

1-1-2015

Consideraciones sobre la percepción de la corrupción y la competitividad

Laura Julieth Toro Lozano

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Toro Lozano, L. J. (2015). Consideraciones sobre la percepción de la corrupción y la competitividad. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/158

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**CONSIDERACIONES SOBRE LA PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN Y LA
COMPETITIVIDAD.
ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN**

Presentado por:

**LAURA JULIETH TORO LOZANO
Código: 17102009**

**JAIRO ANDRÉS MENDEZ BELTRAN
Tutor**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ
JULIO DE 2015**

Consideraciones sobre la percepción de la corrupción y la competitividad.

Por: **LAURA JULIETH TORO LOZANO**¹

Resumen

El presente documento expone un análisis descriptivo de dos índices publicados por organismos internacionales. Primero, para llegar al Índice de Percepción de Corrupción de la organización Transparencia Internacional, se realiza un trabajo de conceptualización en lo referente a la corrupción, en donde se involucran temas como la ética y la confianza; y segundo, para revisar el Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, se desarrolla una aproximación conceptual a la competitividad. Con la información obtenida de los dos informes y dado el trabajo exploratorio, se concluye para el caso de Colombia, que a mayor percepción de la corrupción, se genera mayor competitividad.

Palabras clave

Índice de Percepción de Corrupción, ética, Índice Global de Competitividad, confianza

Introducción

La construcción de una sociedad en la que las personas se sientan satisfechas de lo que hacen y de lo que viven, pareciera ser una utopía. Las diferentes condiciones sociales que se encuentran en distintos países, hacen que se generen retos constantes para los Estados en cuanto a múltiples temas. Es el caso de los

¹ Estudiante de Contaduría Pública Universidad de la Salle, correo: ltoro09@unisalle.edu.co

planes de desarrollo de las naciones que suelen incluir de manera importante asuntos como el crecimiento sostenible, el mejoramiento en cuanto a competitividad y productividad, la generación de empleo, el incremento de la seguridad, la disminución de la corrupción, entre otros. Esto hace que la sociedad mantenga expectativas frente a lo que se plantea en las campañas políticas, esperando que efectivamente, se generen cambios y se alcance la sociedad ideal.

Al tratar dos temas específicos, la corrupción y la competitividad, se encuentran situaciones donde se genera incertidumbre sobre el futuro de los territorios y se presentan resultados que no van a favor de los planes de desarrollo. Esto es expuesto por Navia (2010), quien argumenta que el efecto que genera la corrupción sobre la competitividad es desastroso. El encadenamiento adverso se genera por la cantidad de individuos que se vinculan con hechos no deseados, y que en últimas, destruyen todo aquello que se relaciona con la competitividad.

El propósito de este documento es realizar un trabajo descriptivo entre dos índices que han elaborado dos instituciones (se cataloga de esta manera en razón de la limitación de los grados de libertad). Como primera medida, se encuentra el Índice de Percepción de Corrupción de la organización Transparencia Internacional; para la explicación de este instrumento se ha revisado el concepto de corrupción y se generaliza la declaratoria de los autores en cuanto a los componentes del índice. La segunda pauta se expone a través del Índice Global de Competitividad difundido por el Foro Económico Mundial; este instrumento involucra una aproximación al concepto de competitividad y a la segregación de la construcción del índice que proponen los autores.

Al tener una explicación general del comportamiento particular de cada índice, se han tomado seis países como referencia para hacer el trabajo exploratorio fundamentado en la correlación. De manera concreta se han recogido los resultados de Colombia, México, Venezuela y Chile para una revisión de la zona

latinoamericana; y de Estados Unidos y Dinamarca para una observación comparativa con lo que se podrían llamar *modelos a seguir*.

El trabajo comparativo proporciona información que resulta desconcertante, ya que al momento de elaborar la discusión, se esperaría que las conclusiones se aproximaran a lo que teóricamente se enseña en cuanto al vínculo entre la corrupción y la competitividad. Esto se podría fundamentar con lo planteado por Krugman (2012), quien señala que el mundo se encuentra en una profunda depresión que se puede atacar teniendo en cuenta un cambio radical en las políticas de intervención desde 3 frentes: 1) nada funciona mejor que lo que funciona; 2) las posibilidades políticas al decir la verdad; y 3) un imperativo moral. Esto se valida con la postura de Stiglitz (2006), quien confirma que el plan de acción para construir mejores modelos en la búsqueda del bienestar conjunto entre países en vías de desarrollo y los más ricos, es a través de la eliminación de la corrupción dada por la transparencia industrial. Es producto de lo anterior donde se encuentra la confusión, ya que como se podrá evidenciar más adelante, para el caso de Colombia por ejemplo, la existencia de una mayor percepción de corrupción se asocia con una mayor competitividad.

Consideraciones sobre la Corrupción

La confianza y la ética de los directivos

El desarrollo de confianza en los líderes se alcanza, no solo como un sentimiento generado por la actuación de buena fe de estas personas, sino como un conjunto de acciones directivas, que representen de manera explícita que se cumple con los objetivos organizacionales. Para esto, las personas que actúan en cargos que les represente tomar decisiones, deberán asumir y transmitir a sus equipos, un conjunto de valores humanos que les genere una identidad y que les permita trascender en lo cultural, en lo social, en lo económico y en lo medioambiental.

