



Sustento del uso justo
de Materiales Protegidos
derechos de autor para
fines educativos



UCI

Universidad para la
Cooperación Internacional

UCI
Sustento del uso justo de materiales protegidos por
derechos de autor para fines educativos

El siguiente material ha sido reproducido, con fines estrictamente didácticos e ilustrativos de los temas en cuestión, se utilizan en el campus virtual de la Universidad para la Cooperación Internacional – UCI – para ser usados exclusivamente para la función docente y el estudio privado de los estudiantes pertenecientes a los programas académicos.

La UCI desea dejar constancia de su estricto respeto a las legislaciones relacionadas con la propiedad intelectual. Todo material digital disponible para un curso y sus estudiantes tiene fines educativos y de investigación. No media en el uso de estos materiales fines de lucro, se entiende como casos especiales para fines educativos a distancia y en lugares donde no atenta contra la normal explotación de la obra y no afecta los intereses legítimos de ningún actor.

La UCI hace un USO JUSTO del material, sustentado en las excepciones a las leyes de derechos de autor establecidas en las siguientes normativas:

- a- Legislación costarricense: Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos, No.6683 de 14 de octubre de 1982 - artículo 73, la Ley sobre Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, No. 8039 – artículo 58, permiten el copiado parcial de obras para la ilustración educativa.
- b- Legislación Mexicana; Ley Federal de Derechos de Autor; artículo 147.
- c- Legislación de Estados Unidos de América: En referencia al uso justo, menciona: "está consagrado en el artículo 106 de la ley de derecho de autor de los Estados Unidos (U.S, Copyright - Act) y establece un uso libre y gratuito de las obras para fines de crítica, comentarios y noticias, reportajes y docencia (lo que incluye la realización de copias para su uso en clase)."
- d- Legislación Canadiense: Ley de derechos de autor C-11– Referidos a Excepciones para Educación a Distancia.
- e- OMPI: En el marco de la legislación internacional, según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual lo previsto por los tratados internacionales sobre esta materia. El artículo 10(2) del Convenio de Berna, permite a los países miembros establecer limitaciones o excepciones respecto a la posibilidad de utilizar lícitamente las obras literarias o artísticas a título de ilustración de la enseñanza, por medio de publicaciones, emisiones de radio o grabaciones sonoras o visuales.

Además y por indicación de la UCI, los estudiantes del campus virtual tienen el deber de cumplir con lo que establezca la legislación correspondiente en materia de derechos de autor, en su país de residencia.

Finalmente, reiteramos que en UCI no lucramos con las obras de terceros, somos estrictos con respecto al plagio, y no restringimos de ninguna manera el que nuestros estudiantes, académicos e investigadores accedan comercialmente o adquieran los documentos disponibles en el mercado editorial, sea directamente los documentos, o por medio de bases de datos científicas, pagando ellos mismos los costos asociados a dichos accesos.

DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Facultad de Administración

No. 141, ISSN: 0124-8219
Octubre de 2012

Elucidación del término “competitividad nacional” y análisis de su medición

Mónica Lorena Guasca Ricaurte
Luis Alberto Buitrago Jiménez



Universidad del Rosario
Facultad de Administración

Elucidación del término “competitividad nacional” y análisis de su medición

Documento de investigación No. 141

Mónica Lorena Guasca Ricaurte
Luis Alberto Buitrago Jiménez

Universidad del Rosario
Facultad de Administración
Editorial Universidad del Rosario
Bogotá D.C.
2012

Elucidación del término “competitividad nacional” y análisis de su medición /
Mónica Lorena Guasca Ricaurte y Luis Alberto Buitrago.—Bogotá: Editorial Universidad
del Rosario, 2012.

44 p. (Documento de Investigación; 141)

ISSN: 0124-8219

Crecimiento empresarial / Perdurabilidad empresarial / Competitividad / Desempeño
económico / I. Universidad del Rosario, Facultad de Administración / II. Buitrago, Luis
Alberto / III. Título / IV. Serie

338.6048 SCDD 20

Catalogación en la fuente – Universidad del Rosario. Biblioteca

dcl

Octubre 22de 2012

Mónica Lorena Guasca Ricaurte
Luis Alberto Buitrago Jiménez

Corrección de estilo
Gabriela de la Parra

Diagramación
Fredy Johan Espitia Ballesteros

Editorial Universidad del Rosario
<http://editorial.urosario.edu.co>

ISSN: 0124-8219

* Las opiniones de los artículos sólo comprometen a los autores y en
ningún caso a la Universidad del Rosario. No se permite la reproducción
total ni parcial sin la autorización de los autores.
Todos los derechos reservados.

Primera edición: Octubre de 2012
Hecho en Colombia
Made in Colombia

Contenido

1. Introducción	7
2. Revisión histórica del término	9
3. Definiendo la validez del concepto	18
4. Medición de la competitividad nacional	24
5. Análisis crítico de los índices de competitividad	33
6. Conclusiones.....	40
Bibliografía	42

Índice

Gráficos

Gráfico 1. Diamante de la competitividad nacional de Porter	12
Gráfico 2. Estructura del Índice de Competitividad Global y su relación con las etapas de desarrollo	26
Gráfico 3. Países incluidos en el WCY 2011 por regiones	28
Gráfico 4. Estructura del WCY.....	29
Gráfico 5. Relaciones de causalidad del IMD y el FEM con la competitividad	38

Tablas

Tabla 1. Pesos de los tres principales subíndices en cada etapa de desarrollo.....	26
Tabla 2. Umbrales de ingreso para establecer el nivel de desarrollo	27

Elucidación del término “competitividad nacional” y análisis de su medición

Mónica Lorena Guasca Ricaurte*
Luis Alberto Buitrago Jiménez**

Resumen

El presente trabajo contiene un análisis sobre el concepto de “competitividad nacional” y la pertinencia de su medición. El principal objetivo del estudio es aclarar la esencia de tan trascendental y utilizado término, así como la lógica imperante en los más reconocidos índices de medición de la competitividad de las naciones a escala mundial.

En la primera sección se presentan los primeros pasos en el proceso de elucidación, metodología que se eligió para examinar el término; incluye la revisión histórica del mismo y las posiciones de reconocidas personalidades entorno a su definición. La segunda sección contiene un razonamiento sobre la naturaleza del concepto y lo que significa ser competitivo como país. Se extraen las ideas claves y comunes de los autores citados para concluir con una propuesta de definición de competitividad nacional. La tercera sección contiene una presentación de los índices de medición del Foro Económico Mundial (Reporte Global de Competitividad) y de la Escuela de Negocios IMD (Anuario Mundial de Competitividad), para culminar con un análisis comparativo entre ambos. La cuarta parte corresponde a un análisis crítico sobre la validez de estos índices. Por último, el lector encontrará las conclusiones y reflexiones finales de la investigación.

* Profesional de Administración de Negocios Internacionales. Facultad de Administración. Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia. Correo electrónico: guasca.monica@ur.edu.co

** Docente de Mercadeo Internacional de la Universidad del Rosario. Economista y administrador de la Universidad de los Andes. Especialista en Mercados del ICESI. MBA del Instituto de empresa de Madrid. Correo electrónico: labuitra@yahoo.com

Nota: Agradecimientos especiales al doctor Luis Fernando Restrepo Puerta, quien asesoró el proyecto de grado que fue génesis del presente documento.

Competitividad nacional, indicadores de competitividad, bienestar social, desarrollo sostenible, competencia.

Abstract

This working paper presents an analysis of the concept “National Competitiveness” and the relevance of its measurement. The main objective is to clarify the essence of this term, so transcendental and used nowadays, as well as the prevailing logic of the most recognized indices that measure the competitiveness of nations worldwide.

Section 1 presents the first steps in the elucidation process (chosen methodology to examine the term). It includes an historical overview and the position of remarkable minds in the field who have contributed to the concept’s meaning construction. The second section contains reasoning about what it really means to be competitive as a country. The key and common ideas of the quoted authors are extracted to finally conclude with a definition proposal. The third section is a presentation of the World Economic Forum Index (Global Competitiveness Report) and the International Business School IMD Index (World Competitiveness Yearbook). It culminates with a comparative analysis between them. Section 4 includes a critical analysis of the indices validity. Finally, the reader will find the conclusions and final thoughts of the research.

Keywords

National Competitiveness, competitiveness indices, social welfare, sustainability, competition.

1. Introducción

Una idea en manos de quien la sepa transmitir es una herramienta con un inmenso potencial para transformar la realidad. Aquella idea se empieza a gestar en las mentes de algunas personas que, convencidas de su valor y pertinencia, la comparten e incitan a otros a apoyarla. Si triunfan en la tarea, con el paso del tiempo se crea un consenso generalizado de su relevancia y validez hasta llegar a tener tal fuerza y acogida que solo unos pocos se atreven a cuestionarla o a refutarla.

Algún tiempo atrás, se afirmó que la competitividad era un factor de gran importancia para el desarrollo de una nación. Una nación debía ser competitiva, ese era su objetivo. A medida que transcurre el tiempo se empieza a acuñar este novedoso término que es usado cada vez con mayor frecuencia. La palabra “competitividad” adquiere una fuerza tan poderosa que se convierte en el motor de muchas de las estrategias y comportamientos de personas, empresas, instituciones y países.

Bastante se escucha hablar hoy en día sobre la necesidad de ser competitivos; muchas de las actuales políticas nacionales alrededor del mundo están dirigidas a aumentar la competitividad. Existen organismos nacionales, y organizaciones internacionales, dedicados por completo a este tema, atentos al comportamiento de sus factores determinantes. La palabra “competitividad” impregna el debate político y público cuando nos encontramos ante un cambio de gobierno nacional, es decir, cuando aparecen nuevas propuestas de estrategias nacionales, y es casi infaltable cuando se habla del desempeño económico de un país. En libros, artículos, cátedras universitarias, conversaciones informales, reuniones de líderes nacionales y encuentros de líderes internacionales no para de sonar este término; varios lo utilizan de una forma un tanto desprevenida, sin detenerse a pensar sobre lo que realmente implica y abarca su significado.

