

OBSERVATORIO METROMUN:
ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL
DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL
EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN
DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA
DE BOGOTÁ

Óscar A. Alfonso R.

Laura L. Amézquita G.

Sandra M. Coral B.

Documento de Trabajo n.º 57

2016

OBSERVATORIO *METROMUN*:
COYUNTURA METROPOLITANA Y MUNICIPAL

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Óscar A. Alfonso R.¹
Laura L. Amézquita G.²
Sandra M. Coral B.³

Este trabajo se suscita en la extrañeza alrededor de dos cuestiones cuya trascendencia académica se irá relevando a lo largo del documento. La primera es la ausencia de una reflexión teórica explícita de los economistas acerca de los determinantes de la desaparición o muerte de las empresas organizadas bajo alguna forma jurídica. La segunda es que cuando fue posible inferir del pensamiento de los economistas hegemónicos alguna idea al respecto, se constató igualmente que ellas carecen de geofundamentación. El investigador casual estila responder a la primera cuestión con el argumento de la certeza de la mano invisible para orientar el sistema bajo el criterio de la competitividad empresarial, de manera que ella opera como sujetando un tamiz con el que separa a las firmas eficientes de las incompetentes. Veremos que esta elección no es tan simple, pues está revestida de notorias complejidades de orden teórico y práctico. En cuanto a la segunda extrañeza, cabe recordar que la economía clásica prestó poca atención al papel del espacio en el proceso económico y que, en la actualidad, los enfoques dominantes de la economía espacial, antes que promover una geofundamentación de la economía, promueven una tricotomía que poco contribuye a la unificación de la disciplina.

El balance de entrada y salida de firmas de una economía metropolitana es un poderoso indicador de su devenir, pero su dimensión espacial revela los resultados de la competencia espacial y del desempeño de las empresas que hacen de la densidad empresarial un fenómeno dinámico –y

¹ Profesor titular e investigador de la Universidad Externado de Colombia. Economista. Líder del grupo de investigación *Construcción de Estado, Territorio y Paz*. Correo electrónico: oscar.alfonso@uexternado.edu.co.

² Doctora (candidata) en Economía Territorial de Université de Neuchâtel. Economista. Grupo de Investigación en Economía Territorial – GRET. Correo electrónico: laura.amezquita@gmail.com.

³ Especialista en Economía Regional y Urbana de la Universidad Externado de Colombia. Economista. Correo electrónico: samicoba123@hotmail.com.

no estático, a la manera de los enfoques convencionales surgidos de una inadecuada lectura de teorías, como la de los lugares centrales—. La hipótesis de trabajo es que la mortalidad de las firmas tiene una dimensión espacial, esto es, que su mortalidad guarda estrecha relación con las decisiones de localización a la entrada y, por tanto, es previsible que tenga rasgos de una aglomeración. ¿En dónde se concentran tales decesos? En las metrópolis con elevados y persistentes índices de segregación socioeconómica y espacial, como ocurre en la mayoría de las metrópolis latinoamericanas; el umbral de capacidad de pago prima sobre el umbral poblacional y, por tanto, son los vecindarios de familias más adineradas los que participan con la mayor proporción de liquidaciones de registros mercantiles.

La explicación del fenómeno comienza con la indagación de los aportes teóricos implícitos y explícitos realizados desde los albores de la economía clásica, enfatizando en los que se refieren a las crisis del sistema capitalista y a la economía espacial, pretendiendo, de conjunto, realizar un balance abierto a nuevas pesquisas. En el estado del arte se agrupan tanto los resultados de los economistas como los de los administradores de empresas, entre los que se destacan los enfoques de la “destrucción creativa” schumpeteriana, como los de la eficiencia interna de las firmas y de sus dirigentes. El contexto económico-espacial de la liquidación de las firmas ocupa la tercera parte, que no es más que un abrebocas a la presentación de los resultados del análisis espacial —paramétrico y no paramétrico— que se presenta en la cuarta parte. Las reflexiones finales y las pautas para nuevas pesquisas se presentan en la última sección.

1. ¿QUÉ DICE LA TEORÍA ECONÓMICA SOBRE LA MORTALIDAD DE LAS FIRMAS?

Puesto que la economía no es una disciplina monolítica y dista mucho de serlo, los marcos teóricos en que se soportan las investigaciones sobre el devenir del sistema económico capitalista son una fusión de buen juicio y de sesgo ideológico. La dicotomía entre micro y macroeconomía no se ha resuelto cuando reaparece en la escena la economía espacial para dar paso a la tricotomía en la que se cataliza la fragmentación disciplinaria. Ciertos debates inmanentes a la economía normativa continúan consumiendo ingentes esfuerzos intelectuales sin que se vislumbre algún consenso duradero. En el entretanto, mutaciones y transformaciones de hondo calado en los aparatos económicos locales y globales, en las reglas que las soportan y en los agentes que las ejecutan continúan engrosando la agenda aplazada

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

por los teóricos de una disciplina de Estado embarcados en disputas hegemónicas. Este marco teórico es un intento inmoderado por dar explicación a la muerte de empresas desde diferentes corrientes del pensamiento económico que jamás manifestaron un interés explícito en un fenómeno de notable trascendencia socioeconómica para las sociedades involucradas en las crisis del sistema, complementado por una taxonomía de causas inexploradas por tales corrientes de pensamiento.

1.1 De la ética en la economía política clásica a la tendencia decreciente de la cuota de ganancia

Smith (1997 [1776]) abordó, desde la ética, la discusión sobre “la naturaleza, acumulación y empleo del capital” y comenzó por distinguir el capital fijo del capital circulante, para esclarecer luego su papel en la producción de riqueza sobre la que gravita el desarrollo pleno del ser humano. En el Capítulo II del Libro Segundo, el dinero es concebido como “la gran rueda de la circulación” (Smith, 1997 [1776], p. 264). Smith introduce, a continuación, la discusión ética al precisar su papel en la acumulación al destinarse a “la compra de bienes útiles para sostener la actividad económica y no para fomentar la ociosidad” (Smith, 1997 [1776], p. 267). Para Smith, la prudencia en las inversiones en capital fijo no consigue acelerar sus rendimientos en relación con la velocidad que los produce el capital circulante. En las crisis se ralentizan los rendimientos de ambos tipos de capital. La sanción del mercado a las decisiones de producción se revela con especial crudeza durante estos períodos, cuando la primacía de las auténticas necesidades humanas sobre el consumo segregativo les augura mayor vida a las firmas que se dedican a la primera tarea que a la producción de bienes de lujo. Aun dentro de estas últimas, cuya producción se orienta a un pequeño segmento de sujetos pudientes interesados en la ostentación y la exaltación de su vanidad, la sanción opera en contra de las firmas productoras de lujos degradantes, cuyo carácter perecible es tan notorio como el carácter durable de ciertos lujos que ennoblecen. Esta sanción consiste, en los términos de la ética de Smith desarrollada por Moran (2015 [1901], p. 51), en “preferir aquellos lujos que tienen una naturaleza duradera sobre aquellos que son perecederos”. No es posible, desde tal ética, abjurar de cualquier lujo, pero tampoco es posible creer decididamente en que para cualquier liberal es aceptable que cada quien haga con su dinero lo que a bien tenga.

En su crítica a la economía política de Smith, Marx introdujo la noción de la reproducción simple del capital, que podría interpretarse como el umbral que delimita la condición de “no obrero” o capitalista, bajo el

cual el costo del producto es cubierto en su totalidad sin que exista ningún remanente de valor. Las razones por las que el capital no se reproduce, ni siquiera en su “primitiva magnitud”, se pueden deducir de la ecuación de la cuota de ganancia ($g' = p / (c + v)$) que, según Marx (1981 [1894], p. 58), es la auténtica preocupación del capitalista individual. La permanencia de las firmas capitalistas en los mercados está supeditada a la realización de la ganancia, que, por su parte, depende de la circulación de las mercancías producidas. La circulación se formaliza mediante el acto de la venta, en la que el capital movilizadado en la esfera de la producción retoma la forma dinero. Es entonces plausible que aquellas firmas en las que las mercancías rotan más rápidamente, la cuota de ganancia sea relativamente superior en relación con aquellas en las que lo hace de manera más pausada. El secreto de los negocios revelado por la cuota de ganancia es el de mantener un inventario bajo o realizarlo lo más rápidamente posible, derivándose de ello una de las contradicciones del sistema, y es que promueve la existencia de firmas especulativas que acumulan gran cantidad de inventarios a la espera de una sanción positiva del mercado. Cuando tal sanción no ocurre, la ganancia no se realiza y el capitalista pierde su acumulación material, cambiando la posibilidad de que mute a obrero.

Esta idea es un preámbulo a la discusión más arraigada en el pensamiento de Marx, para quien la tendencia de la cuota de ganancia a disminuir constantemente es una ley que ningún economista político, desde Adam Smith, había logrado resolver. Más allá de la trascendencia teórica de la ley, que permitiría inclusive clasificar a los economistas clásicos de acuerdo con sus inclinaciones teóricas para explicarla, su impacto social es más pertinente en cuanto advierte sobre los desafíos para la preservación del sistema. En los términos de Marx, la disminución persistente de la cuota de ganancia afecta a todas las ramas de la actividad capitalista y, por tanto, a la composición orgánica de capital de la sociedad, siempre que ocurra ese incremento más que proporcional del capital fijo en relación con el capital variable, y siempre que la cuota de plusvalía permanezca invariable (Marx, 1981 [1894], p. 214). El incremento del capital constante, derivado en buena medida del desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo —el aumento de su productividad—, abarca tanto la ampliación de los medios de producción como la masa de valores de uso disponible para la sociedad, proceso que se acompaña, inevitablemente, del crecimiento de la población obrera, de su superpoblación, del movimiento que entraña la existencia de un “capital excedente”.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

La explicación según la cual la concurrencia de capitalistas es el contexto en el que opera la contracción de la cuota de ganancia como mecanismo que le permite al gran capitalista eliminar a los pequeños capitalistas le parece un examen superficial que requiere de una explicación “verdaderamente científica” (Marx, 1981 [1894], p. 225). Según esta explicación, la reducción de los precios puede estar acompañada de incrementos de la masa de ganancia que contienen las mercancías. Desafío similar al de explicar las razones de la tasa decreciente de la cuota de ganancia es el de ofrecer una explicación satisfactoria de por qué ese descenso no es más veloz. Seis son las causas que contrarrestan la tendencia decreciente de ganancia (Marx, 1981 [1894], pp. 232-239): la prolongación de la jornada de trabajo y la intensificación de esta, que causan el aumento del grado de explotación del trabajo, la reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, la superpoblación relativa –que ocasiona la “baratura” del trabajo asalariado en vacancia que es absorbido por nuevas ramas de producción de bienes de consumo suntuuario–, el abaratamiento de los medios de producción y de los medios de subsistencia resultante de la expansión del comercio exterior, la disponibilidad de excedentes financieros que se contabilizan como capital, pero que, en realidad, no cumplen ningún rol en la nivelación de la cuota de ganancia y, finalmente, ese mismo abaratamiento, pero, en este caso, verificado en la ampliación del volumen material o masa de los elementos del capital constante al paso que su valor permanece constante o inclusive decrece.

El abaratamiento del capital constante es una causa relevante para explicar por qué desaparecen las firmas capitalistas. La depreciación del capital fijo a medida que la industria alcanza escalas superiores y el ahorro de fuerza de trabajo en el proceso productivo como resultado de la mecanización-automatización-robotización y la inmanente hiperracionalización del proceso de trabajo no solamente desplaza trabajadores, sino también capitalistas (cfr. Coriat, 1982). Complejos sistemas de máquinas entran a diario en desuso como resultado de la competencia tecnológica, al igual que procesos automáticos, otrora a la cabeza del cambio técnico, lucen hoy arcaicos por cuenta de la sofisticación de la robótica (cfr. Coriat, 2000). El sistema tiende entonces al colapso por cuenta de la deshumanización de los procesos repetitivos en la línea de producción que realizaban los obreros, cuya pauta de consumo se modifica ante el persistente y secuencial paro friccional.

La lectura de la teoría de la tasa decreciente de ganancia de Shaikh (1990) comienza con la descripción de diez pasos, de los cuales el primero

es la ratificación del rol dominante de la búsqueda de la ganancia como determinante de la producción capitalista, seguido de varias reflexiones sobre el abaratamiento de las mercancías en el ámbito de la competencia mercantil, análisis que gira en torno a la invalidez del teorema de Okishio, hasta concluir con el análisis de las fases de auge y crisis de acumulación. En el auge, la acumulación de capital fijo incrementa las razones en relación con el producto obtenido y los salarios pagados, al paso que la productividad se aparta de los salarios reales que se deprimen, y se tienen evidencias de que la tasa de ganancia decrece, llegando inclusive a un estado de estancamiento de la cantidad de ganancia obtenida por las firmas. Es el inicio de la crisis caracterizada por la caída de los indicadores empresariales, del fondo salarial y de los títulos negociados en las bolsas de valores, que está acompañada por la miseria social y la ulterior contracción salarial y de los programas sociales del Estado (Shaikh, 1990, p. 352). Los períodos de auge tienden a ser prolongados, pero los de crisis, aunque mucho más cortos, son devastadores.

La discusión así planteada goza de gran trascendencia teórica, aunque la mayoría de las veces ha sido eludida por los economistas posclásicos. La consideración del capitalismo como un sistema autolimitado es una de las conclusiones más acuciantes para académicos y políticos, pues pone en cuestión el contenido de las teorías sobre el crecimiento y el empleo y las políticas que las promueven. La razón es que detrás de tal consideración está la idea de que algunos capitales deben desaparecer, tanto contablemente como en su capacidad productiva, y estos serían “los más débiles” en los términos de Shaikh (1990, p. 279), siendo el aumento del proletariado una de las secuelas más perennes de la destrucción de ese tipo de capitales.