Por supuesto que para que el líder alcance buenos resultados en lo que hasta aquí se plantea, éste deberá caracterizarse por tener un comportamiento ético adecuado a sus responsabilidades. A nivel microeconómico, al saber que las organizaciones están compuestas por seres humanos, y que son ellos quienes toman las diferentes decisiones, es ineludible la ética como punto de partida (Sheldon, 1923).

Llano (1997) entiende la ética como “[...] el saber que contiene las disposiciones necesarias para que el hombre se desarrolle a plenitud y alcance una vida lograda.” Esto se refiere a que las personas siendo dueñas de sí, asumen múltiples ideas desde las opciones del conocer y el querer. Entonces, producto de las capacidades de inteligencia y de voluntad, se deduce que las personas desarrollan un comportamiento ético. En este sentido, Calvo (2009) declara cómo se ha desarrollado la ética en la gestión de las organizaciones en los últimos tiempos. Menciona que se presentarían altos beneficios sociales con la implementación de la ética empresarial y que al hacerlo, están alcanzando “[...] una buena imagen pública y una alta reputación [...].”

Lo anterior permite revisar diferentes enfoques de lo que se debería alcanzar en las organizaciones. Cuando se plantean temas en torno a la reputación e imagen, pareciera que se están teniendo en cuenta resultados diferentes a los económicos. Esto no es del todo cierto, ya que los accionistas, quienes poseen propiedad sobre la organización, no admitirían que los enfoques fueran puramente sociales. Entonces se esperaría que se generaran rendimientos sobre las inversiones y que los otros grupos de interés evidenciaran el desarrollo de la misión organizacional de manera amplia.

Entonces se podría declarar que una organización alcanzaría una mejora en cuanto a reputación, imagen y rendimientos operacionales, si todos sus integrantes actúan con altos estándares éticos con respecto a sus funciones. Los

grupos de interés encontrarán que la empresa es exitosa y se promoverá de manera constante la generación de valor organizacional.

Entonces al tener en cuenta el concepto de ética como un conjunto de normas morales humanas que repercuten en el comportamiento de las personas, los resultados que alcanzan las organizaciones son producto de la confianza que los grupos de interés tienen sobre la misma. Si existe un alto nivel de confianza, se podría pensar que la organización obtendría muy buenos resultados.

La Corrupción

La organización Transparencia Internacional (2014) ha definido la corrupción como “el mal uso del poder encomendado para obtener beneficios privados.” Esto significaría, que existe un abuso de confianza por parte de aquellas personas a las que se les ha confiado una misión de gobierno organizacional, ya sea a nivel estatal o privado. Estas personas son elegidas por los grupos de interés particulares y se espera de ellas, que desarrollen sus actividades en pro del beneficio de la organización y de su entorno. La delegación de autoridad que se le entrega a una persona, genera una fuerte relación entre lo concerniente a la confianza y la ética. La confianza, porque se tiene la seguridad de que esta persona realizará sus funciones de manera apropiada conforme a su posición; y la ética, porque para que las funciones se realicen adecuada y oportunamente, esta persona se adherirá al conjunto de normas morales que buscan el mejor de los comportamientos individuales, para desembocar en el comportamiento colectivo.

Un buen comportamiento ético de las organizaciones, con el que se materializa la confianza que se ha depositado en sus líderes, representa una gran exclusión de conductas corruptas. Aidt (2003) define la corrupción como “[...] un acto en el que el poder de un cargo público se usa para beneficio personal de una manera que contraviene las reglas del juego.” En el mismo sentido, otros autores manifiestan que la corrupción se enfoca hacia la mala actuación de las personas de cargos

públicos, en la búsqueda de beneficios particulares (Treisman, 2000; Acemoglu & Verdier, 2000; Andvig, 2006).

Dado lo anterior, pareciera que al referirse al término *Corrupción*, se hiciera referencia solo al mal comportamiento de los empleados que ocupan cargos en entidades públicas o estatales, pero Transparencia Internacional (2014) lo ha dirigido más allá. Por una parte, es innegable que para que se presenten actos corruptos por parte de funcionarios de un Estado, deberán apoyarse en gran medida en personas privadas que les permita obtener el beneficio particular; y por la otra, en las organizaciones privadas también se presentan situaciones que van en contra de la ética y la confianza. Enron, WorldCom, Foxconn y Arthur Andersen a nivel global o Fabricato, Interbolsa y Ecopetrol en Colombia, son claros ejemplos de capitales privados que se vinculan con actos ilícitos para el beneficio particular.

Esto permite observar que más allá de realizar un vínculo específico del concepto con asuntos de Estado, podría pensarse que la actuación de una persona que ejerza en una institución pública o privada, que de manera informada actúe en contra de las normas morales humanas, haciendo que se modifiquen comportamientos, que se disminuya la confianza y que se busque el beneficio particular, estaría comportándose de una manera corrupta. Significaría que al sobrepasar los límites de la ética y la confianza, se estaría llegando al espacio de la corrupción.

El Índice de Percepción de la Corrupción

La organización Transparencia Internacional (2014) publica anualmente el indicador de percepción de corrupción de 176 países del planeta. Este indicador es la evaluación media con respecto a la percepción de eficiencia que tiene la población sobre sus instituciones nacionales. Los partidos políticos, la policía, las empresas privadas, las comunicaciones, los servidores públicos, los juzgados, los

cuerpos religiosos, las entidades militares, las entidades de educación, entre otros, hacen parte de la medición.