Este trabajo tiene como propósito responder a la pregunta “¿qué involucra el concepto de “competitividad nacional?”, así como realizar un análisis crítico sobre los índices que la toman como objeto de medición. Para llevar a cabo esta labor se hará uso de la metodología de la elucidación, propuesta por el filósofo alemán Wilhelm Dilthey (2004) y profundizada posteriormente por el filósofo de la misma nacionalidad Johannes Hessen (1997).

Se expone la visión de la autora con respecto a la validez del término, el poder infinito que alberga, las ventajas y desventajas de asumirlo como una mera capacidad de competir y la relación que tiene con el bienestar social, para luego entregar una propuesta de definición. Después la atención se concentra en los procesos actuales de medición de la competitividad nacional. Se presenta la estructura lógica que siguen algunos indicadores para medir la competitividad de los países, específicamente se hace referencia al Reporte Global de Competitividad que realiza el Foro Económico Mundial (FEM) y el Anuario Mundial de Competitividad del Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD), dos publicaciones de gran prestigio y reconocimiento. Presentada la estructura de los índices, se culmina con un análisis comparativo entre ambos reportes.

Para finalizar, se examina la pertinencia de estos dos índices y se plantean algunos interrogantes respecto a las relaciones de causalidad entre los determinantes de la competitividad nacional que manejan el IMD y el FEM, y el bienestar de la población. Se espera que el lector asuma una posición más argumentada sobre lo que involucra hablar de competitividad nacional y encuentre en este texto una herramienta para hacerlo.

2. Revisión histórica del término

Existen palabras que adquieren el don de ser extremadamente precisas, específicas y, a la vez, extremadamente genéricas, sin límites; altamente operativas y mensurables, al mismo tiempo que son sumamente abstractas y extensas. Sin embargo, en cualquiera de los casos, tienen el privilegio de forjar conductas y perspectivas, y, como herramientas de evaluación, de influir en la vida práctica. Una de estas palabras mágicas es “competitividad” (Muller, 1995, pág. 141).

2.1 Inicios del proceso de elucidación y definiciones destacadas del término

En las etapas iniciales del proceso de elucidación se recopila una serie de definiciones expuestas sobre competitividad por diversos autores (Castellanos y Castellanos, 2010) (Garay, 1998) (Romo y Abded, 2005):

- “Capacidad de un país (o grupo de países) de enfrentar la competencia en el ámbito mundial. Incluye tanto la capacidad de un país de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de importaciones” (Chesnais, 1981).
- “Grado en el cual una nación puede, bajo condiciones de mercado libre y equitativo, producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos” (Comission on Industrial Competitiveness, 1985).
- “Una economía es competitiva si en un marco general de equilibrio macroeconómico, tiene la capacidad de incrementar o al menos de sostener su participación en los mercados internacionales con una elevación simultánea del nivel de vida de la población” (Cepal, 1990).
- “La competitividad refleja la medida en que una nación, en un sistema de libre comercio y condiciones equitativas de mercado, puede

producir bienes y servicios que superen la prueba de mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo” (OCDE, 1996).

- “Capacidad que tiene una organización, pública o privada con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores” (Mathews, 2009).

Analizando las anteriores definiciones nos encontramos ante un confuso panorama: ¿el concepto de competitividad es aplicable al caso de una empresa, una industria, un país o a todos? ¿El objeto de análisis debe concentrarse en los eslabones productivos de la empresa o en el nivel de exportaciones del país? ¿Tiene acaso que ver con el incremento de la renta nacional, del nivel de vida, del poder de competir con bienes extranjeros o de la balanza de pagos?

Ciertamente, este proceso ha dejado algo claro: la definición de competitividad varía según el objeto de análisis; más específicamente, dependerá de si se está analizando una empresa, industria o un país.

Las definiciones en el caso de las empresas son mucho más homogéneas que en el caso de las naciones; parece que hay un consenso generalizado sobre la definición de competitividad a nivel micro, pero hay una gran polémica en lo concerniente al nivel macro.

Nadie discute el hecho de que las empresas realmente compiten, y que solo aquellas que generan altos rendimientos tengan una participación considerable en el mercado, sean eficientes en la utilización de sus recursos y demuestren ser perdurables pueden considerarse como competitivas. Pero no todos apoyan la idea de que un país competitivo sea aquel con una balanza comercial positiva, el que sea capaz de competir con bienes extranjeros o el que aumente su PIB más rápido que los demás.

Por tal motivo, las siguientes páginas se concentrarán en estudiar el concepto de “competitividad nacional”, distinguiéndolo de aquel de “competitividad empresarial”.

2.2 Competitividad nacional bajo la visión de las más destacadas e influyentes personalidades del campo

Los primeros intentos por definir la competitividad nacional se remontan a las teorías clásicas de comercio internacional del siglo XVII, como la de los mercantilistas Adam Smith o David Ricardo, las cuales crearon un marco conceptual caracterizado por un enfoque netamente economicista. Hoy en día se reconoce que la competitividad está lejos de limitarse al comercio internacional y que los nuevos tiempos traen preocupaciones que sobrepasan los resultados de la economía.

Esta sección centra la atención en un grupo de autores reconocidos unánimemente por sus aportes; aquellos que son referencias ineludibles cuando se habla de competitividad nacional. De los muchos autores que han opinado sobre este asunto, se han escogido cinco cuyas ideas han moldeado en gran medida el debate sobre competitividad. Hablamos de Michael Porter y su obra *La ventaja competitiva de las naciones*; Paul Krugman con *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*; Joseph Stiglitz con *El malestar en la globalización y Caída libre*; el Anuario Mundial de Competitividad del Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD) y finalmente el Reporte Global de Competitividad que realiza el Foro Económico Mundial (FEM).

Por medio de la revisión del contenido de las anteriores estructuras conceptuales se buscará encontrar la definición de competitividad nacional al comparar los diversos pensamientos y al extraer sus notas comunes.

2.2.1 Michael Porter

¿Por qué unas naciones tienen éxito y otras fracasan en la competencia internacional? Para Porter, esta no es la pregunta acertada. La pregunta debería ser reformulada de la siguiente manera: “¿Por qué las empresas asentadas en una nación pueden crear y mantener una ventaja competitiva frente a los mejores competidores del mundo en un campo en particular?” (Porter, 1991, p. 23).

Porter plantea dos afirmaciones fundamentales: 1) son los sectores los que ganan o pierden ventaja competitiva, no el país. Cuando se habla de competitividad nacional se habla de aquellos atributos propios de la nación

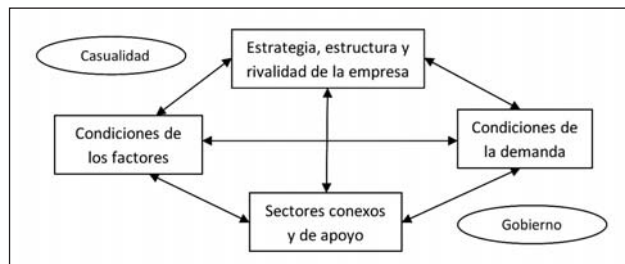
que fomentan ventajas competitivas en un sector o segmento de sector, influyendo en la capacidad de sus empresas para triunfar dentro de los mismos y 2) el único concepto significativo de la competitividad en el ámbito nacional es el de la “productividad” a escala nacional. De esta manera, la competitividad de una nación está definida básicamente por la competitividad de una gama de sectores y empresas que operen dentro del territorio y por la productividad con la que se empleen los recursos de la nación (Porter, 1991). Por tanto, resulta impropio explicar la competitividad de una nación; en su lugar, se debe prestar especial atención a los determinantes de la productividad y a su tasa de crecimiento.

En su libro expone que, siendo la principal meta de un país producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos, la productividad debe estar en el centro de la discusión, por ser la causa radical de la renta per cápita y, por ende, el principal determinante del nivel de vida. La tarea ha de ser la búsqueda constante de las aptitudes requeridas para ingresar en segmentos cada vez más exigentes y refinados, donde la productividad generalmente es mayor y donde se puedan soportar salarios más altos y cobrar precios superiores en los mercados internacionales.

La localización es un aspecto relevante en el análisis de sectores y empresas de talla mundial. Los competidores internacionales líderes tienden a concentrarse en un mismo país, incluso en una misma región o ciudad: ¿qué hay en aquellos lugares que ofrece atractivos adicionales para ser escogidos por encima de otros países/regiones/ciudades? Como respuesta a este interrogante nace el conocido “diamante de la competitividad nacional”.

Un país es más o menos deseable ante los ojos de inversionistas dependiendo de los beneficios que brinde el entorno para apoyar el seguimiento de una estrategia adecuada dentro de un determinado sector.

Gráfico 1: Diamante de la competitividad nacional de Porter



Fuente: Porter (1991, p. 182).

Este gráfico representa el contexto en el que nacen y compiten las empresas de un país. Como se puede apreciar, todos y cada uno de los cuadrantes tienen influencia sobre los otros y son mutuamente dependientes. La ventaja competitiva se consigue con un buen desempeño de todos los determinantes.

La propuesta de Porter sobre el concepto de competitividad a escala nacional se puede resumir en la siguiente cita: “La ventaja competitiva nacional se deriva de las condiciones existentes en una nación que orientan, canalizan y conducen a sus empresas a la percepción de oportunidades para la mejora e innovación y al temprano movimiento en las direcciones adecuadas para capitalizar todo ello” (Porter, 1991, p. 238).

2.2.2 Paul Krugman

Paul Krugman es una autoridad en el tema de la “Nueva economía internacional”. Este economista estadounidense defiende una posición mucho más radical con respecto al concepto de competitividad, definiéndolo como una “forma poética de decir productividad” y clasificándolo como un término totalmente engañoso cuando se aplica a las naciones.

El autor expone en su obra *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad* que las ideas de los economistas entendidos en el tema han sido opacadas por las voces de aquellos que van proclamando la “doctrina de la competitividad” con datos que sufren de “negligencia aritmética”.

