

COLECCIÓN CONOCIMIENTO CONTEMPORÁNEO

Economía, Empresa y Justicia. Nuevos retos para el futuro

Coordinadores
Ricardo Pérez Calle
Estrella Trincado Aznar
Elena Gallego Abaroa

Dykinson, S.L.

Economía, Empresa y Justicia.
Nuevos retos para el futuro

ECONOMÍA, EMPRESA Y JUSTICIA. NUEVOS RETOS PARA EL FUTURO

Coordinadores

Ricardo Pérez Calle
Estrella Trincado Aznar
Elena Gallego Abaroa

Dykinson, S.L.

2021

ECONOMÍA, EMPRESA Y JUSTICIA. NUEVOS RETOS PARA EL FUTURO

Diseño de cubierta y maquetación: Francisco Anaya Benítez
© de los textos: los autores
© de la presente edición: Dykinson S.L.
Madrid - 2021

N.º 8 de la colección Conocimiento Contemporáneo
1ª edición, 2021

ISBN 978-84-1377-326-1

NOTA EDITORIAL: Las opiniones y contenidos publicados en esta obra son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de Dykinson S.L ni de los editores o coordinadores de la publicación; asimismo, los autores se responsabilizarán de obtener el permiso correspondiente para incluir material publicado en otro lugar.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. ECONOMÍA, EMPRESA Y JUSTICIA NUEVOS RETOS PARA EL FUTURO 22
LUIS FERRUZ AGUDO

SECCIÓN I
NUEVOS RETOS DEL DERECHO

INTRODUCCIÓN. NUEVOS RETOS DEL DERECHO 26
MIGUEL ÁNGEL MARTÍN LÓPEZ

CAPÍTULO 1. EL NUEVO ORDEN MUNDIAL Y LA DEFENSA DEL CIUDADANO..... 28
FERNANDO CATALÁ-URBANO
DRA. ROCÍO DOMENE-BENITO

CAPÍTULO 2. LA ERA DIGITAL Y LOS DERECHOS DE AUTOR: ANÁLISIS SOBRE EL IMPACTO EN LA LEGISLACIÓN INTERNACIONAL 52
TAYDE PAULINA BARRERA VAZQUEZ

CAPÍTULO 3. LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO A VÍCTIMAS DE VIOLACIONES A DERECHOS HUMANOS, COMO RESULTADO DE LA ACTUACIÓN JUDICIAL IRREGULAR DEL ESTADO 70
JESÚS ALFREDO GALINDO ALBORES
ULISES COELLO NUÑO

CAPÍTULO 4. IMPLICACIONES E IMPACTO DE LAS RELACIONES ENTRE EL CRIMEN ORGANIZADO Y LA MINERÍA EXTRACTIVA ILEGAL EN AMÉRICA LATINA: LA TRATA COMO MANIFESTACIÓN DE LA VIOLENCIA CONTRA LA MUJER 92
CONCEPCIÓN ANGUITA OLMEDO

CAPÍTULO 5. NEUROCRIMINOLOGÍA: PREDICCIÓN Y DELITO..... 123
AURA ITZEL RUIZ GUARNEROS

CAPÍTULO 6. LA AGRAVANTE DE DISCRIMINACIÓN POR RAZONES DE GÉNERO (ARTÍCULO 22.4 DEL CÓDIGO PENAL): RESPUESTA A 5 CUESTIONES PRÁCTICAS..... 148
ÁLVARO MENDO ESTRELLA

CAPÍTULO 7. ¿TIENE CABIDA LA JUSTICIA RESTAURATIVA EN CASOS DE MALTRATO ANIMAL 174
JESSICA JULLIEN DE ASÍS

CAPÍTULO 8. ¿QUÉ REDES SOCIALES PREFIEREN LOS CRIMINALES? ESTUDIO CUANTITATIVO SOBRE LOS DELITOS EN LAS REDES 198
MARIANA N. SOLARI MERLO

CAPÍTULO 9. BREVES NOTAS SOBRE LA RESPONSABILIDAD PENAL CORPORATIVA EN EL REINO UNIDO 225
LUCAS GABRIEL MENÉNDEZ CONCA

CAPÍTULO 11. EL DELITO DE RAPTO EN EL DERECHO MEDIEVAL CASTELLANO: LA REGULACIÓN DEL FUERO LATINO DE CÓRDOBA 244
PLÁCIDO FERNÁNDEZ-VIAGAS ESCUDERO

CAPÍTULO 12. LA NECESARIA ARMONIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL EN LA UE A LA LUZ DE LA ROBÓTICA AUTÓNOMA E INTELIGENTE 262
GERARD RINCÓN ANDREU

CAPÍTULO 13. LA MATERNIDAD SUBROGADA Y EL DILEMA DE SU REGULACIÓN EN COLOMBIA 286
JENNIFER STELLA MARÍN ORDOÑEZ
GERARD RINCÓN ANDREU

CAPÍTULO 14. LAS TRANSICIONES DEL DERECHO CIVIL CONTEMPORÁNEO 303
ISAAC TENA PIAZUELO

CAPÍTULO 14. HACIA UNA NUEVA REALIDAD EN LAS RELACIONES JURÍDICAS ENTRE PARTICULARES: NUEVAS TECNOLOGÍAS, PRUEBA ELECTRÓNICA Y SU REPERCUSIÓN EN EL DERECHO PROCESAL CIVIL ESPAÑOL 322
LAURA SANJURJO RÍOS

CAPÍTULO 15. CRÓNICA DE LA EVOLUCIÓN DEL CONTROL DE TRANSPARENCIA EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA 345
Mª ISABEL DOMÍNGUEZ YAMASAKI

CAPÍTULO 16. PASADO, PRESENTE Y FUTURO Y FINTECH 366
MARINA ROJO GALLEGO-BURÍN

CAPÍTULO 17. LA PROTECCIÓN LEGAL DEL *KNOW-HOW* CON ALGORITMOS DE IA Y SUS REPERCUSIONES JURÍDICAS 393
JAVIER ANTONIO NISA ÁVILA

CAPÍTULO 18. LA CLASIFICACIÓN DEL LENGUAJE JURÍDICO: BARRERA DE ENTRADA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL CAMPO DEL DERECHO 411
PHILIPPE PRINCE TRITTO

CAPÍTULO 19. VALOR DE LOS DATOS PERSONALES. PERSPECTIVA ECONÓMICA Y JURÍDICA 430
CONCEPCIÓN DELGADO FRANCO

CAPÍTULO 20. EL LENGUAJE JURÍDICO EN LAS ACCIONES DE LA DEFENSORÍA DEL PUEBLO DESARROLLADAS DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS 453
FERNANDO CENTENERA SÁNCHEZ-SECO

CAPÍTULO 21. RECONSTRUCCIÓN CONCEPTUAL Y DOGMÁTICA NECESARIA DE LA CATEGORÍA JURÍDICA ROMANA *RES PUBLICAE IN PUBLICO USU* COMO HERRAMIENTA MELIORATIVA INSUSTITUIBLE DE LA EXPERIENCIA ADMINISTRATIVA MODERNA 475
DIEGO DÍEZ PALACIOS

CAPÍTULO 22. LA JUDICIALIZACIÓN DEL DERECHO HUMANO A LA EDUCACIÓN INCLUSIVA PARA UN MENOR CON TRASTORNO DE ESPECTRO AUTISTA EN MÉXICO 497
CÉSAR FABIÁN REYES HERNÁNDEZ
CARLOS RUZ SALDÍVAR
RAMAR MENDOZA DÍAZ

CAPÍTULO 23. LA LIBERTAD DE EXPRESIÓN EN EL ÁMBITO PENITENCIARIO: QUE LA JUSTICIA NO SE DETENGA A LA PUERTA DE LAS PRISIONES 515
JOSÉ PABLO SANCHA DÍEZ

CAPÍTULO 24. DERECHOS HUMANOS Y SITUACIÓN PENITENCIARIA EN EUROPA A NIVEL INTERNACIONAL Y SUPRANACIONAL 531
KAREN G. AÑAÑOS BEDRIÑANA

CAPÍTULO 25. EL CUMPLIMIENTO DE LOS DERECHOS Y LIBERTADES FUNDAMENTALES DESDE LA MIRADA DE LAS RECLUSAS EXTRANJERAS EN PRISIONES ESPAÑOLAS..... 550
KAREN G. AÑAÑOS BEDRIÑANA

CAPÍTULO 26. CONTROL DE CONVENCIONALIDAD EN SEDE INTERNA. RETOS Y EXPECTATIVAS..... 566
LUIS XAVIER GARAVITO TORRES

CAPÍTULO 27. LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO A VÍCTIMAS DE VIOLACIONES A DERECHOS HUMANOS, COMO RESULTADO DE LA ACTUACIÓN JUDICIAL IRREGULAR DEL ESTADO..... 583
JESÚS ALFREDO GALINDO ALBORES
ULISES COELLO NUÑO

CAPÍTULO 28. INCORPORACIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS AL ORDENAMIENTO JURÍDICO CHILENO, Y EN ESPECIAL DEL DERECHO MIGRATORIO INTERNACIONAL..... 605
REGINA INGRID DÍAZ TOLOSA

CAPÍTULO 29. DERECHO HUMANO A LA VIVIENDA INDÍGENA EN BAJA CALIFORNIA..... 627
YOLANDA SOSA Y SILVA GARCÍA
FRANCISCO ANTONIO VALLE CORTEZ

SECCIÓN II
ECONOMÍA SOCIAL,SALUD, ESPACIO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

INTRODUCCIÓN. ECONOMÍA SOCIAL, SALUD, ESPACIO Y POLÍTICAS PÚBLICAS..... 646
MANUEL GARCÍA GOÑI

CAPÍTULO 30. CREACIÓN Y DIFUSIÓN DE INNOVACIÓN SOCIAL A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN LA UNIVERSIDAD..... 648
IGNACIO BRETOS FERNÁNDEZ
MILLÁN DÍAZ-FONCEA
ALLA KRISTINA LOZENKO

CAPÍTULO 31. LAS CADENAS DE SUMINISTROS INTELIGENTES: UNA HERRAMIENTA PARA LA SOSTENIBILIDAD 667
ÁLVARO PERAL MOYANO
JUAN IGNACIO ALCAIDE JIMÉNEZ

CAPÍTULO 32. ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL PERIODO 2010-2020 681
SILVIA MARTÍNEZ V.
GABRIELA REGALADO B.

CAPÍTULO 33. LOS SERVICIOS ECOSISTÉMICOS Y SU PAPEL EN LA DEFENSA LEGAL DE LOS ECOSISTEMAS..... 692
ALDO MARTÍNEZ SIERRA

CAPÍTULO 34. LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN LA ERA DE LA DISRUGPCIÓN DIGITAL: HACIA LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO MODELO ECONÓMICO EN EUROPA..... 713
JAVIER JORGE-VÁZQUEZ

CAPÍTULO 35. PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE FRANQUICIAS: CASO DE ESTUDIO MARCA "PLAYGO", CUENCA-ECUADOR, AÑO 2020..... 748
MARÍA ELENA CASTRO RIVERA M.B.A.