Para el caso colombiano (Tabla 1), el indicador ha pasado de 3,8 en 2008 a 3,7 en 2014. Dado que la medición del indicador se hace entre cero (máximo nivel de corrupción) y diez (ausencia de corrupción), es una situación vergonzosa porque se presume que con el paso de un lustro, no se han realizado los esfuerzos suficientes para disminuir la percepción de la corrupción².

Para el caso latinoamericano en el mismo período de tiempo, México ha pasado de 3,6 a 3,5 y Venezuela mantiene el mismo valor 1,9 del 2008 al 2014. A pesar de que podría pensarse que el problema es cultural, este no es el escenario que vive Chile, que ha pasado de 6,9 a 7,3 siendo un país de la misma región. Éste último se encuentra en los niveles de Estados Unidos, Reino Unido o Japón, lo que significa que la cultura de Latinoamérica no puede ser la causante de las bajas calificaciones de percepción.

Tabla 1. Calificación anual del Índice de Percepción de Corrupción³

PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CHILE	6,90	6,70	7,20	7,20	7,20	7,10	7,30
COLOMBIA	3,80	3,70	3,50	3,40	3,60	3,60	3,70
DINAMARCA	9,30	9,30	9,30	9,40	9,00	9,10	9,20
MÉXICO	3,60	3,30	3,10	3,00	3,40	3,40	3,50
EEUU	7,30	7,50	7,10	7,10	7,30	7,30	7,40
VENEZUELA	1,90	1,90	2,00	1,90	1,90	2,00	1,90

Elaborado por el autor a partir de los datos de Transparencia Internacional (2014)

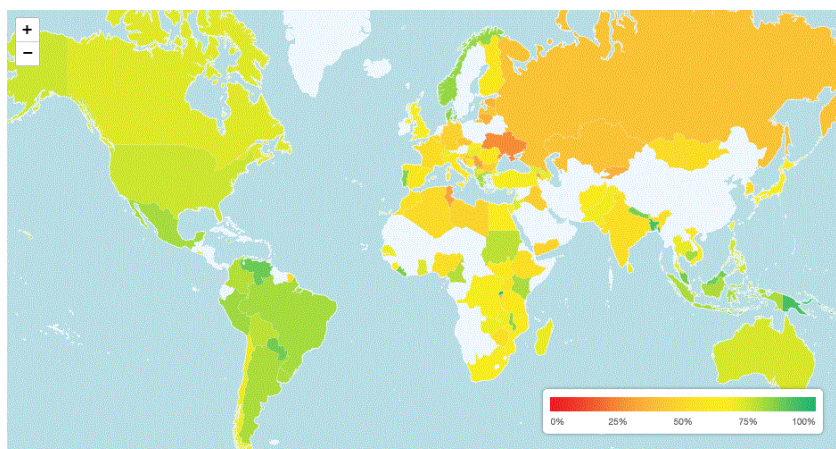
Por otra parte la organización Transparencia Internacional (2014), considera que el ambiente en Latinoamérica es favorable con respecto a la lucha contra la

² Cabe aclarar, para efectos de la medición, que cuando se plantea la disminución de la percepción de corrupción, se espera que se mejore la calificación. Esto significa que si la calificación estuviera en 4,0 en 2014, con el paso de 6 años se hubiere disminuido en términos de percepción de corrupción o se ha mejorado en la evaluación.

³ Datos tomados de manera deliberada para realizar un trabajo comparativo entre algunos países de la región latinoamericana y Colombia. Estados Unidos servirá para tener en cuenta un país que de manera frecuente se utiliza como modelo y Dinamarca como un ejemplo a seguir.

corrupción. No obstante, resulta ser un tema que no aplica con el mismo sentido en Chile, quien contempla a término medio, como Europa occidental o Norteamérica, que las personas no hacen la diferencia en esta lucha (Gráfico 1).

Gráfico 1. Porcentaje de encuestados que creen que la gente común puede hacer una diferencia en la lucha contra la corrupción



Fuente: Transparencia Internacional (2014)

Consideraciones sobre la Competitividad

Los Estados, las empresas y los individuos, tienen un vínculo importante en cuanto al funcionamiento de los mercados. Por parte de los Estados, se requiere que estos fomenten ambientes de estabilidad a través de la regulación y la vigilancia; las empresas deberán propender por su perdurabilidad, vista como la capacidad de continuidad que tiene una organización generando excelentes resultados materiales, financieros, económicos, sociales y medioambientales

(Scott, 2013); y los individuos al ser los consumidores finales, son en últimas los dinamizadores de los mercados.

Las oportunidades y las estrategias organizacionales se deben considerar a niveles micro, meso y macro económicos. Esto significa que los mercados deberán direccionarse hacia el desarrollo sostenible a través de la búsqueda constante del mutuo beneficio entre empresas, industrias y Estados (Lenssen, 2006). Para que el mercado mantenga una buena dinámica, precisa de mantener buenos niveles en cuanto a la competitividad. No obstante, existen diferentes posturas con respecto al concepto.

El Banco Interamericano de Desarrollo (2001) define la competitividad por “[...] la calidad del ambiente de inversión y por el aumento de la productividad en un medio de estabilidad macroeconómica y de integración en la economía internacional.”

