	88,94	82,21	81,73
Colombia	0,747	38%	49,26	17,62	51,44	65,87	43,75	40,38
México	0,774	26%	42,86	23,33	52,40	61,54	16,35	31,73
Perú	0,75	28%	55,17	36,19	48,56	67,31	38,94	33,17
Correlación		0,955	0,951	0,889	0,986	0,964	0,925	0,966

Fuente: elaboración propia con base en PNUD (2018), World Bank (2018) y GEDI (2018)

Al observar como ejemplo la variable de control de la corrupción, los países de la Alianza del Pacífico obtienen unas posiciones mucho más bajas que el resto, salvo Chile con 82,21, lo que significa que está por encima del 82,21% del total de países. Tanto Colombia, como Perú y México están por debajo de 50, Colombia muestra 43,7 y México sólo 16 en tanto que Perú se ubica en 38,9, lo cual significa un alto uso del poder público para favorecer intereses privados, todo lo contrario para Australia, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia y Finlandia, que obtienen una posición en todos los casos por encima del 85%, hecho que evidencia un alto control de la corrupción, lo que conlleva un mucho menor uso del poder público para obtener ganancias privadas. También es posible apreciar que hay una relación importante entre el IDH y el nivel de emprendimiento medido por el GEI, dado que a mayor cantidad de actividades empresariales se genera mayor riqueza, lo que contribuye con el desarrollo de una sociedad. Lo anterior también se observa en la tabla 4 al comparar los países desarrollados y los países de la Alianza del Pacífico, los cuales muestran niveles de emprendimiento por debajo del 40% salvo Chile con 59%, mientras que los otros por encima, en la mayoría de los casos, del 70%.

CONCLUSIONES

Existen indicios de una fuerte relación entre la calidad de las instituciones formales y el nivel de desarrollo humano de los países analizados, dado que al estudiar, por ejemplo, los niveles de efectividad del gobierno las diferencias son notables, hecho que se traduce en el fortalecimiento de la confianza que debe incentivar el gobierno en sus habitantes a través de los marcos legales propicios y eficientes que logren reducir la incertidumbre en las transacciones económicas.

Es posible apreciar que la estabilidad política es un indicador determinante, además existe una correlación alta con el IDH, lo cual se sustenta en el hecho de que una sociedad estable con ausencia de conflictos sociales permite crear un alto grado de certidumbre que incentiva el desarrollo de actividades productivas, las cuales generan riqueza y permiten realizar planes a largo plazo.

El IDH muestra la calidad de vida de las personas, lo cual evidencia importantes diferencias en cuanto al grupo de los países desarrollados y los de la Alianza del Pacífico. Su importancia radica en que logra medir el bienestar desde un punto de vista no solo económico sino a través de otras dimensiones de la vida que son importantes para el desarrollo, como la salud y la educación, las cuales son medidas mediante la esperanza de vida y la cantidad de años de escolaridad esperados.

La creación de riqueza es fundamental para garantizar una mejor calidad de vida, como se observa en la figura 6 al relacionar el IEF con el IDH, dado que se tiene como resultado que aquellos países con más libertad económica permiten desarrollar más actividades empresariales con eficiencia y eficacia, lo cual se expresa en menos trabas al comercio y menos regulación a la actividad empresarial, esto trae como consecuencia una mayor creación de riqueza y mejor calidad de vida para los habitantes, a la vez que genera incentivos para el incremento del nivel de emprendimiento como se observa en la tabla 3, tanto en cantidad como en calidad.

Uno de los aportes de este estudio a la literatura es estar en la capacidad de concluir que aunque el hecho de que dos variables estén correlacionadas no implica causalidad, existe un espacio para la profundización de estudios posteriores, dado que se observa los altos grados de correlación entre calidad de instituciones, nivel de emprendimiento y desarrollo humano, lo cual está en la línea de trabajos empíricos identificados en la revisión de literatura, donde se compara los niveles de vida de países desarrollados con los emergentes.

En la misma línea que muestran los trabajos citados en este artículo, se ve una vez más la importancia de la libertad económica, dado que como se evidencia en la figura 6 los países que son más libres en términos económicos muestran mejores indicadores de calidad de vida para sus habitantes.

Limitaciones y estudios futuros

Las limitaciones de la investigación están determinadas por el marco teórico, los indicadores y los países seleccionados, además por el periodo de tiempo observado y el método de comparación utilizado, al ser un estudio descriptivo exploratorio se entienden las limitaciones de este.

A partir de los resultados presentados en el artículo, es posible establecer nuevos retos de investigación que permitan comparar estos índices con países de otras regiones del mundo o buscar el complemento de otros indicadores relacionados con el tema.