Krugman lanza una voz de alerta advirtiendo que la teoría de la competitividad es una falacia y afirma que la hipótesis de que la fortuna de un país está determinada por su éxito en los mercados internacionales es totalmente falsa. Los problemas económicos que se presentan no son una consecuencia de su desempeño en los mercados mundiales. Los países no pueden dejar de existir si no son competitivos, como lo hacen las empresas.

Productividad¹ nacional es la palabra clave en todo este asunto, no competitividad. La realidad de cada país está dada por el esfuerzo individual y por las decisiones de sus instituciones, no por la productividad relativa a los competidores (Krugman, 1994).

¹ Definición de productividad aceptada por el autor: *output* por hora trabajada.

Según Krugman, la creencia errónea de que los países compiten como lo hacen las empresas ha tenido acogida principalmente porque las imágenes competitivas venden y son útiles como estrategia política para justificar decisiones que no encuentran una mejor explicación. La ilusión de conflicto entre naciones genera un saber convencional y erróneo en el que se presenta una visión primitiva y desinformada de la economía mundial como un lugar de batallas y de ardua lucha, en donde la base de la teoría del comercio internacional es totalmente ignorada (Krugman, 1995).

Criticó al presidente del FEM, Klaus Schwab, cuando este afirmó en alguna ocasión que la competencia de las economías emergentes era una de las mayores amenazas para las economías desarrolladas y que las abundantes importaciones provenientes de dichos países y la mano de obra barata estaban minando el empleo y la competitividad de las economías del primer mundo. Krugman defiende que no es posible que los países de bajos salarios atraigan capital del primer mundo por su mano de obra barata y al mismo tiempo obtengan superávits en su balanza comercial. Asimismo, una productividad mayor en el tercer mundo no se traduce en menores rentas para el primer mundo, significa mayores salarios para el tercer mundo (Krugman, 1994).

En su obra y en la mayoría de sus artículos, Krugman concluye que el tema central es la productividad. Centrarse en conceptos etéreos como la competitividad conduce, directa o indirectamente, a decisiones políticas distorsionadas, a gastos poco útiles del Gobierno, podría favorecer el proteccionismo y, peor aún, podría mermar uno de los aspectos más prometedores del comercio internacional: el desarrollo económico generalizado.

2.2.3 Joseph Stiglitz

El reconocido economista estadounidense Joseph Stiglitz concentra la mayor parte de su trabajo en la globalización. A pesar de no tratar directamente el tema de la competitividad nacional, sus ideas con respecto a temas afines permiten extraer lo que para él involucra tal concepto.

Es un fuerte defensor del papel que desempeña el Gobierno en la regulación de los mercados y ha criticado con empeño el fundamentalismo de mercado (la idea de que los mercados libres y sin trabas son eficientes por sí mismos). Apoya algunas facetas de la globalización pero también critica otras. Su posición es que no es ni buena ni mala, tiene el potencial de hacer el bien o hacer el mal (Stiglitz, 2002).

Comparte con Krugman la idea de que el desarrollo económico generalizado es posible. No obstante, sí cree que la competencia entre países es meritoria de atención pero que es una competencia totalmente injustificada y la causante principal de llevar por mal camino a la globalización.

[Estamos] creando una sociedad en la que el materialismo se impone al compromiso social, en la que el crecimiento rápido que hemos alcanzado no es sostenible desde el punto de vista medioambiental ni social, en la que no actuamos juntos como una comunidad para satisfacer nuestras necesidades comunes, en parte porque el individualismo feroz y el fundamentalismo de mercado han erosionado cualquier sentido de comunidad y han llevado a la explotación rampante de los individuos incautos y vulnerables y a una división social cada vez más acentuada (Stiglitz, 2010, p. 322).

En su propuesta se ve reflejado el mismo miedo que perturba a Krugman: pensar la competitividad como la rivalidad entre países, tal y como lo hacen las empresas; es un grave peligro ya que puede minar el potencial que existe para construir un mundo próspero para todos.

En las páginas de las obras más reconocidas sobre las que se ha hecho mención se puede encontrar la palabra “competitividad” y “competitivo” aplicadas a las industrias y a las empresas, pero nunca se hace uso de esta para aplicarla a los países. A pesar de que el autor no tiene una posición claramente definida sobre si es válido o no el concepto de competitividad nacional y, por ende, no presenta una definición particular, pueden extraerse algunas ideas valiosas de su propuesta. Hay tres aspectos relevantes: 1) para medir el desempeño de un país es necesario examinar el entorno en su totalidad, incluyendo aspectos económicos, medioambientales, culturales, políticos, sociales y en general todo el conjunto de factores que influyan en la calidad de vida de los habitantes; 2) es posible el trabajo conjunto entre las naciones para alcanzar objetivos comunes y 3) el fin último de toda nación consiste en un crecimiento sostenible, equitativo y democrático.

2.2.4 *Stéphan Garelli-IMD*

Pasamos ahora a uno de los más reconocidos y respetados estudios sobre la competitividad de las naciones: el Anuario Mundial de Competitividad del IMD. El profesor Stéphan Garelli, director del Centro de Competitividad Nacional del IMD, sostiene que los países sí compiten; compiten con tecnología, educación e incluso con sistemas de valores.

En su artículo “Competitiveness 20 Years Later” invalida y rechaza, de forma tajante, la visión de la economía clásica según la cual la competitividad de un país recae exclusivamente en las exportaciones. A diferencia de Porter y Krugman, no considera que la competitividad sea un sinónimo de productividad (entendida por el autor como “*output* X empleado X hora”), pues, aunque no deja de ser importante, es insuficiente a la hora de expresar la esencia multifacética de la competitividad, dado que aún tiene una connotación demasiado industrial que deja de lado la creciente importancia de los servicios. Afirma que así como se habla de competitividad de las empresas también debe hablarse de competitividad de los países, argumentando que las naciones compiten en proveerles a las empresas un contexto adecuado para operar (Garelli, 2010).

Para consolidar diversos criterios en busca de un indicador agregado, en el IMD empezaron por incluir medidas económicas; después tomaron ideas de las teorías de Karl Marx y Max Weber para incluir determinantes sociales, los cuales habían demostrado ser clave en moldear el futuro de una nación. Posteriormente, bajo las ideas de Joseph Schumpeter, Alfred Sloan y Peter Drucker, incluyeron en el análisis el pensamiento de los directivos, empresarios y líderes en general del sector privado. Por último, el enfoque matricial viene dado por la teoría de inicios de los años sesenta de Farmer y Richman, quienes propusieron una matriz de análisis con variables del entorno por un lado, y variables de la organización, por el otro.

Garelli hace la analogía con una pantalla con píxeles: siendo los píxeles los criterios a analizar, se tiene que mientras más píxeles en la pantalla mejor será la imagen obtenida. Para integrar todas las dimensiones debe contarse con un modelo sistemático (coherente y continuo) y sistémico (la interacción de las variables es tan importante como las variables *per se*).

Para el IMD la competitividad nacional es el término usado para definir cómo las naciones se esfuerzan por aumentar su prosperidad (prosperidad definida como crecimiento económico sumado a algo más [calidad de vida, calidad del ambiente, etc.]). Es la herramienta más poderosa para entender el nuevo mundo. Es la llave para el éxito.

2.2.5 Foro Económico Mundial (FEM o WEF por sus siglas en inglés)

Junto con el IMD, el Foro Económico Mundial es reconocido por su publicación anual *The Global Competitiveness Report* que realiza un *ranking* de 139 países actualmente, dependiendo de sus calificaciones en una serie de indicadores de diversa índole. Fue publicado por primera vez en 1979, dando los primeros pasos en la evaluación de la competitividad nacional a escala mundial. Cuando su exdirector, Thomas Rauschenbach, falleció se discontinuó su publicación, pero en 1988 el proyecto revivió con la cooperación del IMD, aunque después las dos instituciones tomaron diferentes rumbos. El FEM trabaja conjuntamente con instituciones asociadas de todos los países que se incluyen en el análisis y con encuestas de opinión de los ejecutivos.

Para el FEM el concepto de competitividad involucra componentes estáticos y dinámicos. Incluye una variedad de aspectos que se interrelacionan y refuerzan mutuamente y que se agrupan y analizan en su conjunto para obtener un indicador agregado final.

La competitividad nacional es definida como el “conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (WEF, 2011-2012, p. 4), entendiendo el nivel de productividad como el responsable inmediato del nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía.

3. Definiendo la validez del concepto

Diversos son los autores que han construido sistemas de conceptos en torno al tema de la competitividad nacional. De esa variedad se han seleccionado cinco estructuras conceptuales correspondientes a distintas etapas cronológicas y diferentes autores que pueden catalogarse como referencias ineludibles sobre este tema. Antes de continuar con el proceso de elucidación se hace imprescindible adoptar una posición personal referente a si en efecto los países compiten o no, pues no tiene caso continuar con la tarea de definir un término cuya propia validez está en duda. Recordemos que el objetivo es también permitir que nuestro criterio y raciocinio tengan voz.

3.1 ¿Competitividad nacional sinónimo de competencia internacional?

¿Tiene sentido hablar de competitividad nacional? Tanto Krugman como Porter argumentan que son solo las empresas las que compiten, no los países. Stiglitz parece seguir esta línea de pensamiento. El IMD y el FEM defienden que las empresas compiten y que también lo hacen los países.

Cuando se habla de empresas, competitividad se refiere a la capacidad de competir, involucra necesariamente la palabra “competencia”. Sin embargo, competitividad empresarial y competitividad nacional no deben confundirse. Dada la definición a escala micro, se asume inmediatamente que competencia se traslada a un entorno global, donde los países son los contendientes y rivalizan unos con otros. Todos quieren conseguir “algo” que es escaso. Pero la única razón válida para aceptar que los países compiten entre sí es aceptando que ese “algo” que todos quieren alcanzar es un bien limitado; solo unos cuantos pueden tenerlo y sólo los mejores lo harán.

