





Revista Científica General José María Córdova
(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)
Bogotá D.C., Colombia
ISSN 1900-6586 (impreso), 2500-7645 (en línea)
Web oficial: <https://www.revistacientificaesmic.com>

Relación entre desempeño económico y diseño institucional en Latinoamérica: un modelo basado en dinámica de sistemas

Relationship between economic performance and institutional design in Latin America:
A model based on system dynamics

Claudia Milena Pico Bonilla 
Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia
cpico@cuc.edu.co

María Gabriela Ramos Barrera 
Fundación Universitaria Los Libertadores, Bogotá D.C., Colombia
mgramosb@libertadores.edu.co

Edwin Oswaldo Gil Mateus 
Universidad de La Salle, Bogotá D.C., Colombia
edwingil@unisalle.edu.co

Citación APA: Pico Bonilla, C. M., Ramos Barrera, M. G., & Gil Mateus, E. O. (2024). Relación entre desempeño económico y diseño institucional en Latinoamérica: un modelo basado en dinámica de sistemas. *Revista Científica General José María Córdova*, 22(47), 713-737.
<https://doi.org/10.21830/19006586.1377>



Publicado en línea: 30 de septiembre de 2024



Enviar un artículo a la Revista

Responsabilidad de contenidos: La responsabilidad por el contenido de los artículos publicados por la Revista Científica General José María Córdova (Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos) corresponde exclusivamente a los autores. Las posturas y aseveraciones presentadas son resultado de un ejercicio académico e investigativo que no representa la posición oficial ni institucional de la Escuela Militar de Cadetes “General José María Córdova”, el Ejército Nacional, las Fuerzas Militares de Colombia o el Ministerio de Defensa Nacional.



Los artículos publicados por el Sello Editorial ESMIC y la Revista Científica General José María Córdova (Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos) son de acceso abierto bajo una licencia Creative Commons: **Atribución - No Comercial - Sin Derivados**.



Revista Científica General José María Córdova
(Revista Colombiana de Estudios Militares y Estratégicos)
Bogotá D.C., Colombia

Volumen 22 número 47, julio-septiembre 2024, pp. 713-737
<https://doi.org/10.21830/19006586.1377>

Relación entre desempeño económico y diseño institucional en Latinoamérica: un modelo basado en dinámica de sistemas

Relationship between economic performance and institutional design in Latin America:
A model based on system dynamics

Claudia Milena Pico Bonilla 

Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia

María Gabriela Ramos Barrera 

Fundación Universitaria Los Libertadores, Bogotá D.C., Colombia

Edwin Oswaldo Gil Mateus 

Universidad de La Salle, Bogotá D.C., Colombia

RESUMEN. Los países latinoamericanos han mejorado sus posiciones en escalafones internacionales de prosperidad. Sin embargo, la región tiene retos en sus diseños institucionales, entendidos como reglas de juego: la alta incidencia de corrupción y la existencia de redes de crimen organizado pueden constituir amenazas para la prosperidad de los países de la región. Este trabajo utiliza el Índice de Prosperidad del Instituto Legatum para desarrollar un modelo del desempeño de las economías latinoamericanas en lo relativo a las dimensiones de *sociedad inclusiva* y *economía abierta* de dicho índice. Además, simula escenarios de intervención estatal en pilares como seguridad y gobernabilidad. Para ello usa la dinámica de sistemas. Los resultados revelan que la prosperidad está asociada positivamente a la estabilidad institucional y que la implementación de políticas de eficiencia estatal y seguridad redundan positivamente en el desempeño de las economías.

PALABRAS CLAVE: corrupción; desarrollo económico y social; dinámica de sistemas; economías abiertas; seguridad; sociedades inclusivas

ABSTRACT. Latin American countries have improved their positions in international prosperity rankings. However, the region faces challenges in its institutional designs, understood as the rules of the game: the high incidence of corruption and the existence of organized crime networks can threaten the prosperity of the countries in the region. This paper uses the Legatum Institute's Prosperity Index to develop a model of the performance of Latin American economies in terms of the inclusive society and open economy dimensions of said index. In addition, it simulates scenarios of state intervention in pillars such as security and governability. To do so, it uses system dynamics. The results reveal that prosperity is positively associated with institutional stability and that the implementation of state efficiency and security policies positively impacts the performance of economies.

KEYWORDS: corruption; economic and social development; inclusive societies; open economies; security; system dynamics

Sección: DOSIER • Artículo de investigación científica y tecnológica

Recibido: 25 de julio de 2024 • Aceptado: 28 de septiembre de 2024

CONTACTO: Claudia Milena Pico Bonilla  cpico@cuc.edu.co

Introducción

La mayoría de los países de América Latina se sitúan en niveles promedio en los índices generales de competitividad y prosperidad. El informe de 2019 del Foro Económico Mundial (FEM) reporta que Chile (33) es la economía más competitiva de la región, seguida por México (48), Uruguay (54) y Colombia (66) (Foro Económico Mundial, 2019). El Índice de Prosperidad del Instituto Legatum muestra unos patrones similares, pues Chile es la economía mejor posicionada (36), seguida por Uruguay (38), Costa Rica (39), Argentina (58), Perú (59) y Brasil (66) (Instituto Legatum, 2023).

A pesar de los avances en indicadores globales, persisten preocupaciones sobre el desempeño institucional de estas economías. En términos de garantías económicas y regulatorias, entre el 30% y el 40% de los empresarios consultados por el Banco Mundial consideran que la carga tributaria es una barrera considerable para hacer negocios en la región; y entre el 15% y el 25% consideran que el sistema legal es una de las principales barreras.

Además, entre el 30% y el 70% de los empresarios consideran que la corrupción es una barrera significativa para hacer negocios en la región; y entre el 20% y el 70% considera que el crimen es la barrera principal, especialmente en el caso de México, Paraguay, Perú y Colombia. Como muestra la Figura 1, los cuatro factores tienen una relación negativa con la competitividad, medida a partir de los puntajes obtenidos en el Índice Global de Competitividad del FEM en 2019.

Los patrones observados permiten inferir la existencia de defectos en la relación Estado-mercado y debilidades en el sistema judicial y en la situación de seguridad que afectan el entorno para hacer negocios. Como señala North (1990), las instituciones juegan un papel central en la reducción de la incertidumbre y en la creación de entornos estables para la interacción humana. De ahí que la existencia de defectos institucionales se pueda entender como una barrera estructural para el desarrollo económico.

Pedersen (2010) se refiere al concepto de *competitividad institucional* como aquella capacidad que tiene un país para alcanzar éxito socioeconómico y prosperidad en comparación con otros como resultado de sus instituciones políticas y económicas. Asimismo, afirma...

1. Las naciones compiten reformando el contexto institucional (político, legal, económico y cultural) para las empresas en un intento por producir ventajas comparativas, por ejemplo, creando las condiciones de flexibilidad interna y externa en los mercados de trabajo,
2. Las naciones compiten interviniendo las actitudes, valores aspiraciones e intereses de los ciudadanos y de las empresas en un intento por usar el cambio comportamental como un medio de creación de ventajas competitivas,

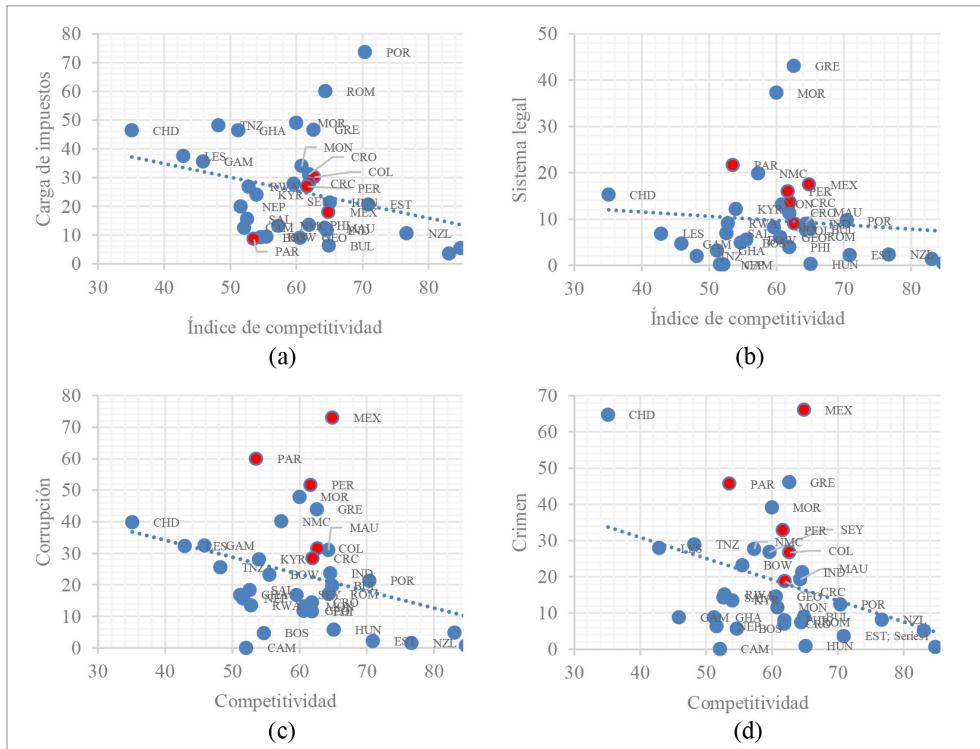


Figura 1. Relación entre competitividad, carga tributaria, sistema legal, corrupción y crimen.