1.2 Después de la crisis

El aliciente para invertir es un aspecto central de la discusión keynesiana acerca de la manera como se alcanza el pleno empleo de los factores productivos. Con tal propósito en mente, esta aproximación distingue entre la especulación y el espíritu de empresa, precisando que la primera noción se aplica al campo de la psicología del mercado, mientras que la segunda se inscribe en la previsión de los rendimientos probables de todo tipo de bienes. Los mercados de capitales y las bolsas de valores en particular juegan un rol central en esta diferenciación, pero, en especial, como argumento central de una teoría general de la economía en la que el autor les otorga el

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

carácter de instituciones “cuya finalidad social es guiar las nuevas inversiones por los cauces más productivos en términos de rendimiento futuro” (Keynes, 2000 [1936], p. 145). Cuando la especulación predomina sobre la empresa, el desarrollo capitalista asume la forma de una actividad de casino. Tal predominio es menos frecuente cuando el acceso al casino implica costos elevados, pero se torna recurrente cuando las comisiones de los bolsistas y los gravámenes a las transacciones en la Bolsa de Valores son menos exigentes. La primacía de la especulación distingue a quienes persiguen la apreciación del capital, contrario a quienes persiguen los rendimientos posibles de los bienes, a quienes guía el espíritu de empresa.

Así como el inadecuado funcionamiento de las bolsas de valores puede conducir a la quiebra de las firmas –fenómeno muy acentuado durante las vorágines especulativas–, una previsión errada acerca de los rendimientos probables puede ocurrir debido a la subvaloración de la incidencia del comportamiento de la tasa pura de interés como medida del riesgo. Esta puede reducirse “hasta aquel nivel en que haya, proporcionalmente a la curva de eficiencia marginal de capital, ocupación plena” (Keynes, 2000 [1936], p. 330). En el tramo elevado de las curvas de eficiencia marginal de capital, la demanda de capital es afectada negativamente, siendo posible que el rendimiento sea simultáneamente rebasado por el agotamiento por desgaste y la obsolescencia de los bienes de capital, sobreviniendo el cierre.

Unos cuantos años después de formulada la *Teoría general*, la tradición schumpeteriana del análisis económico lanzó el argumento circular de que “sin desenvolvimiento no hay ganancia y sin esta no hay desenvolvimiento” (Schumpeter, 1997 [1944], p. 159). Por desenvolvimiento entiende cinco sucesos inseparables: la introducción de un nuevo bien, de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, el desarrollo de una nueva fuente de aprovisionamiento de insumos o materias primas mejoradas y, finalmente, la creación de una nueva posición de monopolio o la anulación de alguna preexistente (Schumpeter, 1997 [1944], p. 77). La ganancia es todo excedente sobre el costo de producir, y aparece siempre y cuando los precios de los bienes no bajen por causa del desenvolvimiento o los costos del nuevo producir no sean superiores al modo precedente. Los salarios de gestión son pagados a los empresarios productores como parte del flujo circular de la economía. Ellos, por su parte, recurren al crédito como condición de expansión, pues “cabalga[n] hacia el éxito sobre el corcel de sus deudas”. Las causas exógenas de las crisis son poco llamativas para esta tradición, mientras que el peligro del fracaso de nuevos emprendimientos o combinaciones aflora en el interior del sistema. Siguiendo la

idea de que “la única causa de la depresión es la prosperidad” (Schumpeter, 1997 [1944], p. 224), los errores de cálculo son la tercera de sus causas, que tiene la potencia de acabar con empresas, pero no con el conjunto del sistema. La aparición de empresarios en los auges, cuando las cosas marchan bien, juega al contrario en las depresiones, y aquellos que no tienen en cuenta la vorágine de la competencia que ellos representan son los más propensos a incurrir en tales errores de cálculo al no considerar “la carrera por los medios de producción” o “la deflación del crédito”.

Las “combinaciones” a las que Schumpeter alude en la teoría del desenvolvimiento del sistema capitalista son las complementariedades de bienes y servicios, que en un mundo de creciente complejidad tecnológica encuentran en los estándares una renovada fuente de imperfecciones de mercado. Adaptadores de corriente que solamente sirven para ciertas tecnologías de información y comunicación y firmas especializadas en el soporte técnico son emblemáticas de la capacidad de ciertas organizaciones privadas que producen los estándares en los países centrales y con ellos limitan la competencia, sin que las agencias reguladoras del Estado sean tan versátiles como para regular su uso rápidamente en defensa de la competencia y de los usuarios. El Instituto Nacional de Estándares y Tecnología del Departamento de Comercio de los Estados reportó en 2012 la adopción de 423 nuevos estándares, algunos para reemplazar otros ya existentes, de una lista de 10.613 estándares producidos por 363 organizaciones (Strauss, 2013, p. 497).

Para Becker (1997) cualquier problema económico suele ser traducido por los economistas como un problema de elección, pudiéndose entonces encuadrar en ese esquema analítico la liquidación de una empresa o el cierre de una planta. Desde este punto de vista, el producto de la firma o su forma de producirlo dejaron de ser dos de las opciones de la sociedad para resolver sus problemas de escasez. Entendida como “una intermediaria entre los mercados de factores y de productos” (Becker, 1997, p. 95), la empresa es una “micro-unidad básica” diferenciada de otras por su eficiencia relativa captada por medio de sus curvas de costos promedio, en las que la renta económica aparece necesariamente como la remuneración a los factores escasos de eficiencia superior. Cuando tal escasez desaparece, también lo hace la renta económica. Uno de estos factores es la “capacidad empresarial”, que según Becker (1997, p. 160) es inmanente a los propietarios, quienes son los únicos que pueden impedir “que sus empleados, proveedores y clientes incrementen su ingreso físico y monetario a sus expensas”. Esta capacidad no la poseen ni los gerentes ni los socios y, por tanto,

las quiebras son atribuibles a la ausencia o a la pérdida sustancial de la capacidad empresarial.

La perplejidad frente al rumbo involutivo de los modelos explicativos de la firma que otorgan escasa o ninguna importancia a su dirección y que, además, homogeneizan a las participantes en una industria, motivó a Cuevas (2007) a explorar –desde la economía clásica hasta los desarrollos contractualistas– las ideas “exiliadas” por la ortodoxia. En particular, la quiebra de las firmas es tratada en el análisis de los aportes marshallianos a la teoría económica, comenzando por el trascendente discurso sobre los rendimientos crecientes. La unidad de la propiedad y la dirección de la firma son aspectos centrales que les otorgan ventajas a las de pequeña escala, en las cuales tal unidad prevalece frente a las sociedades anónimas, que por tal separación enfrentan un mayor grado de ineficiencia relativa. Para Marshall, la quiebra de las sociedades de capital se deriva, en buena medida, de la corrupción y el egoísmo de sus directivos (Cuevas, 2007, p. 55), cuyos contratos laborales los premian por su eficiencia, pero generalmente no los sancionan por causa de su deshonestidad, deslealtad o su falta de idoneidad. Las grandes firmas norteamericanas extienden esos premios a sus gerentes con buenas remuneraciones, aun después de ser despedidos.

1.3 El olvido de la geografía o la relevancia de la localización

Las discusiones teóricas sintetizadas en el anterior acápite tienen poco en común porque cada teórico procuró que sus ideas tuviesen mayor trascendencia académica que las de los demás. Salvo en los casos de Marx –que criticó la economía política de Smith–, Shaikh –que se ha esforzado por afianzar la de Marx– y Cuevas –que estableció un diálogo edificante con la obra de Marshall–, es evidente la ausencia de un diálogo disciplinario integrador entre los bastiones de la economía analizados. De lo escaso que tienen en común, lo más evidente es la ausencia de geofundamentación de sus ideas, algo a lo que no le atribuye la menor trascendencia teórica de la que inclusive es posible inferir que en algunos desarrollos posteriores el espacio es un estorbo, pues los costos de transporte y las preferencias por lugares, entre otras razones, enrarecen los modelos de la economía normativa. El espacio se ha relegado a un problema de los geógrafos y de los economistas espaciales, siendo las distancias entre lugares y los costos asociados con el desplazamiento de personas, carga y servicios los fenómenos nodales objeto del modelaje económico. Transcurrieron 138 años desde que la tradición thüneniana del análisis espacial –que empleó el supuesto del isomorfismo a la manera de un “Estado aislado” para concluir que la

competencia por los usos del suelo la dirimen los costos de transporte, los que, por su parte, tienen la potencia de anular la renta (cfr. von Thünen, 1966 [1826])– hasta la formalización subsidiaria del equilibrio espacial en el mercado del suelo propuesta por Alonso (1964), quien planteó que la disyuntiva entre espacio y localización se resuelve mediante la conmutación de renta del suelo por costos de transporte. La síntesis del pensamiento espacial neoclásico se concretó en la obra de Fujita (1989), quien once años después participó con Paul Krugman y Anthony J. Venables (2000) del lanzamiento del trabajo referencial de la nueva geografía económica, con el que pretenden “explicar la formación de diversas aglomeraciones en espacios geográficos”. Abramo (2011) realiza una contribución relevante al pensamiento económico espacial al introducir los circuitos de la moneda en la economía urbana y la incertidumbre radical como contexto de la toma de decisiones de localización residencial de familias interesadas en captar economías de vecindario. El “descuido de los economistas” con la localización es discutido por Krugman (1998), para quien el renovado interés proviene del hecho de que el modelaje de la competencia imperfecta es posible gracias a la introducción de una de sus fuentes: el espacio.

Variadas contribuciones y de singular valía se han realizado entre estos dos grandes momentos. De los aportes de los geógrafos son notables los de la tradición alemana, reconocida en las teorías sobre las estructuras económico-espaciales de Walter Christaller y Augusto Lösch. Innumerables trabajos se han inspirado en la geografía de los lugares centrales, destacándose dentro de ellos el de Beavon y Bayés (1981), quienes se apoyan en una “correcta comprensión” de estas tradiciones teóricas para formular una teoría alternativa de la localización de las actividades terciarias en ámbitos intrametropolitanos. Finitud del espacio, beneficios normales y excedentarios y lugares centrales de orden inferior son categorías analíticas que se encuentran en la base de su planteamiento. El surgimiento de ganancias extraordinarias es explicado por Cuevas (2004, p. 83) como resultado de mercados de competencia perfecta con precios paramétricos en los que operan productores con recursos de diferente calidad, siendo los peor dotados a los que corresponde ese precio paramétrico, que les reporta ganancias normales, mientras que los demás detentan menores costos unitarios y por ello obtienen una ganancia superior a la normal. Esa ganancia extraordinaria es transformada en renta por medio de la competencia, de manera que los recursos que la ocasionan tienden a ser mejor remunerados, como en el caso del suelo de las mejores localizaciones. Por su parte, los modelos de ciudad monocéntrica, en los que en el distrito comercial central se puede encontrar todo tipo de actividades, carecen de relevancia práctica por

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

cuanto esas ganancias extraordinarias son irrealizables en lugares donde la densidad de establecimientos es muy elevada. Esta es la primera explicación que la economía geográfica de las actividades terciarias ofrece a la muerte de las empresas, y sugiere que la mayor mortalidad de empresas dedicadas a actividades terciarias tenderá a presentarse en aquellas “zonas de atracción de clientela” (Beavon, 1981, p. 167), pues, superado cierto umbral, las ganancias extraordinarias desaparecen. Además de que las economías de aglomeración tienen límites, añádase que, en contextos de crisis, las ganancias normales quedan expuestas como nunca a la sanción del mercado, que suele ser inclemente.

La jerarquía de bienes y servicios en el espacio urbano es indisociable de sus exigencias en materia de umbral de población y de capacidad de gasto de la población del lugar. En un medio metropolitano en el que las diferencias salariales y, en general, de ingreso, son relativamente bajas, la trascendencia del umbral de capacidad de gasto es superada por la de la densidad poblacional, pues ciertos bienes tienen la misma probabilidad de ser adquiridos en cualquier lugar de ese medio; pero dicha probabilidad se incrementa cuando hay una concentración más elevada de población en ciertos lugares que en otros. La dificultad analítica que entraña una consideración realística de esta naturaleza es usualmente reducida en ciertos modelos analíticos que emplean la idea de un plano isotrópico. En las metrópolis latinoamericanas, la situación es más compleja, por cuanto, además de persistir considerables inequidades en la distribución personal del ingreso, de la que se derivan disímiles capacidades de gasto personal y familiar, el acumulado histórico de la segregación socioespacial se capta inequívocamente en las diferentes intensidades y calidades de la ocupación del territorio. Por tanto, en zonas con elevadas densidades y con residentes con baja capacidad de pago, la probabilidad de que una persona o familia adquiera ciertos bienes centrales es muy baja o virtualmente nula, lo que contrasta con zonas de baja densidad poblacional, pero con residentes adinerados que satisfacen ampliamente la necesidad de umbral de ese mismo tipo de bienes.

De esta idea y de la distribución al detal de bienes de uso cotidiano y de bienes de “uso anómalo” –noción que para los propósitos de este trabajo se entenderá como los bienes de lujo, discutidos previamente en el pensamiento de Smith y Moran–, Beavon deriva catorce hipótesis de soporte de su geografía de actividades terciarias. Algunas son más atractivas que otras para explicar la geografía de la mortalidad empresarial, entre ellas las que explican la duración. En el inicio de las operaciones, los flujos de caja son

generalmente negativos, pudiéndose inclusive incurrir en pérdidas económicas que cuando no son subsanadas determinan la liquidación de la firma. Por tanto, las de menor duración son aquellas que no consiguieron equilibrar “las pérdidas iniciales” y menos aún percibir beneficios normales; a partir de este límite inferior, se edifican segmentos de firmas cuya perdurabilidad se explica por la percepción de beneficios extraordinarios que, cuando desaparecen, se dificulta el pago de la renta del lugar.

En este estado de la reflexión es posible descifrar el rol del espacio en la longevidad de las firmas, que concierne a las potencialidades de umbral diferenciales que detentan diferentes lugares y cuyas periódicas mutaciones determinan la posibilidad de que ciertas firmas capten beneficios normales o excedentarios y, cuando ello no ocurre, la acumulación de beneficios subnormales advierte su desaparición. La capacidad empresarial es crucial por cuanto ella también consiste en el conocimiento de las necesidades de umbral de la firma (Beavon y Bayés, 1981, p. 172), que se puede ampliar o constreñir debido a la competencia espacial surgida de la llegada o salida de nuevas empresas.