Aquellos que creen que los países sí compiten dicen que lo hacen por inversión extranjera, directa o indirecta, para brindarle un mejor entorno a sus empresas, por tecnología, por capital humano, para conseguir una cuota de mercado mayor en la economía mundial, etc. Pero ser atractivo para inversionistas extranjeros, contar con un entorno que maximice la

productividad empresarial, ser poseedores de la más avanzada tecnología o tener a disposición capital humano altamente capacitado no son fines por sí mismos, siguen siendo medios para alcanzar algo más.

Las empresas luchan por participación en el mercado que generalmente se traduce en mayores utilidades. Su fin último es la rentabilidad que las hace ser perdurables en el tiempo brindando beneficios prolongados a sus *stakeholders*. Las empresas compiten porque el mercado es limitado, porque las ganancias de una representan las pérdidas de otra, porque solo las mejores van a poder seguir existiendo.

Quienes son referencia en el tema de competitividad comparten la idea, sin excepción, de que el fin último de un país debe ser la prosperidad de sus habitantes y parece difícil encontrar una propuesta que niegue tal afirmación. Surge aquí una cuestión interesante. Si este es el fin último de los países y si se hace la analogía con la contienda entre empresas ¿sería correcto concluir que los países se ven acaso obligados a rivalizar puesto que la prosperidad de los habitantes es limitada y solo puede ser alcanzada por un grupo reducido de personas? ¿Deberíamos concluir que la prosperidad de los habitantes de un país implica menos prosperidad para los habitantes de otro(s) país(es)?

El reconocido economista Jeffrey Sachs, presenta en su libro *El fin de la pobreza* una frase que responde de algún modo a estas preguntas:

En el mundo resulta bastante difícil progresar sin que ello se perciba como un peligro. Una de las ironías del reciente éxito de la India y China es el miedo que ha cundido en Estados Unidos a que la prosperidad de aquellos dos países se haga realidad a expensas del tercero. Esos miedos son erróneos por completo y, lo que es aún peor, peligrosos. Son erróneos porque el mundo no constituye una lucha de suma cero en la cual las ganancias de un país son pérdidas para otro, sino más bien una posibilidad de suma positiva, en la cual la mejora de las tecnologías y las cualificaciones puede elevar el nivel de vida a lo largo y ancho del planeta (Sachs, 2005, p. 46).

Cometeríamos un grande error al percibir al contexto internacional como un campo de batalla tomando como mercancía el bienestar general. No tiene sentido confundir el término competitividad con el de competencia cuando se hace referencia a los países, aunque suene tentador hacerlo. El fin último de las empresas es limitado y estas se ven obligadas a operar en un contexto de competencia, mientras que el fin último de las naciones es un bien común, no solo posible sino también deseable para todo ser humano.

3.2 Los peligros de asumir una actitud de competencia

“Debemos estar preparados para competir” es la premisa de moda. Nuestra mente está configurada en términos de competencia. Sin embargo, consecuencias indeseables pueden resultar de tener nuestra mente programada para pensar en términos de competencia entre países. Si el pensamiento se configura para vernos como rivales, inevitablemente se estará trazando el camino para un escenario poco prometedor para la humanidad en su conjunto. No se debe, por tanto, adoptar una actitud en donde la autonomía valga más que la construcción de comunidad y donde los intereses nacionales se antepongan sobre cualquier principio moral universal.

Para hacer una analogía, vamos a tomar la propuesta de Joseph Stiglitz según la cual es necesario crear una nueva medida de bienestar social que reemplace el tan utilizado producto interno bruto. Concentrarse en el PIB como indicador del desempeño puede estar contribuyendo a que la atención se enfoque en los objetivos equivocados. El PIB no es un indicador que refleje la sostenibilidad, la salud, la calidad de la educación, la seguridad, el ocio o el impacto sobre el medio ambiente. La información afecta el comportamiento y si creemos que el éxito es aumentar el PIB, las políticas se van a centrar en acciones que aumenten el indicador, incluso en detrimento de la calidad de vida (Stiglitz, 2009).

Asimismo, concentrarse en los objetivos y mediciones erróneas en términos de competitividad nacional puede conducir a realizar las acciones equivocadas. El bienestar de los pueblos alrededor del mundo no es equiparable a las ganancias de una empresa. La miopía resultante de adoptar una visión de tal envergadura puede acarrear consecuencias perjudiciales y puede hacer perder el horizonte de lo que realmente se busca.

Entonces surge la pregunta: ¿qué estamos buscando? Como hipótesis se propone que estamos buscando un buen nivel de vida como seres humanos. Los líderes nacionales buscan el bienestar de su pueblo, pero seguramente no buscan la infelicidad y malestar para sus semejantes en otras partes del mundo. Considerarse rivales entre naciones no puede traer más que el resultado final de toda competencia: un grupo de perdedores y un grupo de ganadores; siendo más específicos, un grupo de perdedores hundidos en la miseria y la exclusión y un grupo de ganadores del trofeo de la prosperidad, celosos de compartirlo. Hay que tener cuidado con adoptar esta posición de ataque cuando lo que está

en juego no es el dinero, mayores exportaciones o reconocimiento comercial, sino unos estándares de vida dignos para todos.

El ser humano no es víctima de la competencia mundial por la prosperidad, es su creador. En el momento en que se asume que el “malestar” de un país es causado por el bienestar de otro, se empieza a ver a este último como un enemigo. Las ideas individualistas progresivamente van dando forma a actos egoístas que a su vez van moldeando la realidad. Sin embargo, hay una solución plausible que puede cambiar esa realidad y es remontarse a las bases más profundas que generan tales comportamientos; esto es, cambiar la idea de lo que se entiende por competitividad nacional.

3.3 Una carrera personal

Recordemos el argumento de Porter para incentivar la competencia entre empresas: crear presión para motivar a las organizaciones a mejorar continuamente y no permitir que “se duerman en los laureles”. De la misma manera funciona con los países. El mundo entero está atento anualmente a los *rankings* de competitividad del IMD, del FEM y de muchos organismos, para conocer sus posiciones y cómo ha sido su desempeño respecto a otros países. Compararse es una actitud natural y también lo es querer ser mejores. Esa idea de que se puede hacer mejor y que se debe trabajar constantemente para ello puede ser beneficiosa y crea una ambición saludable. Los países se ven presionados para mejorar y con ello aumentan la prosperidad de las personas. Se trata de una especie de “paranoia constructiva”.

Informes como los del IMD o del FEM son útiles para impulsarnos a alcanzar a los mejores en los *rankings*. Los países compiten pero hay una distinción de vital importancia: los países no rivalizan entre ellos, compiten contra sí mismos, para ser mejores que antes, para demostrar que son capaces de seguir el ritmo mundial y no quedarse rezagados. Compiten contra sus errores y sus obstáculos. Buscan mejorar sus condiciones actuales, no empeorar u obstaculizar las posibilidades de crecimiento de otras naciones. Quieren hacer a sus habitantes más prósperos de lo que son ahora mas no quieren ver a sus semejantes de diferentes nacionalidades con menor nivel de vida. Entonces, el término competitividad nacional se hace válido en este caso al cambiar el enfoque tradicional de asociar la competencia con riva-

lidad y proponer una perspectiva en que la cooperación entre los miembros puede, de hecho, ayudar a la superación mutua.

Subir posiciones en los *rankings* mundiales de competitividad debe significar una satisfacción por el hecho de que se mejoró en algunos aspectos, mas no porque otros están peor. El asunto de si estos *rankings* son buenas mediciones o no es otro tema de discusión. El punto para resaltar es que el concepto de competitividad a escala nacional tiene un enfoque diferente de lo que coloquialmente se conoce como competencia. Esta forma de replantear el contenido del término permite abrirle las puertas a la cooperación internacional de una manera franca y transparente, en donde el bienestar generalizado puede ser posible.

3.4 Paso final del proceso de elucidación: propuesta de definición de competitividad nacional

El último paso del proceso de elucidación consiste en extraer las ideas comunes que tienen las estructuras conceptuales citadas anteriormente. A pesar de sus diferencias hay algunos aspectos que comparten todos los autores sin excepción. Estos son:

1. El bienestar de la población es el fin último. No hay caso que no apunte a que el objetivo final es mejorar la calidad de vida y la prosperidad de los habitantes de un país. De ello se deriva que la competitividad nacional no es un fin, es un *medio*.
2. La competitividad nacional es un concepto multifacético que se define respecto a numerosas variables de diversa índole. Desde el “Diamante de Porter”, la posición de Stiglitz y Krugman respecto a las variables sociales y medioambientales, y los reportes con la increíble variedad de indicadores del FEM y el IMD se puede percibir la importancia que se otorga a un análisis holístico que no se base en temas económicos exclusivamente.
3. La competitividad nacional está relacionada con el análisis del entorno. Todos los autores concentran su atención en el ambiente del país: su estabilidad económica, su política fiscal, su medio ambiente, el desempeño de sus empresas, la inversión en innovación, los índices de desempleo, etc.

4. La competitividad nacional es una condición deseable. El “ser competitivo” no es visto como una característica negativa, es algo a lo que se quiere llegar.

Las cuatro notas comunes unidas dan un indicio de lo que involucra el concepto y permiten proponer un principio de definición. Se ha llegado a la conclusión de que la competitividad es un medio para alcanzar un mejor nivel de vida de la población, y su análisis requiere una mirada holística del entorno del país, el cual incluye variables de diferente naturaleza.

Finalmente, se define a la competitividad nacional como una *condición* deseable que se alcanza mediante el mejoramiento del *entorno multifacético* de un país, que está en un estado de constante superación, y que tiene como fin último el aumento del *bienestar* de la población.

Aún queda “sobre el tintero” el análisis respectivo para definir cómo se mejora el entorno de un país, pero queda planteado desde ahora que este cómo no incluiría ninguna acción que vaya en detrimento de la calidad de vida de los habitantes, lo cual incluye por supuesto el cuidado del medio ambiente. También queda claro que la competitividad es un estado deseable y que no debe ser confundido con el concepto de competencia. Una vez elucidado el término contamos con las bases necesarias que soportan nuestros juicios y posiciones cuando esta palabra se filtre dentro de nuestro discurso.