Por otra parte Hatzichronoglou (1996), al citar a la OCDE en el documento *Framework Conditions for Industrial Competitiveness*, lo define como “[...] la capacidad de las empresas, industrias, regiones, naciones o regiones supranacionales para generar bienestar [...]”. Sumando a lo anterior, para que la competitividad se conserve en el tiempo, se deben desarrollar estrategias desde 6 enfoques: 1) la innovación; 2) las tecnologías de la información y las comunicaciones; 3) los nichos de mercado; 4) las redes comerciales; 5) los clúster; y 6) la inversión extranjera directa (OECD, 2000).

De manera generalizada estas definiciones se orientan hacia los países (nivel macro), quienes esperan poder cumplir en gran medida lo relacionado al fomento de ambientes favorables para la inversión y la mejora de la productividad.

Resulta entonces interesante revisar el planteamiento de Krugman (1994) en cuanto al concepto, ya que en muchas ocasiones, según su posición, se utiliza de

manera indistinta entre países y empresas, algo que no es apropiado. Él plantea que la competencia que se genera entre empresas de diferentes mercados o industrias de diferentes países, es dada por la naturaleza de los intercambios, por lo que este concepto es conveniente; pero no ocurre lo mismo entre países, ya que éstos no tienen la noción de intercambio. Es por esto que el autor plantea que el término *competitividad* es “[...] una manera poética de referirse a la productividad [...]”, dejando en claro que cada persona es libre de utilizar el concepto como le parezca, y que probablemente la historia no le dé la razón porque ha existido la creencia del “ganar-perder” entre las economías.

Lo anterior es apoyado por Feurer y Chaharbaghi (1994). Estos autores manifiestan que la competitividad es “[...] la capacidad de la organización para actuar y reaccionar dentro de su entorno competitivo por lo que se requiere fortaleza financiera para realizar las inversiones esenciales en la tecnología y la gente [...]” los resultados de una organización competitiva se evidenciarían en la creación de valor para los accionistas, en la solidez financiera, en el potencial de las personas, en la tecnología y en la implementación de modelos estratégicos apropiados.

Estos razonamientos ponen en consideración el comportamiento de las empresas y las industrias. Se esperaría que una buena dinámica de mercado, orientaría a estas empresas e industrias a una reducción de costos que les permitiría eventualmente, reducir sus costos, mejorar sus procesos productivos y por ende, incrementar su competitividad.

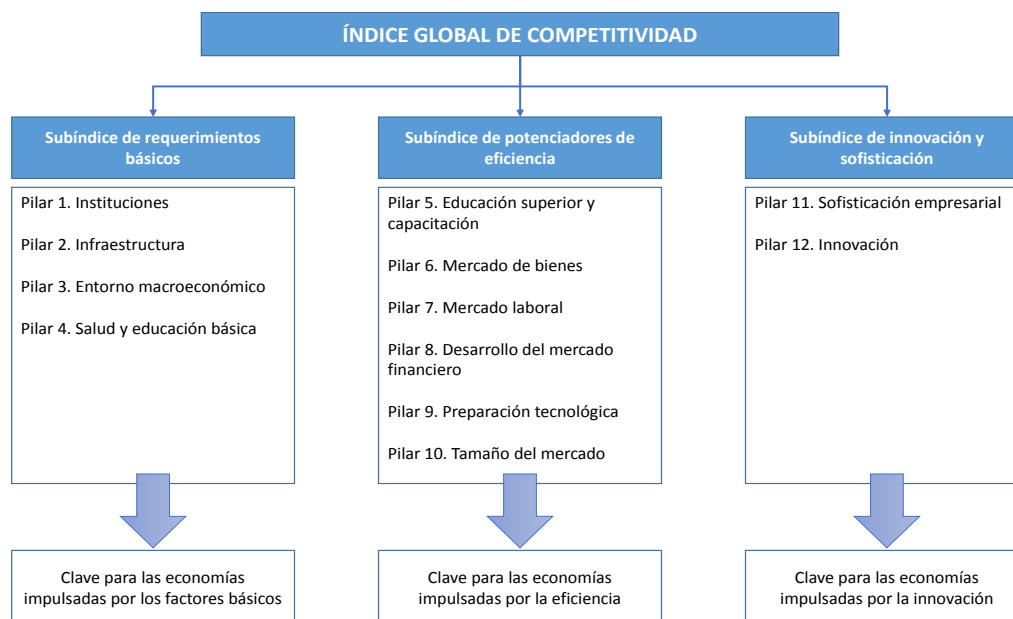
El Índice Global de Competitividad

El Foro Económico Mundial (2014) hace claridad con respecto a la competitividad en los países. Menciona que la competitividad en una nación “[...] refleja la medida en que es capaz de proporcionar una mayor prosperidad a sus ciudadanos”. Lo que se busca evidenciar es la capacidad, desde fundamentos micro y macro

económicos, para que una nación pueda forjar un crecimiento sostenido en el largo plazo. Asimismo definen la competitividad nacional como “[...] el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.” Por nivel de productividad para efectos del informe, se debe entender como “[...] el nivel sostenible de prosperidad que puede ser ganado por una economía.” Este último, deberá incluir como factores clave mediciones en cuanto a niveles de ingresos y retornos sobre la inversión, con lo que se espera hacer claridad sobre el potencial de una economía para su crecimiento.