CAPÍTULO 36. POLITICAS PÚBLICAS Y POBREZA EN COLOMBIA 772
ROBINSON CASTRO ÁVILA
IDANA BEROSKA RINCÓN SOTO

CAPÍTULO 37. EL OLVIDO DE LO LOCAL Y DE LO GLOBAL EN LA TESIS DE LA MALDICIÓN DE LOS RECURSOS: UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA LITERATURA..... 795
MIKEL BARBA DEL HORNO
PAULA REVUELTA LLAMOSAS

CAPÍTULO 38. LA IMPORTANCIA DEL ESPACIO EN LA ECONOMÍA CON EL COVID-19 COMO EXCUSA..... 817
ÁNGEL ALAÑÓN-PARDO

CAPÍTULO 39. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, BASE DEL DISEÑO DE UN BALANCED SCORECARD MULTIEMPRESA PARA EL SECTOR PORTUARIO ANDALUZ 834
VANESSA RODRÍGUEZ CORNEJO
JAIME SÁNCHEZ ORTIZ
MARGARITA RUIZ RODRÍGUEZ

CAPÍTULO 40. ECONOMÍA DIGITAL Y DESARROLLO RURAL. ESTUDIO SOBRE EL RIESGO DE EXCLUSIÓN DIGITAL EN CASTILLA Y LEÓN 856
JAVIER JORGE-VÁZQUEZ

CAPÍTULO 41. MERCADO VOLUNTARIO DE DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO 881
CONCEPCIÓN DELGADO FRANCO

CAPÍTULO 42. INFLUENCIA DE LA POLÍTICA PÚBLICA EN EL MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE POBREZA Y DESIGUALDAD. CASO DE ESTUDIO 906
MELVA INÉS GÓMEZ CAICEDO
CRISTIAN ALEJANDRO CAVIEDES MARTÍNEZ

CAPÍTULO 43. UNA EXPERIENCIA DE NETWORKING Y GOBERNANZA COLABORATIVA: EL LABORATORIO DE SERVICIOS SOCIALES DE LA RIBERA ALTA 931
GLÒRIA MARIA CARAVANTES LÓPEZ DE LERMA
ADRIÁN JIMÉNEZ RIBERA
JOSÉ JAVIER SERRANO LARA

CAPÍTULO 44. LA EDUCACIÓN PARA LA DIGITALIZACIÓN, CONDICIÓN *SINE QUA NON* PARA ALCANZAR EL ANSIADO HUMANISMO DIGITAL FRENTE A LA (R)EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA 951
JOSÉ LUIS DOMÍNGUEZ ÁLVAREZ

CAPÍTULO 45. ACCESO A INTERNET COMO SERVICIO ESENCIAL EN ZONAS RURALES: RETOS Y NUEVAS TÉCNICAS DE INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA EN LA PROVISIÓN DE SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL (SIEG) 971
PAULA Mª TOMÉ DOMÍNGUEZ

CAPÍTULO 46. IMPACT OF PUBLIC SECTOR HEALTH RECOMMENDATIONS ON DIABETES MELLITUS INFORMATION SEARCHES DURING THE COVID-19 PANDEMIC 994
IRENE BOSCH-FRIGOLA
MISERICORDIA CARLES-LAVILA
FERNANDO COCA-VILLALBA

CAPÍTULO 47. GESTION PÚBLICA Y POBREZA EN COLOMBIA. ESTUDIOS Y ACCIONES AISLADAS EN PUEBLOS DEL CARIBE COLOMBIANO..... 1010
JORGE LUIS GARCIA GARCIA
ROBINSON CASTRO AVISA
RAFAEL EDUARDO GARCIA CANTILLO
IDANA BEROSKA RINCON SOTO

CAPÍTULO 48. BARRERAS A LA INNOVACIÓN SOCIAL EN ESPAÑA.... 1032
ENRIQUE CONEJERO PAZ
MARÍA DEL CARMEN SEGURA CUENCA

CAPÍTULO 49. STRATEGIC GAPS IN THE EUROPEAN DIGITAL AGENDA 2020: INVESTMENT IN INNOVATION AS A CHALLENGE ... 1058
LUCIA PINAR GARCÍA
NURIA CHAPARRO-BANEGAS

CAPÍTULO 50. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA A LA RELACIÓN ENTRE LAS COMPETENCIAS DESARROLLADAS EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y VARIABLES ACTITUDINALES Y CONDUCTUALES DEL PROFESORADO..... 1077
JAVIER BORRAZ MORA
MARTA MELGUIZO GARDE

CAPÍTULO 51. RELACIÓN ENTRE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y COMPORTAMIENTO FISCAL: UNA APROXIMACIÓN BIBLIOMÉTRICA..... 1100
FRANCISCO JOSÉ REY CARMONA
MIGUEL ÁNGEL SOLANO SÁNCHEZ
LUIS JAVIER CABEZA RAMÍREZ

CAPÍTULO 52. ESTADO DEL ARTE DE LA CONTABILIDAD AMBIENTAL EN EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL..... 1118
LEIDY TATIANA CESPEDES BAQUERO

CAPÍTULO 53. LA FISCALIDAD DEL RESCATE DE LOS PLANES DE PENSIONES COMO RESPUESTA A LAS CONSECUENCIAS SOCIOECONÓMICAS DEL COVID-19 1127
ZULEY FERÁNDEZ CABALLERO

CAPÍTULO 54. EL MODELO 720 Y SUS PERNICIOSOS EFECTOS EN MATERIA DE PRESCRIPCIÓN TRIBUTARIA 1148
MARTA GONZÁLEZ APARICIO

CAPÍTULO 55. ALGUNAS REFLEXIÓNES SOBRE LA FISCALIDAD DE LA IGLESIA CATÓLICA 1170
MARTA GONZÁLEZ APARICIO

CAPÍTULO 56. SISTEMA FINANCIERO Y EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA, 1994/2010 1194
YOLANDA GUERRERO PINO
GABRIEL AGUDELO VIANA

CAPÍTULO 57. MECANISMOS DE REESTRUCTURACIÓN DE DEUDA SOBERANA (MRDS) Y CLÁUSULAS DE ACCIÓN COLECTIVA (CAC'S): REVISIÓN Y RELACIÓN CON LOS INTERESES DE LA DEUDA SOBERANA ESPAÑOLA 1228
JAVIER ARRIBAS CÁMARA

CAPÍTULO 58. FINANZAS SOSTENIBLES: BONOS VERDES, GESTIÓN DE CARTERAS Y GOBIERNO CORPORATIVO 1255
ELENA MÁRQUEZ DE LA CRUZ
ANA R. MARTÍNEZ CAÑETE
INÉS PÉREZ-SOBA AGUILAR

SECCIÓN III
DESAFÍOS ACTUALES DEL EMPLEO Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL

INTRODUCCIÓN. DESAFÍOS ACTUALES DEL EMPLEO Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL 1276
M. CARMEN AGUILAR MARTÍN

CAPÍTULO 59. IMPACTO ECONÓMICO DEL TURISMO EN UNA REGIÓN: EL CASO DE CÓRDOBA, ARGENTINA 1278
LAURA ISABEL LUNA
NORMA P. CARO

CAPÍTULO 60. TRABAJO DE CAMPO EN TÉCNICAS CUANTITATIVAS: LA EXPERIENCIA DE UN SONDEO ELECTORAL ... 1294
ANA EUGENIA MARÍN JIMÉNEZ
ROSAURA FERNÁNDEZ-PASCUAL
M. PILAR FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ

CAPÍTULO 61. PLANIFICACIÓN INTEGRADA DE LA ETAPA DE CONSULTAS Y EL PROCESO QUIRÚRGICO MEDIANTE UN MODELO DE PROGRAMACIÓN LINEAL ENTERA ... 1313
Mª ÁNGELES RAMÍREZ ROJAS
VÍCTOR FERNÁNDEZ-VIAGAS
JOSÉ MANUEL MOLINA-PARIENTE

CAPÍTULO 62. ESTABILIDAD DINÁMICA DE LA POBREZA MULTIDIMENSIONAL EN ARGENTINA ... 1337
ANA PAULA SATORRES BECHARA
ADRIÁN M. MONETA PIZARRO

CAPÍTULO 63. TALLER DE FLUJO CON PERMUTACIÓN: EVALUACIÓN COMPUTACIONAL DE REGLAS DE DESPACHO PARA DIFERENTES OBJETIVOS ... 1366
TERESA LO COCO
CARLA TALENS FAYOS
BELEN NAVARRO GARCIA
VICTOR FERNANDEZ-VIAGAS

CAPÍTULO 64. APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL A LA INVESTIGACIÓN DEL COMERCIO E INVERSIÓN INTERNACIONAL ... 1397
I. MARTA MIRANDA GARCÍA

CAPÍTULO 65. OFERTA DE ALQUILERES TURÍSTICOS EN LA CIUDAD DE SEVILLA: AUGE Y CARACTERÍSTICAS ... 1424
MIGUEL ÁNGEL SOLANO SÁNCHEZ
LUIS JAVIER CABEZA RAMÍREZ
FRANCISCO JOSÉ REY CARMONA

CAPÍTULO 66. ANALISIS BIG DATA DE LA OPINIÓN PÚBLICA SOBRE INMIGRACIÓN EN REDES SOCIALES ... 1451
XHEVRIJE MAMAQI
ELENA BANDRÉS GOLDÁRAZ
RICARDO PÉREZ CALLE

CAPÍTULO 67. COMO PREDECIR LA CRISIS FINANCIERA EN EMPRESAS ARGENTINAS. COMPARACIÓN DE PERÍODOS 2003-2010 Y 2012 – 2017. 1468
NORMA PATRICIA CARO

CAPÍTULO 68. NUEVO PERFIL COMPETENCIAL REQUERIDO A LOS GRADUADOS EN MARKETING EN EL MERCADO INDUSTRIAL ESPAÑOL 1487
JORGE GARCÍA MARTÍN
LÁZARO ECHEGRAY

CAPÍTULO 69. EL EMPRENDIMIENTO COMO ESTRATEGIA PARA LA INCLUSIÓN SOCIOLABORAL DE LA MUJER: UN ESTUDIO DE CASOS 1513
SOFÍA LOUISE MARTÍNEZ-MARTÍNEZ
MARIO MILLÁN-FRANCO

CAPÍTULO 70. DERECHO AL TRABAJO DE LOS PUEBLOS ORIGINARIOS CUCAPÁ DE BAJA CALIFORNIA 1532
PAUL FRANCISCO BURRUEL CAMPOS
YOLANDA SOSA Y SILVA GARCÍA

CAPÍTULO 71. DESCONEXIÓN DIGITAL COMO DERECHO HUMANO LABORAL, LA AGENDA PENDIENTE EN MÉXICO 1553
KAREN YARELY GARCÍA ARIZAGA
KAREN ELVIRA RODRÍGUEZ DÍAZ

CAPÍTULO 72. MÁS ALLÁ DE LAS CLÁUSULAS SOCIALES: GARANTIZAR SU CUMPLIMIENTO 1570
RICARD CALVO PALOMARES
JULI A. AGUADO HERNÁNDEZ
ENRIC SIGALAT SIGNES