4. Medición de la competitividad nacional

La presente sección se concentra en dos de las fuentes más influyentes en la medición de la competitividad nacional. Hablamos del *Reporte Global de Competitividad* del Foro Económico Mundial y del *Anuario Mundial de Competitividad* de la Escuela de Negocios IMD.

4.1 Reporte Global de Competitividad (GCR)

4.1.1 Generalidades

Para el Foro Económico Mundial la competitividad nacional está determinada por un conjunto de indicadores de múltiple condición que constituyen el entorno de un país. Por tanto su cómputo se hace mediante sucesivas agregaciones de calificaciones. Para el reporte de 2011-2012 se incluyeron un total de 142 economías, cifra récord en la historia del reporte.

La información es de carácter cuantitativo y cualitativo. El aspecto cuantitativo se basa en estadísticas nacionales que se consiguen mediante instituciones aliadas en cada país encargadas de hacer la recolección de los datos. La información cualitativa se reúne mediante una encuesta de opinión realizada a ejecutivos de cada país con el fin de tener una perspectiva en tiempo real sobre aspectos difícilmente cuantificables. Las variables que no se derivan de las encuestas de opinión se califican en una escala de 1 a 7 para que puedan alinearse con los resultados de las encuestas.

El índice actual se descompone en doce pilares centrales divididos en tres categorías generales y en subcategorías dentro de cada pilar, a las cuales se les asigna un porcentaje de importancia que corresponde a su peso dentro de la categoría inmediatamente siguiente. Para reunir las variables individuales en categorías se usa una media aritmética. De esta forma el resultado de la categoría es el promedio de los indicadores que la componen, el resultado de cada pilar es el promedio de las categorías que lo componen y el resultado final es el promedio de los doce pilares². Estos doce pilares

² Hay variables que son tenidas en cuenta dentro de dos pilares diferentes. En este caso se asigna la mitad del peso de la variable a cada pilar para evitar la doble contabilización.

son: instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, adopción tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación de los negocios e innovación (WEF, 2011-2012).

4.1.2 Competitividad según nivel de desarrollo

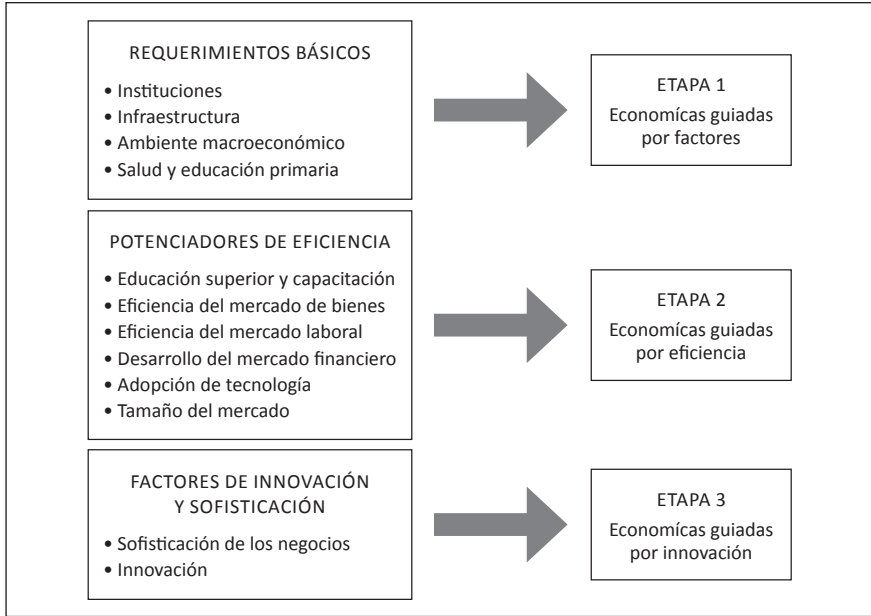
Uno de los aspectos propios del *Reporte Global de Competitividad* es que además de existir una distinción entre variables también hay una distinción entre naciones, dependiendo de su nivel de desarrollo. Según el FEM, los pilares afectan a los países en formas diferentes ya que cada uno está en diferentes etapas de desarrollo; por consiguiente, se le atribuye mayor peso relativo a aquellos pilares que son más relevantes para la economía, dado el nivel particular de desarrollo del país estudiado (WEF, 2011-2012).

Hay tres etapas de desarrollo determinadas por el Foro.

- Primera etapa: los países compiten basándose en la dotación de factores, principalmente mano de obra barata y recursos naturales (cuatro primeros pilares).
- Segunda etapa: a medida que los países empiezan a desarrollar procesos de producción más eficientes aumentan la calidad de los productos y el nivel de salarios (seis pilares siguientes).
- Tercera etapa: el nivel de vida, consecuencia de los altos salarios, se sostiene solo cuando se ofrecen productos nuevos y únicos (últimos dos pilares).

De lo anterior se deduce que determinado grupo de pilares es más importante en unos casos que en otros, dividiéndose en tres grandes categorías que le dan nombre propio a cada etapa de desarrollo. Estas categorías son: requerimientos básicos, potenciadores de la eficiencia, y factores de innovación y sofisticación.

Gráfico 2: Estructura del Índice de Competitividad Global y su relación con las etapas de desarrollo



Fuente: WEF, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, p. 9.

El porcentaje asignado a cada uno de los tres subíndices depende del nivel de desarrollo del país. La siguiente tabla muestra los respectivos porcentajes atribuidos a las categorías.

Tabla 1: Pesos de los tres principales subíndices en cada etapa de desarrollo

Peso (%)	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3
Requerimientos básicos	60%	40%	20%
Potenciadores de eficiencia	35%	50%	50%
Factores de innovación y sofisticación	5%	10%	30%

Fuente: WEF, *Global Competitiveness Report 11-12*, p. 10.

Dos criterios son utilizados para clasificar los países en niveles de desarrollo. El primero es el PIB *per cápita* que se usa como una aproximación a los salarios, y el segundo es el grado en que los países se basan en factores primarios, es decir, el porcentaje de las exportaciones de factores básicos dentro del total de exportaciones.

Tabla 2: Umbrales de ingreso para establecer el nivel de desarrollo

ETAPA	PIB <i>PER CÁPITA</i> (EN DÓLARES)
Etapa 1	< 2.000
Transición de 1 a 2	2.000-3.000
Etapa 2	3.000-9.000
Transición de 2 a 3	9.000-17.000
Etapa 3	> 17.000

Fuente: WEF, *Global Competitiveness Report 11-12*, p. 10.

4.2 Anuario Mundial de Competitividad (WYC por sus siglas en inglés)

4.2.1 Generalidades

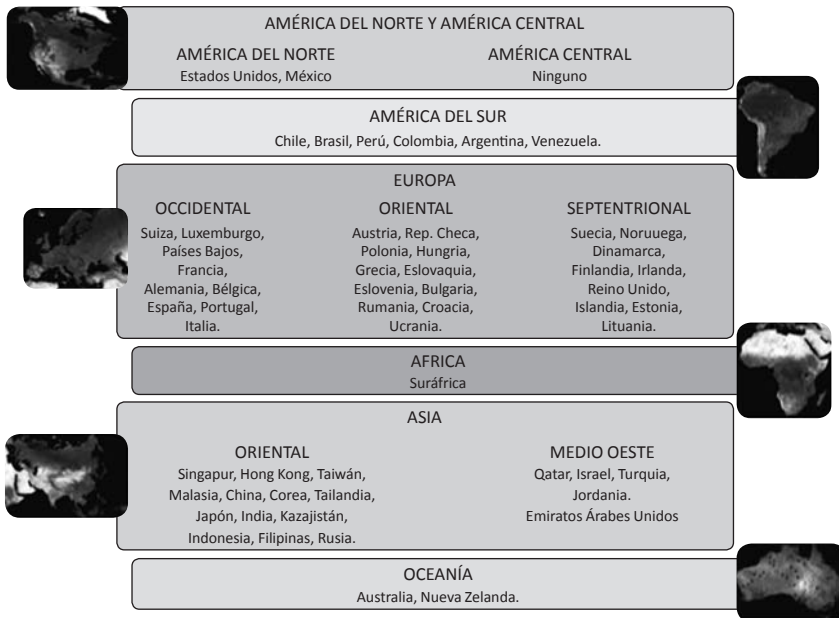
El *Anuario Mundial de Competitividad* es el indicador realizado por la reconocida escuela de negocios suiza Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD) y ha sido publicado sin interrupciones desde 1989. Para el año 2011, el IMD analizó 59 economías, escogidas esencialmente por el impacto que tienen en la economía global y la disponibilidad de estadísticas e información con la que cuente el país. Al igual que el Foro Económico Mundial presenta un índice de competitividad nacional que es la agregación de un grupo de indicadores que, en su conjunto, representan el entorno nacional. Se incluyen más de trescientas variables cualitativas y cuantitativas; esta información es recolectada por las estadísticas disponibles y por encuestas de opinión realizadas a la comunidad empresarial en cada país. Mientras que la información dura muestra cómo se mide la competitividad en un período específico, la encuesta a ejecutivos mide la competitividad tal y como es percibida, permitiendo analizar aspectos que no indican las estadísticas como prácticas y relaciones laborales, corrupción, preocupaciones por el ambiente y calidad de vida.

En total se comparan 331 criterios (para el año 2011), pero para realizar el *ranking* no se tienen en cuenta la totalidad de los criterios. Hay criterios que se miden con el único propósito de brindar información adicional como, por ejemplo, la población por debajo de 15 años (IMD, 2011).

4.2.2 Países incluidos

En su reporte se encuentran los tres países de América del Norte, seis países de América del Sur, nueve de Europa Occidental, once de Europa Oriental, nueve de Europa Septentrional, trece de Asia Oriental, cuatro de Asia occidental, dos de Oceanía, uno de África y ningún país de América Central.