Es por lo anterior que la misma institución, a partir del año 2005, ha creado el Índice Global de Competitividad, con el objetivo de dar a conocer de manera general, los retos en los que deben trabajar las diferentes economías para el fomento del crecimiento económico. Este indicador se fundamenta en 12 elementos que involucran, no solo temas de capital físico e infraestructura, sino también asuntos de educación, tecnología, buen gobierno, eficiencia del mercado, entre otros. Estos elementos reconocidos como pilares (Gráfico 2), se dividen en tres bloques para crear los siguientes subíndices: economías impulsadas por los factores básicos, economías impulsadas por la eficiencia y economías impulsadas por la innovación (Foro Económico Mundial, 2014).

Gráfico 2. Estructura del Índice Global de Competitividad



Tomado de Foro Económico Mundial (2014)
Traducido por el autor

El Índice Global de Competitividad incorpora los elementos necesarios para su medición. A continuación (Tabla 2) se entrega una reseña de los alcances de cada pilar y se puede evidenciar cómo el índice actúa en cuanto a los temas micro y macro económicos:

Tabla 2. Contenido de cada uno de los pilares del Índice Global de Competitividad

Pilar	Generalidad
1. Instituciones	Busca información para evaluar la interacción entre individuos, empresas y gobierno, con el apoyo de un marco legal y administrativo con el objetivo de generar riqueza.
2. Infraestructura	Se espera que los países procuren por una infraestructura amplia y suficiente para hacer que la economía mantenga una actividad apropiada.
3. Entorno Macroeconómico	La competitividad de un país requiere de un entorno estable para el desarrollo de los negocios.
4. Salud y educación básica	Busca información en cuanto a la inversión en la prestación de servicios de salud para que los trabajadores desarrollen sus potencialidades al interior de las empresas. También se espera que la educación básica llegue a una mayor porción de la población para mejorar la eficiencia de las empresas.
5. Educación superior y capacitación	Busca información en cuanto a la calidad de la educación superior, ya que ésta es crucial para que una economía ascienda en la cadena de valor, yendo más allá de los procesos simples.

6. Mercado de bienes	Un país bien posicionado en el mercado de bienes, podrá saber cuál es la medida ideal entre la producción de bienes y la prestación de servicios teniendo en cuenta sus condiciones particulares.
7. Mercado laboral	Busca información con respecto a la eficiencia y flexibilidad en el mercado laboral, ya que los trabajadores, al estar en puestos donde pueden ser más eficaces, podrán dar mejores esfuerzos en sus trabajos.
8. Desarrollo del mercado financiero	Para las economías de los países, un sector financiero sólido asigna de manera eficiente los recursos ahorrados por los usuarios y disminuye la probabilidad de incursionar en situaciones que conlleven a crisis económicas.
9. Preparación tecnológica	La globalización hace que cada vez sea más importante recurrir a las tecnologías de la información y las comunicaciones para que los países sean más competitivos.
10. Tamaño del mercado	Las compañías requieren de la explotación de las economías a escala, por lo que se requiere información de a dónde se está llegando con los bienes y servicios y en qué proporción se está haciendo.
11. Sofisticación empresarial	Busca información con respecto a la calidad de las redes de los negocios de un país y la calidad de las operaciones y estrategias de las empresas.
12. Innovación	Busca información con respecto a las habilidades y las condiciones de trabajo que utilizan las organizaciones, por encima de la sofisticación empresarial del Índice Global de Competitividad.

Elaborado por el autor a partir de lo planteado por el Foro Económico Mundial (2014)

Los pilares ayudan a interpretar el comportamiento de las diferentes economías globales en un período en el que se evidencia, que las llamadas economías emergentes están absorbiendo gran parte de los procesos del desarrollo global. Las economías más desarrolladas han venido perdiendo terreno en cuanto a competitividad (Foro Económico Mundial, 2014). Esto se puede evidenciar en la Tabla 3, donde se nota una pequeña variación negativa en países como Estados Unidos o Dinamarca, naciones que se reconocen como grandes dinamizadoras del mercado por sus altos niveles de competitividad.

Tabla 3. Calificación anual del Índice Global de Competitividad⁴

⁴ La calificación de este índice es entre 1 (nivel mínimo de competitividad) y 7 (máximo nivel de competitividad). Para efectos de este artículo, se ha buscado la equivalencia entre la calificación

PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CHILE	4,72	4,70	4,69	4,70	4,65	4,61	4,61
COLOMBIA	4,05	4,05	4,14	4,20	4,18	4,19	4,23
DINAMARCA	5,58	5,46	5,32	5,40	5,29	5,18	5,28
MÉXICO	4,23	4,19	4,19	4,29	4,36	4,34	4,28
EEUU	5,74	5,59	5,43	5,43	5,47	5,48	5,55
VENEZUELA	3,56	3,48	3,48	3,51	3,46	3,35	3,31

Elaborado por el autor a partir de los datos del Foro Económico Mundial (2014).

Para el caso de Colombia existe una variación positiva en el índice. Los últimos cuatro años no se presentan modificaciones importantes, pero según lo expresado por la República de Colombia (2011) a través de su Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014, se pretende fomentar el dinamismo económico por medio de la innovación y del apoyo al emprendimiento empresarial. Es preocupante entonces, que a pesar de hacer esfuerzos para el incremento de la competitividad, esto no se evidencia en el índice de manera significativa.