CAPÍTULO 73. IMPORTANCIA DE LA CONCILIACIÓN EN EL JUICIO LABORAL EN MÉXICO 1585
KEVIN ISAAC CAMPOS VÁSQUEZ
YOLANDA SOSA Y SILVA GARCÍA

CAPÍTULO 74. LA IGUALDAD SALARIAL ¿BRECHA O RETO? TENIENDO EN CUENTA LOS NUEVOS INSTRUMENTOS DE TRANSPARENCIA RETRIBUTIVA 1601
M. CARMEN AGUILAR MARTÍN

CAPÍTULO 75. LOS ROLES PROFESIONALES DE LAS REDES SOCIALES DESDE LA LITERATURA ACADÉMICA Y PROFESIONAL 1627
MARICHÉ NAVÍO-NAVARRO

CAPÍTULO 76. REDES SOCIAIS VIRTUAIS COMO FONTE DE INFORMAÇÕES AO CONSUMIDOR..... 1650
CARLOS CESAR SANTOS
BELA. LUDIMILA CARNEIRO LIMA

CAPÍTULO 77. DIGITALIZAR UNA PYME CON MÁS DE UN SIGLO DE ANTIGÜEDAD: UN CASO APLICADO A LA ANTIGUA RELOJERÍA DE LA CALLE DE LA SAL 1670
OLIVER CARRERO MÁRQUEZ
LIDIA LÓPEZ MENA
FERNANDO GARCÍA CHAMIZO

CAPÍTULO 78. REGIONAL-QUALITY CERTIFICATION FOR INCREASING COMPETITIVENESS, RESULTS OF THE MEXICAN LEATHER-FOOTWEAR CLUSTER..... 1700
Y. D. CISNEROS-REYES
D. DEL C. CALDERA-GONZALEZ
M. G. ARREDONDO-HIDALGO

CAPÍTULO 79. PANORAMA Y CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN ESPAÑA 1727
ISABEL INIESTA-ALEMÁN
PALOMA Y. GONZALEZ TORRALBA
NURIA INIESTA-ALEMÁN

CAPÍTULO 80. LA CULTURA ORGANIZACIONAL PARA LA INNOVACIÓN SOCIAL 1750
MARÍA EUGENIA CLOUET

CAPÍTULO 81. EL ARTE DE CONTAR HISTORIAS. UN NUEVO CAMINO PARA TRANSMITIR EL DERECHO..... 1778
CECILIA ROSADO VILLAVERDE
CLARA SOUTO GALVÁN

CAPÍTULO 82. LAS PYMES, Y SU ASOCIACIONISMO, UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS DISTRITOS SUR DE MADRID..... 1794
MIGUEL ANGEL AJURIAGUERRA ESCUDERO

CAPÍTULO 83. ETICA PROFESIONAL, EN RECLUTAMIENTO 1818
JUAN LUIS CORTES ROJAS

CAPÍTULO 84. MEJORAMIENTO DEL POSICIONAMIENTO DE LA CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA EXTENSION VILLAVICENCIO MEDIANTE LA HERRAMIENTA DEL NEUROBRANDING UNIVERSITARIO 1836
OLGA PATRICIA TABARES MORALES

SECCIÓN IV

PENSAMIENTO ECONÓMICO Y EMERGENCIA DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA

INTRODUCCIÓN. PENSAMIENTO ECONÓMICO Y EMERGENCIA DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA 1844
ELENA GALLEGO ABAROA
BEGOÑA PÉREZ CALLE
ESTRELLA TRINCADO AZNAR

CAPÍTULO 85. EL NACIMIENTO DE LAS FACULTADES DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES: SU IMPACTO ECONÓMICO, POLÍTICO E INSTITUCIONAL 1850
ELENA GALLEGO ABAROA
ESTRELLA TRINCADO AZNAR

CAPÍTULO 86. DE LA AUTARQUÍA AL EURO: ENRIQUE FUENTES QUINTANA ANTE KEYNES 1879
ANTONIO NOGUEIRA CENTENERA

CAPÍTULO 87. ASPECTOS POLÍTICOS DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA ENSEÑANZA EN ECONOMÍA POLÍTICA EN ESPAÑA Y PORTUGAL (1784-1858) 1896
ESTEBAN CRUZ HIDALGO
JOSÉ FRANCISCO RANGEL PRECIADO
FRANCISCO MANUEL PAREJO MORUNO

CAPÍTULO 88. LOS INICIOS DE LA ENSEÑANZA EN ECONOMÍA POLÍTICA EN EXTREMADURA: ENTRE LA DISIDENCIA Y LA INOPERANCIA 1916
ESTEBAN CRUZ HIDALGO
FRANCISCO MANUEL PAREJO MORUNO
JOSÉ FRANCISCO RANGEL PRECIADO

CAPÍTULO 89. EL CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS VALENCIANO: ADALID EN EL DESARROLLO DE LA CIENCIA ECONÓMICA EN ESPAÑA 1936
THOMAS BAUMERT
DANIEL DEL CASTILLO SOTO

CAPÍTULO 90. LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA EN LA UNIVERSIDAD DE GRANADA: PLANES DE ESTUDIO, RÉGIMEN DE PROFESORADO Y LIBROS DE TEXTO (1807-1936) 1954
FERNANDO LÓPEZ CASTELLANO

CAPÍTULO 91. APORTACIONES A LAS RAÍCES INGENIERAS EN LA INCORPORACIÓN DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA A PLANES DE ESTUDIOS ESPAÑOLES AL INICIO DEL SIGLO XX 1974
BEGOÑA PÉREZ CALLE
JOSÉ LUIS MALO GUILLÉN

CAPÍTULO 92. LA FORMACIÓN DE ECONOMISTAS PROFESIONALES EN COLOMBIA: DE LOS HACENDISTAS A LOS TECNÓCRATAS 1996
JIMENA HURTADO

CAPÍTULO 93. ORDOLIBERALIMO: DE LA ECONOMÍA DE POSGUERRA A LA POLÍTICA ACTUAL. LA INFLUENCIA DE WALTER EUCKEN 2009
NIEVES SAN EMETERIO
VICTORIA E. ROMERO OJEDA
GIUSEPPINA DI CAPUA

CAPÍTULO 94. ADAM SMITH'S NEXUS: WHY ETHICS HAS TO PLAY A MAJOR ROLE IN THE ECONOMIC THEORY AND PRACTICE 2033
KLAUDIJO KLASER

CAPÍTULO 95. LA ASIGNATURA DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: ¿REDUCE LOS DESAJUSTES DE COMPETENCIAS DE LOS ALUMNOS? UNA EVALUACIÓN 2057
PALMA MARTOS, LUIS A.
GÓMEZ GARCÍA, FRANCISCO
MARTÍN NAVARRO, JOSÉ LUIS
MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, IGNACIO

Sección V

AVANCES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y FACTORES CLAVE PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

INTRODUCCIÓN. AVANCES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y FACTORES CLAVE PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD..... 2083
PEDRO SOLANA GONZÁLEZ

CAPÍTULO 96. SISTEMA DE GESTIÓN DE HUAWEI. PARTICULARIDADES DEL SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS..... 2085
CHUYAO SUN

CAPÍTULO 97. ANÁLISE DA RELAÇÃO DOS PROCESSOS TECNOLÓGICOS COM A SEGURANÇA DOS SISTEMAS: UM ENFOQUE DE ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO 2109
ADOLFO ALBERTO VANTI
PEDRO SOLANA GONZÁLEZ

CAPÍTULO 98. ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA LITERATURA CIENTÍFICA DEL CONTROL DE LA GESTIÓN DE REDES SANITARIAS..... 2128
CAROLINA LEYTON PAVEZ
PATRICIA HUERTA RIVEROS

CAPÍTULO 99. ANÁLISIS DEL CAMBIO DE ESTRATEGIA COMPETITIVA Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS: UNA REFLEXIÓN CRITICA EN TIEMPOS DE PANDEMIA 2143
PATRICIA HUERTA RIVEROS
CAROLINA LEYTON PAVEZ

CAPÍTULO 100. KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESSES AND INNOVATION IN FAMILY FIRMS: THE MODERATING ROLE OF RISK-TAKING 2156
DANA-MARÍA SERRANO-BEDIA
GEMA GARCÍA-PIQUERES
MARTA PÉREZ-PÉREZ

CAPÍTULO 101. MEDIDAS DE CENTRALIDAD DE LAS REDES ORGANIZACIONALES DE SALUD, ESTUDIO Y APLICACIÓN..... 2179
CAROLINA LEYTON PAVEZ
PATRICIA HUERTA RIVEROS

CAPÍTULO 102. A COMUNICAÇÃO DAS MARCAS NAS REDES SOCIAIS: UM ESTUDO DA PERCEÇÃO E ENVOLVIMENTO DO CONSUMIDOR 2188
PAULO RIBEIRO CARDOSO

CAPÍTULO 103. INTERCULTURAL PRAGMATICS OF SPANISH MANAGERS IN RELATION TO THE CHINESE, CULTURAL VALUES AND COMMUNICATIVE PRACTICES 2204
CRISTIÁN F. CÁRDENAS

CAPÍTULO 104. LA INNOVACIÓN Y LA DIVERSIDAD DE GÉNERO EN ESPAÑA 2231
GEMA GARCÍA-PIQUERES
REBECA GARCÍA-RAMOS

CAPÍTULO 105. LA ANALÍTICA WEB COMO INSTRUMENTO PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN EL ENTORNO ONLINE 2250
ELIANA ROCÍO ROCHA BLANCO

CAPÍTULO 106. CIENCIA CIUDADANA EN EL ÁMBITO DE LAS CIENCIAS SOCIALES: ¿MITO O REALIDAD? 2272
FRANCISCO JAVIER LENA ACEBO
MARÍA ELENA GARCÍA RUIZ
LIDIA SÁNCHEZ RUIZ

CAPÍTULO 107. ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN PARA LA MEJORA DE LA REPUTACIÓN ONLINE 2288
MARÍA DOLORES ILLESCAS MANZANO
MANUEL SÁNCHEZ PÉREZ
SERGIO MARTÍNEZ PUERTAS

CAPÍTULO 108. ANÁLISIS DE METODOLOGIAS DE MEJORA DE PROCESOS EN LAS URGENCIAS HOSPITALARIAS 2311
SANDRA LEAL
DAVID JOSÉ SÁNCHEZ PARDO
VÍCTOR FERNÁNDEZ-VIAGAS ESCUDERO
ÁNGELA M. NÚÑEZ JALDÓN

CAPÍTULO 109. LA ORGANIZACIÓN COMO UNA REALIDAD SOCIAL COMPLEJA: EL MODELO AMIGO 2331
ÓSCAR DÍAZ CHICA

CAPÍTULO 110. EL ANÁLISIS DEL SISTEMA HUMANO (ASH) COMO ALTERNATIVA HACIA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL 2353
ÓSCAR DÍAZ CHICA