Gráfico 3: Países incluidos en el WCY 2011 por regiones



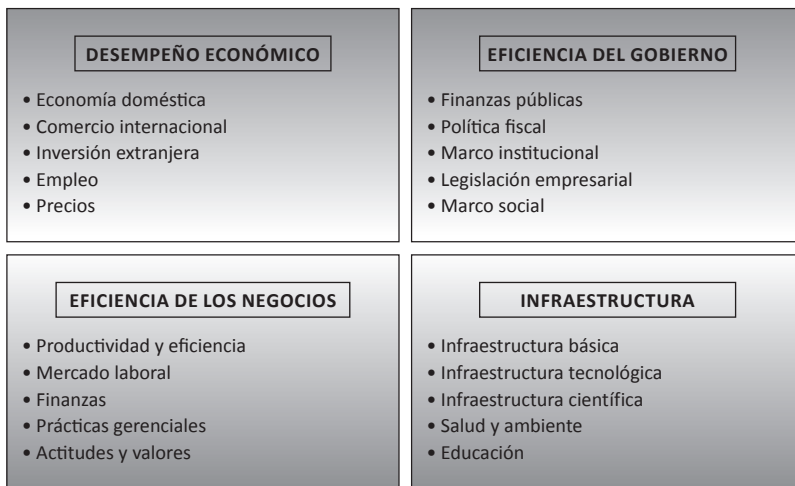
Fuente: Elaboración propia.

4.2.3 Las cuatro bases de la competitividad

La metodología del WCY divide el ambiente nacional en cuatro factores principales. Estos son: desempeño económico, eficiencia del Gobierno, eficiencia de las empresas, e infraestructura. Cada uno de estos factores se divide en cinco subfactores, los cuales abarcan más de trescientos criterios, aclarando que no necesariamente cada subfactor tiene el mismo número de criterios. Por otro lado, cada subfactor, independientemente de la cantidad de criterios que contenga, tiene el mismo peso en la consolidación general de los resultados, el cual es de 5%. El resultado final es la agregación de los veinte subfactores.

- **Desempeño económico:** para el reporte de 2011 incluye 78 criterios y analiza el tamaño, crecimiento, salud y pronósticos de la economía nacional.
- **Eficiencia del Gobierno:** analiza el grado en que las políticas gubernamentales están dirigidas a la competitividad. Incluye 71 criterios.
- **Eficiencia de las empresas:** se refiere al grado en que el ambiente nacional apoya a las empresas a ser innovadoras, rentables y responsables. Lo componen 68 criterios.
- **Infraestructura:** nivel en que los recursos básicos, tecnológicos, científicos y humanos apoyan el desarrollo de los negocios. Se compone por 114 criterios.

Gráfico 4: Estructura del WCY



Fuente: Elaboración propia.

4.3 Análisis comparativo del *Anuario Mundial de Competitividad* y el *Reporte Global de Competitividad*

A continuación se presenta un análisis que busca establecer las similitudes y diferencias entre estos dos índices. De alguna manera, esta tarea nos permitirá dar respuesta a las preguntas que se generarán al ver las diferencias en los resultados de las publicaciones.

4.3.1 Similitudes

- Iniciando por lo más obvio, se resalta que ambas instituciones ven a la competitividad como la agregación de un grupo de indicadores que, en conjunto, crean una representación del entorno nacional en el que se desenvuelven individuos, empresas y gobiernos.
- Estos indicadores son de carácter macro y micro. Dan mayor importancia de la que antes se atribuía al desempeño de empresas y Gobiernos como determinantes de la competitividad.
- Ninguna de las dos instituciones define la competitividad en términos de comercio exterior y ambos le dan una gran importancia a la productividad. Efectivamente, creen que un país es competitivo si logra ofrecer un ambiente apropiado para que las empresas alcancen mayores niveles de productividad. Por consiguiente, se deduce que ambas consideran que son las empresas las creadoras de bienestar.
- Los índices se componen de información dura e información blanda. La primera se deriva de estadísticas nacionales disponibles y la segunda de una encuesta de opinión realizada anualmente a la comunidad empresarial de cada país.
- Los indicadores tienden a favorecer la apertura comercial, otorgando mayor puntuación a los países con tendencia al libre mercado.
- El comercio internacional, aunque no es exclusivo, no ha quedado de lado. Numerosas variables en este campo son analizadas por las dos instituciones.
- La infraestructura de transporte y telecomunicaciones es común en las dos publicaciones, así como el funcionamiento del mercado laboral, financiero y de bienes.
- Se pone especial interés en el funcionamiento de los mercados financieros. Por tanto, aquellos países más enfocados en los sistemas financieros, como Estados Unidos y Reino Unido, resultan perjudicados en los *rankings* por crisis como la que se desató en el año 2008, principal causante de que Estados Unidos haya cedido los primeros lugares en los listados.
- Se otorga gran importancia a los países que tienen excelentes sistemas educativos y que ofrecen bastante apoyo a la investigación y a la innovación. El conocimiento y la innovación son factores centrales e

ineludibles y parecen destacarse, por encima de otros factores, como la llave para el progreso.

- El tamaño del mercado, tanto nacional como extranjero, es tenido en cuenta.
- La idea de Porter sobre los beneficios de la competencia es adoptada por los dos índices, asignando mejor calificación a aquellos países que incentivan prácticas competitivas leales entre sus empresas.
- El dinamismo tecnológico (la capacidad de utilizar nuevas tecnologías y de tener infraestructura tecnológica disponible) y de calidad es relevante para que las empresas tengan mejor desempeño y puedan ganar puestos en los *rankings*.
- Los dos tienen en cuenta valores dominantes y habilidades gerenciales.

4.3.2 Diferencias

- El número de naciones incluidas en el GCR es más del doble del número correspondiente al WCY, pues este último solo se concentra en aquellos países que considera relevantes en el escenario internacional y que tienen mayor información estadística disponible. Sin embargo, el WCY analiza más criterios que el GCR.
- El Foro Económico Mundial hace distinción entre países según su etapa de desarrollo, otorgándole diferentes ponderaciones a las variables según el país analizado; distinción que el IMD no hace al tomar las mismas ponderaciones para todos los países del estudio.
- Las variables tienen diferente peso en el reporte del Foro. Por consiguiente, los factores que tienen un peso mayor también tienen un impacto mayor en el puntaje final. El IMD tampoco hace distinciones entre variables; todos los subfactores tienen un peso de 5% y, en consecuencia, los cuatro factores principales cuentan con 25% cada uno. Ninguno es considerado más importante que los otros.
- El reporte del IMD otorga mayor relevancia a la información dura dentro del índice, es decir, hace más uso de indicadores cuantificables y derivados de estadísticas que de las respuestas obtenidas en las encuestas de opinión. Su relación de uso de información es de 2/3 de información dura y 1/3 de información blanda. Caso contrario

sucede con el reporte del FEM, en el que la prevalencia se centra en los resultados derivados de la encuesta a la comunidad empresarial, siendo su relación de 2/3 de información blanda y 1/3 de información dura para el cómputo final del índice. Lo anterior podemos inferir que el GCR es mucho más vulnerable ante los cambios en las percepciones de los empresarios de lo que es el WCY, pero también tiene la ventaja de mostrar un panorama más cercano a lo que viven las empresas diariamente que lo que pueden ofrecer las estadísticas.

- El IMD asigna mayor importancia al papel del Gobierno en la creación de competitividad mientras que el Foro Económico Mundial tiene un enfoque más orientado al mercado con visos de poca credibilidad en la labor del Gobierno. Uno de los cuatro componentes principales que plantea la metodología del WCY corresponde a la eficiencia del Gobierno mientras que ninguno de los doce pilares del GCR lo tiene en cuenta como determinante de otros indicadores. Adicionalmente, es importante aclarar los términos utilizados en cada una de las publicaciones, ya que son un ejemplo del anterior planteamiento: en el reporte del Foro algunas de las variables relacionadas con el Gobierno están redactadas de forma negativa (“ineficiencia del Gobierno”, “desperdicio de los gastos del Gobierno”) mientras que en el reporte del IMD están redactadas de manera neutra (“eficiencia del Gobierno”, “gastos del Gobierno”).
- El WCY tiene en cuenta indicadores relacionados con el medio ambiente (emisiones de CO₂, energías renovables, tecnología verde, cambio climático, leyes ambientales, entre otros) en tanto que el GCR no incluye una sola variable relacionada con este aspecto.
- El GCR tiene, sin duda, un enfoque más “porteriano” que el WCY. Sus indicadores son reflejo de los componentes del Diamante de la competitividad de Porter.
- El WCY maneja una perspectiva más social, pues analiza variables como la cohesión social, igualdad de oportunidades, responsabilidad social empresarial, distribución del ingreso, índice de desarrollo humano, entre otras.

5. Análisis crítico de los índices de competitividad

Lo que medimos afecta lo que hacemos.

Joseph Stiglitz

Los índices de competitividad publicados por el Foro Económico Mundial y la Escuela de Negocios IMD son ampliamente utilizados como herramientas para la toma de decisiones, sobre todo a escala empresarial y gubernamental. Se convierten en argumento para la puesta en marcha de políticas públicas y planes de inversión, para la localización de operaciones y son tratados como evidencia en el análisis de la situación de una nación, lo que los convierte en referencia obligatoria cuando se habla de la competitividad de un país.

Con el paso del tiempo ha sucedido lo mismo que sucedió con el término competitividad nacional: se ha hecho un uso un tanto desprevenido de estos indicadores sin llegar a entender correctamente su lógica. A continuación se presenta un análisis de estos reconocidos índices en la medición de la competitividad. Se pondrán bajo la lupa algunos aspectos clave con el fin de dejar más clara la lógica imperante en las metodologías de las dos publicaciones.

5.1 Confiabilidad de los datos

Tanto el WCY como el GGCR utilizan estadísticas y encuestas de opinión para construir sus índices. Es clara la dificultad que implica obtener datos comparables de un gran número de países alrededor del mundo y de reunir las percepciones de personas que se desenvuelven diariamente en el entorno estudiado. La labor que realizan estas dos instituciones para la recolección de datos es admirable, pero no por ello sus resultados dejan de plantear interrogantes.