Nota: El gráfico (a) muestra la relación entre la competitividad y la carga tributaria. El gráfico (b) muestra la relación entre la competitividad y el sistema legal. El gráfico (c) muestra la relación entre la competitividad y la corrupción. El gráfico (d) muestra la relación entre la competitividad y el crimen.

Fuente: Banco Mundial (2024b) y Foro Económico Mundial (2019)

3. Las naciones compiten construyendo deliberadamente complementariedades institucionales, por ejemplo, coordinando áreas de política, actores sociales y niveles gubernamentales en sistemas de gobernanza equipados para el aprendizaje y experimentación mutua y constante con cambios institucionales. (Pedersen, 2010, pp. 648-649; trad. propia)

Dos dimensiones son de especial interés para entender la posición de los países de la región en la dimensión institucional: 1) la existencia de estructuras de crimen organizado que alteran el orden institucional e inducen distorsiones en el desempeño económico nacional y en las perspectivas para su inserción en los mercados internacionales; 2) las cargas regulatorias estatales, es decir, sus consecuencias sobre la creación de ventajas competitivas (Porter, 1990).

En cuanto a las estructuras de crimen organizado, Sung (2004) encuentra que estas se relacionan con fallos de Estado para proveer bienes públicos y fallos económicos como altas tasas de desempleo, economías subterráneas y bajos niveles de vida. Al tiempo, informes como *Doing Business* reportan que, en la región, la relación de las empresas con el Estado puede afectar el clima de negocios: el reporte de 2020 llama la atención sobre las barreras para el cumplimiento de contratos, el pago de impuestos y los procedimientos para el intercambio comercial internacional (Banco Mundial, 2020).

Así, se tiene que los defectos en materia de seguridad y funcionamiento del Estado pueden suponer una barrera para el avance de la competitividad, como evidencian algunos indicadores del pilar institucional en los casos de Colombia y México (Xala-i-Martin et al., 2004), pero también pueden impulsar el avance de la economía, como evidencia el desempeño de la región en libertad personal y capital social en los casos de Chile y Uruguay. En esa medida, se puede afirmar que existe una estrecha relación entre el desempeño competitivo, la prosperidad, la seguridad y la acción estatal.

Siguiendo el postulado anterior, los resultados en materia de competitividad y prosperidad dependen de las estrategias de competitividad institucional y de las capacidades que desarrolle y mantenga un país para garantizar el correcto funcionamiento de sus mercados. Sin embargo, se desconoce cuál podría ser el efecto de estas intervenciones en economías que, como las latinoamericanas, requieren procesos de reforma institucional en varios frentes.

Dada esta situación, este artículo se ocupa, primero, de describir las condiciones institucionales de las economías latinoamericanas que explican su rezago en el Índice de Prosperidad Global y, segundo, de elaborar un diagnóstico sobre las acciones y estrategias adelantadas para corregir los problemas de competitividad institucional. Para estos análisis, se utiliza la dinámica de sistemas, en razón de su capacidad para modelar las interacciones complejas que ocurren entre las diferentes partes de un sistema.

En ese sentido, se propone darles respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las condiciones institucionales que inciden sobre el desempeño competitivo de la región? ¿Qué efecto de mediano plazo sobre la prosperidad tendrían las estrategias de mejora de competitividad institucional relacionadas con las políticas de seguridad y reducción de barreras para hacer negocios (como lo es la actividad criminal)?

Efecto de las actividades criminales sobre el desempeño institucional y empresarial

Soporte teórico

Para entender la relación entre criminalidad y desempeño económico, se puede partir del trabajo pionero de Becker (1968) en economía del crimen. Este autor concibe el crimen como una actividad económica en la que un agente decide participar evaluando los costos y beneficios relacionados con sus acciones. Así, el problema del crimen puede ser visto a

través de un ejercicio de optimización en el que el agente que comete el crimen estima los costos del castigo y evalúa los beneficios derivados de su acción criminal, mientras que los diseñadores de las políticas públicas intentan minimizar las pérdidas sociales relacionadas con el crimen.

A partir de estos planteamientos, se puede hablar de una acción racional de los criminales y de quienes combaten el crimen, acción que en ocasiones puede resultar en la existencia de ineficiencias. Como ejemplo, se puede citar el trabajo de Botrić (2021), que demuestra que las empresas asumen costos adicionales de seguridad en entornos con mayor incidencia de delincuencia y, por tanto, tienen mayor riesgo de incurrir en pérdidas. En esta medida, la actividad delictiva puede crear interrupciones en las cadenas de suministro y, de ese modo, afectar negativamente las ventas y las ganancias.

A nivel macroeconómico, el efecto de la delincuencia sobre el crecimiento económico es ambiguo. Autores como Cárdenas (2007) y Peri (2004) sostienen que puede ser negativo. No obstante, Goulas y Zervoyianni (2012) argumentan que no hay relación clara. Y Ray et al. (2009) muestran que no es posible establecer una relación entre delincuencia y crecimiento. La disparidad en los resultados puede estar relacionada con el papel normativo y económico del Estado, esto es, de sus reglamentaciones e incentivos para disuadir a las personas de participar en actividades delictivas (Ojog, 2014), o con las posibles hibridaciones que se puedan dar entre grupos criminales y acción estatal (Niño et al., 2023).

Las referidas hibridaciones implican que es posible que las autoridades encargadas de perseguir y disminuir actividades relacionadas con el crimen pueden llegar a ser permisivos, hasta aceptar el pago de sobornos, hecho que deriva en un problema de diseño institucional: la corrupción. En esta medida, la corrupción es consecuencia intrínseca de la prevalencia de grupos de delincuencia común y organizada.

Por su parte, Bologna (2017) afirma que las actividades corruptas pueden tener como objetivo la búsqueda de rentas por medio de la eliminación de las restricciones impuestas por instituciones mal diseñadas. La hipótesis que plantea es que la competencia en el mercado de productos actúa como un factor disuasivo natural contra la corrupción. Así, un enfoque de control de la corrupción basado en la economía sugiere que aumentar la competencia puede ser una forma de reducir los beneficios de las actividades corruptas. Sin embargo, según Bliss y Di Tella (1997), en algunos países el aumento de los niveles de competencia en la economía puede estar asociado a aumentos de la corrupción.

En teoría, los altos niveles de libertad económica, o de elegir cómo producir, vender y utilizar sus propios recursos, deberían estar asociados con niveles más bajos de corrupción. Con menos controles económicos, como los requisitos para obtener permisos, hay menos posibilidades de que el comportamiento corrupto se considere necesario para realizar negocios. Esta teoría fue respaldada por Paldam y Gundlach (2008), que sostienen que una mayor libertad económica conduce a niveles más bajos de corrupción. En el mismo sentido, Saha et al. (2009) encontraron una asociación negativa entre la libertad económica y la corrupción. De acuerdo con lo anterior, la disminución de regulaciones o la adopción de regulaciones simplificadas podrían desalentar la corrupción.

Aunque el fomento de la competencia puede reducir la corrupción, la relación entre corrupción y competencia es compleja y depende de varios factores, como la naturaleza de la corrupción, las tecnologías empleadas por las empresas, las preferencias de los funcionarios corruptos, la probabilidad de castigo y la información que los funcionarios poseen sobre las empresas (Alexeev & Song, 2013).

Algunos Gobiernos parecen ambivalentes ante los delitos económicos porque, por un lado, tienen efectos adversos sobre la competencia y los negocios legales y, por otro, traen beneficios a través del empleo (oculto) y de los ingresos en áreas menos desarrolladas, así como beneficios a través de relaciones de clientelismo político (Beqiraj et al., 2020).

Así las cosas, la evidencia muestra que, aunque las actividades criminales —como la corrupción— en principio pueden afectar el clima de negocios, el conjunto de relaciones que se crea en torno a ellas (por ejemplo, la distribución de las rentas entre quienes participan en los acuerdos ilegales y la actuación misma de las autoridades estatales) puede tener un efecto ambiguo. Por tanto, la actuación del regulador puede llevar a resultados económicos de diversa naturaleza y a que las intervenciones en contra de las actividades delictivas sean poco efectivas, pues las rentas privadas de los agentes estatales generan incentivos negativos que impiden la realización de acciones para reducir estas prácticas.

Además, no solo los agentes estatales pueden obtener ventajas de la corrupción. Momot et al. (2023) demostraron que las empresas pueden empezar a participar en prácticas corruptas, como estrategia de supervivencia, porque en ellas se involucran muchos representantes del entorno empresarial. En esta medida, e independientemente del actor involucrado, la corrupción promueve más la búsqueda de rentas que el *lobby* porque se hace en secreto y es difícil de controlar (Otáhal, 2014).