CAPÍTULO 111. TECHNOLOGY WATCH AS A FACILITATOR OF RESILIENCE IN SMES 2368
DANIEL PÉREZ-GONZÁLEZ
SARA TRIGUEROS-PRECIADO

CAPÍTULO 112. ORIGEN, EVOLUCIÓN Y ¿CONSOLIDACIÓN? DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA(RSC) EN LA INDUSTRIA EXTRACTIVA DE MINERAL: EMPRESAS MARMOLISTAS ESPAÑOLAS..... 2392
MARIANA OLLER ALONSO

CAPÍTULO 113. DETECCIÓN Y EXPOSICIÓN DE LA MAYOR AGRUPACIÓN SOBRE NOCIONES DE LIDERAZGO..... 2427
ÓSCAR DÍAZ CHICA

CAPÍTULO 114. MARKETING RELACIONAL Y DIRECCIÓN COMERCIAL "ESTRATEGIAS DE ÉXITO". CASO INDUSTRIA DE SUPERMERCADOS EN CUENCA – ECUADOR AÑO 2018..... 2459
MARÍA ELENA CASTRO RIVERA M.B.A.
ROXANA CARIDAD CÓRDOVA VALENCIA
MARIA CRISTINA ESCANDON BERNAL

CAPÍTULO 115. EL EFECTO PLAZO EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO 2486
ADRIANA MARCELA CARVAJAL QUINTERO

CAPÍTULO 116. FACTORES INTERNOS DETERMINANTES DE LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR HOTELERO..... 2514
DIANA LEIDY GUERRERO SÁNCHEZ

CAPÍTULO 117. FACTORES DETERMINANTES DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA CONFIANZA EN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN LAS *IES* 2532
NICOLÁS ROBLEDO GIRALDO
GERMAN FORERO IDÁRRAGA
CÉSAR HURTADO LASSO
MARLENY CARDONA ACEVEDO

CAPÍTULO 118. ECONOMÍA SOCIAL Y ÁMBITO RURAL: UN ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO 2550
ANA FELICITAS GARGALLO CASTEL

CAPÍTULO 119. LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA COMO ELEMENTOS DETERMINANTES DE LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR TURÍSTICO..... 2573
DIANA LEIDY GUERRERO SÁNCHEZ

CAPÍTULO 120. MIDIENDO EL IMPACTO DE LAS TICS EN LOS PAÍSES DE LA OCDE: UN ANÁLISIS DE EFICIENCIA..... 2587
XOSÉ LUIS FERNÁNDEZ
MARTA DE LA FUENTE
JAVIER GUNDELFINGER
PABLO COTO
PEDRO CASARES

CAPÍTULO 121. FORMAÇÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS EN EMPRESAS: UMA CONTRIBUICIÓN A LA MOVICEL-TELECOMUNICAÇÕES EM CABINDA..... 2607
DOUTOR FRANCISCO CASIMIRO LUBALO

CAPÍTULO 122. UNA REFLEXIÓN SOBRE LA REORIENTACIÓN EN EL MODELO EMPRESARIAL DE LAS PYMES COMO INNOVACIÓN DISRUPTIVA EN TIEMPOS DE PANDEMIA COVID19 2650
RICARDO PÉREZ CALLE
STEFANO SPALLETTI
CARMEN MARTA-LAZO

EPÍLOGO..... 2671
ISAAC TENA PIAZUELO

ECONOMÍA, EMPRESA Y JUSTICIA. NUEVOS RETOS PARA EL FUTURO

Acepto con agrado la invitación que se me cursa por parte de la Coordinación de esta magna obra colectiva, un auténtico espacio y foro interdisciplinar de Ciencias Sociales en la parte de Ciencias Económicas, Empresariales y Jurídicas, muy interrelacionadas y con más conexiones interdisciplinares, también con la Psicología, la Sociología, la Filosofía y la Historia. Mi especialización está, tanto profesional como académicamente, en la Economía de la Inversión y las Finanzas de Empresa, pero también procuro moverme en foros académicos y profesionales interdisciplinares, docencia e investigación también interdisciplinar y siempre con una visión lo más práctica y ténico-operativa posible, buscando aplicabilidad y utilidad, que no racionalidad instantánea.

Del pensamiento económico, muy avanzado ya en el siglo XIX, con grandes escuelas de pensamiento, y muy consolidado en el siglo XX, a diferencia de otras disciplinas académicas y profesionales con mucho más recorrido histórico en siglos anteriores, han ido surgiendo otras disciplinas académicas y profesiones mucho más jóvenes como todo lo relacionado con la Economía de la Empresa y en particular con la Economía de la Inversión y la Economía de la Financiación aplicadas al cosmos empresarial o Finanzas de Empresa, que se empieza a cimentar con una cierta estructuración en las primeras décadas de la segunda mitad del siglo XX y se empieza a consolidar conceptual y metodológicamente en la década de los 70 del pasado siglo con notables avances en investigación empírica. A partir de ahí comienza ya un gran desarrollo de las Finanzas con especializaciones como la Dirección Financiera de Riesgos en la década de los 90 de dicho siglo. Las Finanzas clásicas, simplificando mucho, tienen origen filosófico-histórico en el carpe diem de los epicúreos por lo referido por ejemplo al principio de subestimación de los capitales futuros con respecto a los actuales de

igual cuantía, con complementos de Heráclito por lo referido por ejemplo al entramado relacionado con el principio de cobertura de riesgos.

La innovación financiera, la internacionalización y la expansión de la informática en el mundo empresarial, económico y financiero ha traído desde finales del pasado siglo grandes avances académicos y profesionales, pero al mismo tiempo se ha ido observando la necesidad de un encuentro, ósmosis y relación interdisciplinar, quizás tenemos ya demasiados especialistas y hacen falta más generalistas e interrelacionadores del ámbito del Derecho, la Economía, las Finanzas y la Empresa.

Al mismo tiempo han ido surgiendo importantes complementos y avances que incluso podríamos denominar nuevos paradigmas, que requieren de nuevos especialistas académicos y profesionales, como las Finanzas Sostenibles o las Finanzas del Comportamiento, todo ello derivado de a) la creciente concienciación y presión histórica de exigencias éticas, sociales y ambientales, especialmente por parte de organizaciones de consumidores y especialmente ecologistas, así como también movimientos empresariales de gran concienciación como ha sido el caso de los países nórdicos, por supuesto también del mundo académico siempre muy receptivo a la innovación y al avance social b) la necesidad de complementar los marcos normativos hipotético-deductivos, axiomáticos o postulacionales con la realidad empírica de unos decisores económicos, financieros y empresariales que a veces se mueven con comportamientos irracionales, lo que en ocasiones se ha denominado "exuberancia irracional", y que ha llevado a la necesidad de una aproximación con otras disciplinas como la Psicología, Historia y Sociología.

La separación de los estudios de Economía y de Derecho, y más específicamente de Economía de la Empresa y todavía más concretamente de Finanzas de Empresa con respecto a los de Economía no está siendo tarea fácil por diversos motivos, pero son parcelas que tienen su autonomía específica, algo que en Estados Unidos para el caso de la escisión entre Economía y Empresa ya se empezó a avanzar en la década

de los 50 del siglo XX y en España se tuvo que empezar a ver tímidamente hasta bien avanzada la década de los 70.

El futuro de esta tercera década del siglo XXI y las siguientes se presenta con notable claridad en cuanto al avance imparable de las Finanzas sostenibles, con una vuelta a los orígenes éticos de la Economía y las Finanzas, así como también las Finanzas del comportamiento trufadas de Psicología, Sociología e Historia. También, por la necesidad de complementos interdisciplinares entre Economía, Derecho y Finanzas de Empresa así como al mismo tiempo, en principio paradójicamente, la necesidad de una mayor especialización en estas disciplinas, tanto académica como profesionalmente, dada su autonomía en cuanto a objeto, objetivos, metodología e historia.

El lector tiene en sus manos un excelente compendio de lo más actual, de vanguardia y futuro relacionado con "Economía, Empresa y Justicia. Nuevos retos para el futuro" que, como mínimo, le obligará a algo que en amplios sectores de la sociedad se está perdiendo, que es reflexionar y pensar pausadamente con fundamento.

Zaragoza, junio de 2021

DR. LUIS FERRUZ AGUDO
Universidad de Zaragoza, España
Catedrático de Finanzas

Sección I
NUEVOS RETOS DEL DERECHO

NUEVOS RETOS DEL DERECHO

Uno de los nodos necesarios para la construcción del futuro y del conocimiento en las sociedades es el Derecho. La Ciencia Jurídica tiene un papel clave para ordenar y orientar a la sociedad en el cumplimiento de las metas y deseos, así como para evitar, con antelación, los problemas que se pueden dar y que dañen a esta sociedad y a su progreso científico.

Esta inclusión jurídica se centra en los retos a los que se enfrenta en sus diversas ramas. Podemos ver así varias aportaciones atinentes a los nuevos retos del Derecho Internacional, cuestión necesaria ante el actual proceso de globalización. Otro ámbito general son las aportaciones referentes a la conflictividad colectiva y su abordaje por el Derecho Penal. Este es un campo que va a necesitar adaptarse a los nuevos retos de las sociedades más complejas que estamos construyendo, necesitándose la creación de alternativas y nuevos métodos más ágiles y adaptados, que los clásicos.

Seguidamente, también podrá el lector encontrar en las páginas que siguen aportaciones del Derecho Privado, centradas, en este caso, en otro gran reto para la ciencia jurídica, como es la inteligencia artificial. El Derecho va a tener que crear respuestas ex novo a los desafíos que esta trae.

Por último, entran en esta sección, otras aportaciones ligadas a estos retos del Derecho y que están referidas al territorio, al desarrollo y a la sostenibilidad. Todas ellas son cuestiones que deben tener una respuesta basada en la seguridad jurídica y la protección de los bienes comunes.

MIGUEL ÁNGEL MARTÍN LÓPEZ
Profesor Titular. Universidad de Sevilla

EL NUEVO ORDEN MUNDIAL Y LA DEFENSA DEL CIUDADANO

FERNANDO CATALÁ-URBANO
Urbano Abogados

DRA. ROCÍO DOMENE-BENITO
Universidad de Valladolid, España

RESUMEN

A tenor de los nuevos paradigmas y del contexto histórico y social del siglo XXI, se atisba una nueva concepción del Nuevo Orden Mundial (NOM). Por ello, el principal objetivo de este capítulo será llevar a cabo una definición del concepto y un recorrido histórico del mismo, haciendo especial hincapié a la influencia de los conflictos bélicos como puntos de inflexión, para posteriormente examinar su simbolismo y relevancia en la actualidad, así como sus principales retos. Entre estos destacamos: el equilibrio entre la soberanía de los Estados y las instituciones de carácter supranacional como sistema de resolución de conflictos, garantizar la representatividad de la ciudadanía en los Estados-Nación y velar por el cumplimiento de los Derechos Humanos. Seguidamente, se ofrecen algunos mecanismos de defensa del ciudadano ante la vigente problemática del NOM con la expectativa de dar a conocer diferentes perspectivas.

PALABRAS CLAVE

Nuevo Orden Mundial (NOM), ciudadano, soberanía, defensa, Derechos Humanos.