Discusión

Metodología

En este apartado se pretende hacer una explicación de la metodología utilizada para analizar la relación existente entre el Índice de Percepción de la Corrupción y el Índice Global de Competitividad. Para dar inicio con el análisis de datos, se ha tomado como fundamentación la información expuesta en las tablas 1 y 3. Posteriormente, se realiza el estudio entre los respectivos índices a través de la siguiente ecuación:

$$R = Correl(x, y) = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2 \sum(y - \bar{y})^2}}$$

original y una calificación entre 1 y 10. Esto con el fin de facilitar el trabajo comparativo con la calificación del Índice de Percepción de Corrupción.

Dados los resultados que se generen con el coeficiente de correlación, se estructura lo relacionado al coeficiente de determinación R^2 . Asimismo se calculará la media aritmética de los datos por países y se comparará entre sus mismos resultados de correlación y determinación. Cabe aclarar que la información no es más robusta en razón de la limitación de los grados de libertad. No obstante resulta relevante el procesamiento de datos para dar inicio a futuras discusiones.

En cuanto al índice de Percepción de Corrupción, se debe aclarar que la interpretación de la información plasmada en la Tabla 1 debe hacerse así: 1) la calificación es de 1 a 10; 2) entre más baja sea la calificación, mayor es la percepción de corrupción en el país; y 3) al hacer la correlación con el Índice Global de Competitividad, una correlación negativa hace interpretar que a mayor percepción de corrupción, mayor es la competitividad.

En cuanto al Índice Global de Competitividad, se debe aclarar que la interpretación de la información plasmada en la Tabla 3 debe hacerse así: 1) la calificación es de 1 a 7, pero dados los datos del Índice de Percepción de Corrupción, se ha realizado una modificación de equivalencia con una calificación de 1 a 10; y 2) entre más baja sea la calificación, menor es el nivel de competitividad de un país.

Análisis

Resulta interesante revisar los datos que entregan múltiples organismos internacionales. Para el caso de Transparencia Internacional, con su informe anual *Corruption Perceptions Index*, se evidencia que el trabajo que han venido realizando durante varios años para el cálculo del índice es razonable. Por otra parte, el respaldo que está obteniendo el Foro Económico Mundial para realizar el informe anual *The Global Competitiveness Report* es bastante importante. Esto da a entender que en la información que se obtiene de estos discursos, se presentan datos que le permitirían a múltiples instituciones privadas o estatales, estructurar

estrategias de trabajo para el futuro, por supuesto, si las pretensiones de la sociedad están direccionadas hacia el progreso.

En la Tabla 4 se manifiestan situaciones que generan inicialmente dos interrogantes importantes: 1) ¿Por qué si Colombia y México tienen un promedio de Percepción de Corrupción tan elevado, tienen su Competitividad parecida a la de Chile?; y 2) ¿por qué Dinamarca y Estados Unidos tienen su promedio de Competitividad tan parecido y su promedio de Percepción de Corrupción tan desigual?⁵

Tabla 4. Promedios, correlación y determinación de los países analizados

PAÍS	Promedio Corrupción	Promedio Competitividad	Correlación	R2
CHILE	7,09	6,67	-0,55	0,30
COLOMBIA	3,61	5,93	-0,53	0,28
DINAMARCA	9,23	7,66	0,62	0,39
MÉXICO	3,33	6,10	0,17	0,03
EEUU	7,29	7,98	0,57	0,33
VENEZUELA	1,93	4,93	-0,29	0,08

Elaborado por el autor a partir de la información que entregan los índices de Percepción de la Corrupción y el de Competitividad.

El Foro Económico Mundial ha definido una tabla para determinar la ponderación de los respectivos subíndices del Índice Global de Competitividad. Cada subíndice tiene una participación conforme el PIB per cápita de los países. Por ejemplo, para el caso de Colombia, dado que el PIB per cápita es 7.855 dólares en el año 2012, la participación que se ha definido para la estructuración del Índice Global de Competitividad es 40% para Requerimientos básicos, 50% para Potenciadores de eficiencia y 10% para Innovación y sofisticación. Para el caso de Estados Unidos, el PIB per cápita es 49.922 dólares en el año 2012, por lo que su estructura del Índice Global de Competitividad es 20% para Requerimientos básicos, 50% para Potenciadores de eficiencia y 30% para Innovación y sofisticación.

⁵ Estas preguntas se pueden responder teniendo en cuenta los datos de la Tabla 5.

Cabe resaltar que el Foro Económico Mundial hace claridad con respecto a las economías con alta dependencia en recursos minerales, por lo que “[...] el PIB per cápita no es el único criterio para la determinación de la etapa de desarrollo [...]” que se requiere para estructurar las diferentes ponderaciones. Es el caso de Venezuela, que a pesar de tener un PIB per cápita superior al de Colombia, 12.956 dólares en el año 2012, su estructura de participación es más benéfica.