De acuerdo con esto, las instituciones estatales deberían ser objeto de una transformación eficiente para mitigar los efectos de la corrupción. Por eso, Baumann y Friehe (2016) plantean que se deben considerar escenarios en los que los beneficios de las prácticas ilícitas puedan variar entre empresas, así como situaciones en que las empresas respetuosas de la ley sean expulsadas del mercado; todo esto reconociendo condiciones de interacción entre la competencia en el mercado de productos, los incentivos para los delitos de las empresas y la necesidad de aplicar la ley.

Para Davies y Wyatt (2021), las regulaciones complejas crean estructuras de poder que provocan daños e incentivan crímenes dentro del sistema económico, expresado también en formas sociales, culturales y políticas que reducen la competencia. Por tanto, cuantas más regulaciones existan, mayor será la frecuencia de interacciones entre funcionarios y ciudadanos de la esfera privada y, por tanto, mayor será la probabilidad de que un funcionario incurra en prácticas criminales, por lo que ambos factores sugieren altos niveles de corrupción (Dimant & Tosato, 2017; Varvarigos & Stathopoulou, 2022). En consecuencia, los excesos de regulación pueden tener un efecto adverso en el desarrollo de la competencia y llevar a conflictos entre legalidad y legitimidad. En palabras de Tácito, “cuanto más corrupto es el Estado, más numerosas son las leyes”.

En general, las actividades criminales tienden a reducir la competitividad de las empresas, mientras que las intervenciones institucionales en una proporción razonable reducen la criminalidad, tanto en el plano de las normas formales como de las informales. Por ejemplo, los sistemas de derecho basados en la costumbre (*common law*) reducen la corrupción al dar a los privados la ventaja en sus disputas con el Estado (Gaviria, 2002). Así, el crimen tenderá a ser menor en sociedades con leyes simplificadas y mayor educación, lo que implica que la actividad ilegal disminuye a medida que aumenta el ingreso per cápita.

La toma de decisiones relacionadas con la corrupción en las relaciones entre empresas facilita una comprensión del fenómeno y el desarrollo de medidas diseñadas tanto a nivel empresarial como estatal (Momot et al., 2023). En este sentido, el control del crimen, particularmente de la corrupción, ha sido una cuestión central de la política pública tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo (Alexeev et al., 2013). Por ejemplo, Marine (2006) explica que la mafia de Estados Unidos de origen italiano llegó a ser tan poderosa y a afianzarse en negocios legítimos porque durante muchos años el Gobierno federal no reconoció su existencia ni las amenazas entrañaban. Sin embargo, ese descuido cambió en la década de 1970, con la adopción de esfuerzos por parte de las fuerzas del orden para combatir el crimen organizado.

Según Bologna (2017), la probabilidad de que la corrupción reduzca o aumente los costos depende del entorno institucional. Cuando las instituciones son de calidad relativamente alta, la corrupción observada probablemente esté asociada con una competencia menor. Por el contrario, cuando son de calidad relativamente baja (por ejemplo, con regulaciones excesivas), la corrupción puede promover un comportamiento relativamente más competitivo por parte de individuos y empresas. Por ejemplo, los funcionarios corruptos pueden comenzar a implementar regulaciones aún más estrictas para tener más oportunidades de obtener sobornos. Así las cosas, incluso si la corrupción impulsa la competencia, no necesariamente hay un efecto positivo en los resultados económicos en general. Por eso, se debe simultáneamente aumentar la calidad institucional y reducir la corrupción.

Estudios empíricos

La generación de datos que profundizan en el fenómeno de la criminalidad y su efecto sobre las organizaciones ha facilitado su comprensión y estudio. Tal es el caso de la Encuesta Empresarial del Banco Mundial (2024b), que aborda, entre otros elementos, variables relacionadas con crimen y corrupción que inciden en la actividad empresarial de más de 219 000 empresas en 159 países.

Gaviria (2002) estudia el efecto del crimen y la corrupción (representada en sobornos que las empresas pagan para reducir la interferencia burocrática) sobre las ventas, la inversión y el crecimiento del empleo a nivel empresarial, para veinte economías de América Latina. El autor encontró que la corrupción y el crimen reducen el crecimiento de las ventas y que los niveles reportados de corrupción están correlacionados positivamente.

Alexeev y Song (2013), en su estudio para sesenta economías desarrolladas y en desarrollo alrededor del mundo, sugieren que una mayor competencia está asociada a una mayor corrupción, lo que implica que las empresas incluidas en la encuesta enfrentan una corrupción que reduce los costos. De igual manera, con ocho economías de Europa central y oriental, Botric (2021) estableció que, en algunos países que experimentaron pérdidas por delitos, las empresas son más optimistas sobre la posibilidad de aumentar las ventas en el corto plazo, lo que indica cierta resiliencia a los efectos adversos del delito y que la exposición a la delincuencia afecta negativamente a la actividad empresarial.

En contraste, Ojog (2014) demuestra que no existe un efecto estadísticamente significativo de la delincuencia sobre el crecimiento económico en los países de la Unión Europea entre 2004 y 2012. En esa medida, sus resultados no apoyan la hipótesis de que la delincuencia total tiene un impacto negativo estadísticamente significativo sobre el crecimiento económico, de modo que esta realidad puede estar condicionada por el contexto.

Por otro lado, Beqiraj et al. (2020) hallaron que actividades criminales como la falsificación tienen efectos adversos sobre la competencia y los negocios legales en Italia. El beneficio derivado del aumento de los flujos comerciales entre las regiones del norte y del sur del país podría verse contrarrestado por la pérdida de confianza de los inversores privados, las limitaciones a la innovación empresarial y la destrucción de la verdadera competitividad.

Estudios de caso de la industria de la construcción en Canadá y los Países Bajos demuestran cómo se desarrollaron dos sistemas de colusión en diferentes condiciones regulatorias y culturales (Jaspers, 2019). Y Cho et al. (2019) vinculan las tasas de criminalidad regionales con comportamientos de presentación de informes de ganancias en los que se registra evasión fiscal, a nivel de distrito en Londres. Mostraron que las empresas con tasas de criminalidad más altas tienen más probabilidades de presentar informes de ganancias elaborados para pagar menos impuestos.

En el contexto latinoamericano, trabajos como los de Ramírez y Alzate (2016) analizan los resultados de competitividad en términos generales. En cambio, otros autores se centran en bloques específicos, como Castro-González et al. (2015), para el caso de los países andinos, o Flandes y Castro (2016), para la Alianza del Pacífico. Por su parte, Buitrago et al. (2022) relacionan el índice de competitividad global y el indicador de fragilidad del Estado para verificar si los indicadores de competitividad contribuyen a mejorar las condiciones de los países en desarrollo. Concluyen que estos indicadores son insuficientes para definir rutas efectivas de intervención institucional para el caso de las economías emergentes.

Zuleta (2021), en su revisión sobre la relación entre competitividad y entorno institucional, argumenta que el diseño institucional en un contexto nacional como el colombiano es favorable a la informalidad y dificulta el crecimiento económico. En particular, señala que el componente tributario, la administración de justicia y las barreras institucionales para la creación de empresas, factores a los que se suma la corrupción, afectan el desarrollo de los negocios en el país.

De lo anterior se puede concluir que, en el ámbito institucional, es claro que los problemas de orden público, las barreras normativas de diversa naturaleza y los vacíos de gobernabilidad crean un entorno desfavorable para el avance de la competitividad y la prosperidad, de tal manera que condicionan el desempeño de la región en los mercados internacionales.

A este respecto, se hace necesaria una caracterización más precisa de dichos defectos institucionales, que afectan el desempeño de la región, y una revisión del impacto de las estrategias de intervención estatal que intentan corregir los defectos detectados en investigaciones previas.

Método

Como estrategia para aproximarse al efecto de los diseños institucionales sobre la prosperidad de los países en América Latina, se desarrolló una investigación de carácter mixto: en primer lugar, un estudio cualitativo de la relación entre la actividad criminal y el desempeño institucional y empresarial; y, en segundo lugar, un estudio cuantitativo de esta relación, basado en la modelación de *dinámica de sistemas*.

Datos

En el diseño de esta investigación, se consideró como eje central de análisis el Índice de Prosperidad del Instituto Legatum. Este índice mide el bienestar económico y social de los países mediante el uso de cálculos macroeconómicos tradicionales combinados con elementos de percepción política, empresarial, familiar, entre otros.

El índice parte de la base de que una sociedad próspera se funda en un contrato social robusto que protege tanto las libertades como los derechos de seguridad de cada individuo, se caracteriza por una economía que crea instrumentos sostenibles para salir de la pobreza en mercados abiertos y genera entornos sociales que promueven el bienestar a través de personas empoderadas (Instituto Legatum, 2023).

Para crear el Índice de Prosperidad, se consideran tres dimensiones (llamadas dominios), a saber: *sociedades inclusivas*, *economías abiertas* y *personas empoderadas*. Cada uno de los dominios se calcula como el promedio aritmético de 12 pilares, que, a su vez, se basan en el promedio ponderado de 67 elementos discretos, catalogados por diversas políticas que incluyen 300 indicadores diferentes. Para cada dominio, pilar y elemento se obtienen valores entre 0 y 100: un valor más alto o cercano a 100 implica mayor prosperidad y un valor cercano a cero se asocia con menos prosperidad.