INTRODUCCIÓN

En los albores del segundo decenio del siglo XXI, el concepto "globalización" marca la hoja de ruta de la política mundial y repercute decisivamente en las vicisitudes nacionales de cada territorio particular. Hace poco más de una década, concretamente en 2009, el Papa Benedicto XVI en su Encíclica social, *Caritas in Veritate*, espetaba que en el mundo la: "novedad principal ha sido el estallido de la interdependencia planetaria, ya comúnmente llamada globalización" (CV, 33). A su vez, en la mentada *Encíclica*, el antiguo Pontífice reflexiona sobre la necesidad de la existencia de una autoridad global que dictamine el camino a seguir y las medidas necesarias para la consecución del interés y del bien común. Al hilo de estas consideraciones, el Abad emérito del Monasterio Nuestra Señora de los Ángeles, Olivera (2020), advierte sobre los peligros de establecer un nuevo diseño ético y eliminar premisas antropológicas primordiales. Asimismo, denuncia que "se domestica a las mayorías culturalmente indefensas"(p.371). Esta apreciación la consideramos esencial en tanto que la educación y la formación sean armas infalibles en la defensa del ciudadano. En otras palabras, para poder hacer frente a la problemática del Nuevo Orden Mundial (NOM, en adelante) y a su adecuación o no, huelga decir, que el conocimiento de los entresijos del citado NOM, sus nuevos retos y mecanismos de defensa resultan materia esencial al menos como primera toma de contacto.

Así pues, en esta línea argumentativa enfatizamos que el principal objetivo de nuestra investigación versará sobre la exposición y planteamiento de los nuevos retos a los que tiene que hacer frente el NOM, así como a los mecanismos jurídico-constitucionales de los que dispone la ciudadanía. Para ello, perseguimos, adicionalmente, los objetivos de realizar una aproximación somera al concepto y a su devenir histórico. A través de estos planteamientos, se pretende como ya indicara bastantes siglos atrás Quintiliano en sus Instituciones oratorias, recuperado por Vallejo (2019), "dejar que los estudiantes encuentren por sí mismos las respuestas y hagan superfluo al maestro" (p.361). Indudablemente, estos preceptos pueden ser aplicados a la ciudadanía en el sentido de que conozca la situación en torno al NOM y pueda actuar

por sí misma a través de los mecanismos de defensa propuestos más adelante. En suma, gracias al conocimiento y a la posterior aplicación de tales mecanismos los habitantes de un determinado territorio forman parte activa de la vida pública.

Tal y como acabamos de especificar en los objetivos, por lo que respecta a la estructura del presente capítulo, en primer lugar, elaboraremos una primera aproximación al concepto de NOM con referencias a distintos autores. Seguidamente, estableceremos nuestro foco de interés en su evolución histórica, prestando especial atención a aquellos conflictos bélicos que han sido significativos en su caracterización. Tras, como podemos observar, una primera parte más introductoria y de raigambre histórica, pasaremos a examinar los nuevos retos del NOM, además de presentar de forma detallada algunos mecanismos de defensa al alcance de la ciudadanía. Finalmente, extraemos algunas relevantes conclusiones y vislumbramos posibles límites y mejoras para futuras investigaciones alrededor de la temática en cuestión.

1. ¿QUÉ ENTENDEMOS POR NOM? UNA APROXIMACIÓN GENERAL

Tras una breve introducción sobre los principales ejes teórico-prácticos de esta investigación, en primer lugar, hemos estimado idóneo realizar una aproximación general al concepto de NOM. Para ello, como en toda investigación, en un primer momento, nos hemos realizado preguntas, como las rescatadas de Palacios (2011:225) y que reproducimos a continuación:

- ¿Cómo está organizado el mundo a principios de la segunda década del siglo XXI? ¿Cuáles son los contornos y el carácter del orden geopolítico que rige hoy?
- ¿De qué elementos está constituido?
- ¿Cómo se conformó?
- ¿En qué puede devenir en el futuro?
- ¿Qué factores propulsan esos procesos?

Estas preguntas, como bien indica Palacios (2011:226), han estado presentes en la disciplina de las relaciones internacionales desde sus inicios y nos servirán como prolegómenos para la posterior definición y localización histórica del fenómeno.

Llegados a este punto y antes de proceder a esbozar las primeras definiciones del NOM, nos parece pertinente incluir la siguiente reflexión de Nishida (2019):

> En mi opinión, el mundo de hoy se caracteriza por estar en la era de la autoconciencia global. Cada Estado debe ser consciente de su propia misión mundial [esto es, histórico-mundial] para así constituir un mundo histórico-mundial, es decir, un mundo global. Este es el desafío histórico del momento presente (p.325).

Lo que pretende, a nuestro juicio, el investigador japonés es subrayar la importancia de ser conscientes del momento histórico para poder hacer frente al desafío. Así, de acuerdo con su particular deliberación, cada Estado debe conocer su misión desde el punto de vista global, es decir, discernir sobre su lugar en el mundo para así ayudar a construir una globalización asentada y apoyada por todas las naciones de manera individualizada.

Por tanto, como hemos podido, comprobar el punto de partida sería saber cómo hacer frente a los desafíos y retos que nos plantea el NOM (en secciones más adelante). Sin embargo, en primera instancia, meditamos sobre la idoneidad de revisar algunas definiciones del término. En este sentido, pese a las dificultades para fijar una definición de un término en constante cambio como puede ser el NOM debido a sus implicaciones históricas, expondremos a continuación, siguiendo a Palacios (2011, p.228), algunas definiciones interesantes. Así, por ejemplo, en los inicios de la década de los noventa del siglo pasado, Rochester (1993) apreció tres mimbres en la concepción de un orden mundial: (1) manejo del poder (hegemonía, equilibrio, concierto), (2) el desarrollo e implementación de reglas formales (leyes internacionales) y (3) la creación de organizaciones internacionales. Por su parte, más de una década después, Hettne (2004) esgrimió tres elementos que forman el conglomerado de un orden mundial: estructura, modo

de gobernanza y forma de legitimación. Además, también estableció diversas diferencias entre estructuras unipolares, bipolares y multipolares. Finalmente, Palacios califica como la más completa y acertada esta definición de Baaz [1] (2005):

> El concepto de orden mundial resume el sistema de reglas formales e informales que imparte cierta conformidad legal y predictibilidad a las interacciones nacionales y transnacionales que se producen en ausencia del marco político y de la inequívoca autoridad que hasta ahora ha caracterizado al Estado-nación soberano en el orden westfaliano (p.18).

Tal y como podemos observar, no existe una definición única pero lo que sí debemos tener en cuenta es la siguiente apreciación que realiza Palacios (2011):

> Las RI como disciplina ya no se reduce a las relaciones políticas y diplomáticas entre Estados soberanos como lo dictaba el realismo clásico, sino que hoy comprende además las que tienen lugar entre toda la constelación de actores no estatales que también pueblan hoy la escena mundial, así como los flujos económicos transfronterizos y las interacciones que se producen entre ellos (p.229).

Independientemente y al margen de las concepciones y variantes de orden mundial que han ido apareciendo a lo largo de la Historia, Kissinger[2] (2014) afirma que cualquier sistema de orden mundial para sostenerse debe ser aceptado tanto por los dirigentes como por los ciudadanos, reflejando a su vez dos clarividencias:

> El orden sin libertad, aunque se mantenga por efecto de la exaltación momentánea, tarde o temprano crea su propio opuesto; pero la libertad no puede garantizarse ni sostenerse sin un marco de orden que mantenga la paz (p.20).

Así pues, se ha producido un cambio de paradigma y una amplitud de miras donde los denominados aquí como actores no estatales cobran

---

[1] Mikael Baaz (2005, citado en J.J. Palacios, 2011:228)

[2] Henry Kissinger (1923) es un político estadounidense de origen judeoalemán, gran influyente en la política internacional no solo de los Estados Unidos de América sino también del resto del mundo. Es autor de varias publicaciones, entre ellas: *Orden Mundial. Reflexiones sobre el carácter de los países y el curso de la historia* (2014).

un protagonismo esencial en la conformación del NOM. A tal respecto, nos ofrece Palacios (2011, p.244) una imagen donde refleja *la pirámide de la gobernanza mundial al término de la década cero*:

Figura 2
La pirámide de la gobernanza mundial al término de la década cero



Fuente: elaboración del autor con base en *The Economist* (2008a).

Como podemos constatar, ya no son solo los países y sus dirigentes los que componen el NOM sino también distintos actores no estatales procedentes del ámbito privado.

Al calor de las premisas justificadas en este apartado, concluimos definiendo el NOM como la situación política, económica y social de raigambre internacional regulada en el marco de los intereses supranacionales.

2. DESARROLLO HISTÓRICO DEL NUEVO ORDEN MUNDIAL A TRAVÉS DE CONFLICTOS BÉLICOS RELEVANTES

Una vez introducidos a la temática de la existencia de la concepción del orden mundial, realizaremos un recorrido por su acontecer histórico haciendo especial hincapié en los conflictos bélicos que han propi-

ciado, en mayor o menor medida, un cambio notorio en el entendimiento y comprensión del orden mundial.

Así, como magistralmente explica Hanna Arendt[3]: "El pasado no lleva hacia atrás, sino que impulsa hacia delante y, en contra de lo que se podría esperar, es el futuro el que nos conduce hacia el pasado". Nos parece sugestiva la precedente cita en tanto a la necesidad de conocer el pasado para penetrar en los aledaños del presente y el futuro. En esta línea de pensamiento, presentamos una tabla-resumen con los momentos álgidos en la formación de un nuevo orden mundial.

Tabla 1: Momentos históricos y sus respectivos hechos

MOMENTO HISTÓRICO	**HECHO DESTACABLE**
I Guerra Mundial (1914-1918)	Los Catorce Puntos de Wilson
Periodo de entreguerras (1919-1938)	Sociedad de Naciones y Plan Kalergi
II Guerra Mundial (1939-1945)	Carta Atlántica (1941) y Reunión de Yalta (1945)
Posguerra y proyectos de unidad europea	CECA (1951) y CEE (1957)
Fin de la Guerra Fría	Bush y Gorbachov

Fuente: elaboración propia

Como podemos reafirmar, los conflictos bélicos toman parte importante en la configuración de un nuevo orden mundial. Se trata, por tanto, de momentos de tensión y toma de decisiones, sobre todo, por parte de los dirigentes de las naciones beligerantes o con influencias contrastadas.

Así, tal y como refleja la tabla precedente, situaremos nuestro primer punto de encuentro en los inicios del siglo XX, concretamente en el final de la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Al término de la

[3] Hanna Arendt es citada por Irene Vallejo en su obra El infinito en un junco: La invención de los libros en el mundo antiguo (2019).

misma, encontramos un hecho histórico significativo en la enunciación de los famosos Catorce Puntos de Wilson que se consideraron en aquel momento una serie de propuestas con el objeto de crear puntos en común que ayudaran a la Triple Entente en las negociaciones de paz con los Imperios Centrales. Dichas propuestas fueron promulgadas el 8 de enero de 1918 por el presidente estadounidense Woodrow Wilson. Además, su importancia radica en que sirvieron de base para el Tratado de Versalles.