Aunque el índice realice mayor uso de información dura, o tenga más en cuenta la información blanda, es conveniente dejar un espacio para el cuestionamiento. El IMD argumenta que sus resultados pueden ser más confiables dado que otorga mayor relevancia a las estadísticas, brindando más objetividad al índice. Sin embargo, el proceso de recolección de datos y las estadísticas finales están a cargo de organizaciones aliadas en cada

país, no en manos del IMD, por tanto no se puede asumir que en todos los casos dichos procesos sean los más aptos y confiables de donde se deriven resultados que no estén distorsionados.

Por su parte, el FEM hace mayor uso de las respuestas dadas en las encuestas de opinión, presentando resultados más subjetivos. El problema en este caso es que las percepciones son fuertemente influenciadas por factores externos, pasajeros y por el entorno, cultura y formación que tenga cada grupo encuestado. Las interpretaciones dadas a una determinada pregunta pueden ser incalculables, dependiendo de si las responde un empresario estadounidense, un chino, un latinoamericano, un europeo, etc. Además, el estilo de preguntas utilizado da lugar a que se pueda generar confusión y malinterpretaciones. Preguntas del estilo: “¿La transparencia de la política gubernamental es satisfactoria? ¿La facilidad para hacer negocios es soportada por la regulación empresarial? ¿La calidad de la educación es buena?” son indiscutiblemente ambiguas. Transparencia, satisfacción, facilidad de hacer negocios, calidad de la educación recibirán calificación según lo que cada encuestado considere que implican estos términos. De esta manera, podría afirmarse que para aumentar la competitividad lo que hay que hacer es ofrecer incentivos para que los empresarios se vuelvan más optimistas y califiquen mejor al país.

La propuesta no es cambiar la metodología de recolección de datos para enfocarse en las fuentes primarias; simplemente es ser conscientes de que al usarlos no tienen ciento por ciento de confiabilidad y que puede haber margen de error.

5.2 Los problemas de una visión estrecha

Las encuestas de opinión utilizadas por el WCY y el GCR son respondidas exclusivamente por la comunidad empresarial de cada país. El IMD es aún más específico en este asunto, aclarando que la encuesta solo es enviada a ejecutivos de medio y alto rango que estén lidiando constantemente con situaciones en el marco internacional y que ya han tenido experiencia considerable en asuntos exteriores. Además, el tamaño de la muestra de ejecutivos que se toma es proporcional al PIB del país. Los dos aspectos anteriores son refutables.

No hay justificación teórica que sostenga que para los países que tengan un PIB no tan elevado en comparación con otros países se les deba asignar una muestra menor de encuestados y viceversa. Esto solamente significa que para las economías más pequeñas hay una muestra más sesgada al tener que cumplir con una cuota menor de encuestas.

Recordemos que un país competitivo debe ser capaz de proveer una creciente calidad de vida a sus habitantes, como ya se ha planteado, y no es pertinente determinar la capacidad de un país para alcanzar mejores niveles de bienestar basándose en el punto de vista de un grupo reducido de empresarios. La corrupción, el medio ambiente, la equidad social, la igualdad de oportunidades, las condiciones de salud y educación son variables que no solo afectan a los negocios y a los altos ejecutivos, sino que son temas que afectan a toda la sociedad. Involucra grupos sociales que se encuentran en un contexto diferente y posiblemente más difícil y alejado de la realidad que viven los altos ejecutivos. Notemos que un empresario con experiencia internacional no va a tener la misma calidad de vida que un empresario de una pequeña empresa, ni tendrá una visión similar de la que tienen quienes se encuentran en los rangos medio y bajo: aunque tengan menos puntos de comparación con otros países pueden ofrecer experiencias de vida y argumentos más sólidos en cuanto a deficiencias en temas sociales.

Sin embargo, la dificultad que plantea realizar, anualmente, encuestas a gran escala, en todos los países e incluyendo diversos actores sociales es desafiante y requeriría de bastante tiempo y dinero. La propuesta es menos ambiciosa: se trata, por un lado, de tomar un criterio diferente del PIB para determinar el tamaño de las muestras (por ejemplo, el tamaño de la población) y, por el otro, de incluir a una parte de la comunidad académica dentro del grupo encuestado. Esto puede darle un punto de vista diferente del netamente empresarial sin quitarle la visión internacional que se busca. Los académicos en áreas administrativas, sociales, ambientales y comerciales constituyen una mezcla interesante y una inigualable fuente de información al tener en sus mentes el entorno nacional en casi todas sus dimensiones y, asimismo, ser capaces de proveer respuestas que ya han sido interiorizadas y analizadas a conciencia, lo que brinda mayor credibilidad a los índices.

5.3 El PIB como unidad de medida

Aunque se han incluido variables no económicas, los cálculos del WCY y del GCR están fuertemente basados en el producto interno bruto. Este sigue siendo una variable predominante dentro de la información estadística utilizada. Es comprensible, pues posiblemente sea el dato de mayor disponibilidad y por consiguiente más susceptible de comparación entre los países.

No obstante, el PIB no llega a ser un indicador ideal de medición del bienestar social. De nuevo se acude a Stiglitz, pues sus argumentos respecto a la impertinencia del PIB son los más destacados en la actualidad.

¿Están dándonos las estadísticas las señales indicadas sobre lo que hacemos? Los precios de todos los bienes están distorsionados porque hemos tratado nuestra atmósfera y el agua como si fueran gratis. Los aparentes beneficios actuales de la producción desenfrenada son a costa del bienestar futuro [...]. El objetivo es aumentar el bienestar de los miembros de la sociedad [y] necesitamos indicadores que reflejen la sostenibilidad (que tengan en cuenta el agotamiento de los recursos y el impacto sobre el medio ambiente) que reflejen la salud y la educación, la seguridad, el ocio, entre otros (Stiglitz, 2010, p. 330).

Existiendo poca credibilidad en el PIB como unidad de medida, los índices de competitividad nacional ya carecen de bases sólidas sobre las cuales construyen sus resultados. Varios de sus indicadores se derivan del PIB y, aunque esta medida es difícilmente reemplazable y resulta innegable que es de gran utilidad para fines comparativos, hay que tener precaución a la hora de hacer uso excesivo de ella como determinante de la competitividad.

5.4 El tramo perdido del camino

Hasta este punto se han puesto sobre la mesa aspectos cuestionables como el uso y las fuentes de información, las bases teóricas utilizadas y las asunciones hechas por ambas instituciones. Es momento, pues, de definir si tan reconocidos índices realmente miden lo que involucra el término competitividad nacional como se ha definido en el presente trabajo.

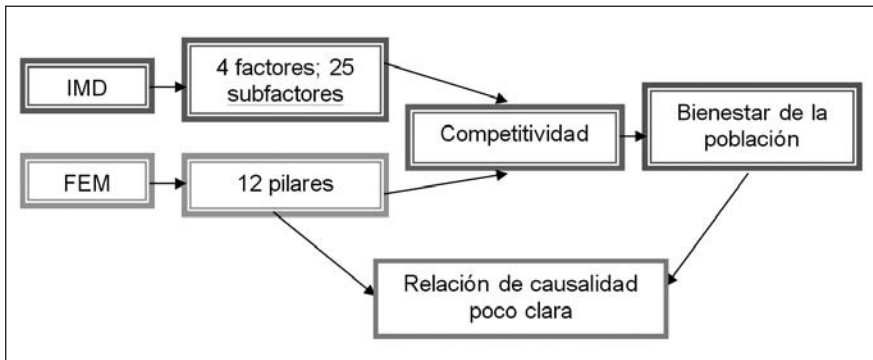
Se definió con anterioridad a la competitividad nacional como una condición deseable que se alcanza mediante el mejoramiento del entorno multifacético de un país, que está en un estado de constante superación y que tiene como fin último el aumento del bienestar de la población.

Después de presentar y estudiar los dos índices es posible concluir que ambos ven a la competitividad como una condición deseable. También consideran que esta viene dada por el mejoramiento del entorno, el cual es caracterizado por múltiples variables que se miden mediante indicadores que, agregados, constituyen una representación del ambiente de una nación. Ahora, las definiciones brindadas por las dos instituciones ponen a la calidad de vida de la población como el fin último, pero se ha notado que los índices como tal no reflejan dicha posición.

Se ha caído en la trampa de considerar a la competitividad como un fin en sí mismo, olvidando que es un medio para alcanzar un fin superior. Es la población el fin último, no las empresas. El IMD deja claro que su índice, el *Reporte Mundial de Competitividad*, “analiza la habilidad de las naciones para crear y mantener un ambiente que apoye la competitividad de las empresas” (IMD, s.f. [documento en línea]) y que eso significa que “asumimos que la creación de bienestar tiene lugar principalmente a nivel empresarial” (IMD, s.f. [documento en línea]). Tienen razón en la primera afirmación, pero la segunda carece de argumentos para aceptar inmediatamente su validez.

Las empresas pueden ser creadoras de bienestar cumpliendo ciertas condiciones contenidas en un concepto conocido como “Responsabilidad Social Empresarial”. La competitividad empresarial no se traduce en competitividad nacional en caso de que las empresas de un país alcancen altos niveles de rentabilidad por medios poco éticos como mayor degradación del ambiente, explotación laboral, productos que atenten contra la salud, incumplimiento de la ley, etc. En estos casos el beneficio de pocos se gana a costa del perjuicio de muchos. Las empresas deben tener una contribución activa y voluntaria en el mejoramiento, no solo económico, sino también social y ambiental para que efectivamente se pueda afirmar que son fuente de bienestar para la comunidad.

Gráfico 5: Relaciones de causalidad del IMD y el FEM con la competitividad



Fuente: Elaboración propia.

A pesar de que estos índices están compuestos por un gran número de indicadores, parece que no han dejado de lado la visión economicista que caracterizaba a los teóricos clásicos. Su enfoque considera a las personas y a todos los indicadores como potenciadores de la competitividad, pero omite el resto del camino en el que los beneficios se reflejan en la calidad de vida de las personas.