Dado que esta investigación hace énfasis en el entorno institucional, solo fueron considerados los dominios de *sociedad inclusiva* y de *economía abierta*. En ese sentido, hace un cálculo y análisis *parcial* del Índice de Prosperidad.

En cuanto al primero de estos dominios, se incluyeron 4 pilares y 21 elementos, que agrupan indicadores relacionados con la violencia y el crimen, así como aquellos que dan muestra de la libertad de las personas, la integridad de las instituciones gubernamentales y los lazos sociales. Ambos se entienden como elementos que describen las condiciones de seguridad y corrupción en los países seleccionados.

En cuanto al segundo dominio, se incluyen 4 pilares con sus 23 elementos, por ser los que representan la protección de los derechos de inversión y propiedad, las condiciones de las empresas, el acceso a los mercados y la infraestructura, así como las cualidades económicas del entorno. La Tabla 1 presenta una síntesis de los dominios, pilares y elementos considerados en el estudio.

Tabla 1. Dominios, pilares y elementos incluidos del Índice de prosperidad

Dominio	Peso del dominio	Pilar	Peso del pilar	Elemento	Peso del elemento
Sociedades inclusivas	33,3%	Seguridad y protección	25%	Guerra y conflicto civil	20%
				Terrorismo	15%
				Terror y violencia políticamente relacionados	30%
				Crimen violento	25%
				Crimen de propiedad	10%
		Libertad personal	25%	Agencia	25%
				Libertad de reunión y asociación	25%
				Libertad de expresión y acceso a la información	25%
				Ausencia de discriminación legal	25%
		Gobernanza	25%	Restricciones ejecutivas	15%
				Responsabilidad política	15%
				Estado de derecho	15%
				Integridad del gobierno	15%
				Efectividad del gobierno	15%
				Calidad regulatoria	15%
				Confianza institucional	10%
				Relaciones personales y familiares	20%
		Capital social	25%	Redes sociales	20%
				Confianza interpersonal	20%
				Participación cívica y social	20%
				Tolerancia social	20%

Continúa tabla...

Dominio	Peso del dominio	Pilar	Peso del pilar	Elemento	Peso del elemento
Economía abierta	33,3%	Entorno de inversión	25%	Derechos de propiedad	30%
				Protección del inversor	20%
				Ejecución de contratos	20%
				Ecosistema financiero	20%
				Restricciones a la inversión internacional	10%
		Condiciones empresariales	25%	Contestabilidad en el mercado interno	30%
				Entorno para la creación de empresas	25%
				Carga de la regulación	25%
				Flexibilidad del mercado laboral	10%
				Distorsiones de precios	10%
		Infraestructura y acceso a mercados	25%	Comunicaciones	25%
				Energía	15%
				Agua	10%
				Transporte	25%
				Administración de fronteras	5%
				Escala de mercado abierto	5%
				Barreras arancelarias a la importación	5%
				Distorsiones de mercado	10%
		Cualidades económicas	25%	Sostenibilidad fiscal	25%
				Estabilidad macroeconómica	10%
Productividad y competitividad	30%				
Dinamismo	15%				
Compromiso de la fuerza laboral	20%				

Nota: Se mantuvieron los pesos asignados por el Instituto Legatum para elaborar el Índice de Prosperidad.

Fuente: Instituto Legatum (2023)

A partir de las estadísticas recolectadas y procesadas por el Instituto Legatum en sus informes de 2023, se calculan los índices de prosperidad parciales para Argentina (ARG), Bolivia (BOL), Brasil (BRA), Chile (CHL), Colombia (COL), Costa Rica (CRI), Ecuador (ECU), El Salvador (SLV), Guatemala (GTM), Honduras (HND), México (MEX), Nicaragua (NIC), Panamá (PAN), Paraguay (PRY), Perú (PER), Uruguay (URY) y Venezuela (VEN). Además, se calcula el valor del índice para Latinoamérica como un promedio aritmético de los países mencionados.

Asimismo, se usó el método Atlas del Banco Mundial (2024a), que clasifica a los países según su ingreso nacional bruto (INB) per cápita, como se muestra —con valores de 2023 para este caso— en la Tabla 2.

Tabla 2. Clasificación de los países por su INB per cápita

Nivel de INB per cápita	Rango	Países
Ingresos bajos	INB per cápita de 1145 USD o menos	Venezuela
Ingresos medianos bajos	INB per cápita entre 1146 y 4515 USD	Bolivia, Honduras, Nicaragua.
Ingresos medianos altos	INB per cápita entre 4516 y 14005 USD	Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Paraguay, Perú
Ingresos altos	INB per cápita de 14005 USD o más	Chile, Panamá, Uruguay

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2024a)

Modelo de referencia y técnicas de análisis

Teniendo en cuenta la complejidad de las relaciones que se establecen entre elementos, pilares y dominios y la interacción en el tiempo que tienen aspectos relativos a los dominios de *sociedades inclusivas* y de *economías abiertas*, se optó por un método o instrumento que permitiera observar el conjunto de interrelaciones entre las partes. Por esa razón, se hizo uso de la *dinámica de sistemas*, a fin de transformar la relación lineal de la cual parte el Índice de Prosperidad en un análisis de relaciones en donde los elementos se interrelacionan, no solo con el pilar catalogado por el índice, sino también con otros elementos asignados a diferentes pilares.

De esta manera, el enfoque mantiene la clasificación de elementos, pilares y dominios establecidos por el Instituto Legatum, pero complementa el análisis con un ejercicio de cambios simultáneos en el sistema: cada elemento es considerado como una variable auxiliar que define (junto con los pesos) la velocidad de los flujos.

De forma complementaria, se propone un modelo en el cual los pilares de *sociedad inclusiva* y *economía abierta* son vistos como flujos de entrada constantes hacia el Índice de Prosperidad (considerado el nivel principal del modelo). La Figura 2 representa el modelo mediante un diagrama de Forrester.

La Figura 2, siguiendo los pesos detallados en la Tabla 1, muestra la asignación de siete clasificaciones para esta variable auxiliar: Peso A, para 5%, Peso B, para 10%, Peso C, para 15%, Peso D, para 20%, Peso E, para 25%, Peso F, para 30%, todos asignados a diferentes elementos. En el caso de los pilares, todos son multiplicados por el Peso de 25% (1/4).

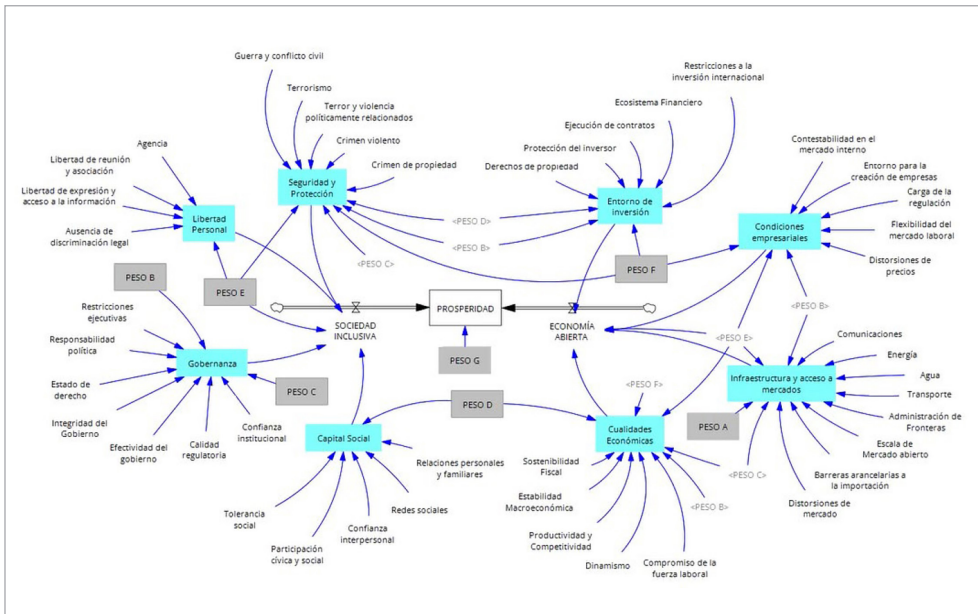


Figura 2. Diagrama de Forrester del modelo propuesto.