1.4 Vicisitudes, anomalías e imponderables

Otras razones que explican la mortalidad de las empresas se pueden agrupar de la siguiente manera: el de las económicas-globales, el de las fallas gerenciales, el de las familiares, el de las jurídicas y el de los errores de cálculo, mientras que el sexto grupo es el de las firmas perecibles, que son las destinadas a perecer a edad temprana. Algunas de esas razones pueden estar vinculadas en tiempo y lugar sin que ello demerite esta taxonomía, que procura identificar el motivo prevalente, como cuando los motivos familiares desencadenan fallas gerenciales o están imbricadas en razones jurídicas, pero poco o nada podrán incidir en las razones económicas-globales. Otras ocurren de manera aislada especialmente dentro de las del quinto grupo. Una razón adicional concierne a las firmas que desaparecen antes de entrar a operar.

Las razones económicas-globales son aquellas que conforman el conjunto de determinantes de la mortalidad de las empresas que, además de verificarse de manera coetánea en cualquier economía del mundo, obedecen a tendencias impulsadas por fuerzas del mercado que son virtualmente infranqueables para cierto tipo de empresarios. A medida que se imponen las fallas de mercado, ciertas firmas no están en capacidad de alcanzar la escala de planta para permanecer en los mercados y otras encuentran impedimentos para adaptarse a los nuevos requerimientos tecnológicos del

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

mercado. La inflexibilidad tecnológica de los procesos fabriles en ramas en las que la hiperracionalización del trabajo se ha compatibilizado con la rápida estandarización del producto nuevo pone en desventaja competitiva a las firmas con procesos más rígidos, que generalmente forman parte del grupo de las más antiguas. De los mercados imperfectos emanan, en la actualidad, como mínimo tres cuartas partes de los flujos globales de bienes. En este tipo de mercados, especialmente en los industriales, la competencia espacial es creciente, por ello las pautas de localización y relocalización de las plantas fabriles toman cuerpo en amplias zonas metropolitanas donde se crean y se destruyen periódicamente ventajas competitivas. El carácter efímero o longevo de tales ventajas está correlacionado positivamente con el esfuerzo en investigación y desarrollo que realicen los agentes económicos interesados en mejorar el desempeño empresarial de esas zonas. En este grupo también están aquellas firmas que, habiendo superado las barreras a la entrada a ciertos mercados imperfectos, son objeto de prácticas colusorias por las firmas que ejercen el poder de monopolio antes de su llegada. Esta discusión se retomará cuando se expliquen las razones jurídicas.

Dentro de este grupo hay un fenómeno inmanente a la competencia espacial entre zonas metropolitanas, y que con el paso del tiempo ha cobrado gran incidencia en el devenir de los procesos de desindustrialización absoluta de economías con dificultades estructurales, como los elevados costos de transporte por modo carretero. El capital fabril multinacional goza de la posibilidad de ensanchar las plantas localizadas en aquellas zonas metropolitanas donde los beneficios derivados del aprovechamiento de las economías de escala no sean afectados decididamente por los elevados costos de aprovisionamiento de materias primas y de despacho de bienes terminados. El cierre de plantas fabriles localiza la economía en cuestión dentro del grupo perdedor de la competencia intermetropolitana por localizaciones industriales y desencadena procesos de diversa índole, comenzando por la pérdida de empleos directos y derivados, la contracción del recaudo de gravámenes locales y el ulterior deterioro de la balanza comercial debido al giro de divisas para el aprovisionamiento externo de los bienes que antes de proveían desde el interior.

Las razones gerenciales corresponden a la esfera de la toma de decisiones. Los problemas de agencia suelen ocurrir en las sociedades de capital en las cuales la búsqueda de efectos de reputación positivos moldea la conducta de los gerentes que pretenden remuneraciones al capital superiores a las normales, incurriendo sistemáticamente en riesgos mayores que los aversos a las inversiones osadas. La programación de los flujos de caja

no es propiamente la pasión de este tipo de gerentes, quienes optan por reorientar una porción significativa de los fondos de la firma hacia tales inversiones y a la espera de los retornos incrementados, que cuando no ocurren acarrearán pérdidas del capital de trabajo e insolvencia. En tal estado sobrevienen las dificultades en la gestión financiera y tributaria, al igual que en la de los proveedores y en la nómina, que conducen al sobreendeudamiento, que finalmente concluye con los juicios de acreedores y la liquidación de la firma. Los efectos en cadena están latentes en la medida en que la cesación de pagos de la firma puede acarrear la insolvencia de sus proveedores, los que, a su vez, retardarán los pagos a los suyos. La regla que se ha detectado es que entre mayor sea el anonimato de los accionistas, la búsqueda de esos efectos de reputación será igualmente elevada y, caso contrario, la aversión al riesgo será la conducta dominante cuando la gestión gerencial sea más personalizada o menos delegada.

Las razones familiares se pueden ilustrar con los casos de las sociedades comanditarias en las que la muerte del gestor desencadena disputas entre los sobrevivientes por el control de la firma, como también por la distribución rápida de sus cuotas partes. El cambio de propietarios que da continuidad a la firma es una alternativa a la que generalmente sobreviene una reestructuración de las cadenas de mando, pero interesa el caso de la liquidación y el cierre de la firma cuando no hay oferentes que garanticen la continuidad del establecimiento. La decisión del gestor acerca de la conformación de un haz de socios comanditarios radica en su esperanza en que su espíritu empresarial se herede y que sea tan poderoso como para cohesionar a sus deudos al momento de su muerte. Pero la lectura de esa decisión es diferente entre los herederos en disputa por el legado que el gestor edificó para asegurarles su solvencia económica, libre de cualquier mandato *post mortem*.

Las razones jurídicas, que en algunos casos conducen a la interdicción empresarial, obedecen generalmente al dolo, a la malversación o a las prácticas contra la libre empresa, o bien, que limitan de manera fraudulenta la competencia. Estas prácticas ocurren con mayor frecuencia entre los agentes o gerentes propensos al riesgo y en los mercados imperfectos en los que la propensión a los acuerdos colusorios es más elevada que en otro tipo de mercados. La extinción de la firma guarda relación con la severidad de la falta y de la sanción recibida por parte de las agencias del Estado encargadas de la regulación y el control, así como con el ordenamiento jurídico que determina el tipo de penas para punir las conductas mencionadas. La efectividad de las sanciones pecuniarias es bastante limitada por

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

cuanto su proporción en relación con las faltas que dieron lugar al incremento en los flujos de caja de las firmas involucradas es relativamente baja, existiendo limitaciones para que esas penalizaciones alcancen el grado de confiscatoriedad de los recaudos ilegales. Las más efectivas son las penalizaciones con la salida temporal de los mercados, que afectan severamente los flujos de caja y las rentabilidades exorbitantes. De manera similar a esta última modalidad, las firmas empleadas para el “blanqueo” de capitales resultantes del tráfico ilícito de estupefacientes son intervenidas por el Estado, que toma posesión de ellas hasta su ulterior liquidación o, como ocurre con las Lista Clinton, son sometidas al desprestigio y sus áreas de mercado se constriñen hasta forzar su desaparición.

El último grupo lo componen las firmas que desaparecen por errores de cálculo de los empresarios. Estos errores son de diferente naturaleza y ocasionan que algunas ni siquiera alcancen a participar en los mercados y que otras, que en apariencia eran sociedades consolidadas, fenezcan con particular celeridad. Las conductas incautas de los tomadores de decisión que se embarcan en proyectos propulsados por especulaciones propias edificadas durante las llamadas “burbujas” hacen que entren tan rápidamente en cesación de pagos como la velocidad de desvanecimiento de la “burbuja”. Dentro de las firmas consolidadas, las decisiones de expansión y conquista de nuevos mercados originan una suerte de intoxicación con las economías de escala en la medida en que los costos fijos de la firma caen a un nivel tan bajo como elevado es el grado de descoordinación de los nuevos frentes de trabajo. Adviértase que, si bien estos errores ocurren en la esfera gerencial, no están motivados por los efectos de reputación que persiguen los agentes del segundo grupo.

Las *firmas perecibles* son fenómenos que, debido a especificidades –tales como su magnitud, reiteración y sofisticación–, ameritan tratarse por separado de las anteriores razones, especialmente de las económicas globales. Si bien puede anclarse su origen en las medidas de flexibilización laboral, otros acontecimientos –como los programas de reducción del tamaño del Estado, las crisis reiteradas del sistema capitalista y las deficiencias estructurales en los programas sociales de salud y pensiones– han contribuido notoriamente a impulsar su dinámica particular. Este tipo de firmas no operan en el corto, mediano o largo plazo, sino en el plazo inmediato, lo que las diferencia de los emprendedores que asumen cierta continuidad temporal de su negocio. La capacidad de planta es incierta dada su lógica de operación, que es la de aprovechar una oportunidad sobre la que existe

la certeza del inicio de actividades y de la fecha de su culminación, acotándose de esta manera el riesgo inmanente a la actividad mercantil. La calidad del empleo en cuanto a estabilidad, duración de la jornada y remuneración es tan baja como en el resto del mercado laboral flexibilizado. Las uniones temporales para participar en la selección y ejecución de trabajos de consultoría con el Estado y para surtir ciertos mercados con dispositivos tecnológicos, las asociaciones para la ejecución de obras públicas y las fiducias inmobiliarias gestadas por promotores inmobiliarios, terratenientes, constructores y, en ocasiones, por capitalistas de otras ramas con excesos de liquidez, son las formas más comunes que adoptan las firmas perecibles.

2. ENTRE ECONOMISTAS Y ADMINISTRADORES: BREVE ESTADO DEL ARTE

Uno de los balances más llamativos por lo sucinto y revelador sobre la cara empresarial del dinamismo del sistema capitalista es el realizado por Perry (2014), quién analizó en dos cortes, con un intervalo de seis décadas, las firmas que formaban parte de la lista de 500 clasificadas por *Fortune* como las más prominentes en la esfera de los negocios de los Estados Unidos. El 88% de las firmas del escalafón de 1955 no existen en la actualidad, ya sea porque se han ido a la bancarrota, se han fusionado o se encuentran por fuera de la lista; dentro de las más emblemáticas se encuentran American Motors, Brown Shoe, Studebaker, Collins Radio, Detroit Steel, Zenith Electronics y National Sugar Refining. En la lista actual se encuentran Facebook, eBay, Home Depot, Microsoft, Office Depot & Target, que no se reportaban hace 60 años. Otras como Boeing, Campbell Soup, General Motors, Kelloggs, Procter and Gamble, Deere, IBM and Whirlpool subsisten en el tiempo. Según Steven Denning (citado por Perry, 2014), “hace cincuenta años la esperanza de vida de una empresa en la lista *Fortune 500* era alrededor de 75 años. Hoy en día es de menos de 15 años y tiende a reducirse con el paso del tiempo”. La lección que deriva Perry es que la supervivencia está asociada con la competitividad empresarial, en la que convergen los bajos precios, las mejoras en calidad y la atención al cliente, de las que las firmas derivan sus ingresos, que son una especie de “votos en dólares” para que permanezcan en la lista de *Fortune*, siendo Walmart, Exxon Mobil, Apple y Ford las que vienen gozando del mayor beneplácito de los consumidores.

La entrada, el crecimiento y la salida de firmas fabriles fueron analizados por Dunne (et al., 1988) de acuerdo con una tipología de firmas, la correlación entre entrada y salida, así como su desempeño a medida que envejecieron. En lo metodológico, distinguen entre la entrada de nuevas

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

firmas y la entrada de firmas existentes a otras industrias como estrategia de diversificación, y detectaron variedad de tasas de entrada y salida entre industrias. A diferencia de la mayoría de los estudios que explican la entrada neta de firmas a una industria y su estructura como resultado del ajuste al tamaño óptimo de planta, la publicidad y el grado de concentración del mercado entre las principales variables, este estudio emplea un complejo de estadísticas de tipo panel para llegar a conclusiones como que, con el paso del tiempo, la cuota de mercado de las firmas entrantes tiende a reducirse, como también ocurre con el tiempo promedio de duración de las firmas de cada cohorte (Dunne et al., 1988, p. 514).

Las conclusiones de Perry, como las de Dunne, están ligadas estrechamente a la noción de la “destrucción creativa” schumpeteriana, en la que la innovación es la clave de la dinámica capitalista, contrasta con los enfoques administrativistas empresariales, entre los que se ha impuesto la idea del “declive” sugerida por Collins (2011), según la cual, esa tendencia comienza con la ilusión del éxito desmedido, que conduce a una actitud arrogante de los directivos de las firmas, actitud que no les facilita el reconocimiento del inicio del declive, etapa a la que le sucede la aspiración incontenible del ensanchamiento que, en no pocas ocasiones, se refleja en operaciones audaces e innovación incauta, en desmedro del núcleo que las llevó a ocupar un lugar destacado en algún momento. A estas fases les sigue el desconocimiento de los riesgos del mercado que se interiorizan en la firma, reduciendo los márgenes comerciales hasta agotarlos, momento en que se abre paso la etapa de la búsqueda de la tabla de salvación, que generalmente consiste en una operación “mágica” de corte tecnológico o financiero que pocas veces da resultados positivos, dando origen a la capitulación con el cierre de la firma, su absorción por otra o la mengua sustantiva de su actividad.

En Bogotá, la preocupación por la contracción de la capacidad productiva y la destrucción de inversiones que se desprende de la liquidación de las firmas y sus consecuencias en materia de incremento en el desempleo, reducción de los recaudos fiscales y de ingresos privados y pérdida de capital empresarial motivó la realización de un estudio por la Cámara de Comercio de Bogotá en 2009. En el informe se resalta la inexperiencia en gestión de los microempresarios como principal determinante de la liquidación de los registros mercantiles de las personas naturales, que es el que más participa en los balances de las liquidaciones. Según el informe basado en una muestra de 579 encuestados que liquidaron sus registros mercantiles entre 2006 y 2008, “el principal factor que lleva a la liquidación de una

empresa es la brecha que existe entre el conocimiento del negocio, del producto o servicio, en comparación con el menor conocimiento sobre la forma como se administra una empresa y cómo se hace la gestión del mercado, de los clientes y de los proveedores” (CCB, 2009, p. 5). Si a este diagnóstico se le suma que el 41% respondió que el motivo para la creación era su independización y que el 60% respondió no tener experiencia empresarial antes de iniciar actividades, se colige que hay una diferencia sustancial entre los empresarios capitalistas y los emprendedores que deciden “montar un negocio”, siendo la principal fuente de recursos para estos últimos los ahorros personales o familiares y los derivados de la liquidación prestacional del trabajo previo.