Tabla 5. Calificación y ponderación de los subíndices de Competitividad 2013 – 2014

PAÍS	Requerimientos básicos	%	Potenciadores de eficiencia	%	Innovación y sofisticación	%	Índice Global de Competitividad
CHILE	7,50	24,0	6,69	50,0	5,54	26,0	6,58
COLOMBIA	6,36	40,0	5,96	50,0	5,21	10,0	6,04
DINAMARCA	8,36	20,0	7,30	50,0	7,41	30,0	7,55
MÉXICO	6,56	36,9	6,00	50,0	5,33	13,1	6,12
EEUU	7,36	20,0	8,16	50,0	7,91	30,0	7,92
VENEZUELA	4,80	54,1	4,79	39,4	3,87	6,5	4,73

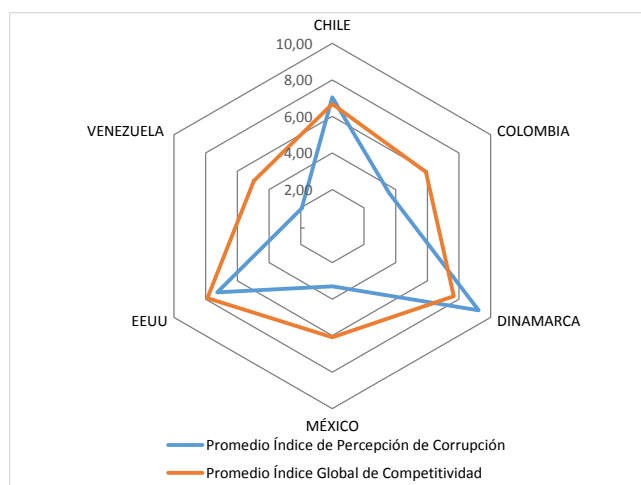
Elaborado y ajustado con calificación de 1 a 10 por el autor a partir de la información del Foro Económico Mundial (2014).

Para dar respuesta a la primera pregunta que se planteó con anterioridad, se puede observar que los Requerimientos básicos de Colombia y México tienen una ponderación muy alta con respecto a la de Chile. Esto muestra que la estructura económica de Chile, en este momento, está dando prioridad en lo referente a la Innovación y la sofisticación, temas que para los demás países Latinoamericanos aún está lejos. Esto se da porque se requiere seguir fortaleciendo todo lo relacionado a los Requerimientos básicos para poder evolucionar en la estructura económica particular.

El Gráfico 3 muestra esas relaciones de Colombia y México, inclusive Venezuela, que a pesar de tener bajas calificaciones en cuanto a la Percepción de la Corrupción, parecieran ser muy competitivos. Esto puede ser engañoso porque no se están teniendo en cuenta las mismas condiciones para la calificación y

posterior determinación del Índice Global de Competitividad. Asimismo podría ser una medición adecuada porque se realizan los respectivos ajustes a las características particulares de cada economía (Foro Económico Mundial, 2014).

Gráfico 3. Comparativo de los promedios del Índice Global de Competitividad y el Índice de Percepción de Corrupción



Elaborado por el autor a partir de la información que entregan los índices de Percepción de la Corrupción y el de Competitividad

También es interesante revisar los diferentes coeficientes de determinación (R^2) que se obtuvieron para cada país y que se pueden observar en la Tabla 4. Para el caso de Colombia, el hecho de que el coeficiente de determinación haya sido de 0,64, muestra que el Índice Global de Competitividad se podría explicar un 64% con el Índice de Percepción de Corrupción. En términos diáfanos, **a mayor corrupción, mayor es la competitividad**. Esto es posible por lo evidenciado desde los resultados estadísticos construidos con los dos informes dispuestos al inicio del análisis. Este no es el caso de México, que con un coeficiente de determinación de 0,03, exterioriza que la competitividad no se puede explicar con la corrupción. Esto mismo se podría declarar para Chile.

Para dar respuesta a la segunda pregunta, se puede notar que en este caso es más difícil encontrar una respuesta. Al tener los dos países las mismas ponderaciones en el Índice Global de Competitividad, la explicación resulta ser

bastante subjetiva dadas las experiencias productivas de cada nación, sus culturas, historias y todo aquello que el lector considere importante. Además, los coeficientes de correlación y de determinación, no resultan ser apropiados para definir que la competitividad se puede explicar con la corrupción o viceversa.

Otra situación para tener en cuenta y que resultaría importante en el análisis, es el tamaño de la población de estos dos países. Mientras que Dinamarca tiene 5,6 millones de habitantes a 2012, Estados Unidos tiene 311,6 millones de habitantes en el mismo año. Al tener Estados Unidos cerca de 62 veces el tamaño poblacional de Dinamarca, la evaluación no resultaría proporcional porque los tamaños de las administraciones en cuanto a cantidad y alcance son muy diferentes.

Conclusiones

La corrupción se desarrolla en espacios públicos o privados. Explicar el concepto desde la óptica pública podría ser un error, sobre todo encontrando evidencia de malos comportamientos ejecutivos en el sector privado.

El fuerte vínculo que existe entre los planteamientos del Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y lo expresado por el Foro Económico Mundial, muestra la analogía del concepto de competitividad. Estas organizaciones buscan la coordinación de políticas económicas y sociales, la financiación de proyectos, la integración económica y en últimas, la búsqueda de soluciones para el mejoramiento global, por lo que resulta importante que el lenguaje que utilizan estas instituciones, sea equivalente.

El Índice Global de Competitividad está visto desde un nivel macroeconómico. Sin embargo, se podría entender de manera indistinta entre los niveles micro y macroeconómicos, ya que al ser las personas las dinamizadoras de los mercados por ser demandantes de bienes y servicios, son las empresas las que dan el punto

de partida para poder generar mayores niveles de competitividad y de manera encadenada, se llegaría a medir como economía de Estado.