Fuente: Elaboración propia

Además, a los dominios se les asigna el Peso de 33,3% (1/3). Así, el modelo se define por las siguientes ecuaciones:

$$Prosperidad = \int (economía\ abierta + sociedad\ inclusiva) * Peso\ G \quad (Ecuación\ 1)$$

El pilar de *sociedades inclusivas* queda modelado así:

$$Sociedad\ inclusiva = (Seguridad\ y\ Protección + Libertad\ Personal + Gobernanza + Capital\ Social) * Peso\ E \quad (Ecuación\ 2)$$

$$Seguridad\ y\ Protección = (Guerra\ y\ conflicto\ civil * PESO\ D) + (Terrorismo * PESO\ C) + (Terror\ y\ violencia\ políticamente\ relacionados * PESO\ F) + (Crimen\ violento * PESO\ E) + (Crimen\ de\ propiedad * PESO\ B) \quad (Ecuación\ 3)$$

$$Libertad\ personal = (Agencia + Libertad\ de\ reunión\ y\ asociación + Libertad\ de\ expresión\ y\ acceso\ a\ la\ información + Ausencia\ de\ discriminación\ legal) * PESO\ E \quad (Ecuación\ 4)$$

$$Gobernanza = ((Restricciones\ ejecutivas + Responsabilidad\ política + Estado\ de\ derecho + Integridad\ del\ Gobierno + Efectividad\ del\ gobierno + Calidad\ regulatoria) * PESO\ C) + (Confianza\ institucional * PESO\ B) \quad (Ecuación\ 5)$$

$$Capital\ Social = (Relaciones\ personales\ y\ familiares + Redes\ sociales + Confianza\ interpersonal + Participación\ cívica\ y\ social + Tolerancia\ social) * PESO\ D \quad (Ecuación\ 6)$$

Y el pilar de *economía abierta* queda modelado así:

$$\text{Economía abierta} = (\text{Entorno de inversión} + \text{Condiciones empresariales} + \text{Infraestructura y acceso a mercados} + \text{Cualidades Económicas}) * \text{Peso E} \quad (\text{Ecuación 7})$$

$$\text{Entorno de inversión} = (\text{Derechos de propiedad} * \text{PESO F}) + (\text{Protección del inversor} + \text{Ejecución de contratos} + \text{Ecosistema Financiero}) * \text{PESO D}) + (\text{Restricciones a la inversión internacional} * \text{PESO B}) \quad (\text{Ecuación 8})$$

$$\text{Condiciones empresariales} = (\text{Contestabilidad en el mercado interno} * \text{PESO F}) + ((\text{Entorno para la creación de empresas} + \text{Carga de la regulación}) * \text{PESO E}) + ((\text{Flexibilidad del mercado laboral} + \text{Distorsiones de precios}) * \text{PESO B}) \quad (\text{Ecuación 9})$$

$$\text{Infraestructura y acceso a mercados} = ((\text{Comunicaciones} + \text{Transporte}) * \text{PESO E}) + (\text{Energía} * \text{PESO C}) + ((\text{Agua} + \text{Distorsiones de mercado}) * \text{PESO B}) + ((\text{Administración de Fronteras} + \text{Escala de Mercado abierto} + \text{Barreras arancelarias a la importación}) * \text{PESO A}) \quad (\text{Ecuación 10})$$

$$\text{Cualidades económicas} = (\text{Sostenibilidad Fiscal} * \text{PESO E}) + (\text{Estabilidad Macroeconómica} * \text{PESO B}) + (\text{Productividad y Competitividad} * \text{PESO F}) + (\text{Dinamismo} * \text{PESO C}) + (\text{Compromiso de la fuerza laboral} * \text{PESO D}) \quad (\text{Ecuación 11})$$

Por último, para validar las interacciones entre los elementos considerados y su efecto sobre aspectos como la seguridad, la gobernanza, las condiciones empresariales y, a su vez, las interacciones de estos aspectos con la prosperidad se realizaron ejercicios de simulación para examinar los cambios potenciales que pueden tener las economías más rezagadas en aspectos institucionales cuando se logran avances del 25 % y del 50 % en desempeño en pilares como seguridad y protección, gobernanza y entorno de inversión.

En este orden de ideas, los resultados que se presentan a continuación incluyen un análisis descriptivo de los indicadores normalizados para caracterizar el entorno institucional de los países latinoamericanos, seguido de los ejercicios de simulación, que permiten dar cuenta de los cambios en prosperidad que se derivan de intervenciones en pilares relativos al entorno institucional.

Resultados y discusión

Valores promedios y ponderados

El valor normalizado de los elementos que se presentan en la Figura 3 permite identificar fortalezas y debilidades en Latinoamérica desde una mirada social y económica.

En lo que concierne a la actividad social, se destacan elementos tales como las buenas políticas contra el terrorismo (bajo número de muertos, heridos, incidentes o daños a la propiedad producto de actividades terroristas); los bajos niveles de guerra y conflicto civil (pocos decesos en conflictos armados, pocas guerras civiles y étnicas, bajos desplazamientos forzados y escasos refugiados); y las relaciones y las redes sociales (apoyo en caso de problemas, o espacios de confort para los individuos, oportunidades de hacer amigos, entre otros).

Sin embargo, se reconocen debilidades en elementos tales como los crímenes violentos (homicidios intencionales, inseguridad en horarios nocturnos o disputas resueltas mediante actos violentos); la poca confianza de la población en las instituciones (confianza en la policía local, en los políticos, en los militares, en el sistema judicial, en las instituciones financieras o en el Gobierno nacional); las pocas garantías del Estado de derecho (independencia

dencia judicial, justicia civil, integridad del sistema legal, eficiencia de las conciliaciones); la baja participación cívica (voluntariados, donaciones a la caridad, opiniones expresadas a los funcionarios públicos); y la confianza interpersonal (o en la ayuda hacia extraños).

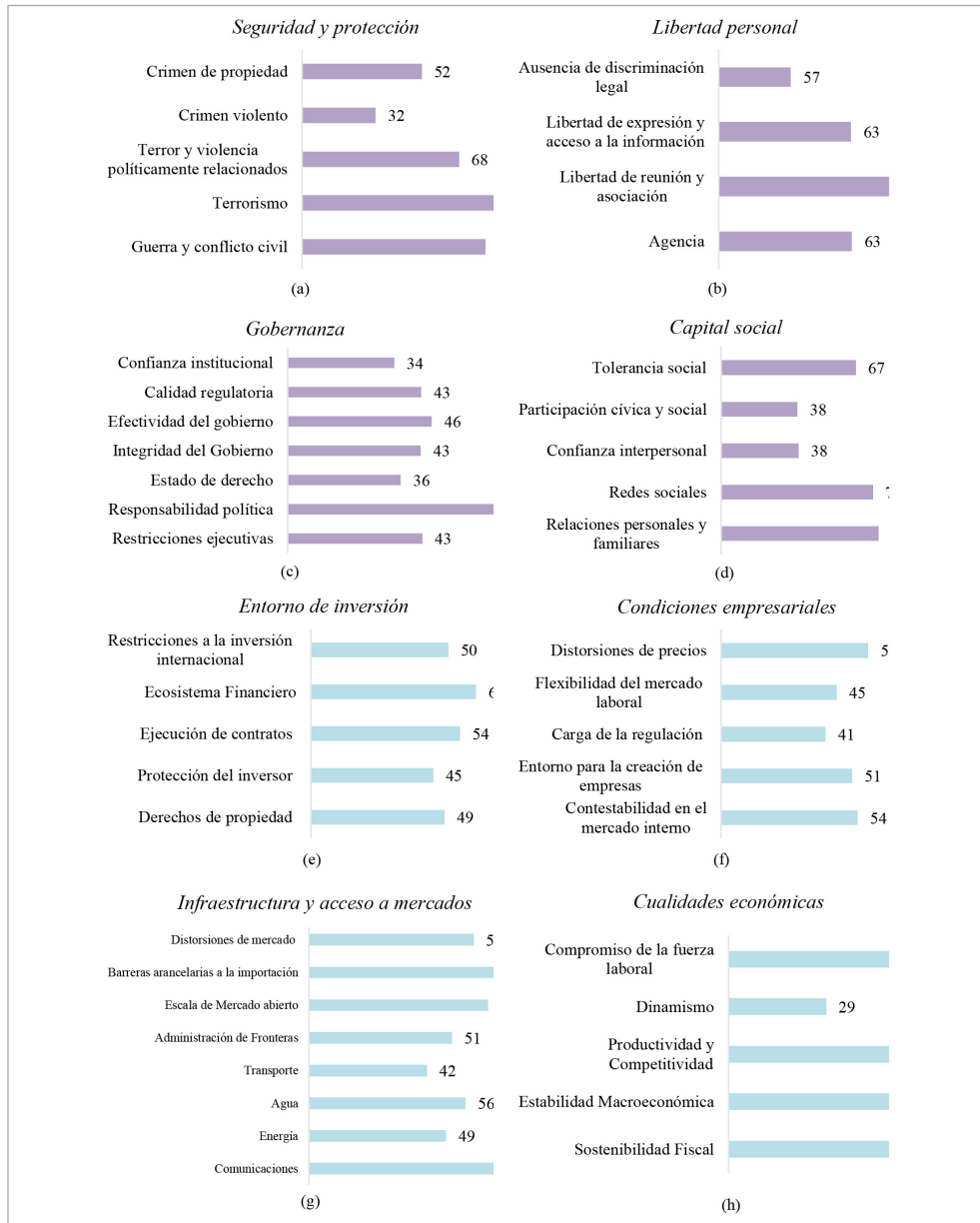


Figura 3. Comparación de elementos y pilares para los dominios de sociedades inclusivas y economías abiertas.

Fuente: Elaboración propia con base en información de Instituto Legatum (2023)

Si se evalúan los elementos de economía abierta, su comportamiento muestra una desviación baja con respecto al promedio. Sin embargo, destacan positivamente en la región las variables relacionadas con comunicaciones (banda ancha de internet, cobertura de red, suscripciones y uso de internet), las barreras arancelarias a la importación (porcentajes de mercancías que transitan libres de impuestos y complejidad de los aranceles) y las escalas del mercado abierto (acceso a bienes nacionales o extranjeros tanto para bienes como para servicios, arancel promedio en los mercados de destino y márgenes de preferencia en los mercados de destino). Por otro lado, llama la atención que, en Latinoamérica, el elemento relacionado con el dinamismo de las economías está altamente rezagado. Este incluye en sus variables la densidad de nuevos negocios, las solicitudes de patentes y la capacidad de atraer talento humano.