La supervivencia de las firmas fabriles en la zona metropolitana de Cali fue estudiada por Martínez (2006), quien estableció que, para la cohorte iniciada en 1994, la mortalidad del primer año fue del 19%, en los cinco primeros años fue de 58,3% y al finalizar el décimo año fue del 70%. En su mayoría eran empresas con baja capacidad de planta, pues solamente el 9% eran medianas o grandes (Martínez, 2006, p. 22). La demografía de las firmas industriales en la zona metropolitana está asociada positivamente con el crecimiento del PIB regional y nacional, mientras que la supervivencia está determinada por el tamaño de planta al entrar, el crecimiento empresarial, el ciclo de vida de la industria en la que opera y el grado de concentración del mercado (Martínez, 2006, p. 34).

A pesar de lo sucinto de este balance, no es posible pasar por alto la asombrosa experiencia de las fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina, un fenómeno que se cuenta por cientos y en el que, si bien muchas recuperaciones debieron ulteriormente claudicar, otras (la mayoría) han conseguido la restauración productiva de los establecimientos con continuidad en mercados afectados secularmente por las crisis. No es posible hablar de una tabla de salvación de cualquier índole, a no ser la del convencimiento de los trabajadores de que sus cooperativas son la vía para garantizar el ingreso familiar de supervivencia. El reciclaje de materias primas como el aluminio en lugar de su adquisición a los monopolios, la eliminación de los diferenciales salariales ligada a estructuras jerárquicas que dan paso a la distribución igualitaria del ingreso cooperativo distribuible han sido las estrategias más reiteradas para reducir los costos de producción y de administración (Ghigliani, 2003, p. 3). La recuperación de las “fábricas obsoletas” se realiza por varios mecanismos, tales como la expropiación con indemnización por parte de los gobiernos provinciales o locales; el pago de un alquiler a los acreedores por un lapso no superior a dos años, en los que las cooperativas operan las fábricas; el traspaso de las deudas de

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

la empresa a los trabajadores y, por último, la captación de la valorización de los activos mientras ocurra la gestión de la fábrica por los trabajadores. El Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas por los Trabajadores (MNER) justifica ampliamente su razón de ser en el marco de las políticas públicas de empleo (Granovski, 2002). En la Argentina dudan de que esta experiencia lleve a demostrar con certeza el “mito de la función social del empresario para el capitalismo” (Ghigliani, 2003, p. 8). En cambio, señalan la precariedad del apalancamiento financiero estatal a las cooperativas y las crecientes amenazas de desalojo que se fueron tornando efectivas, como en la textilera Brukman (Ghigliani, 2003, Apéndice).

3. LOS TIEMPOS DE CRISIS Y EL ESPACIO ECONÓMICO METROPOLITANO

El comportamiento económico de la zona metropolitana de Bogotá es decisivo para el conjunto del país debido tanto a su peso en la producción general de la riqueza como al hecho de ser el núcleo de los eslabonamientos más trascendentes del aparato productivo nacional. A diferencia de las regiones productoras de minerales e hidrocarburos, que exhiben rasgos de economías de enclave, la diversificación del aparato productivo metropolitano le otorga un potencial de resiliencia superior a estas y a las del resto del país. Esta es una razón que explica la dinámica del emprendimiento social en la metrópoli, consistente en “montar un negocio”, generalmente dedicado al comercio, para paliar las repercusiones negativas de las crisis reflejadas en el incremento del desempleo y en la contracción del fondo salarial, recurso que contrasta con la estrategia de la recuperación de fábricas tan extendida en la Argentina. Por su parte, la liquidación de las firmas organizadas bajo alguna forma de sociedad contribuye a incrementar el desempleo y produce efectos diferenciados asociados con la densidad de eslabonamientos que sostengan sus procesos productivos.

3.1 El contexto interno y las firmas liquidadas

En lo corrido del presente siglo, la estructura económica regional colombiana se ha modificado principalmente por el ascenso de la explotación de hidrocarburos y minerales en los departamentos del Meta, Cesar, Cauca y Putumayo, en orden de importancia. No obstante, la economía metropolitana de Bogotá continúa ejerciendo una poderosa primacía económica en el país: es 92,4% más grande que la segunda economía del país, que es la de Antioquia; equivale al 73,1% de las cinco primeras, en las que se incluyen Valle del Cauca, Cundinamarca, Santander y Meta; y equivale al 49,0% de las diez primeras, entre las que también se encuentran Atlántico,

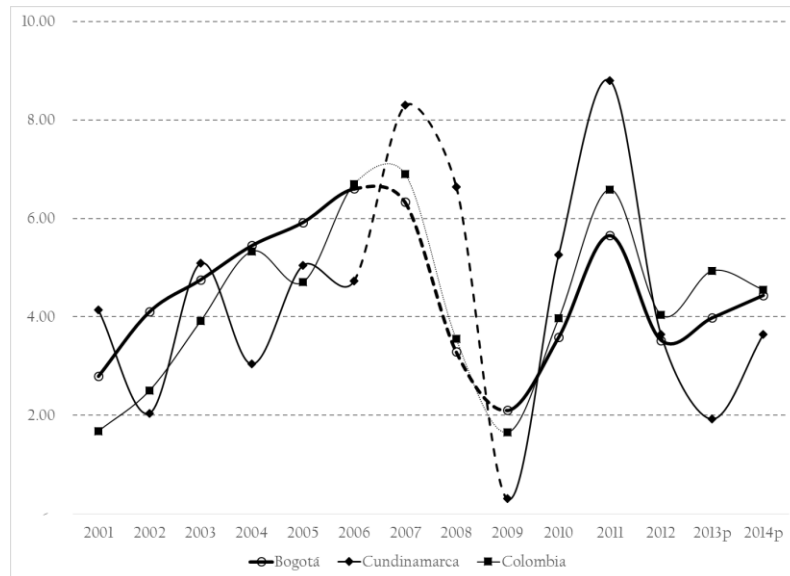
Óscar A. Alfonso R., Laura L. Amézquita G. y Sandra M. Coral B

Bolívar, Boyacá, Tolima y Cesar. Estos indicadores primaciales son superiores si Bogotá y Cundinamarca se consideran como una unidad económica asida por crecientes interacciones mercantiles, lo que transmite la idea de que el desempeño de la economía nacional es influenciado de manera considerable por el de la economía metropolitana capitalina y, por esta razón, cobra trascendencia el análisis de la liquidación de las firmas y el subsecuente cierre de sus actividades.

Durante este mismo lapso, la economía colombiana ha experimentado altibajos, pero sus años críticos no han sido de la magnitud de los de finales del siglo pasado, cuando la crisis hipotecaria interna trastocó la vida de millones de colombianos. La pendiente del crecimiento económico de Bogotá hasta 2006 contrasta con los altibajos del crecimiento de Colombia y Cundinamarca (ver figura 1), como también con su desacoplamiento momentáneo en 2007, cuando el crecimiento económico bogotano se ralentizó al igual que el del país, pero el de Cundinamarca creció a tasas excepcionalmente elevadas. Sobrevino entonces la ralentización generalizada, que duró dos años y anunció un comportamiento un poco más sincrónico, pero con un rasgo particular, y es que cuando la economía del núcleo cede en su crecimiento, la de Cundinamarca lo hace, pero a niveles aún más bajos – como en 2009 y 2013–, y cuando crece –como en 2011– también lo hace a tasas más elevadas. Se ha erigido entonces una economía metropolitana de reflujos en la que la economía de la metrópoli amortigua a y es amortiguada por la de su entorno inmediato en períodos de contracción o de expansión de su producto.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Figura 1.
Tasas del crecimiento (%) del producto interno bruto de Bogotá, Cundi-
namarca y Colombia, 2001-2014, (precios constantes de 2005).



Fuente: Cuentas regionales del DANE.

Esta introducción al comportamiento y a los rasgos de la economía metropolitana de Bogotá es el telón de fondo para realizar el análisis de la dimensión espacial de la salida de firmas durante el subperíodo de ralentización del crecimiento económico 2007-2009. Un rasgo adicional debe ser apuntado: la construcción de inmuebles y, en menor medida, las obras de ingeniería son las actividades anticíclicas que evitaron que la ralentización adquiriera los matices de una crisis como la de fin de siglo, mientras que las actividades manufactureras, el comercio, la reparación de automotores y, en menor medida, las actividades inmobiliarias y el alquiler de vivienda son actividades procíclicas y, por tanto, es en estas últimas en donde debe ocurrir el mayor volumen de salidas del mercado, esto es, liquidación de firmas y clausura de sus actividades y procesos productivos. En aras de la comprensión de este fenómeno, el acápite siguiente da cuenta de los aspectos metodológicos y plantea una semblanza de tales salidas.

3.2 Aspectos metodológicos y caracterización de las firmas liquidadas

El uso de los registros mercantiles cancelados como mecanismo de identificación de las firmas liquidadas tiene la ventaja de ser un registro sistemático que permite captar la antigüedad de las firmas desde que el Código de Comercio expedido en 1971 (Decreto 410) reglamentó en el artículo 86 las materias concernientes a su registro y a los actos que se derivan de ese hecho, entre ellos, su cancelación. Por esta razón, el inicio de actividades de las firmas más antiguas data de comienzos de 1972 (Gómez, 2004, pp. 29 y ss.). Otras cualidades, como la rama de actividad y el sector en la que opera la firma, el monto de los activos en moneda nacional y la dirección del establecimiento serán empleadas en este análisis con ciertas precauciones. Sobre la localización de la firma, la dirección que se reporta es la de la sede del establecimiento comercial, entendiéndose por tal el lugar en donde se realizan las actividades de gerencia y/o de dirección, coincide, en algunos casos, con el lugar en donde se realiza el proceso productivo o la actividad económica principal, y en otros no. Una firma dedicada a la provisión de telefonía celular o de la televisión por cable tiene una sede y sus depósitos de instrumentos, aparatos y elementos de soporte a su servicio tecnológico, así como una firma dedicada al comercio coordina desde una sede los despachos de mercancías hacia sus puntos de venta. En estos casos es imposible que a la sede se le atribuyan las mismas cualidades que a las de una firma industrial, en la que probablemente el proceso fabril se realice en el mismo lugar o en otro lejano habilitado para las labores propias del proceso de transformación.

Las estadísticas sobre los registros mercantiles cancelados en la Cámara de Comercio de Bogotá dan cuenta de que durante los tres años estudiados se cancelaron 54.984 registros mercantiles. De ese conjunto de registros, se eliminaron 629 por no haber reportado el monto de los activos, 153 por no conocer el código CIIU de su actividad principal, 15 por desconocer el domicilio, 451 por haber reportado su domicilio por fuera de la zona metropolitana de Bogotá, 41.506 por tratarse de registros mercantiles de personas naturales y 1.606 por presentar otro tipo de inconsistencias, quedando entonces 10.624 registros útiles. Las firmas más antiguas se encontraban matriculadas desde febrero de 1972.

El 65,0% de los registros mercantiles de sociedades que fueron cancelados durante los tres años de crisis estudiados se concentran en tres secciones de la clasificación CIIU (ver tabla 1): el comercio al por mayor y al por menor (28,3%), siendo la venta de abarrotes, las ventas de ropa, joyerías, cigarrerías y droguerías las actividades en las que, en orden jerárquico, más se liquidaron sociedades; las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (24,2%), siendo las más afectadas las sociedades dedicadas a

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

las actividades empresariales diversas, consultorías, intermediación inmobiliaria, diseño arquitectónico e ingenieril y publicidad; y las industrias manufactureras (12,5%), entre las que las dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, excepto piel, panaderías, otros productos alimenticios, actividades de impresión y fabricación de muebles para el hogar fueron las clases más afectadas con la liquidación de sociedades.

Un rasgo distintivo de estas actividades es que, en general, no se soportan en complejos sistemas de máquinas como tampoco en sofisticados dispositivos tecnológicos, por lo que se puede inferir que, si tal complejidad está asociada con el grado de diferenciación del producto, son los mercados imperfectos los menos vulnerables a las crisis. Por esta razón, y probablemente por la escala en la que operaban, los montos de activos vinculados son relativamente bajos en relación con el resto de las actividades y con el conjunto empresarial liquidado, mientras que, en lo concerniente a su duración, ellas se encuentran dentro del cuadro general, que oscila entre los seis y los nueve años, del que se exceptúan los intermediarios financieros y las firmas agropecuarias, mineras y silvícolas. Si las firmas que operan en mercados de competencia perfecta, como las descritas, son precio-aceptantes, también son vulnerables a las sanciones del mercado del lado de la demanda que en períodos de crisis racionan sus gastos de manera selectiva, priorizando otro tipo de necesidades, idea que no deja de tener algo de paradójico, pues, si bien aplica plenamente para el caso de las joyerías, no es tan clara en el caso de las droguerías.

Tabla 1.
Caracterización de las firmas liquidadas de acuerdo con la actividad principal. Zona Metropolitana de Bogotá, 2007-2009.

Actividad principal por sección de la CIIU (Rev. 3)		Número de firmas		Activos (millones de dólares)		Duración (años)	
Capítulo	Descripción	n.º	Participación (%)	Promedio	Desviac. estándar	Promedio	Desviac. estándar
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	293	2,8	0,4	1,4	12,5	10,9
B	Pesca	8	0,1	0,02	0,04	6,2	5,9
C	Explotación de minas y canteras	104	1,0	1,4	5,9	5,5	5,6
D	Industrias manufactureras	1.329	12,5	0,9	8,2	8,6	9,2

Óscar A. Alfonso R., Laura L. Amézquita G. y Sandra M. Coral B

E	Suministro de electricidad, gas y agua	26	0,2	119,4	572,0	7,4	4,0
F	Construcción	664	6,3	0,6	4,0	9,1	8,8
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	3.009	28,3	0,2	3,0	6,9	7,4
H	Hoteles y restaurantes	232	2,2	0,05	0,2	5,3	6,9
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	958	9,0	0,8	11,0	5,9	6,0
J	Intermediación financiera	580	5,5	14,9	167,0	11,3	10,3
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	2.572	24,2	0,9	24,0	8,8	9,1
L	Admin. pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria	11	0,1	12,8	33,0	6,9	6,8
M	Enseñanza	100	0,9	0,1	1,3	5,9	5,6
N	Servicios sociales y de salud	409	3,9	0,07	0,7	6,4	6,8
O	Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	329	3,1	0,4	3,4	6,0	6,5
Total		10.624	100,0	1,7	50,0	7,9	8,4

Fuente: Cálculos con base en información del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

La sociedad limitada es la figura jurídica dominante dentro de las firmas liquidadas (59,7%), seguida en importancia por la empresa unipersonal (18,4%) y la sociedad anónima (14,8%) (ver tabla 2). La regla del derecho comercial según la cual la responsabilidad individual de los socios llega hasta el monto de sus aportes en las sociedades limitadas contrasta con la de las sociedades colectivas, en las que la responsabilidad es ilimitada. Es por esta razón que se pueden explicar las diferencias del monto de activos entre estas dos modalidades, pero la paradoja surge de la duración, puesto que, en las sociedades colectivas, la duración de una de ellas fue excepcionalmente elevada a pesar de que los riesgos mercantiles revierten sobre la totalidad del patrimonio de los socios. Por el contrario, las empresas unipersonales, que pueden ser tanto personas naturales como jurídicas, detentan un monto de activos inferior al del conjunto de empresas liquidadas y su duración promedio también lo es, no superando en promedio los 3,7 años. Situación diferente es la de las sociedades anónimas, entre las que el monto de los activos es sustancialmente más elevado que en los demás tipos de sociedades y la duración es mayor que la de las limitadas, pero inferior a la de las sociedades familiares, dominantes entre las sociedades en comandita simple o por acciones.