Siguiendo el orden cronológico prefijado en la tabla, en el período de entreguerras, el conde Ricardo Nicolás von Coundenhove-Kalergi[4] fundó el movimiento paneuropeo y en su obra *Praktischer idealismus (La práctica del idealismo)* señalaba el futuro racial de la sociedad (1925):

> El hombre del futuro será de raza mezclada. Las razas y las clases de hoy desaparecerán de manera gradual gracias al desvanecimiento del espacio, del tiempo y del prejuicio. La raza eurásica-negroide del futuro, similar en su apariencia a los antiguos egipcios, reemplazará la diversidad de pueblos con una diversidad de individuos (p.9).

Uno de los pilares para la consecución de gobiernos supranacionales es la disolución paulatina de las identidades nacionales, donde se incluirían la cultura, las costumbres y las razas que caracterizan a los ciudadanos de un Estado.

El siguiente punto en nuestro recorrido histórico está localizado poco después con el fin de una nueva contienda, en este caso, la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Aquí, cabe reseñar dos hechos de considerable calado. Por una parte, la Carta Atlántica de 1941 con sello de Roosevelt y Churchill y que era una afirmación de" ciertos principios

[4] Ricardo Nicolás von Coundenhove-Kalergi (1894-1972) fue un geopolítico austríaco, conocido por la publicación de un manuscrito titulado Pan-Europa, que contribuyó decisivamente al surgimiento del movimiento paneuropeo. Su figura aparece reflejada en el volumen *Un mundo que cambia* (2020) de César Vidal y en la traducción al español realizada por el chileno Sonderweg De Stormfront. Asimismo, se encuentran importantes referencias a su figura en J.M. de Faramiñan Fernández-Figares,*Coudenhove-Kalergi, un ideal para Europa* ,2017).

comunes en la política nacional de nuestros países respectivos, en los cuales radican las esperanzas de un mejor porvenir para la humanidad"[5]. No era un tratado de paz como tal sino un mensaje alentador y de esperanza durante el transcurso de la guerra. Por otra parte, ya al final de la II Guerra Mundial en febrero de 1945 se reunieron en Yalta, Crimea, para discutir el fin de la contienda y definir los contornos del orden geopolítico que entraría en vigor a partir de entonces.

El tercer punto que destacaremos es el acontecido al final de la Guerra Fría a través de sendos discursos. Por un lado, Gorbachov delimitó su propuesta en diciembre de 1988 en un discurso ante la Asamblea General de la ONU donde elucida los nuevos contornos del nuevo orden mundial. Por otro lado, su homólogo americano, Bush, realiza un discurso en 1990 titulado: "Hacia un nuevo orden mundial" en el que destacó la necesidad de cooperación entre las naciones soviética y americana y la dilapidación de la confrontación ideológica.

Tras la caída del comunismo en 1989 surgió el debate sobre el camino que estaba tomando la humanidad, autores, como Fukuyama[6] (1990), afirmaron que estábamos ante el fin de la historia. En esta línea, manifestaba que la democracia liberal constituía "el punto final de la evolución ideológica de la humanidad, "la forma final de gobierno" y que como tal marcaría el fin de la historia". Sin embargo, como análisis contrapuesto, Vidal (2020) señala que, independientemente del fin de la Guerra Fría, es precipitado caracterizar este hecho como el fin de la historia, puesto que no solo no ha acabado la historia, sino que hay una sustitución: la sociedad se enfrenta a problemas desconocidos hasta ahora como el globalismo. Por lo que las nuevas dos corrientes de pensamiento antagónicas son los partidarios de la agenda globalista frente a los soberanistas o patriotas.

En torno a esta división, David Rockefeller (2004), en sus memorias, ilustraba el pensamiento globalista y el propósito que manifestaba que-

---

[5] Puede consultarse la Carta completa en el siguiente enlace: https://www.un.org/es/sections/history-united-nations-charter/1941-atlantic-charter/index.html

[6] El artículo donde Fukuyama alude al fin de la historia serviría de origen para su obra *El fin de la historia y el último hombre*.

rer alcanzar para lograr un sistema global donde los Estados cedieran soberanía a entidades de carácter supranacional:

> Algunos creen que formamos parte de una camarilla secreta que trabaja contra los intereses de Estados Unidos, tachándonos a mi familia y a mí de "internacionalistas" y de conspirar en todo el mundo para construir una estructura económica política y social más integrada -un mundo, si se quiere-. Si esa es la acusación me declaro culpable y estoy orgulloso de ello (p.506).

Asimismo, el anteriormente citado Vidal y autoras como Martín Jiménez[7] profundizan en los objetivos globalistas de determinados organismos supranacionales, gobiernos, élites económicas y empresariales. En su trabajo plasmado en *Los amos del mundo están al acecho* (2017) expuso el interés de grupos como Bildelberg, la ONU y la OMS -Órgano dependiente de la ONU- en crear diferentes situaciones de pandemia global, alarmas sociales y procesos de creación de vacunas sin ningún tipo de control por parte de dichos organismos. En uno de sus capítulos explicita los procedimientos que han seguido los organismos mencionados con respecto a las pandemias y a la creación de vacunas, vaticinando la autora en el año 2010 lo siguiente:

> Aquí hemos explicado el mecanismo por el que se activa una pandemia global. Después de la gripe A vino el Ébola(…) Y falta poco para que aparezca otra nueva pandemia porque, de vez en cuando, hay que dar un susto a la población y decirle quién manda aquí (p.223).

Llegados a este punto, no podemos pasar por alto el hecho de que el máximo mandatario norteamericano ,Donald Trump, en su discurso de 24 de Septiembre de 2019 en la Asamblea General de la ONU defendiera la soberanía de las naciones afirmando que: "Los líderes sabios siempre ponen el bien de su propio pueblo y de su propio país en primer lugar, el futuro no pertenece a los globalistas, sino a los patriotas",

---

[7] Cristina Martín Jiménez es periodista, escritora y doctora en comunicación. Ha escrito sendas monografías entre las que destacan: *Los planes del Club Bildelberg para España* (2015) o *Los amos del mundo están al acecho* (2017). La primera edición de este último titulada *El Club Bilderberg. La realidad sobre los amos del mundo* fue secuestrada en 2010, pudiendo ser publicada en Uruguay en 2015.

reafirmando el enfrentamiento entre los partidarios de la agenda globalista para la disolución de los Estados en favor de un gobierno de carácter mundial y los partidarios de la soberanía de las naciones.

A tal respecto, el objetivo de constituir un gobierno de carácter mundial estaría dificultado por la fortaleza de los Estados, asentados sobre diferentes valores, marcados por la tradición cultural, la religión y en última instancia la familia. Por consiguiente, la disolución de las bases antes citadas requiere de las medidas llevadas a cabo por las corrientes globalistas:

1. Importación de inmigración masiva para disolver las identidades nacionales.
2. Políticas combativas del cambio climático.
3. Introducción paulatina de la ideología de género, políticas en favor del aborto, y eutanasia para eliminar el reducto familiar del ser humano e introducirlo en un sistema relativista y nihilista.

En el primer punto analizamos el cambio que ha sufrido Europa en los últimos cincuenta años. En este sentido, se han producido grandes alteraciones demográficas y sociales protagonizadas por la inmigración masiva impulsada desde los organismos supranacionales europeos. La Resolución de Estrasburgo de 1975 expuesta dentro de la Asociación Parlamentaria para la cooperación Euro-Árabe declaraba que debía impulsarse una política a medio y largo plazo para intercambiar tecnología europea por petróleo y reservas de mano de obra árabe. Dicha resolución tenía como objetivos que la prensa y los medios de información debían crear un clima favorable a los inmigrantes y a su vez exaltar la contribución de la cultura árabe al desarrollo europeo. Así pues, organismos como el World Economic Forum o Foro de Davos se muestran partidarios de favorecer las migraciones a los Estados, criticando fuertemente a los países con medidas restrictivas en cuestión inmigratoria. Así, el World Economic Forum en Febrero de 2017

afirmó en sus ocho predicciones para el año 2030 en su apartado sexto[8]:

> Los refugiados sirios con formación académica superior habrán alcanzado la mayoría de edad para el año 2030, y defenderán la integración económica de aquellos que han sido forzados a huir del conflicto. Según Lorna Solís, fundadora y directora ejecutiva de la ONG Blue Rose Compass, el mundo necesita estar mejor preparado para las poblaciones en movimiento, ya que el cambio climático desplazará alrededor de 1000 millones de personas.

A su vez, Chugh (2020), ante la situación producida por la COVID-19, declaró lo siguiente:

> Una vez que la pandemia disminuya, las políticas fronterizas restrictivas pueden ser difíciles de revocar, especialmente en países con gobiernos que aplican políticas de migración severas. Sin embargo, los responsables políticos pueden verse obligados a volver a plantearse su consideración de los trabajadores migrantes, que desempeñan un papel esencial en el funcionamiento de sus economías.
>
> Esperemos que la pandemia los lleve a solicitar una mejor protección de los trabajadores nacidos en el extranjero y a valorar a los migrantes con escasos estudios, así como a los altamente cualificados, como contribuyentes clave para el éxito y la sostenibilidad de sus economías.

En segundo lugar, el impulso de políticas contra el cambio climático está protagonizado por organismos como el Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). En su quinto informe[9], en 2014, expuso que era muy probable que la influencia humana hubiera contribuido al calentamiento en la última mitad del s.XX., lo que podría implementar la creación de organismos de carácter supranacional que establecieran directrices y parámetros de la economía mundial (Vidal, 2020, p.158).

---

[8] Puede consultarse la información completa en: https://es.weforum.org/agenda/2017/02/ocho-predicciones-para-el-mundo-en-2030/

[9] Puede consultarse el informe completo en: https://www.miteco.gob.es/es/ceneam/recursos/mini-portales-tematicos/guia-sintesis-resumida_tcm30-376937.pdf

Por último, la promoción de políticas de género y en favor del aborto han sido durante los últimos años las medidas promovidas por determinados Estados e instancias supranacionales. Sobre este particular, la ONU, en la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo (CIPD) de 2014, en uno de sus puntos señaló el acceso al aborto sin riesgo y a los cuidados post aborto, como es el caso de Argentina con la legalización del aborto, apoyada por expertas de la ONU[10], afirmando que debía ser un ejemplo para América Latina. En este punto, es de relevancia esgrimir, que en el caso español, el partido político Unidas Podemos[11] -actualmente gobernando España en coalición- tiene encomendado el cumplimiento de la Agenda 2030 a través de la figura de su vicepresidente, titular del Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030.

En conclusión, tal y como podemos entrever, las guerras no solo físicas y materiales sino, más en la actualidad, las culturales han jugado un rol fundamental en el devenir de los sucesivos nuevos ordenes mundiales. En la actualidad, los juristas Lledó y Monge (2018:20), siguiendo a Brzezinski –Consejero de Seguridad Nacional del Gobierno de Carter 1977-1981- utilizan sus palabras para afirmar que "un movimiento mundial de resistencia al control externo impulsado por el "activismo populista" amenazaba con desviar la transición hacia un nuevo orden mundial".