Al comparar los pilares por país, se hace evidente la heterogeneidad de Latinoamérica. La Figura 4 muestra que países de ingresos altos —como Uruguay o Chile— presentan los mejores valores para la mayoría de los pilares, lo que pone en evidencia que un mejor desempeño institucional suele estar asociado con un mejor desempeño en términos de prosperidad. De igual manera, países como Costa Rica o Argentina, ambos de ingreso medio alto, también destacan en los rangos superiores de los pilares. En el caso particular de Chile, se trata del país con la menor desviación entre los resultados.

Los casos de Colombia y México llaman la atención porque, aunque se trata de economías de gran tamaño, obtienen valores menores que el promedio en seguridad y protección. Esto significa que sus niveles de ingreso no necesariamente se traducen en mejores condiciones sociales. Estos resultados descriptivos también sugieren que las consecuencias de los defectos en materia de seguridad y protección comprometen los resultados en términos de prosperidad y pueden implicar retrasos en el avance material de las economías. Venezuela, por su parte, da muestras de un deterioro marcado en el dominio de economía abierta y un desempeño desfavorable en gobernanza y seguridad. En este caso, se observa un mejor desempeño en capital social, pilar que se vincula con redes de apoyo de carácter descentralizado.

Al calcular los valores de los dominios parciales para cada economía, se hace evidente que los países con mayores niveles de INB per cápita reportan los mejores valores del indicador parcial de prosperidad, acompañados por un alto desempeño de Costa Rica (aunque no pertenezca a esta categoría), como evidencia la Figura 5.

En estos países, se combinan garantías para el desarrollo de los negocios, como la defensa de derechos de propiedad, la protección de los inversionistas, entre otros, con condiciones de seguridad y gobernanza que refuerzan la confianza de los empresarios. En contraste, los países con niveles bajos y medianos bajos exhiben un indicador con valores inferiores al promedio latinoamericano. En estos casos, se observa que las debilidades en economía abierta, sumados a los problemas de gobernanza, conducen a un desempeño deficiente en términos de prosperidad.

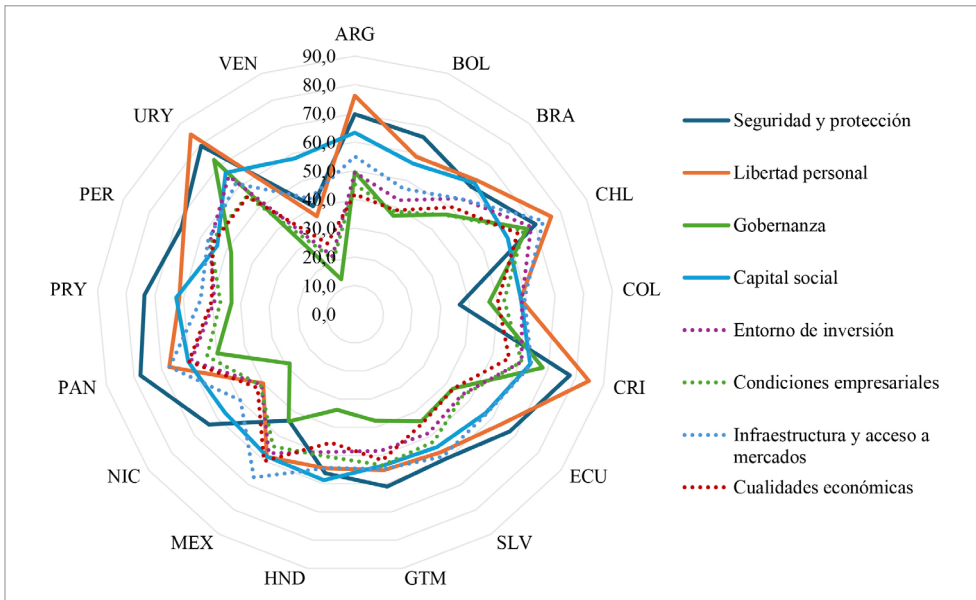


Figura 4. Comparación de los pilares por país.
Fuente: Elaboración propia con base en Instituto Legatum (2023)

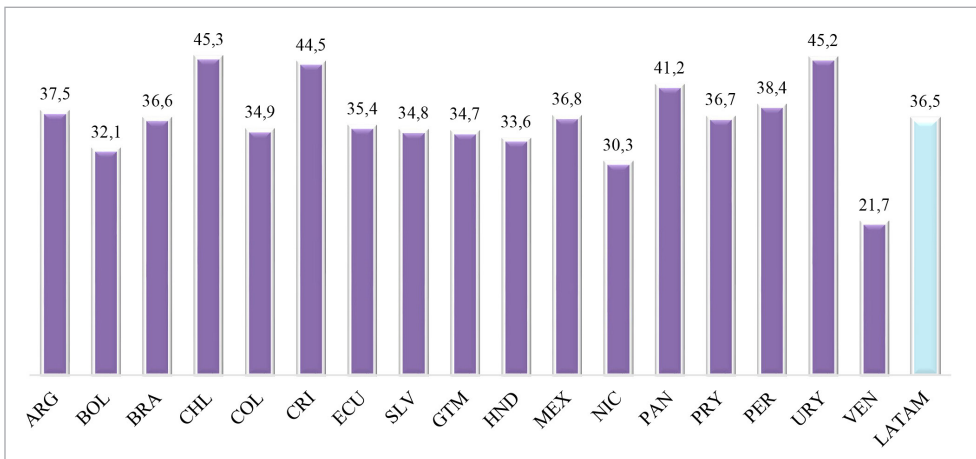


Figura 5. Comparación de los dominios por país.
Fuente: Elaboración propia

Simulaciones: cambios parciales

Tomando en consideración los pesos ponderados de los elementos y los desempeños de los pilares para cada país, se realizaron diferentes ejercicios de simulación, para recrear el comportamiento del Índice de Prosperidad ante cambios en la criminalidad, a partir de

variaciones del 25 % o el 50 % en los elementos de interés del estudio. Las Tablas 3 y 4 resumen estos efectos, dados los cambios en los pilares de *sociedad inclusiva y economía abierta*.

Como se advirtió previamente, Colombia y México muestran un rezago importante en seguridad. De ahí que se considere conveniente evaluar los efectos de un cambio potencial en las intervenciones para el control de crímenes violentos y la reducción de la incidencia de aspectos como el terrorismo o la guerra y el conflicto civil, pues, como advierten Díaz Román (2020) y Macedo (2017), hay paralelismos en los problemas de seguridad en ambos países que pueden estar asociados a la rápida expansión y asentamiento del crimen organizado en torno al narcotráfico.

En el caso de Colombia, una mejora del 25 % en las condiciones de seguridad relacionadas con la guerra y el conflicto civil llevaría a una variación de 14 puntos en el elemento (de 56 a 70 puntos) y, en consecuencia, a un posicionamiento cercano al promedio de la región. A su vez, en términos de seguridad y protección el pilar, puede mejorar 8 puntos (de 36,6 a 44,8), con intervenciones conjuntas que mejoren en un 25 % los elementos de guerra y conflicto civil, terrorismo, crimen violento y terror y violencia.

En México, por su parte, una variación del 25 % en los elementos asociados a seguridad y protección llevaría a un cambio de 6,4 en el puntaje del pilar (de 43,5 a 49,9 puntos). En ambos casos, se observa un efecto positivo de las variaciones en el comportamiento del dominio de *sociedades inclusivas* y en la prosperidad en general: pasarían de 51 y 36,8 a 52,8 y 37,4, respectivamente.

En cuanto a gobernanza y de capital social, se toman los casos de El Salvador, Guatemala y Venezuela. En el caso de El Salvador, se observan restricciones en el caso de la libertad cívica, mientras que, en Guatemala y Venezuela, hay preocupaciones sobre la corrupción y la legitimidad del Gobierno. En los tres casos, se evidencia que una sociedad más participativa y con un Gobierno más transparente representará oportunidades de crecimiento en los indicadores: una mejora de un 50 % en cada elemento implica una acumulación de prosperidad de al menos un punto en el total del índice.

Así, la Tabla 3 revela que los retos más significativos para Guatemala, El Salvador y Venezuela se asocian a intervenciones en la integridad del Gobierno y en participación cívica. No obstante, en el caso de Venezuela, la intervención que se requiere es en el Gobierno nacional, mientras que, en el Salvador, la reforma estatal requiere de una mayor participación cívica.