Tabla 2.

Caracterización de las firmas liquidadas de acuerdo con el tipo de sociedad.
Zona Metropolitana de Bogotá, 2007-2009.

Tipo de sociedad	Número de firmas		Activos (millones de dólares)		Duración (años)	
	Número	Participación (%)	Promedio	Desviación estándar	Promedio	Desviación estándar
Comandita por acciones	43	0,4	2,0	3,7	12,0	10,2
Comandita simple	458	4,3	0,2	0,8	14,9	9,7
Empresa asociativa de trabajo	52	0,5	0,00	0,01	5,9	3,6
Empresa unipersonal	1.956	18,4	0,03	0,3	3,7	2,9
Anónima	1.569	14,8	9,9	129,4	8,6	8,9
Colectiva	2	0,02	0,02	0,03	26,7	14,2
Extranjera	116	1,1	1,8	9,2	7,1	7,2
Limitada	6.338	59,7	0,3	4,4	8,6	8,8
Por acciones simplificada	90	0,9	0,6	2,1	1,8	5,1
Total	10.624	100,0	1,7	50,0	7,9	8,4

Fuente: Cálculos con base en información del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá.

La organización administrativa del territorio bogotano en localidades se emplea, en principio, para realizar la descripción del fenómeno y sus caracterizaciones (ver tabla 3), pero en el análisis espacial subsecuente se usará una escala más pequeña, la unidad de planeamiento zonal (UPZ), en la que las razones de proximidad son más precisas. En la localidad de Chapinero ocurrió algo más de la quinta parte de las cancelaciones de registros mercantiles y, junto con las ocurridos en Suba y Usaquén, explican el 48,0% de los cierres de firmas (ver tabla 3). De estas localidades forman parte los vecindarios de los hogares más pudientes de la metrópoli, caracterizados por su reducido tamaño en comparación con los del resto de la ciudad, la elevada tasa de motorización y por residir en viviendas de los segmentos más elevados de la ciudad (Alfonso, 2012). Desde un ángulo fiscal, Chapinero es la localidad donde se realiza el mayor recaudo de gravámenes locales a la actividad económica (ICA) y a la propiedad (predial unificado) (Alfonso, 2014). Por tanto, se deduce, en principio, que allí, en donde se erige la principal centralidad económica de la metrópoli, también ocurre la mayor clausura de firmas. La trascendencia de esta conclusión encuentra en el elevado promedio de activos de las firmas liquidadas y la duración promedio, superiores a los promedios del conjunto de la zona metropolitana, indicadores de que, además, tanto la escala de planta como la longevidad deben estar asociadas con las decisiones de localización.

Esa dimensión espacial tiene su par dialéctico en las zonas populares de la ciudad, lugares cuya participación en la mortalidad empresarial es baja, pues en Bosa, San Cristóbal, Tunjuelito, Ciudad Bolívar y Usme ocurrió el 3,5% del total, pero, en contraste, son localidades con elevadas densidades de ocupación. Esta semblanza es pertinente a fin del ejercicio de localización y parametrización que, como se esbozó en la hipótesis, pretende demostrar la irrelevancia de la densidad bruta en contraste con el rol superlativo del umbral de capacidad de pago como determinantes espaciales de la mortalidad empresarial. Algo semejante ocurre en las jurisdicciones del área de influencia inmediata de Bogotá, siendo los polos de aglomeración metropolitana Zipaquirá, Chía, Fusagasugá, Soacha y Cota en donde, en conjunto, ocurrió el 2,5% de las liquidaciones de los registros mercantiles.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Tabla 3.
Caracterización de las firmas liquidadas de acuerdo con su localización
por jurisdicciones. Zona Metropolitana de Bogotá, 2007-2009.

Localidad / Municipio	Número de firmas		Activos (millones de dólares)		Duración (años)	
	Número	Participación -(%)	Promedio	Desvia- ción es- tándar	Promedio	Desviación estándar
Localidades de Bogotá						
Chapinero	2.220	20,9	4,2	71,7	9,1	9,5
Usaquén	1.643	15,5	0,6	7,4	8,3	8,6
Suba	1.236	11,6	0,1	0,7	7,0	7,6
Engativá	723	6,8	0,2	3,9	6,2	6,8
Teusaquillo	617	5,8	0,3	4,5	8,2	8,3
Barrios Unidos	595	5,6	0,1	0,9	8,6	8,6
Fontibón	561	5,3	3,0	17,7	7,0	7,9
Kennedy	545	5,1	0,1	0,7	6,4	6,8
Puente Aranda	533	5,0	0,9	7,4	8,8	8,9
Santa Fe	513	4,8	8,3	169,7	9,1	9,5
Los Mártires	325	3,1	0,1	0,4	7,6	8,3
La Candelaria	149	1,4	0,1	0,6	8,1	8,4
Antonio Nariño	142	1,3	0,7	6,8	7,7	7,8
Rafael Uribe Uribe	117	1,1	0,1	0,4	6,2	5,8
Bosa	95	0,9	0,3	2,5	5,6	6,0
San Cristóbal	89	0,8	0,04	0,2	8,0	8,7
Tunjuelito	80	0,8	0,02	0,1	6,6	6,5
Ciudad Bolívar	77	0,7	0,5	2,6	6,1	7,5
Usme	31	0,3	0,0	0,1	4,5	3,9
Municipios de la Zona Metropolitana						
Zipaquirá	70	0,7	0,02	0,1	4,9	4,6
Chía	68	0,6	0,04	0,1	6,5	7,8
Fusagasugá	50	0,5	0,01	0,04	6,9	9,2
Soacha	44	0,4	0,2	0,8	7,8	6,3
Cota	28	0,3	1,4	3,5	7,1	8,4
Cajicá	22	0,2	0,13	0,4	6,0	7,3
La Calera	9	0,1	0,00	0,00	7,4	7,0
Sopó	8	0,1	0,02	0,06	2,9	2,0
Tocancipá	6	0,1	2,1	3,6	13,7	9,5
Tenjo	5	0,1	0,30	0,4	9,0	4,4
Mosquera	4	0,04	0,3	0,3	8,3	6,0
Cogua	3	0,03	0,02	0,02	9,1	9,2
Funza	3	0,03	1,1	1,7	3,6	3,5
Silvania	3	0,03	0,00	0,00	8,0	1,7
Suesca	3	0,03	0,00	0,00	3,7	2,5
Tabio	3	0,03	0,00	0,00	5,7	0,9
Gachancipá	2	0,02	0,00	0,00	3,4	0,1
Sibaté	2	0,02	0,00	0,00	6,7	6,2
Total	10.624	100,0	1,7	50,0	7,9	8,4

Fuente: Cálculos con base en información del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá.

4. ANÁLISIS ESPACIAL

En este acápite se busca dar cuenta de la distribución espacial de las firmas liquidadas a escala de las 108 UPZ⁴ de Bogotá, análisis que se sopesa en la relevancia estadística del fenómeno y de sus variables explicativas. Es una exploración geoestadística básica que desarrolla la hipótesis de que la localización es determinante en la liquidación de las firmas, es decir, que hay un orden espacial por dilucidar. En tal dirección, se inicia con una descripción básica de las variables disponibles en la pesquisa, en busca de establecer su significancia estadística para explicar la causa espacial más probable de la muerte de las empresas. Seguidamente se presentan los resultados relevantes del modelaje econométrico, enfatizando en la explicación de cómo operan los umbrales de población y de capacidad de pago.

4.1 Análisis no paramétrico

La distribución en el espacio metropolitano de los registros mercantiles cancelados empleados –firmas liquidadas– se pretende analizar en relación con sus vínculos con la disposición espacial de la población y la densidad bruta (población por hectárea) como *proxy* del umbral de población y el valor promedio del metro cuadrado de terreno para usos residenciales, precio que entraña una renta de monopolio de segregación de la vivienda (Jaramillo, 2009, p. 162), que es una *proxy* de un indicador de umbral de capacidad de pago. Las variables de caracterización empleadas, el promedio de los activos de las empresas que desaparecen y la duración de estas también son materia de este análisis.

El índice de concentración global de Moran se emplea para identificar algún patrón espacial. No se encontró evidencia estadística de una localización aglomerada (ÍM I tendiendo a -1) o atomizada (ÍM I tendiendo a 1), aunque en casi todos los casos, los valores del índice son positivos y significativos, es decir, las concentraciones no son contundentemente aglomeradas. La longevidad de las empresas muertas fue la única que no resistió el análisis estadístico de concentración de Moran, concluyéndose que

⁴ Se excluyeron las UPZ en las que no hay registros, debido a la clasificación del uso del suelo en ellas. Estas son Monte Blanco, Guayamaral, Parque Entre Nubes y Aeropuerto El Dorado.

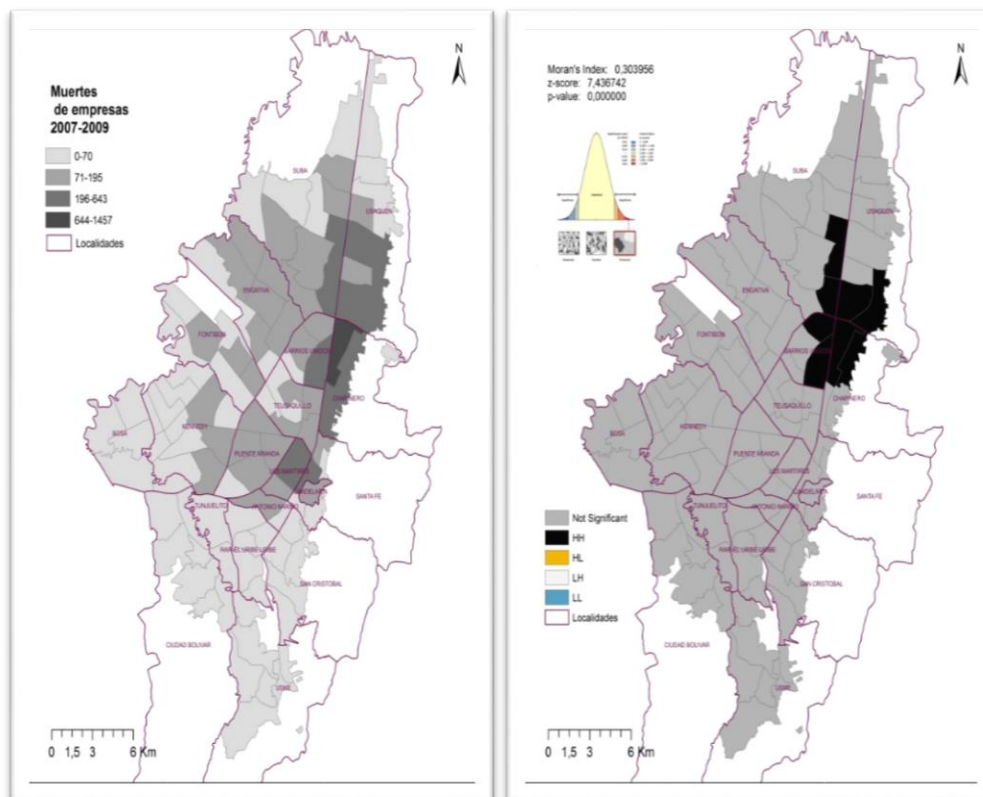
ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

su distribución espacial es aleatoria. En los mapas en los que se representan estas variables se exponen tanto su distribución como el $\hat{I}M$.

En la figura 2 se muestra la distribución y el $\hat{I}M$ de las firmas liquidadas. La distribución se encuentra difuminada en todo el territorio bogotano, mientras que se identifica claramente un *conglomerado*⁵, según el análisis de Moran, que cubre cuatro localidades: Chapinero (las UPZ Chicó Lago y El Refugio), Barrios Unidos (Los Alcázares y Los Andes), Suba (La Alhambra y El Prado) y Usaquén (Santa Bárbara y Usaquén). El $\hat{I}M$ es de 0,3 y se explica solo por este conglomerado. La novedad frente al análisis descriptivo del acápite anterior se encuentra en las dos UPZ de la localidad de Barrios Unidos, que en este análisis aparecen como consecuencia de que, al reducir la escala espacial, su contigüidad con las de Chapinero se torna evidente.

⁵ Donde el cálculo arrojó valores muy altos en la significancia del $\hat{I}M$ I en negro.

Figura 2.
Distribución y conglomeración de las firmas liquidadas en Bogotá, 2007-2009.