3. NUEVOS RETOS DEL NUEVO ORDEN MUNDIAL

Al calor de las precedentes referencias históricas y epistemológicas concernientes a la concepción de la problemática del NOM, esgrimimos tres retos fundamentales:

1. El equilibrio entre la soberanía de los Estados y las instituciones de carácter supranacional como sistema de resolución de conflictos

[10] Puede encontrarse la información completa en:
https://news.un.org/es/story/2020/12/1486122

[11] Cabe reseñar que esta formación fue promovida y apadrinada por los principales medios de comunicación españoles, propiedad de oligarquías financieras.

2. Garantizar la representatividad de la ciudadanía en los Estados-Nación
3. Velar por el cumplimiento de los derechos humanos

3.1. El equilibrio entre la soberanía de los estados y las instituciones de carácter supranacional como sistema de resolución de conflictos

De acuerdo con la cuarta acepción de la RAE[12], el término "equilibrio" se define como: "Contrapeso, contrarresto o armonía entre cosas diversas". En esta línea argumentativa, podemos argüir que existe una necesidad imperante de lograr un contrapeso y una armonía entre la soberanía de los Estados de forma individualizada y las instituciones de carácter supranacional. Mediante la consecución de este objetivo, se establece una especie de palanca que actúa como sistema eficaz en la resolución de conflictos tanto internos como externos.

Si retrocedemos hasta el siglo XVI, encontramos la figura del pensador político Jean Bodin[13] (1529/33-1596). Nos interesa especialmente su aportación a la Teoría Clásica del Estado, que recordemos se fundamenta en tres elementos (Nación, territorio y poder) que se integran entre sí con una necesaria cohesión y así lo exponen Sánchez y Rollnert (2020):

> No basta, sin embargo, la superposición de los tres mencionados elementos para que exista el Estado, es necesaria su integración que da nacimiento a una realidad distinta a la suma de los tres y, por consiguiente también, a cada uno de ellos por separado (p.79).

Lo que más nos concierne, llegados a este punto, es el elemento del poder que, como también exponen Sánchez y Rollnert (2020): "aun

[12] Acepción localizada en el diccionario online de la Real Academia de la Lengua Española (RAE) y que puede consultarse en: https://dle.rae.es/

[13] Jean Bodin fue un relevante intelectual francés que contribuyó decisivamente, a través de sus teorías, en los campos del Derecho, la política o la economía. Autor de la obra *Los seis libros de la República*, introduce el concepto de soberanía e influye significativamente a la Teoría del Estado.

siendo de dominación, tiende a legitimarse" (p.95). En cuanto a este elemento de poder, Bodin fue el primero en acuñar el concepto de soberanía y que se elucida en su obra *Los seis libros de la República* (1576):

> La soberanía es el poder absoluto y perpetuo de la República (...). La soberanía no es limitada, ni en poder, ni en responsabilidad, ni en tiempo (...). es necesario que quienes son soberanos no estén de ningún modo sometidos al imperio de otro y puedan dar ley a los súbditos y anular o enmendar las leyes inútiles (...). Dado que, después de Dios, nada hay mayor sobre la tierra que los príncipes soberanos, instituidos por Él como sus lugartenientes para mandar a los demás hombres, es preciso prestar atención a su condición para, así, respetar y reverenciar su majestad con la sumisión debida, y pensar y hablar de ellos dignamente, ya que quien menosprecia a su príncipe soberano menosprecia a Dios, del cual es su imagen sobre la tierra.

Podemos sintetizar, *grosso modo*, que en esta teoría el Príncipe es el que ostenta esa soberanía. He aquí, una primera aproximación al concepto de soberanía que ha pasado por diversas variantes a lo largo de la Historia, pero cuya influencia es de tal envergadura que, tal y como espeta Juri (2020): "Bodin apuntó con su vastísima obra a un fin principal que consistió en erigir a la soberanía como fuente primera y principal, casi exclusiva, del derecho como orden normativo" (p.119). Nos detenemos, seguidamente, en el año 1762 cuando Rousseau lleva a cabo un giro sustancial en su concepción teórica ya que se produce un cambio en la titularidad de la soberanía que ahora se atribuye al pueblo.

Para finalizar con la noción de soberanía, no podemos olvidarnos de especificar sus dos vertientes (Sánchez y Rollnert, 2020, p.101): la interna y la externa que facilitan la comprensión del poder soberano de un Estado tanto dentro como fuera de su territorio. En este sentido, en la esfera interior ningún otro poder, ya sea religioso, económico, etc puede igualarse al poder del Estado; por su parte, en el ámbito exterior, ninguna institución u Estado será superior y se producen pactos de igual a igual.

Tras esta breve introducción sobre los conceptos más destacados del epígrafe, podemos argüir que lograr un equilibrio entre la soberanía de

los Estados y los órganos supranacionales como medio de resolución de conflictos políticos y económicos es el gran reto del S.XXI. Henry Kissinger (2014) manifestó la carencia de un mecanismo efectivo para que las grandes potencias se consultaran entre sí y cooperaran en los temas más importantes. Señala, también, que los foros multilaterales que representan organismos como la OTAN, la ONU o la Unión Europea adolecen de estrategias de largo alcance. Así lo espeta:

> Para que una estructura de reglas y normas internacionales sea relevante no basta con que sea afirmada mediante declaraciones conjuntas: debe ser fomentada como materia de convicción común (p.369-370).

Asimismo, el Estado debe ser cuidadoso a la hora de ceder soberanía a entidades supranacionales, puesto que estas acciones pueden erosionar los sistemas democráticos y el control de los ciudadanos sobre sus gobernantes, provocando así que se lleven a cabo políticas en favor de oligarquías económicas en detrimento de los ciudadanos. A su vez, se deben buscar mecanismos internacionales como método de resolución de conflictos políticos, económicos y sociales.

Se debe hacer mención especial a la cumbre del Foro de Davos llevada a cabo el 28 de Enero de 2021 y a las declaraciones del presidente de la República Popular China Xi Jinping, quien ha afirmado que "debemos reformar y mejorar el sistema de gobernanza mundial, a través de una consulta mundial y a través de consensos".

3.2. Garantizar la representatividad de la ciudadanía en los estados- nación

Otro de los retos a los que se enfrenta el NOM es ser capaz de garantizar la representatividad de la ciudadanía en los Estados-Nación. Así, en primera instancia, ofrecemos una aproximación histórica a los conceptos de representatividad y Nación, ambos acuñados de forma primigenia por Sieyès[14] (1748-1836). La notoriedad de esta figura se muestra ensalzada por Flores (2013) cuando muestra la siguiente reflexión:

[14] Sieyès fue un pensador e intelectual francés. Considerado uno de los teóricos más relevantes de la Revolución francesa y del denominado como Tercer Estado.

> El pensamiento de Sieyès, a diferencia de las grandes obras de filosofía política, que generalmente son elaboradas por un sólo autor, es producto de los acontecimientos sociales y de las reflexiones que, junto a los diversos actores de la revolución, se hacen para transformar la realidad que les toca vivir e instituir una forma de gobierno acorde a los ideales y a la evolución cultural y política de una época (p.54).

Aquí estriba, sin duda, la importancia de los postulados de Sieyès, en su adaptación a los tiempos y a la vida real, ya que como bien indicaba el jurista montisonense Joaquín Costa el Derecho y la vida se encuentran íntimamente ligados[15].

Por lo que respecta a la representatividad, Sieyès, (citado por D. Pantoja, 1993, p.242-243), considera que:

> En el Estado social todo es representación. Se la encuentra por doquier, tanto en el orden privado como en el orden público; es la madre de la industria productiva y comercial, y también de los progresos liberales y políticos. Más aún, se confunde con la esencia misma de la vida social [...] Los amigos del pueblo [...] en su crasa ignorancia, creían que el sistema representativo era incompatible con la democracia, como si un edificio pudiera ser incompatible con su base natural [...] El pueblo no debe delegar más poderes que los que no puede ejercer por sí mismo. A este supuesto principio se le vincula la salvaguardia de la libertad.

Una vez analizados los conceptos clave de esta apartado desde un punto de vista teórico-formal, podemos resaltar que uno de los fundamentos de la democracia formal es la representatividad del ciudadano, citando a García-Trevijano[16] (2006):

> Las presupuestos de la democracia formal son: 1º) todos pueden participar en el juego en condiciones de igualdad; 2º) el juego se desarrolla en el campo de la sociedad política; 3º) las decisiones se toman por vo-

---

[15] Idea recogida en el capítulo 2 del manual de Historia del Derecho: *Lecciones de Historia del Derecho* de Manuel Peset et al.

[16]Antonio García- Trevijano (1927-2018) fue un jurista y político español destacando por ser una de las más relevantes figuras de la teoría política del siglo XX.

tación de mayorías y minorías. Las reglas son: representación de la Sociedad y separación de poderes en el Estado.

En la actualidad gran parte de los Estados europeos han erosionado los principios democráticos en beneficio del Estado de partidos políticos; la representatividad, por lo tanto, es la garantía de que el ciudadano vea defendidos sus intereses frente a determinados movimientos contrapuestos a ellos. Los Estados, por ende, en el proceso de cesión de soberanía a entidades supranacionales como la Unión Europea, pueden poner en riesgo sus estructuras democráticas ya que esa cesión de poder estará controlada por entidades donde el ciudadano carece de representación.

3.3. Velar por el cumplimiento de los derechos humanos

La Declaración de los Derechos del hombre y del ciudadano de 1789 supone un primer vestigio de la toma de conciencia de los derechos mínimos e individuales que deben regir la vida de la ciudadanía mundial. Así, ya en el pasado siglo XX, concretamente en 1948 se aprobó la Declaración Universal de los Derechos Humanos, compuesta de un preámbulo y 30 artículos[17]. La mentada Declaración supuso un hito trascendental para la humanidad ya que por primera vez, bajo el amparo del consenso de representantes pertenecientes a diversos países, se redactó un documento común que esclarecía los derechos fundamentales del ser humano.

Sin embargo, el siglo XXI y el conocido fenómeno de la globalización que caracteriza profundamente a la post-modernidad ha instado a una nueva reconsideración de los citados Derechos Humanos. En esta línea se manifiesta Martínez de Bringas (2001) que reflexiona sobre algunos cambios sustanciales tales como: "-hasta ahora el Estado- Nación era el único agente organizador de la vida social; hoy comparte y resitúa sus funciones con agentes supra y sub nacionales" (p.51). Asimismo, alude a los términos económicos que han cambiado desde la producción

[17] La Declaración completa puede ser consultada en: https://www.un.org/es/universal-declaration-human-rights/

industrial a la cultural, es decir, debemos tener en cuenta, en los albores ya del segundo decenio del siglo XXI, que la industria *mass-media* se erige como el lugar de la lucha por la hegemonía cultural. Ante tal panorama, ya no solo es suficiente prestar atención a una formulación ética y teórica de tales derechos sino enfocar nuestro interés hacia la difusión de una cultura de los derechos humanos.