Tabla 3. Escenarios simulados para el dominio de sociedades inclusivas

País	Elemento	Valor inicial			Mejora del 25 %			Mejora del 50 %		
		Elemento	Pilar	Dominio	Elemento	Pilar	Dominio	Elemento	Pilar	Dominio
COLOMBIA	Guerra y conflicto civil	56,0			70,0			84,0		
	Terrorismo	54,2			67,8			81,3		
	Terror y violencia políticamente relacionados	29,2	36,6	49,9	34,9	44,8	51,9	35,6	52,9	54
	Crimen violento	18,6			23,3			27,9		
MÉXICO	Guerra y conflicto civil	44,6			55,8			66,9		
	Terror y violencia políticamente relacionados	41,5	43,5	51,0	36,8	49,9	52,8	37,4	56,2	54,7
	Crimen violento	15,9			19,9			23,9		
	Estado de derecho	29,4	43,9		36,8	45,0		44,1	46,1	
SALVADOR	Crimen violento	22,1	59,4		27,6	60,8		33,2	62,2	
	Participación cívica y social	32,6	54,3	53,5	34,8	58,8	55,0	35,3	48,9	56,5
	Tolerancia social	57,8			72,3			86,7		
GUATEMALA	Crimen violento	22,4	61,0	51,9	28,0	62,4	52,5	34,9	63,8	53,0
	Integridad del Gobierno	24,8	37,7		31,0	38,6		37,2	39,6	
VENEZUELA	Terror y violencia políticamente relacionados	25,0	40,5		31,3	42,3		37,5	44,2	
	Responsabilidad política	28,9		37,1	36,1		38,0	22,0		39,0
	Integridad del Gobierno	11,0	13,1		13,8	14,9		16,5	16,7	
	Efectividad del Gobierno	8,5			10,6			12,8		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Escenarios simulados para el dominio de economía abierta

País	Elemento	Valor inicial			Mejora del 25 %			Mejora del 50 %		
		Elemento	Pilar	Dominio	Elemento	Pilar	Dominio	Elemento	Pilar	Dominio
ARGENTINA	Restricciones a la inversión internacional	29,9	49,4	47,9	37,4	50,2	48,8	44,9	50,9	49,7
	Sostenibilidad fiscal	33,3	41,9		41,6	44,7		50,0	47,5	
	Estabilidad macroeconómica	30,0			37,5			45,0		
NICARAGUA	Ejecución de contratos	39,8	40,8	43,6	49,8	42,8	44,8	59,7	44,8	46,1
	Productividad y competitividad	35,0	42,5		43,8	45,7		52,5	48,8	
	Dinamismo	14,7			18,4			22,1		
SALVADOR	Sostenibilidad fiscal	36,9	44,7	50,9	46,1	47,4	51,6	55,4	50,2	52,3
	Dinamismo	11,2			14,0			16,8		
VENEZUELA	Derechos de propiedad	10,7	21,7	28,0	13,4	22,6	28,4	16,1	23,5	28,8
	Restricciones a la inversión internacional	4,3			5,4			6,5		
	Sostenibilidad fiscal	10,1	26,4		12,6	27,1		15,2	27,8	
Estabilidad macroeconómica	0,9			1,1			1,4			

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, la Tabla 4 presenta aspectos institucionales relacionados con el dominio de *economía abierta*. En este caso, son países como Argentina y Nicaragua los que requieren mayor intervención. Para el caso de Argentina, el reto es macroeconómico y se asocia a la estabilidad fiscal. Por su parte, Nicaragua requiere mejoras sustanciales en ejecución de contratos que permitirían, ante un cambio del 50%, una variación en el puntaje del elemento de más de 20 puntos.

El Salvador y Venezuela también requieren intervenciones institucionales en política macroeconómica y en defensa de los derechos de propiedad. Para estos países, un rediseño institucional en este dominio representaría un avance del 30% al 40% (un incremento de diez puntos) en el Índice de Prosperidad.

En este sentido, podría seguirse la recomendación de Jäger et al. (2020). Estos autores proponen tres condiciones fundamentales para dar una respuesta organizacional a los desafíos de inclusión de Latinoamérica: escala (aumento del número de beneficiarios), permanencia (los esfuerzos deben abarcar generaciones) y eficiencia (los recursos escasos deben aprovecharse).

Los resultados dan muestra de que las administraciones públicas tienen escala, pero pueden ser la causa histórica del desafío de la inclusión y, por lo tanto, es poco probable que solo transformar las administraciones públicas pueda ser la solución. Ejemplos de lo anteriormente mencionado podrían ser programas sociales como la Red Local de Apoyos y Cuidados, en Chile, que fue diseñado para mejorar la calidad de vida de personas en situación de dependencia, o el Programa de Manzanas del Cuidado, en Bogotá (Colombia), que fue diseñado para reconocer el trabajo de las mujeres en el hogar.

Conclusión

Las condiciones institucionales de los países considerados inciden de manera diferencial sobre el desempeño competitivo de la región.

El cambio institucional, en cuanto al control de actividades criminales y disminución de la corrupción, tiene un efecto positivo en la competitividad y, por ende, la prosperidad se incrementa. En particular, los dominios de *economía abierta* y *sociedad inclusiva* del Índice de Prosperidad permiten abordar esta relación entre las variables objeto del estudio.

La investigación muestra que, para el caso de los países latinoamericanos, las debilidades institucionales persisten y que estas son una causa de su rezago en términos de prosperidad. También es posible identificar alta heterogeneidad entre los países de la región y retos diferenciales para los grupos de países.

Los países de ingresos altos avanzan favorablemente en sus diseños institucionales y pueden mantener una senda de prosperidad, incluso si no intervienen pilares como seguridad y gobernanza. Los países de ingresos bajos, por su parte, tienen un reto mayor, pues las intervenciones institucionales sí se convierten en una precondition para la prosperidad.

Más aún, la incidencia del crimen en países de la región lleva a resultados desfavorables. Es decir, la ambigüedad de la relación que se halló en trabajos anteriores (entre otros, Beqiraj et al., 2020; Botric, 2021; Ojog, 2014) no se produce: en este caso, está claro que la vulnerabilidad en seguridad está correlacionada con peores desempeños.

En relación con la literatura sobre criminalidad y corrupción (variables de los pilares de gobernanza, seguridad y protección), se concluye que es necesario reforzar los incentivos a la competencia, pues, como advierten Bliss y Di Tella (1997) y Bologna (2017), los montos de las rentas privadas derivadas de la corrupción parecen exceder los beneficios procedentes de un régimen normativo simplificado y, por tanto, los problemas de gobernanza siguen afectando a la región.

El análisis de las condiciones institucionales muestra que las garantías estatales para el desarrollo de negocios en los países de la región son precarias (sea la provisión de seguridad, la mejora de los modelos de gobernanza o la generación de garantías para las inversiones). Esto confirma los hallazgos de trabajos previos, como el de Saha et al. (2009), que asociaron la debilidad estatal con la pérdida de competitividad.

Por lo tanto, en el mediano plazo, los desafíos deberían encaminarse, de manera fundamental aunque no exclusiva, al dominio de *sociedades inclusivas*; en particular, a los elementos de terror y violencia políticamente relacionados, así como a crímenes violentos. En general, de acuerdo con las simulaciones realizadas, las estrategias de mejora institucional relativas a políticas de reducción de barreras para hacer negocios y políticas de seguridad tienen, en el mediano plazo, un efecto directo sobre el Índice de Prosperidad.

En términos metodológicos, si bien el proceso de normalización utilizado por el Índice de Prosperidad es útil para ejemplificar de forma estándar y comparativa variables de diferentes índoles, medidas, o contextos, resulta limitado debido a su mirada lineal de la relación entre variables.

En ese sentido, el uso de la *dinámica de sistemas* permite robustecer el análisis al incluir relaciones de retroalimentación que contribuyen al modelado de un sistema complejo, pues permite integrar estudios institucionales y sociales. Por tanto, el potencial de estos resultados sugiere que, con información cuantitativa de mayor especificidad por país para los elementos que integran cada pilar, se podría fundamentar el diseño de instrumentos de desempeño institucional y la implementación correspondiente, para la obtención de los objetivos de inclusión y apertura.

El análisis se centró en el examen de condiciones relativas al diseño institucional en los países de la región y reveló las debilidades potenciales en esta materia para cada uno de los casos. Sin embargo, la evaluación es de carácter transversal y requiere un estudio longitudinal que dé cuenta de los posibles cambios que se han gestado en los diseños institucionales. Futuros trabajos pueden avanzar en esta caracterización.

De igual manera, el alcance de este análisis es correlacional, pues articula los dominios de *economía abierta* y *sociedad inclusiva* con la sensibilidad sobre el Índice de Prosperidad, aunque no establece los mecanismos causales para la mejora de la arquitectura institucional.

Dado lo anterior, futuras investigaciones podrían proponer el modelado de una estructura que incluya la relación bidireccional, en términos del efecto y la magnitud de cada dominio, sobre los pilares de seguridad y gobernanza. De esta manera, se obtendría una medición de mayor complejidad del Índice de Prosperidad que abarque las particularidades de los países de la región.

En un sentido similar, líneas futuras deberían investigar la formulación de alternativas de dominio que recojan las características idiosincráticas de la región, que se materializan en la arquitectura institucional formal que, a su vez, está impactada por la infraestructura informal subyacente.

Declaración de divulgación

Los autores declaran que no existe ningún potencial conflicto de interés relacionado con el artículo. No se emplearon herramientas de generación de contenido por inteligencia artificial para su elaboración.

Financiamiento

Los autores no declaran fuente de financiamiento para la realización de este artículo.