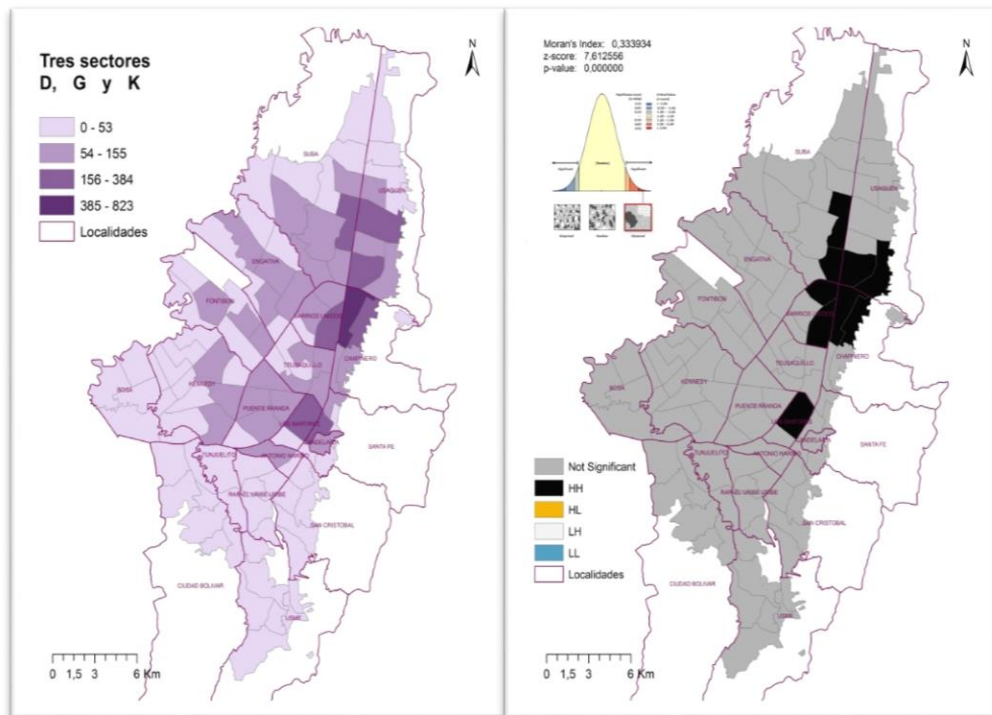
Fuente: Elaborado con base en registros mercantiles de la CCB.

Como se explicó anteriormente, casi dos terceras partes de las firmas liquidadas operan en tres mercados identificados en las secciones D, G y K de la revisión 3 de la CIU. ¿Guarda su distribución espacial el mismo orden que el conjunto de las firmas liquidadas? En la figura 3 se presentan los resultados que indican que, a grandes rasgos, la distribución espacial es semejante al tiempo que muestra un ÍM I de 0,33. El mapa de la derecha indica la existencia de dos conglomerados, uno en la localidad de Los Mártires (UPZ de La Sabana) y los demás en las localidades de Barrios Unidos, Chapinero, Usaquén y Suba. El segundo coincide con el conglomerado identificado para la totalidad de las firmas liquidadas, mientras que en el primero operan en especial actividades de comercio a diferente escala, vinculadas a la centralidad económica popular de San Victorino.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Figura 3.

Distribución y conglomeración de las firmas dedicadas al comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, efectos personales y enseres domésticos (sección K), actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (sección G) e industrias manufactureras (sección D) liquidadas en Bogotá, 2007-2009.

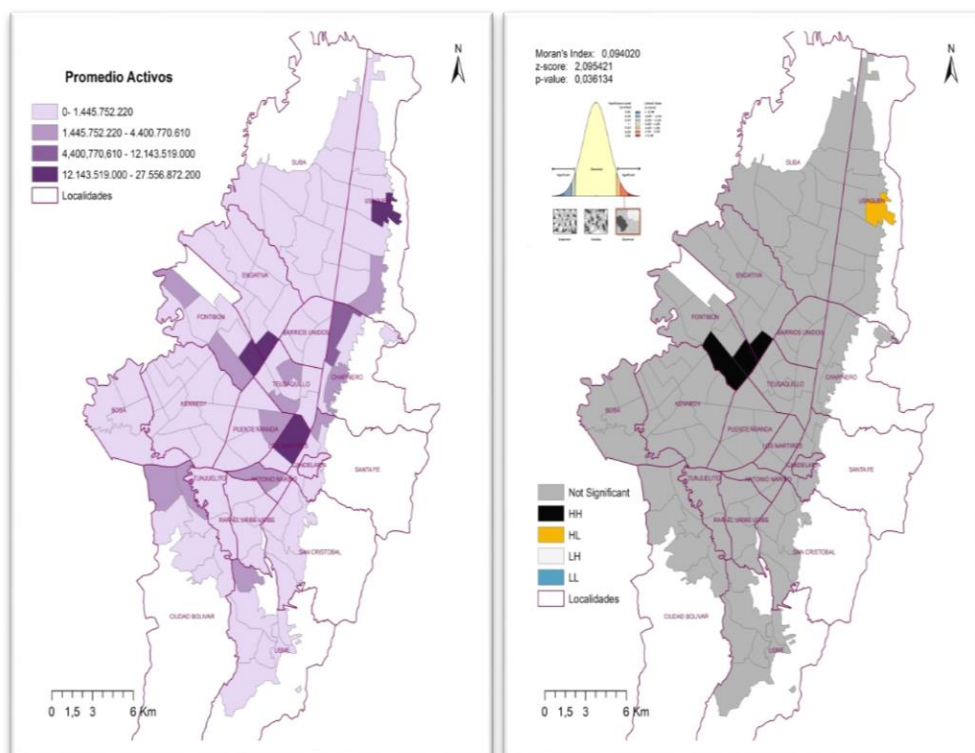


Fuente: Elaborado con base en registros mercantiles de la CCB.

En cuanto a la variable de valor promedio de los activos, que se presenta en la figura 4, es preciso aclarar que se trata de la declaración de las empresas en pesos corrientes colombianos, que bien puede tener distorsiones, en principio porque no hay un criterio estándar en la naturaleza de los activos; puede tratarse de bienes inmuebles que parecen ser muy tangibles, pero que no están exentos de la especulación, como también puede tratarse de bienes financieros que son volátiles. Según este análisis, acá solo hay un *conglomerado*, que se encuentra en la localidad de Fontibón (UPZ de

Granja de Techo y Ciudad Salitre Occidental) y Barrios Unidos (Jardín Botánico). El $\hat{I}M I$ es de 0,094 y no muestra un patrón, ni aglomerado ni disperso.

Figura 4.
Distribución y conglomeración del valor promedio de los activos de las firmas liquidadas en Bogotá, 2007-2009. Valor promedio de los activos.



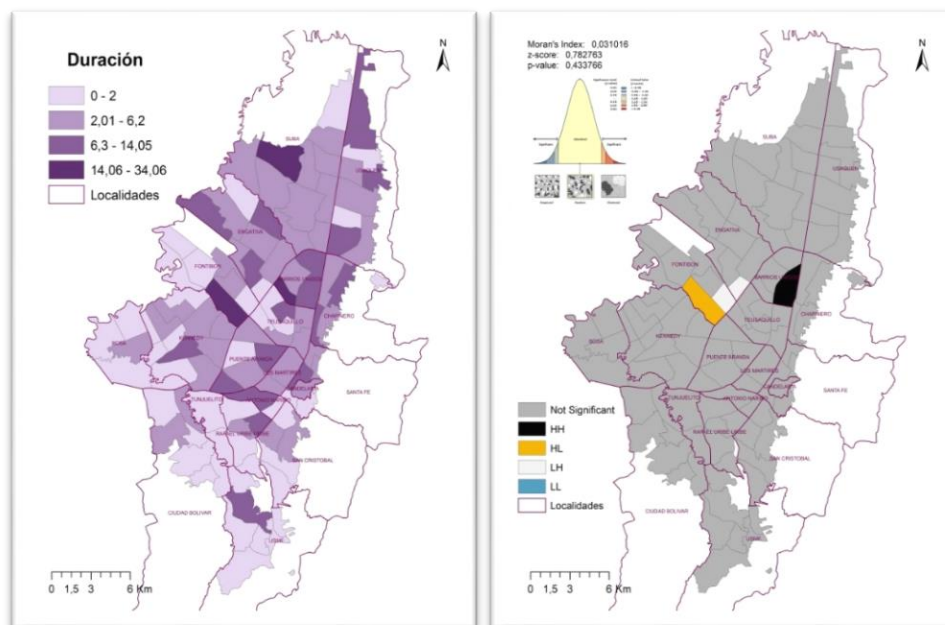
Fuente: Elaborado con base en registros mercantiles de la CCB.

En la figura 5 se muestra la distribución de la última variable de clasificación y la más impredecible de las acá estudiadas: la longevidad. El rango oscila entre 0,02 años y 34,06 años, pudiendo existir censura para las firmas más antiguas, por cuanto su existencia puede datar de antes de la existencia del registro mercantil. Esta variable en promedio por UPZ tiene una distribución espacial aleatoria, con un $\hat{I}M I$ de 0,03. El degradado sobre el mapa de distribución a la izquierda evidencia esta situación que, en contraste con los anteriores, no enseña un patrón espacial. Esta corroboración contradice

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

la idea de que las empresas más antiguas son las que tienden a entrar en la fase de ineficiencia que las conduce a la ulterior liquidación; no obstante, es pertinente realizar otro tipo de ejercicios, como los de panel, para cerciorarse de tal fenómeno, esto es, la independencia de la ineficiencia empresarial de la longevidad de la firma.

Figura 5.
Distribución y conglomeración de la longevidad (años de existencia) de las firmas liquidadas en Bogotá, 2007-2009.

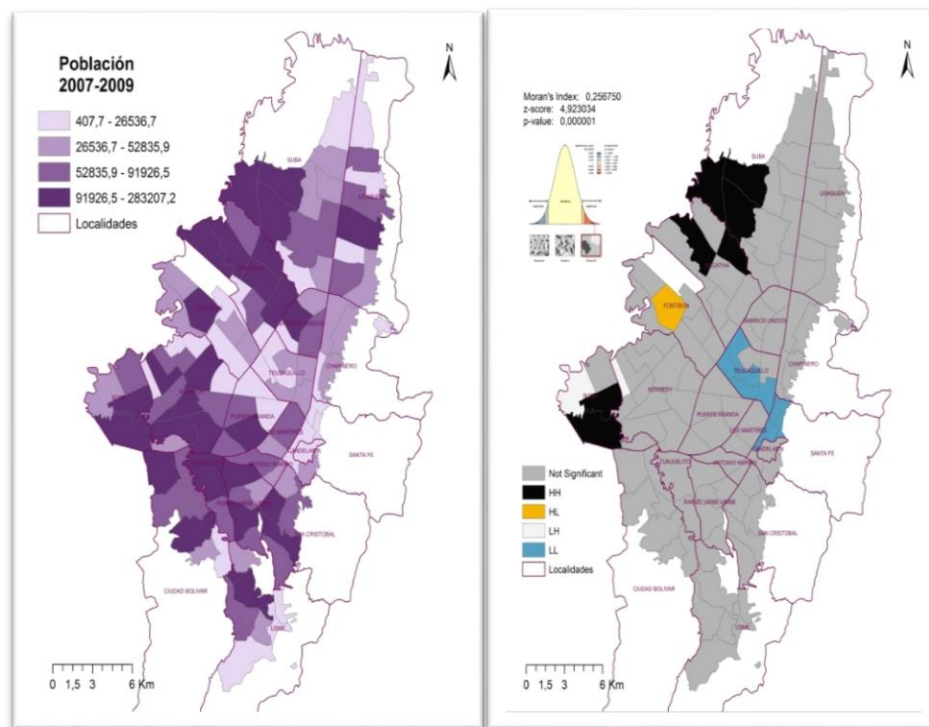


Fuente: Elaborado con base en registros mercantiles de la CCB.

Para introducir el análisis de las variables explicativas, la figura 6 resume el mismo ejercicio realizado anteriormente, pero con la población. Las zonas más populosas agrupan barrios de hogares de ingresos bajos y muy bajos. De acuerdo con el criterio empleado, se detectaron conglomerados en las localidades de Engativá (UPZ de Garcés Navas y Minuto de Dios), Suba (Tibabuyes, Suba y El Rincón) y otro hacia el suroccidente, en la localidad de Bosa (Bosa Occidental y Bosa Central). El ÍM I es de 0,26 y, de manera consistente con el mapa de distribución, son visibles estos dos puntos de alta concentración, pero, en general, se observan anillos alrededor de ellos con altas concentraciones. La primacía de la ocupación periférica de la ciudad se revela de esta manera y constituye un primer acercamiento a

la representación espacial del umbral de población. No obstante, la intensidad de uso del territorio es cuan o más pertinente como medida de aglomeración vinculada a la noción del umbral de demanda.

Figura 6.
Distribución y conglomeración de la población en Bogotá, 2007-2009.



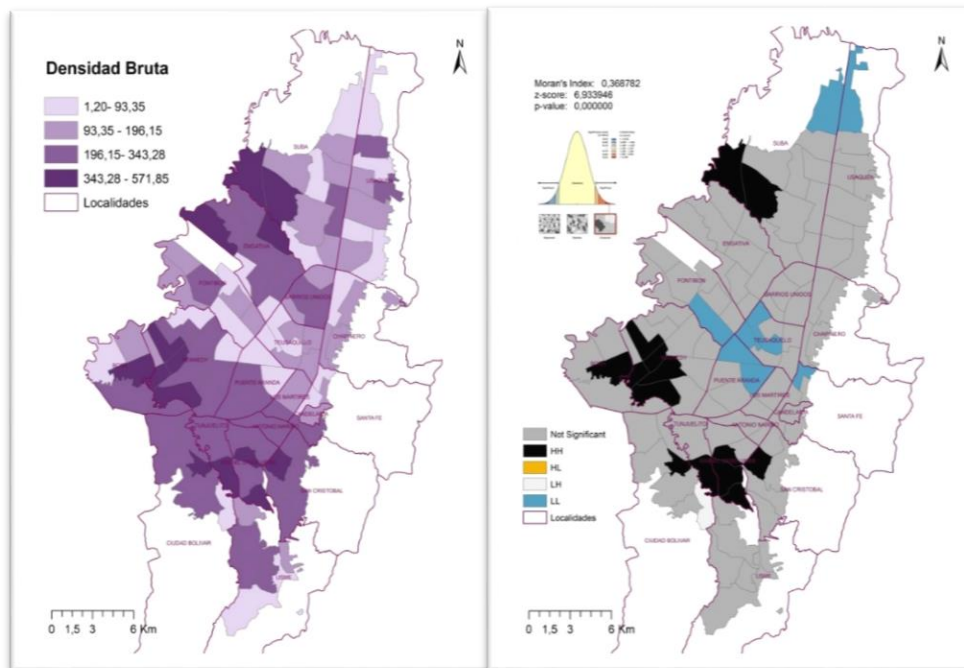
Fuente: Elaborado con base en proyecciones poblacionales del DANE y ajustes espaciales de los autores.