Por ejemplo, haciendo un rápido análisis del GCR en temas de salud y seguridad se puede apreciar que el estudio sobre la salud se reduce a unas cuantas enfermedades como malaria, tuberculosis y sida y la atención se concentra en cómo estas enfermedades afectan a los negocios y a la productividad de los trabajadores. Situación similar se presenta con la seguridad, pues las inquietudes no son cómo el terrorismo, el crimen y la violencia inciden en la población, sino cómo se ven afectados los negocios a causa de estos problemas.

Se están dando por sentadas relaciones de causalidad a la ligera. Las empresas son muy importantes para el progreso de una nación, lo que no quiere decir que el hecho de que las empresas tengan un rendimiento superior implique que la población de dicho país tiene mejor calidad de vida. Hay situaciones en las que las operaciones de las empresas pueden, de hecho, disminuir el bienestar de la comunidad.

Al comparar las estadísticas encontramos que los países con más altas calificaciones en los índices son también los primeros en la lista de los países más contaminantes del planeta. Según informes de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), los mayores contaminantes del mundo por

emisiones de CO₂ son China, seguido por Estados Unidos, Italia, Francia y Alemania, con excepción de Singapur que se encuentra en el lugar número 55 y Suiza en el 67 (ONU, 2007). Las tasas de suicidio publicadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) tampoco son alentadoras. Japón ocupa el puesto 7; Bélgica 16; Suiza 18; Francia 19; Hong Kong 23; Suecia 28; Alemania 35; Estados Unidos 40, solo por dar algunos ejemplos (OMS, 2011).

Algo está marchando mal. Las personas ganan más, pero no están satisfechas con su nivel de vida en otros aspectos. Tienen solucionados sus problemas económicos, pero sufren de más problemas de salud o tienen dificultad para interactuar en sociedad. Las industrias y las empresas crecen, pero la humanidad está enfrentándose a otro tipo de problemas como el calentamiento global, aumento de la brecha entre ricos y pobres, millones de personas muriendo de hambre u obesidad, nuevas enfermedades, altos niveles de inseguridad y terrorismo y tantas otras dificultades que no pueden describirse en términos económicos y que tienen una incidencia directa en el bienestar de la humanidad.

Es imprescindible cambiar esta mentalidad que nos está alejando de ser realmente competitivos. Si lo que medimos afecta lo que hacemos entonces es momento de rediseñar las actuales unidades de medición e incluir aspectos que se han dejado a un lado por mucho tiempo y que claman por atención. La economía es y seguirá siendo un factor importante dentro del desempeño de un país, pero no puede reducirse todo a un buen desempeño económico. La preservación del medio ambiente, la salud, la educación, la equidad y la seguridad son temas importantes por sí mismos y no por el valor que aporten a las empresas. Son temas que no pueden medirse simplemente en términos de ganancias o pérdidas monetarias. Se han venido presentando progresos en los índices, como el hecho que el IMD ya incluya indicadores sociales y ambientales, pero sin duda queda mucho camino por recorrer.

6. Conclusiones

La competitividad nacional es una de las mayores preocupaciones de los líderes nacionales. Es una palabra de tal poder para moldear comportamientos que se hace imprescindible analizarla a profundidad. Se llegó a la conclusión de que la competitividad nacional es una condición deseada que está directamente relacionada con los factores que determinan el entorno de una nación. Igualmente, se determinó que no es sinónimo de “competencia internacional” y se alertó sobre los peligros de asumir que las relaciones entre países sean un juego de suma cero.

La forma como configuremos nuestra mente guiará nuestros actos y si la configuramos de modo tal que nos veamos como rivales luchando por un bien escaso, que resulta ser la prosperidad de la humanidad, inevitablemente estaremos contribuyendo a hacer eterno el problema del subdesarrollo. El desarrollo generalizado es posible si hay un cambio de paradigma y si individuos, empresas y gobiernos comprenden que se es competitivo solo cuando hay una autosuperación que no involucre un retroceso en otro aspecto como deterioro del medio ambiente, pobreza o empleados con niveles salariales insignificantes.

Por su parte, los índices de competitividad del Foro Económico Mundial y del IMD son muy útiles para analizar si un determinado país es capaz de ofrecer un buen ambiente a las empresas establecidas en su territorio, pero grandes interrogantes se plantean a la hora de examinar la pertinencia para medir si existe un buen ambiente para la población. Su propuesta se resume en que desde que haya prosperidad empresarial habrá, por consiguiente, prosperidad para la sociedad. No por ello se plantea que dicha lógica esté errada, sino que faltan argumentos para asumir tal premisa sin estudiar y medir también el papel de las empresas en la construcción de bienestar social y ambiental.

La formalización del mercado laboral debe ponerse en marcha no solo pensando en mayor recaudación de impuestos, sino en oportunidades más dignas de trabajo para las personas. El aumento y mejoramiento de la infraestructura debe servir para que las empresas reduzcan costos y tiempo, pero también deben ser amables con el ambiente. El acceso a las tecnologías de la información y las telecomunicaciones deben ser herramientas que faciliten las operaciones de las compañías, y al mismo tiempo que sirvan

de plataforma para expandir el conocimiento a todas las esferas de la sociedad. La educación es el medio para tener una mano de obra más calificada y capacitada, capaz de percibir mejores salarios y aumentar su nivel de vida, no para tener mano de obra calificada, barata y explotada. Un sistema tributario transparente y una mayor justicia no deben ser solo para empresas, sino también para individuos.

Ante la importancia que ha adquirido el tema de competitividad en Colombia y en el mundo se hace imprescindible entender e interiorizar la lógica detrás del concepto. La comprensión del mismo permitirá tener un criterio definido y argumentado cuando se realicen juicios que lo involucren. Debemos reorientar el camino para tomar la ruta adecuada, aquella que nos llevará a alcanzar un verdadero incremento en los niveles de bienestar de la población, para poder decir que realmente somos competitivos como región, como país, como mundo.

Bibliografía

- Arntz, W., Chasse, B. y Vicente, M. (Productores), Arntz, W. (Dirección). (2004). *What the Bleep do we Know? Down the Rabbit Hole* [cinta cinematográfica]. Estados Unidos.
- Castellanos, J. R. y Castellanos, C. A. (2010, junio). Concepciones teóricas referentes al concepto de competitividad. *Revista Académica Construcciones a la Economía*. B. d. Colombia, Ed. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2010a/cccm3.htm>
- Consejo Privado de Competitividad. (2010). *Informe Nacional de Competitividad 2010-2011*. Bogotá.
- Dilthey, W. (2004). *La esencia de la filosofía*. Buenos Aires: Losada.
- Esser, W., & Messner, M.-S. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. *Revista de la Cepal*.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Parte V: Competitividad*. Recuperado de <http://www.ban-repcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/indice.htm>
- Garelli, S. (2010). World Competitiveness Yearbook. *Competitiveness twenty years later*. Recuperado de <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/20years.pdf>.
- Hessen, J. (1997). *Teoría del conocimiento* (4ta. ed.). Bogotá: Panamericana.
- IMD, I. I. (2011). *World Competitiveness Yearbook 2011*. Recuperado de <http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results/#/>
- IMD, I.I. (2011). World Competitiveness Yearbook 2011. *Methodology in a nutshell*. Recuperado de <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>
- Ketelhohn, W. (1998). *Back to the basics. How competitive is Latin America?* Alajuela: Instituto Centroamericano de Administración de Empresas-INCAE.
- Krugman, P. (1994, marzo-abril). La competitividad: una obsesión peligrosa. *Foreign Affairs*.
- Krugman, P. (1994, julio-agosto). ¿El crecimiento del tercer mundo reduce la prosperidad del primer mundo?. *Harvard Business Review*.
- Krugman, P. (1995, invierno). La ilusión del conflicto en el comercio internacional. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*.

- Krugman, P. (1997). *El internacionalismo “moderno”. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. V. Morales, Trad. Barcelona: Editorial Crítica.
- Lall, S. (2011). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development* (pp. 1501-1525) (29).
- Landreth, H. (2006). *Historia del pensamiento económico 2da parte* (4ta. ed.). Barcelona: McGraw Hill.
- Müller, G. (1995). El caleidoscopio de la competitividad. *Revista de la Cepal* (pp. 141-152)(56).
- Naciones Unidas, Recuperado de http://unstats.un.org/unsd/environment/air_co2_emissions.htm
- Organización Mundial de la Salud, Recuperado de http://www.who.int/mental_health/prevention/suicide_rates/en/
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. R. Aparicio Martín, Trad. Buenos Aires: Javier Vergara Editor S.A.
- RAE, R. A. (s.f.). *Diccionario virtual on-line de la Real Academia Española*. Recuperado el 4 de Marzo de 2012, de <http://buscon.rae.es/draeI/>
- Romo, D., y Abded, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. *Revista de la Cepal* (55) (3).
- Sachs, J. (2005). *El fin de la pobreza*. R. García, y M. Ricard, Trads. Barcelona: Random House Mondadori.
- Sala-I-Martin, X., Balnke, J., Margareta, D., & Geiger, T. I. (2010-2011). *Looking beyond the economic crisis*. Recuperado de https://members.weforum.org/pdf/GCR10/Report/Part1/Chapter%201.1_The%20Global%20Competitiveness%20Index%202010-2011.pdf
- SNC, S. N. (s.f.). Recuperado de www.snc.gov.co
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización* (11va. ed.). C. Rodríguez, Trad. Bogotá: Taurus.
- Stiglitz, J. (2009, septiembre). *GDP Fetishism*. Página oficial de Joseph Stiglitz. Recuperado de <http://josephstiglitz.com/>
- Stiglitz, J. (2010). *El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. A. Pradera, & N. Petit, Trads. Bogotá: Taurus.
- Vietor, R. (2008). *Cómo compiten los países: estrategia, estructura y gobierno de la economía global*. Bilbao: Deusto.
- Vega, W. (2010, noviembre 26). Es hora de reconocer lo mal que estamos. *El Tiempo*.
- World Economic Forum, W. E. (2011-2012). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Recuperado el 5 de marzo de 2011, de http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf



Universidad del Rosario
Facultad de Administración