Sobre los autores

Claudia Milena Pico Bonilla es doctora en psicología; magíster en economía e historia, y economista. Investigadora especializada en teoría económica y análisis del comportamiento. Su investigación se centra en el análisis de política social.

<https://orcid.org/0000-0001-8839-5462> - Contacto: cpico@cuc.edu.co

María Gabriela Ramos Barrera es doctora en ciencias organizacionales; magíster en economía (mención en economía cuantitativa), y economista. Especializada en el análisis y cálculo de indicadores dentro del marco de la economía internacional, con énfasis en estudios de regionalismo, comercio, cadenas de valor y tecnologías emergentes en Latinoamérica.

<https://orcid.org/0000-0002-0887-5608> - Contacto: mgramosb@libertadores.edu.co

Edwin Oswaldo Gil Mateus es Ph.D. en psicología; M.Sc. en economía y economista. Actualmente se desempeña como profesor asociado en la Universidad de La Salle. Sus intereses de investigación son las elecciones intertemporales, las preferencias prosociales y el comportamiento económico criminal.

<https://orcid.org/0000-0002-7712-0137> - Contacto: edwingil@unisalle.edu.co

Referencias

- Alexeev, M., & Song, Y. (2013). Corruption and product market competition: An empirical investigation. *Development Economics*, 103, 154-166. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2013.02.010>
- Banco Mundial. (2024a). *World Bank Atlas method*. <https://tinyurl.com/y5dwc2qv>
- Banco Mundial. (2024b). *World Bank Enterprise Surveys: WBES*. <http://www.enterprisesurveys.org/>
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business 2020: Country profile Colombia*. <https://tinyurl.com/2d1bcr9bp>
- Baumann, F., & Friehe, T. (2016). Competitive pressure and corporate crime. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 16(2), 647-687. <https://doi.org/10.1515/bejeap-2015-0064>
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Political Economy*, 76(2), 169-217. <https://doi.org/10.1086/259394>
- Beqiraj, E., Fedeli, S., & Giuriato, L. (2020). Policy tolerance of economic crime? An empirical analysis of the effect of counterfeiting on Italian trade. *European Journal of Political Economy*, 65. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101933>
- Bliss, C., & Di Tella, R. (1997). Does competition kill corruption? *Political Economy*, 105(5), 1001-1023. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/262102>
- Bologna, J. (2017). Corruption, product market competition, and institutional quality: Empirical evidence from the U.S. states. *Economic Inquiry*, 55(1), 137-159. <https://doi.org/10.1111/ecin.12378>
- Botrić, V. (2021). Does crime affect firm performance? Evidence from post-transition economies. *Journal for the International and European Law, Economics and Market Integrations*, 8(1), 57-74. <https://doi.org/10.22598/iele.2021.8.1.4>
- Buitrago, R., Torralba, D., & Reyes, G. (2022). Are competitiveness rankings and institutional measures helping emerging economies to improve? *Competitiveness Review*, 33(5), 861-888. <http://dx.doi.org/10.1108/CR-04-2021-0064>
- Cárdenas, M. (2007, febrero). *Economic growth in Colombia: A reversal of 'fortune'?* (Working Papers Series, 36). Fedesarrollo. <https://tinyurl.com/2y97u99b>
- Castro-González, S., Vásquez-Guzmán, E., & Vega, J. (2015). Ecuador, Perú y Colombia: ¿competidores o complementarios sudamericanos? Análisis de su competitividad global. *Revista Global de Negocios*, 3(6), 13-28. <https://ssrn.com/abstract=2658854>
- Cho, H., Choi, S., Lee, W. J., & Yang, S. (2019). Regional crime rates and corporate misreporting. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 49(1), 94-123. <https://doi.org/10.1080/02102412.2019.1582194>
- Davies, P., & Wyatt, T. (2021). *Crime and power*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-57314-0>
- Díaz Román, L. M. (2020). La violencia en Colombia y México: Vínculos con los sistemas políticos. *Universidad y Sociedad*, 12(6), 348-356. <https://tinyurl.com/26blwcrv>
- Dimant, E., & Tosato, G. (2017). Causes and effects of corruption: What has past decade's empirical research taught us? A survey. *Journal of Economic Surveys*, 32(2), 335-356. <https://doi.org/10.1111/joes.12198>
- Flemes, D., & Castro, R. (2016). Institutional contestation: Colombia in the Pacific Alliance. *Bulletin of Latin American Research*, 35(1), 78-92. <https://doi.org/10.1111/blar.12411>
- Foro Económico Mundial. (2019). *Global Competitiveness Index 4.0 2019 Edition*.
- Gaviria, A. (2002). Assessing the effects of corruption and crime on firm performance: Evidence from Latin America. *Emerging Markets Review*, 3(3), 245-268. [https://doi.org/10.1016/S1566-0141\(02\)00024-9](https://doi.org/10.1016/S1566-0141(02)00024-9)
- Goulas, E., & Zervoyianni, A. (2012). Economic growth and crime: Does uncertainty matter? *Applied Economics Letters*, 20, 420-427. <https://doi.org/10.1080/13504851.2012.709596>
- Jäger, U., Symmes, F., & Gutiérrez, R. (2020). The Latin American context: The challenge of managing advocacy and impact inclusion. En H. K. Anheier & S. Toepler (Eds.), *Routledge companions in business, management and accounting* (pp. 119-135). Routledge.
- Jaspers, J. D. (2019). Business cartels and organized crime: Exclusive and inclusive systems of collusion. *Trends in Organized Crime*, 22, 414-432. <https://doi.org/10.1007/s12117-018-9350-y>

- Instituto Legatum. (2023). *The Legatum Prosperity Index, 16th Edition*. https://www.prosperity.com/download_file/view/4795/2025
- Macedo, F. G. (2017). Un análisis comparado de México y Colombia: La relación entre desarrollo y paz. *Espacios Públicos*, 20(50). <https://tinyurl.com/2caj4do8>
- Marine, F. J. (2006). The effects of organized crime on legitimate businesses. *Journal of Financial Crime*, 13(2), 214-234. <http://dx.doi.org/10.1108/13590790610660926>
- Momot, T., Chekh, N., Prylypko, S., Filonych, O., & Cherednychenko, O. (2023). Corruption in business: Motives and influence on shadow economy. *Business: Theory and Practice*, 24(1), 206-215. <https://doi.org/10.3846/btp.2023.17365>
- Niño, C., Guerrero-Sierra, H. F., & Rivas-Otero, J. M. (2023). Soberanías compartidas, gobernanzas criminales y desafíos al modelo de Estado en Colombia. *Revista Científica General José María Córdova*, 21(44), 887-906. <https://doi.org/10.21830/19006586.1232>
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.
- Ojog, D. (2014). The effect of crime on economic growth. *Thesis in Business Economics*. Erasmus School of Economics. <http://hdl.handle.net/2105/16634>
- Otáhal, T. (2014). Mises, Hayek and corruption. *Journal of Business Ethics*, 119, 399-404. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1646-x>
- Paldam, M., & Gundlach, E. (2008). Two views on institutions and development: The grand transition vs the primacy of institutions. *Kyklos*, 61(1), 65-100. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2008.00393.x>
- Pedersen, O. (2010). Institutional competitiveness: How nations came to compete. En G. Morgan, J. Campbell, C. Crouch, & O. Pedersen (Eds.), *The Oxford handbook of comparative institutional analysis* (pp. 625-657). Oxford University Press.
- Peri, G. (2004). Socio-cultural variables and economic success: Evidence from Italian provinces 1951-1991. *Topics in Macroeconomics*, 4(1). <https://tinyurl.com/24my5oqq>
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Harvard Business Review.
- Ramírez, J., & Alzate, A. (2016). Índices de competitividad: Análisis de resultados para Colombia 2015-2016. *Revista de Investigación*, 9(2), 150-164. <https://doi.org/10.29097/2011-639X.61>
- Ray, D., Chowdhury, R., & Yang, X. (2009). *Crime, corruption and institutions* (Monash University Discussion Paper, 20).
- Saha, S., Gounder, R., & Su, J. J. (2009). The interaction effect of economic freedom and democracy on corruption: A panel cross-country analysis. *Economics Letters*, 105(2), 173-176. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.07.010>
- Serrano, A., Montoya, L., & Cázares, I. (2018). Análisis de la sostenibilidad y competitividad turística en Colombia. *Gestión y Ambiente*, 21(1), 99-109. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6687502.pdf>
- Sung, H. (2004). State failure, economic failure, and predatory organized crime: A comparative analysis. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41(2), 111-129. <https://doi.org/10.1177/0022427803257253>
- Varvarigos, D., & Stathopoulou, E. (2022). On the relation between corruption and market competition. *Economic Inquiry*, 61(1), 99-121. <https://doi.org/10.1111/ecin.13113>
- Xala-i-Martin, X., Blanke, J., Drezniek, M., Geiger, T., Mia, I., & Paua, F. (2004). The global competitiveness index: Measuring the productive potential of nations. *Foro Económico Mundial*. https://relooney.com/NS3040/0_New_3044.pdf
- Zuleta, H. (2021). *Competitividad y entorno institucional en Colombia* (Documento CEDE, 52). <http://dx.doi.org/10.2139>