En la figura 7 se presenta precisamente el ejercicio correspondiente a la densidad bruta. Su lectura se debe asociar con la distribución de la población, pero tiene la particularidad de incluir un criterio político-administrativo, que es bastante heterogéneo en la ciudad, pues históricamente tanto las UPZ como las localidades se han delimitado sin un orden espacial o criterio demográfico. El análisis de esta variable conduce a la identificación de tres conglomerados de alta significancia según ÍM I: el primero en Suba (UPZ de Tibabuyes y El Rincón), el segundo en la localidad de Kennedy (UPZ de Kennedy Central, Timiza, Gran Britalia, Patio Bonito, Corabastos y Bosa Occidental) y el tercero en las localidades de Ciudad Bolívar (UPZ de San Francisco), Tunjuelito (Tunjuelito, Marruecos y Diana Turbay) y

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Rafael Uribe Uribe (UPZ del Veinte de Julio)⁶. El ÍM I de es 0,36, es decir, más alto que la variable de población, cuya distribución es consecuentemente similar al observar el mapa. ¿Qué expresan estos conglomerados? En primer lugar, son las zonas sobre las que gravita la expansión popular de la metrópoli y que, junto con el municipio de Soacha, conforman los espacios con mayores penurias habitacionales; en segundo lugar, son los espacios más segregados de la estructura residencial metropolitana al acoger hogares con grandes homogeneidades en medio de sus precariedades.

Figura 7.
Distribución y conglomeración de las densidades brutas (p/ha) en Bogotá, 2007-2009.



Fuente: Elaborado con base en proyecciones poblacionales del DANE, ajustes espaciales de los autores e información del Catastro Distrital.

De especial relevancia para el diseño de los modelos explicativos es el precio del metro cuadrado de terreno para usos residenciales en la ciudad, que es empleado para la aproximación de una distribución espacial de los niveles de ingresos de los hogares bajo la hipótesis de que el orden residencial

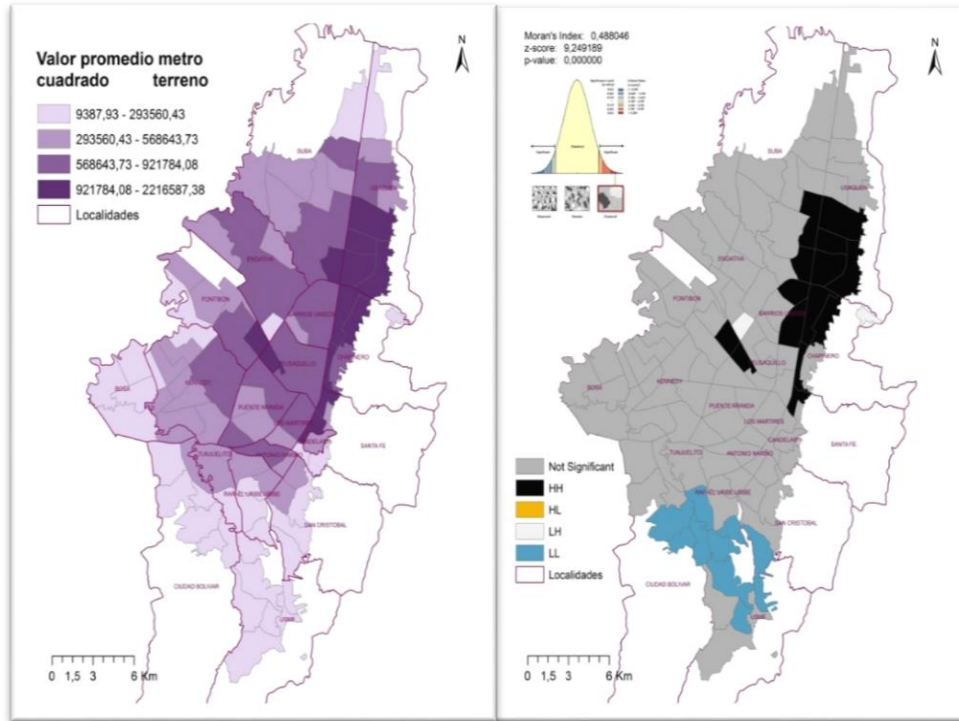
⁶ En el análisis de esta variable se encuentran, además, tres *satélites* de muy baja significancia estadística, como se aprecia en el mapa.

que el mercado del suelo ha configurado está acorde con la capacidad de pago de los residentes. Se tomó el valor de metro cuadrado de terreno de 2.308.376 predios de Bogotá para 2011⁷ y se calculó el promedio simple al nivel de UPZ. En la distribución se observa que los mayores valores se encuentran en las localidades de Usaquén y Chapinero, así como en Fontibón (UPZ de Ciudad Salitre Occidental y Ciudad Salitre Oriental), y a medida que se alejan de estos centros, los valores van cayendo, siendo en el suroccidente de la ciudad donde se registran los menores valores de metro cuadrado terreno, como se muestra en el lado izquierdo de la figura 8. El ÍM I es de 0,48, es decir, que los dos conglomerados identificados son significativos: uno se encuentra en las localidades de Barrios Unidos (UPZ de Los Andes y Los Alcázares), Usaquén (Los Cedros, Country Club, Santa Bárbara y Usaquén), Chapinero (Chicó Lago y El Refugio), Santa Fe (UPZ Sagrado Corazón) y Suba (La Alhambra y El Prado), y el otro en Fontibón, lo que es un indicio para explicar la mortalidad de firmas en la medida que hay coincidencia espacial, al menos en el primer *conglomerado*.

⁷ Se obviaron 14.876 predios cuyo destino se ha clasificado como grandes almacenes, industria mediana, industria grande, institucional puntual, instalaciones militares, depósitos de almacenamiento, bodega, parque de diversiones, club de mayor extensión, coliseo, cementerio, oficinas en bodega o industria, ya que, como aproximación de umbral de capacidad de pago, estos destinos crean una distorsión en los fines que se persiguen en esta investigación.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Figura 8.
Distribución y conglomeración del precio fiscal del metro cuadrado de terreno (\$/m²) en Bogotá 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Catastro Distrital.

En la tabla 4 se sintetizan los conglomerados encontrados bajo el ÍM I para cada una de las variables con alta significancia. Las coincidencias en la identificación de aglomeraciones con la liquidación de firmas son indicios que motivan la inclusión de estas variables en la parametrización, sabiendo de antemano que hay una coincidencia espacial que no se detecta bajo el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Tabla 4.

Síntesis de concentración de las variables por UPZ según ÍM I.

Variable	Aglomeración / Conglomerado	Localidad	UPZ
Firmas liquidadas	1	Chapinero	Chicó Lago, El Refugio.
		Barrios Unidos	Los Alcázares, Los Andes.
		Suba	La Alhambra, El Prado.
		Usaquén	Santa Bárbara, Usaquén.
Firmas liquidadas de tres secciones (D, G y K) de la CIU	1	Chapinero	Chicó Lago, El Refugio.
		Barrios Unidos	Los Alcázares, Los Andes.
		Suba	La Alhambra, El Prado.
	2	Usaquén	Santa Bárbara, Usaquén.
		Los Mártires	La Sabana
Variables explicativas			
Población	1	Engativá	Garcés Navas, Minuto de Dios.
		Suba	Tibabuyes, Suba, El Rincón.
	2	Bosa	Bosa Occidental, Bosa Central.
Densidad bruta	1	Suba	Tibabuyes, Suba, El Rincón.
	2	Kennedy	Kennedy Central, Timiza,
			Gran Britalia, Patio Bonito,
	3	Ciudad Bolívar	Corabastos, Bosa Occidental.
		Tunjuelito	San Francisco
Valor promedio del metro cuadrado terreno	1	Tunjuelito	Tunjuelito, Marruecos,
		Rafael Uribe Uribe	Diana Turbay.
		Barrios Unidos	Veinte de Julio
	2	Usaquén	Los Cedros, Country Club,
		Chapinero	Santa Bárbara, Usaquén.
		Santa Fe	Chicó Lago, El Refugio.
2	Suba	Sagrado Corazón.	
	Fontibón	La Alhambra, El Prado.	
Variables de clasificación			
Promedio Activos	1	Fontibón	Granjas de Techo, Ciudad Salitre Occidental.
		Barrios Unidos	Jardín Botánico

4.2 Análisis paramétrico

A partir de esta exploración, se busca detectar relaciones más robustas entre las variables especializadas en las UPZ de la ciudad. Estas funciones describen una relación lineal entre la variable dependiente –firmas liquidadas–

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

y las variables independientes –densidad bruta como aproximación al umbral de población, y el precio promedio por metro cuadrado de terreno para usos residenciales⁸ como aproximación al umbral de la capacidad de pago–. Se estimaron los parámetros para la totalidad de las firmas liquidadas (modelo 1), las secciones de la CIIU (D, G y K) con las que representan el 65% del universo (modelo 2) y lo ocurrido en cada una de estas secciones (modelos 3, 4 y 5). Los resultados se presentan en la tabla 5⁹.

Tabla 5.
Resultados econométricos

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Total	D, G y K	D	G	K
DensBruta	-0,210*	-0,129*	-0,00683	-0,0489*	-0,0734*
	(0,105)	(0,0602)	(0,00769)	(0,0224)	(0,0326)
LNProm_pre- cio_m2_t	92,52**	57,98**	8,410**	23,54**	26,03**
	(26,86)	(15,24)	(1,733)	(5,591)	(8,286)
Constante	-1,056**	-659,8**	-95,31**	-267,0**	-297,4**
	(323,1)	(184,4)	(21,42)	(67,94)	(99,23)
Observaciones	108	108	108	108	108
R-squared	0,289	0,322	0,323	0,323	0,265
Robust standard errors in parentheses					
** p<0,01, * p<0,05					

Fuente: Los autores.

Los resultados indican que la densidad bruta no es un determinante contundente en la explicación de la mortalidad de firmas; por el contrario, en las UPZ donde hay más personas por hectárea, se liquidan menos firmas que en las menos densas¹⁰. Al considerar solamente las empresas que desaparecieron en la sección D –industrias manufactureras–, no resulta significativa. Por su parte, el precio promedio de metro cuadrado de terreno para

⁸ Se recomienda el uso del logaritmo natural, dado que se trata de “precios” corrientes para el año 2011, como transformación monótona de la variable.

⁹ Los test estadísticos que muestran la bondad del ajuste en cada uno de los cinco modelos se presentan en el anexo 1-A.

¹⁰ Las estimaciones sin la transformación logarítmica en el valor promedio de metro cuadrado se presentan en el anexo 1-B. A pesar de que presenta R-cuadrado ajustados levemente más altos, la estimación para la variable “densidad bruta” aparece en sentido contrario del presentado acá.

usos residenciales es significativo al 99% en todos los modelos, lo que muestra una causalidad positiva, la cual sustenta el hallazgo más importante de este examen: allí donde el umbral de capacidad de pago es mayor, también lo es la liquidación de las firmas en todos los casos. Si bien el patrón espacial que se había cartografiado anteriormente mostraba este indicio, las pruebas simples de MCO ratifican ese indicio.

En síntesis, al realizar el análisis espacial de las firmas liquidadas, en especial las que operaban en las secciones D (industrias manufactureras), G (comercio al por mayor y al por menor) y K (actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler), que representan el 65% de la mortalidad de las empresas, es posible especificar sencillos modelos de regresión lineal que incluyen variables cuyo patrón de aglomeración espacial induce a la inclusión de variables relevantes en la inferencia. De esta manera, la variable de umbral de capacidad de pago resulta más significativa al explicar la mortalidad de las firmas.

REFLEXIONES FINALES

Las preocupaciones económicas metropolitanas contemporáneas fincadas en el aumento de la competitividad empresarial y de los aparatos económicos regionales le otorgan una trascendencia notable a la atracción de capitales, de nuevas firmas y procesos. El correlato de esa inclinación es el olvido por completo del fenómeno de la destrucción empresarial. Esto ocurre principalmente porque en los ámbitos de decisión se considera el capitalismo como un sistema de acumulación autolimitada que conlleva la aniquilación contable y fáctica de los “capitales débiles”. No obstante, es también un sistema que produce mecanismos de defensa ante las fuerzas del mercado encarnadas en los obreros y en una porción de los no obreros interesados en permanecer dentro del sistema y acatar sus formalismos, que, como en el caso de las fábricas recuperadas en la Argentina, asumen formas durables de gestión de las crisis, pero también otras que son mera ficción.

En la liquidación de las firmas son recurrentes las explicaciones que atribuyen tal deceso empresarial a la arrogancia de la dirigencia que se niega a advertir el declive, a la ineficiencia de las firmas –muy asociada con su longevidad y con el rezago tecnológico– y a factores de mercado, como su concentración. La localización y, por tanto, la relevancia de la economía espacial, han sido omitidas por completo. La relativa homogeneidad socioeconómica de los lugares de donde provienen los modelos más empleados en nuestro medio puede ser la desencadenante de tal omisión.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

Pero en nuestros medios, en los que las desigualdades en el ingreso personal son tan amplias, este ejercicio cobra mayor relevancia, pues, en efecto, las elevadas densidades poblacionales de los sectores populares no se vislumbran como factores de atracción de firmas oferentes de bienes y servicios diferenciados y, por ello, de elevada jerarquía mercantil. Por el contrario, las zonas de la metrópoli que acogen a los hogares con mayor capacidad de pago continúan incidiendo decididamente en la localización empresarial y, con el paso del tiempo, en su declive y ulterior deceso.

La destrucción empresarial o de capitales ligada a la liquidación de firmas mercantiles es un fenómeno de variadas implicaciones. En el plano teórico, su análisis sugiere que es un mecanismo inexplorado de reestructuración de la composición orgánica del capital, que impide que la tendencia decreciente de la tasa de ganancia alcance los niveles que anuncian la destrucción del sistema, pero la entrada, el crecimiento y la salida de firmas también son abordajes propicios para renovar los conocimientos teóricos en economía geográfica, ampliamente dominados por las ideas marshallianas, pues en el mundo actúan fuerzas poderosas que no son necesariamente circulares. En el plano de las políticas económicas, es notable el vacío que existe en el caso de los diagnósticos del ciclo de vida de las firmas manufactureras del rol de la competencia espacial, pues, en efecto, decisiones de relocalización están ocurriendo en el marco de las grandes aglomeraciones como resultado de factores exógenos a las firmas. Estos son algunos elementos constitutivos de una agenda de investigación relevante para las metrópolis latinoamericanas que apenas comienza a delinearse.