Dadas las particularidades de cada economía, se debe tener cautela al momento de verificar la relación entre el Índice de Percepción de la Corrupción y el Índice Global de Competitividad. Algunos resultados se aproximan a lo que la teoría económica documenta, pero otros van en vías diferentes. En el caso de Colombia, pareciera que el coeficiente de determinación fuera un dato definitivo en el análisis, pero se debe resaltar, que es importante esperar más resultados de los próximos índices, para tener y utilizar mejores instrumentos y resultados de medición.

Resulta importante revisar el verdadero nivel de competitividad global de los países Latinoamericanos, especialmente aquellos que tienen altos niveles de percepción de corrupción. Se creería que un país con las características de Venezuela, Chile o Colombia deberá medirse en competitividad a países que tengan características similares en sus estructuras de medición de índices. Pareciera que poner a todos los países en un mismo ranking sería un disfraz de resultados generales, que en últimas, al llegar a la población, generaría expectativas que no están acordes con lo real.

Cabe resaltar lo expresado por la Red de Soluciones Sostenibles de Naciones Unidas (2013), quienes manifiestan que en el ranking de felicidad, Colombia ocupa el puesto 35, Venezuela el 20, Chile el 28, México el 16, Estados Unidos el 17 y Dinamarca el 1. Para el caso de Colombia, por ejemplo, surgen 2 interrogantes: 1) ¿Será correcto que dados los niveles de percepción de corrupción, el país tenga un nivel de felicidad parecida o mejor al de Reino Unido o Bélgica?; y 2) ¿Esto significa que a mayor percepción de corrupción, el país es más competitivo y más feliz?

Bibliografía

Acemoglu, D., & Verdier, T. (2000). The Choice Between Market Failures and Corruption. Recuperado el 10 de Nov de 2013, de Base de datos Scopus: <http://www-scopus-com.ez.urosario.edu.co/record/display.url?eid=2-s2.0-0001388936&origin=inward&txGid=42B96ED8BF5905A17186604BF23312EB.CnvicAmOODVwpVrjSeqQ%3a1>

Aidt, T. (2003). Economic Analysis of Corruption: A survey. Obtenido de Base de datos Business Source: <http://ehis.ebscohost.com.ez.urosario.edu.co/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=2d01dc2c-343e-4e59-a4b9-75ad2c5a2ca1%40sessionmgr4002&hid=4202>

Andvig, J. (2006). Corruption and Fast Change. Recuperado el 18 de Nov de 2013, de Base de datos ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com.ez.urosario.edu.co/science/article/pii/S0305750X05001634#>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). Competitividad: El motor del crecimiento. Washington.

Calvo, F. J. (2009). Códigos éticos y contrato de trabajo: algunas notas. En J. A. Fernandez Amor, & C. Gala Durán, La responsabilidad social empresarial: un nuevo reto para el derecho (págs. 231-248). Madrid: Marcial Pons.

Feurer, R., & Chaharbaghi, K. (1994). Defining competitiveness: A holistic approach. Recuperado el 10 de Nov de 2013, de Base de datos ProQuest: <http://search.proquest.com.ez>.

urosario.edu.co/abiglobal/docview/212093120/142DDE0A76F7F1FC27D/1?accountid=50434

Foro Económico Mundial. (2013). The Global Competitiveness Report 2013-2014. Génova: SRO-Kundig. Recuperado el 12 de 2013, de <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009>

Hatzichronoglou, T. (1996). Globalisation and competitiveness : relevant indicators. Recuperado el 10 de Nov de 2013, de OECD: http://www.oecd.org/industry/publications_documents/workingpapers/13/

Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. Recuperado el 15 de Octubre de 2013, de ProQuest: <http://search.proquest.com.ez.urosario.edu.co/docview/214278998/142BA9718C94F4104A/10?accountid=50434>

Krugman, P. (2012). Acabemos ya con la crisis. Bogotá: Planeta.

Lenssen, G. (2006). Corporate Responsibility and Competitiveness. Recuperado el 14 de Nov de 2013, de Base de datos E-brary: <http://site.ebrary.com/id/10146683?ppg=2>

Llano, C. (1997). Dilemas éticas de la empresa contemporánea. México: Fondo de Cultura Económica.

Navia, M. (2010). Corrupción afecta la competitividad. Obtenido de Portafolio.co: <http://www.portafolio.co/columnistas/corruccion-afecta-la-competitividad>

OECD. (Junio de 2000). Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: strategies and policies. Bolonia, Italia.

República de Colombia. (2011). Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014. Recuperado el 30 de Oct de 2013, de Departamento nacional de Planeación: <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=J7HMrzUQfxY%3d&tabid=1238>

Scott, J. (2013). The Sustainable Business. (G. P. Limited, Ed.) Sheffield, Reino Unido. Obtenido de www.greenleaf-publishing.com

Sheldon, O. (1923). The philosophy of management. London, England: Sir Isaac Pitman and sons, Ltd.

Stiglitz, J. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. México D. F: Taurus.

Transparency International. (2013). Corruption Perceptions Index. Obtenido de <http://cpi.transparency.org/cpi2013/>

Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. Recuperado el 9 de Nov de 2013, de Base de datos Scopus: [www.elsevier.nl / locate /econbase](http://www.elsevier.nl/locate/econbase)

United Nations Sustainable Development Solutions Network. (2013). World Happiness Report 2013. Recuperado el 15 de Dic de 2013, de United Nations Sustainable Development Solutions Network: <http://unsdsn.org/happiness/>