REFERENCIAS

- Acemoglu, D., y Robinson, J. (2015). *¿Por qué fracasan los países?* Madrid: Ed. Deusto.
- Aidis, R., y Mickiewicz, T. (2006). Entrepreneurs, expectations and business expansion: Lessons from Lithuania. *Europe-Asia Studies*, 58(6), 855-880.
- Amorós, J.E. (2009). *Entrepreneurship and quality of institutions: A developing-country approach*, WIDER Research Paper. Helsinki: The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

- 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.
- Autio, E. y Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
- Autio, E., y Fu, K. (2013). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(4), 1-28.
- Boudreaux, C.J. y Nikolaev, B. (2019). Capital is not enough: opportunity entrepreneurship and formal institutions. *Small Business Economics*, 53(3), 709-738.
- Bowen, H.P. y De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.
- Brinkerink, J. y Rondi, E. (2020). When Can Families Fill Voids? Firms' Reliance on Formal and Informal Institutions in R&D Decisions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 0(0), 1-27.
- Chang, H.J. (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Czeglédi, P. (2017). Productivity, institutions, and market beliefs: three entrepreneurial interpretations. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(2), 164-180.
- Desai, S. (2011). A tale of entrepreneurship in two Iraqi cities. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24, 283-292.
- Elert, N. y Henrekson, M. (2017). Entrepreneurship and institutions: a bidirectional relationship. *IFN Working Paper*, (1153).
- Estrada, F. (2008). Economía y racionalidad de las organizaciones. Los aportes de Herbert A. Simon. *Revista de Estudios Sociales*, (31), 84-103.
- Estrin, S., Korosteleva, J., y Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28, 564-580.
- Evans, P. (2004). Development as institutional change: The pitfalls of monocropping and the potentials of deliberation. *Studies in Comparative International Development*, 38, 30-52.
- Fuentelsaz, L., Gonzalez, C., y Maicas, J. (2014). ¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento? *Economía Industrial*, 113-123.

- Glaeser, E., La Porta, R. y Lopez-de-Silanes, F. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, 9, 271-303.
- Grondona, M. (1986). *Los Pensadores de la Libertad*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Heritage Foundation. (2018). *Highlights of the 2018. Index Of Economic Freedom*. Recuperado de <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/highlights.pdf>
- Hernández, J., Montoya, I., y Montoya, L. (2017). El momento de la decisión desde la perspectiva de estrategias deliberadas y emergentes. *Ad-minister*, 31, 93-114.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista L., M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- 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.
- Kunčič, A. (2014). Institutional quality dataset. *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 135-161.
- Lajqi, S., y Krasniqi, B.A. (2017). Entrepreneurial growth aspirations in challenging environment: The role of institutional quality, human and social capital. *Strategic Change*, 26(4), 385-401.
- Mankiw, G. (2002). *Principios de Economía*. Madrid: McGraw - Hill.
- Méndez, C. (2011). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: LIMUSA.
- Moreira, M. y Ogasavara, M. (2018). Formal and informal institutions and the expatriation assignment: The case of Japanese subsidiaries in Latin America. *Japan and the World Economy*, 47, 18-26.
- Nikolaev, B. (2014) Economic freedom and quality of life: Evidence from the OECD's your better life index. *Journal of Private Enterprise*, 29(3), 61-96.
- North, D. (2010). *Instituciones cambio institucional y desempeño económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolutions of Institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2018). *Índice e indicadores de desarrollo humano*. Recuperado de http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf

César Ignacio León Quillas · Héctor Fernando Rueda Rodríguez · Carlos Hernán González-Campo
Instituciones formales, desarrollo humano y emprendimiento: un estudio comparativo entre países con alto nivel de desarrollo y los países de la alianza del pacífico

- Pylypenko, Yu., Pylypenko, H., Lytvynenko, N., Tryfonova, O. y Prushkivska, E. (2019). Institutional components of socio-economic development. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 3, 164-171.
- Rode, M. (2013). Do Good Institutions Make Citizens Happy, or Do Happy Citizens Build Better Institutions? *Journal of Happiness Studies*, 14(5), 1479-1505.
- Scott, S. y Venkatraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226.
- Shikida, C.D., de Araujo Jr., A.F., y Sant'Anna, P.H.C. (2011). Why some states fail: The role of culture. *Cato Journal*, 31(1), 59-74.
- Simon, H. A. (1991). Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25-44. doi: 10.1257/jep.5.2.25
- Terrell, K. y Troilo, M. (2010). Values and female entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(3), 260-286.
- Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI). (2018). Global Entrepreneurship Index. Recuperado de https://thegedi.org/wp-content/uploads/dlm_uploads/2017/11/GEI-2018-1.pdf
- Valencia, G. (2006) Límites al crecimiento de la empresa en Colombia: Un análisis neoinstitucional al sector de la generación eléctrica. *Ad-minister*, 8, 51-68.
- Wang, W. (2019). Disaster Response After Extreme Events in Taiwan: The Influence of Formal Institutions on Inter-Organizational Interaction. *Risk, Hazards and Crisis in Public Policy*, 10(1), 74-101.
- Welter, F., y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49, 107-125.
- Williams, C. C., y Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 1-25.
- World Bank. (2018). Worldwide Governance Indicators [en línea]. Recuperado de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>