BIBLIOGRAFÍA

1. Abramo, P. (2011). *La ciudad caleidoscópica. Coordinación espacial y convención urbana: una perspectiva heterodoxa para la economía urbana* (Trad. Ó. Alfonso. Colección Economía Institucional n.º 4). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
2. Alfonso, Ó. (2012). Mercado inmobiliario y orden residencial metropolitano en Bogotá. *Revista EURE*, 38(114), 99-123. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612012000200004>
3. Alfonso, Ó. (2014). El mercado de las localizaciones industriales en la zona metropolitana de Bogotá. En C. Lefèvre, S. Piperno, S. Piazza, G. Pola, R. Briffault y Ó. Alfonso (comp.), *La utopía metropolitana I. Cuatro estudios sobre la metropolización planetaria y los obstáculos para su reconocimiento político* (Trad. R. Barrera, P. I. Bernal y F. Otálvaro. Colección Economía Institucional n.º 10). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Óscar A. Alfonso R., Laura L. Amézquita G. y Sandra M. Coral B

4. Alonso, W. (1964). *Location and Land Use*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
5. Beavon, K. S. O. y Bayés, M. (1981). *Geografía de las actividades terciarias. Una reinterpretación de la teoría de los lugares centrales*. Barcelona: Oikos-Tau Ediciones.
6. Becker, G. S. (1997). *Teoría económica*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
7. Cámara de Comercio de Bogotá. (2009). *Informe sobre las causas de liquidación de las empresas en Bogotá*. Bogotá: CCB - Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social.
8. Collins, J. (2011). *Empresas que caen. Y por qué otras sobreviven* (Trad. J. Cisa). Bilbao: Deusto S. A. Ediciones.
9. Coriat, B. (1982). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México – Madrid: Siglo XXI Editores.
10. Coriat, B. (2000). *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. México – Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
11. Cuevas, H. (2004). *Fundamentos de la economía de mercado*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
12. Cuevas, H. (2007). *La empresa y los empresarios en la teoría económica* (Documentos de Trabajo n.º 16). Bogotá: Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia.
13. Dunne, T., Roberts, M. J. y Samuelson, L. (1988). Patterns of firms entry and exit in U. S. manufacturing industries. *The Rand Journal of Economics*, 19(4), 495-515. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2555454>
14. Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: Land use and city size*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado de goo.gl/xhYm67
15. Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. J. (2000). *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona: Editorial Ariel.
16. Ghigliani, P. (2003). *La ocupación de fábricas en Argentina*. Roma: Proteo.
17. Gómez, O. (2004). *El registro mercantil como intervención estatal en las relaciones entre comerciantes*. Recuperado de goo.gl/WJqlSe
18. Granovski, M. (2002). Ninguna empresa se fundió. *El País*. Recuperado de goo.gl/Xtu4Lq
19. Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano* (Colección CEDE 50 Años). Bogotá: Universidad de los Andes.
20. Keynes, J. M. (2000 [1936]). *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

ANÁLISIS ECONÓMICO-ESPACIAL DE LA MORTALIDAD EMPRESARIAL EN
ÉPOCAS DE RALENTIZACIÓN DE LA ECONOMÍA METROPOLITANA DE BOGOTÁ

21. Krugman, P. (1998). Space: The final frontier. *The Journal of Economics Perspectives*, 12(2), 161-174. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2646968>
22. Martínez, A. F. (2006). *Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el Área Metropolitana de Cali, 1994-2003* (Serie Ensayos sobre Economía Regional n.º 4). Cali: Centro Regional de Estudios Económicos, Banco de la República.
23. Marx, K. (1981 [1894]). *El capital: Crítica de la economía política* (vol. III). México: Fondo de Cultura Económica.
24. Moran, T. (2015 [1901]). Ética de la riqueza. En L. M. Keasbey y T. F. Moran, *Los dilemas de la riqueza*. Cali: Fundación Editorial Archivos del Índice.
25. Perry, M. J. (2014). *Fortune 500 firms in 1955 vs. 2014: 88% are gone, and we're all better off because of that dynamic "creative destruction"*. Recuperado de goo.gl/YVmsHa
26. Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
27. Schumpeter, J. A. (1997 [1944]). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
28. Smith, A. (1997 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
29. Strauss, P. L. (2013). Private standars organizations and public law. *William & Mary Bill of Rights Journal*, 22(2), 496-561. Recuperado de goo.gl/aPXcV8
30. Thünen von, J. H. (1966 [1826]). *The Isolated State*. Oxford: Pergamos Press.

Anexo 1.

Pruebas paramétricas complementarias

Anexo 1-A. Test estadísticos

	(1) Total	(2) 'DGK'	(3) D	(4) G	(5) K
Akaike's Information Criterion	1379,43567	1261,42378	832,101586	1064,50372	1124,434 19
Multiple R-Squared	0,288925	0,321519	0,323034	0,322857	0,265357
Adjusted R-Squared	0,275381	0,308596	0,310139	0,309959	0,251364 18,96328
Joint F-Statistic	21,331901	24,878763	25,051887	25,031647	4
Prob(>F), (2,105) degrees of freedom	0,000000*	0,000000*	0,000000*	0,000000*	0,000000 *
Joint Wald Statistic	12,31551	14,903311	24,697812	18,232904	10,16114 3
Prob(>chi-squared), (2) degrees of freedom	0,002117*	0,000580*	0,000004*	0,000110*	0,006216 *
Koenker (BP) Statistic	6,128858	6,650397	7,712658	10,187153	5,903799
Prob(>chi-squared), (2) degrees of freedom	0,046680*	0,035965*	0,021145*	0,006136*	0,05224 12720,81
Jarque-Bera Statistic	10273,7149	6609,04109	527,11089	1441,09156	77
Prob(>chi-squared), (2) degrees of freedom	0,000000*	0,000000*	0,000000*	0,000000*	0,000000 *

* An asterisk next to a number indicates a statistically significant p-value ($p < 0.05$).

Anexo 1-B.

Modelos sin transformación logarítmica

VARIABLES	(1) Total	(2) 'DGK'	(3) D	(4) G	(5) K
DensBruta	0.0259 (0.0394)	0.0121 (0.0237)	0.00956 (0.00499)	0.00409 (0.0103)	-0.00155 (0.0127)
Prom_valor_m2_t	0.000304** (9.31e-05)	0.000183** (5.05e-05)	2.22e-05** (5.33e-06)	6.97e-05** (1.78e-05)	9.13e-05** (2.87e-05)
Constant	-76.70 (44.94)	-40.88 (24.33)	-2.293 (2.682)	-12.29 (8.437)	-26.30 (14.05)
Observations	108	108	108	108	108
R-squared	0.537	0.557	0.412	0.499	0.541

Robust standard errors in parentheses
** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
1	Juan Santiago Correa	Urbanismo y transporte: el tranvía de Medellín (1919-1950)	2002
2	Álvaro H. Chaves C. y Helmuth Y. Arias G.	Cálculo de la tasa interna de retornos educativos en Colombia	2002
3	Fernando Bernal C.	Gobernanza pública, violencia y políticas de alivio a la pobreza. La ampliación del marco conceptual del Programa Familias en Acción	2003
4	Sandra L. Guerrero S.	Evaluación de la racionalidad del plan de descontaminación del río Bogotá a partir del análisis de costo mínimo y tasa retributiva	2003
5	Humberto Bernal Castro y Byron Ortega	¿Se ha desarrollado el mercado secundario de acciones colombiano durante el período 1988-2002?	2004
6	Liliana Chicaíza	Valoración de primas de reaseguro para enfermedades catastróficas utilizando el modelo de Black-Scholes	2005
7	Rosaura Arrieta, Aura García y Elsa Doria	Movilidad social en el asentamiento subnormal de Ranchos del Inat 2004	2005
8	Álvaro H. Chaves C.	Evolución de la productividad multifactorial, ciclos y comportamiento de la actividad económica en Cundinamarca	2005
9	Liliana López C. y Fabio F. Moscoso	La eficiencia portuaria colombiana en el contexto latinoamericano y sus efectos en el proceso de negociación con Estados Unidos	2005
10	Andrés F. Giraldo P.	La neutralidad del dinero y la dicotomía clásica en la macroeconomía	2005
11	Diego Baracaldo, Paola Garzón y Hernando Vásquez	Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa	2005
12	Mauricio Pérez Salazar	Mill on Slavery, Property Rights and Paternalism	2006

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
13	Fabio F. Moscoso y Hernando E. Vásquez	Determinantes del comercio intraindustrial en el grupo de los tres	2006
14	Álvaro H. Chaves C.	Desestacionalización de la producción industrial con la metodología X-12 ARIMA	2006
15	Ómar Fernando Arias	El proceso de fluctuación dinámica de la economía colombiana: reconsideraciones teóricas sobre un fenómeno empírico	2006
16	Homero Cuevas	La empresa y los empresarios en la teoría económica	2007
17	Álvaro H. Chaves C.	Ventajas comparativas del sector agropecuario colombiano en el marco de los recientes acuerdos comerciales	2007
18	William Lizarazo M.	La controversia del capital y las comunidades científicas	2007
19	Mario García y Edna Carolina Sastoque	Pasiones e intereses: la guerra civil de 1876-1877 en el Estado Soberano de Santander	2007
20	José Gil-Díaz	Ministerio de Finanzas: funciones, organización y reforma	2007
21	Mauricio Pérez Salazar	Economía y fallos constitucionales: la experiencia colombiana desde la vigencia de la Carta Política de 1991 hasta 2003	2007
22	Mauricio Rubio y Daniel Vaughan	Análisis de series de tiempo del secuestro en Colombia	2007
23	Luis Felipe Camacho	Reflexiones de economía política: la justicia social en la obra de León Walras	2008
24	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la intervención urbanística estatal	2008
25	Mauricio Rubio	Palomas y Sankis. Prostitución adolescente en República Dominicana	2008
26	Helmuth Yesid Arias Gómez	La descentralización en Colombia y las autonomías en España	2009

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
27	Andrés Mauricio Vargas P. y Camilo Rivera Pérez	Controles a la entrada de capitales y volatilidad de la tasa de cambio: ¿daño colateral? La experiencia colombiana	2009
28	Óscar A. Alfonso R.	Economía institucional de la ocupación del suelo en la región metropolitana de Bogotá	2009
29	Álvaro Hernando Chaves Castro	Dinámica de la inflación en Colombia: un análisis empírico a partir de la curva de Phillips neokeynesiana (NKPC)	2010
30	Diliana Vanessa Cediel Sánchez	Determinantes del recaudo tributario en los municipios del departamento de Cundinamarca	2010
31	Óscar A. Alfonso R.	Impactos socioeconómicos y demográficos de la metropolización de la población colombiana y de los mercados de trabajo y residenciales	2010
32	Mauricio Rubio	Entre la informalidad y el formalismo. La acción de tutela en Colombia	2011
33	Óscar A. Alfonso R.	La geografía del desplazamiento forzado reciente en Colombia	2011
34	Yasmín L. Durán B.	Impacto impositivo en las decisiones de inversión y armonización tributaria. Caso de estudio: la Unión Europea	2011
35	Ernesto Cárdenas y Jaime Lozano	Economía experimental: una medición de confianza y confiabilidad	2011
36	Helmuth Arias Gómez	Tendencias de la industria regional	2011
37	Isidro Hernández Rodríguez	Tributación en Colombia y los orígenes de su brecha impositiva, 1821-1920	2011
38	Óscar A. Alfonso R.	Polimetropolitanismo y fiscalidad, Colombia 1984-2010	2012
39	Álvaro Hernando Chaves Castro	Acuerdos comerciales y posibilidades de desarrollo regional: el caso de la economía del Meta	2012

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
40	Óscar A. Alfonso R	El enigma del método y el inconformismo radical: crítica y alternativas a los procedimientos de investigación con sujeto ausente	2012
41	José Gil-Díaz	Grecia, West Virginia y el ajuste	2012
42	Darío Germán Umaña Mendoza	La propiedad intelectual y la salud	2013
43	Mauricio Rubio	Los sospechosos secuestros de la delincuencia común en Colombia, 1990-2003	2013
44	Darío Germán Umaña Mendoza	El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y sus efectos sobre la inversión y las políticas públicas	2013
45	Álvaro Martín Moreno Rivas	Teorías y modelos del ciclo político de los negocios	2013
46	Carlos A. Garzón R. y Anna Preiser	Multidimensional well-being inequality social evaluation gini function for Colombia 2012	2014
47	Óscar A. Alfonso R.	De la Korima a Mottainai. Modos de vida alternativos para enfrentar el desperdicio de alimentos y restaurar la soberanía del consumidor	2014
48	Juan Pablo Roa B.	Equivalencia ricardiana: una evaluación empírica para la economía colombiana 1985-2010	2014
49	Karla Bibiana Mora Martínez	Un modelo econométrico del mercado laboral y la elección ocupacional del empleo calificado en Colombia	2014
50	Manuel Andrés Rincón Gómez	Determinantes de financiación de firmas manufactureras: evidencia empírica para Colombia 1999-2006	2014

DOCUMENTOS DE TRABAJO

No.	Autor	Título	Año
51	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun: índice Alternativo de Desarrollo Municipal 2013 - Un estudio a partir de las fragilidades y resistencias del territorio colombiano	2015
52	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio Hambre Cero: La cadena de las pérdidas de valor de los alimentos y las pérdidas de área sembrada en Colombia, 2007-2012	2015
53	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun: Ruralidades Aportes para la construcción de una visión comprehensiva del campo colombiano	2016
54	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio Hambre Cero: El diseño de instituciones contra la pérdida y el desperdicio de alimentos.	2016
55	Julián Arévalo B.	State capacity and support for democracy: challenges and opportunities for post conflict colombia	2016
56	Saira Samur Pertuz	La disparidad fiscal en Colombia en el período del sistema general de participaciones	2016
57	Óscar A. Alfonso R.	Observatorio MetroMun: Análisis económico-espacial de la mortalidad empresarial en épocas de ralentización de la economía metropolitana de Bogotá	2016