Al hilo de la mentada hegemonía cultural y el rol de los medios de comunicación, podemos establecer que estos están jugando un papel fundamental en el Nuevo Orden Mundial y se muestran claramente a favor del globalismo que caracteriza el Nuevo Orden Mundial. Ante la dificultad que tienen los ciudadanos de conocer quien verdaderamente posee la gran parte de los medios de comunicación, se sabe que grandes conglomerados de compañías como Viacom, Comcast ,Walt Disney AT&T ejercen el control sobre el contenido que consumen los ciudadanos.

Por otra parte, las Big Tech están adquiriendo un gran protagonismo, muchas de ellas son difusoras de contenido como Youtube o Twitter. En las últimas fechas estas grandes empresas se han mostrado claramente a favor de las corrientes globalistas utilizando la censura con usuarios de relevancia opositores a dicha ideología, sirva de ejemplo la censura al presidente Trump.

4. PROPUESTAS DE MECANISMOS DE DEFENSA DEL CIUDADANO

En alusión a la necesidad de una Democracia formal basada en la representatividad y la separación de poderes y teniendo en cuenta que el hombre por naturaleza tiende al abuso de poder, recordemos la máxima: "el hombre es un lobo para el hombre", proponemos, en esta sección, algunos mecanismos de defensa del ciudadano. A tal parecer, la defensa de los Estados frente a determinados objetivos supranacionales requeriría medios en los propios Estados para no aplicar directivas o resoluciones contrarias a sus intereses nacionales y a los ciudadanos. En el ámbito Europeo naciones como Hungría y Polonia han sido contrarias a resoluciones europeas como la Resolución del Parlamento Euro-

peo, de 10 de septiembre de 2015, sobre la migración y los refugiados en Europa, por entender que dicha resolución era contraria a sus intereses como Estados independientes.

Asimismo, La Federación Rusa, el pasado año 2020, procedió a reformar su Constitución, en dicha reforma se hacía mención a los valores tradicionales rusos y a la fe en Dios; por otro lado implementaron medidas restrictivas para la candidatura a la presidencia – residencia de 25 años y no haber tenido ciudadanía extranjera-, se afirma la prohibición explícita de matrimonios del mismo sexo, lo que responde a las presiones internacionales de políticas en favor del colectivo LGTB.

Los ciudadanos de las naciones, por lo tanto, deben, desde la sociedad civil, adquirir por si mismos la libertad constituyente y posteriormente -una vez concluida ésta- la libertad política colectiva para garantizar la representatividad, la primacía de la ley y la división de poderes en sus respectivos estados, y así alcanzar la consecución de un sistema propiamente democrático, y no de oligarquías de partidos como existe en la actualidad. García- Trevijano (2014) afirmaba que:

> En la sociedad pluralista de los Estados europeos, la acción constituyente, aunque pueda ser iniciada o promovida por un grupo determinado, no puede ser exclusiva de ningún partido o agrupación de poder constituido. Sólo puede ser legítima si es ejecutada dentro de un período de libertad constituyente, precisamente abierto con la crisis irreversible del Estado de partidos.(…) La libertad política colectiva no puede venir de fuente distinta de la que ha mandado la libertad constituyente (p.35).

El principio de separación de poderes en la actualidad se sitúa en entredicho debido a los abusos del poder político en esta materia. Montesquieu en su famoso capítulo VI del Libro XI de *El Espíritu de las Leyes* destaca que el poder no limitado lleva necesariamente al abuso y a la arbitrariedad, y en consecuencia pone en peligro la libertad o la justicia de cualquier organización social.

En la actualidad como expone De Agapito Serrano (1989)no se trata de mantener el equilibrio constitucional a través de la articulación de los órganos del Estado, sino de asegurar la vigencia del sistema consti-

tucional a través de mecanismos jurídicos, mencionando que el artículo 16 de la Declaración de Derechos del hombre y del ciudadano (1789) afirma que no hay constitución si no está garantizada la separación de poderes. No obstante, como afirma el mentado investigador de Derecho Público , si se analiza atentamente a Montesquieu, es clarividente que no propugna la "separación" de funciones o poderes del Estado, sino que inspirándose en la Constitución inglesa del s.XVIII, procede hablar de colaboración y control recíproco entre órganos superiores de la Constitución (p.115-117).

5. CONCLUSIONES

El contexto en el que nos encontramos produce una gran dificultad de aplicación en procedimientos de defensa del ciudadano ante el NOM, puesto que gran parte de estados adolecen de los requisitos que caracterizan a la Democracia formal (representatividad y separación de poderes), caracterizándose por ser sistemas oligárquicos de partidos, como en el caso de España o Italia.

En estos sistemas, los líderes de los partidos y las cúpulas ostentan todo el poder sobre sus diputados, y en consecuencia, el ciudadano carece de control sobre su representante, siendo el diputado un miembro que está a las órdenes de las cúpulas del partido. Es de suma importancia mencionar el caso de España, en el que nuestra Carta Magna en su artículo 67.2 establece que los miembros de las Cortes Generales no estarán ligados por mandato imperativo; por lo que existe un incumplimiento del mencionado artículo desde la entrada en vigor de la Constitución de 1978.

Esta situación puede producir indefensión en el ciudadano debido a que si entidades supranacionales pretenden ejercer presiones sobre los mandatarios del Estado, éstos poseen el control total sobre los diputados, situando al ciudadano en una posición irrelevante. Es por ello, que si un Estado de partidos como el español carece de frenos y contrapesos para limitar el abuso de poder, un sistema de gobernanza mundial significaría la negación propia de la democracia, y en consecuencia, se podría obligar a los Estados desde determinadas instancias -

carentes de legitimidad democrática- como la ONU, el FMI o la UE a implementar determinadas políticas sin la vigilancia de poderes contrapuestos.

El Estado de partidos imperante en España, por su propia naturaleza, tiene difícil emprender las reformas necesarias para alcanzar la democracia formal, puesto que supondría que las propias oligarquías eliminaran sus propias prebendas. Es por ello, que los ciudadanos-no sólo los españoles- tienen un gran reto por delante en materia de derechos y libertades fundamentales. Así, la situación protagonizada por la COVID-19 presenta una coyuntura excepcional que los gobiernos y entidades supranacionales están utilizando para restringir los derechos de la ciudadanía. Por consiguiente, se deberá, en los próximos años, adquirir conciencia sobre el período que estamos presenciando, caracterizado por la tendencia a la formación de un gobierno de carácter mundial, liderado por oligarquías políticas y financieras, o por el contrario, dar más protagonismo a los Estados y a la representatividad del ciudadano en los parlamentos nacionales, junto con el establecimiento de una división de poderes sólida y enfrentada entre sí para un correcto funcionamiento del sistema democrático.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Benedicto XVI. (2009). Caritas in Veritate. Recuperado de: https://n9.cl/ph4e8

Bodin, J. (1576). Los seis libros de la República.

Chugh, A. (2020). ¿La covid-19 cambiará nuestra forma de pensar sobre la migración y los trabajadores migrantes? Recuperado de: https://n9.cl/de87

De Agapito Serrano, R. (1989). Libertad y división de poderes. Tecnos.

Flores, J. (2013). Emanuel Joseph Sieyès: el gobierno representativo, Política y Cultura, 39, 53-72.

Fukujama, F. (1990). ¿El fin de la historia?, Estudios Públicos, 37, 9.

García-Trevijano, A. (2006). Democracia formal y Democracia material, Diario Español de la República Constitucional. Recuperado de: https://n9.cl/1fxu

García-Trevijano, A. (2011). Libertad constituyente. MCRC y Tictac ediciones.

Hettne, B. (2004). Karl Polanyi and the search for World Order, Essays, Commentaries, and Reviews Series. The Karl Polanyi Institute of Political Economy.

Jinping, X. (2021). Xi Jinping interviene en el Foro de Davos. Recuperado de: https://n9.cl/dplhq

Juri, Y. (2020). La soberanía como fundamento de la república en Jean Bodin: una perspectiva jurídica, Scripta Mediaevalia. Revista de pensamiento medieval, 13 (1), 101-119.

Kissinger, H. (2014). Orden Mundial. Reflexiones sobre el carácter de los países y el curso de la historia. Debate.

Lledó, F. y Monge, O. (2018). Hacia un nuevo orden mundial, Revista de Derecho, Empresa y Sociedad (REDS), 12, 20-24.

Martínez de Bringas, A. (2001). Globalización y Derechos Humanos. Universidad de Deusto.

Nishida, K. (2019). El principio del nuevo orden mundial, Geopolítica(s) Revista de estudios sobre espacio y poder, 10(2), 323-329.

Olivera, B. (2020). "Nuevo Orden Mundial" y pandemias, Cuadernos Monásticos, 214, 371-382.

Palacios, J.J. (2011). El orden mundial a inicios del siglo XXI: orígenes, caracterización y perspectivas futuras, Espiral, 18 (52). Recuperado de: https://n9.cl/jnmtc

Rochester, J.M. (1993). Waiting for the Millennium: The United Nations and the Future of World Order. University of South Carolina Press.

Rockefeller, D. (2004). Memorias, Internacionalista orgulloso. Planeta.

Sánchez, R, y Rollnert, G. (2020). El Estado Constitucional. Tirant Lo Blanch.

Sieyès, E. J. (1993). Opinión de Sieyès sobre varios artículos de los títulos IV y V del proyecto de constitución, en d. pantoja, Escritos políticos de Sieyès, Fondo de cultura económica, 242-243.

Trump, D. (2019). El futuro no pertenece a los globalistas, pertenece a los patriotas. Recuperado de: https://n9.cl/67dry

Vallejo, I. (2019). El infinito en un junco: la invención de los libros en el mundo antiguo. Siruela.

Vidal, C. (2020). Un mundo que cambia. Patriotismo frente a agenda globalista. Agustin Agency.

LA ERA DIGITAL Y LOS DERECHOS DE AUTOR: ANÁLISIS SOBRE EL IMPACTO EN LA LEGISLACIÓN INTERNACIONAL

LIC. TAYDE PAULINA BARRERA VAZQUEZ
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

La expresión "Derecho de Autor" se utiliza para describir los derechos de los creadores sobre sus obras literarias y artísticas, las obras que se prestan a la protección por derecho de autor van desde los libros, la música, la pintura, la escultura y las películas hasta los programas informáticos, las bases de datos, los anuncios publicitarios, los mapas y los dibujos técnicos.

Estos derechos se encuentran protegidos internacionalmente por diversos tratados siendo el más importante El Convenio de Berna, que fue adoptado en 1886, trata de la protección de las obras y los derechos de los autores, ofrece a los creadores los medios para controlar quién usa sus obras, cómo y en qué condiciones, sin embargo, con el paso de los años y la entrada del mundo digital mucha legislación internacional respecto a la Propiedad Intelectual no regula la nueva realidad que estamos viviendo.

Esta nueva era digital gira en torno a las nuevas tecnologías e Internet y está llevando a cabo cambios profundos y transformaciones de una sociedad que se mueve en un mundo globalizado. Estos cambios profundos suponen una verdadera revolución que nos toca vivir. La era digital ha venido para quedarse definitivamente entre nosotros y se manifiesta a través de una verdadera revolución tecnológica (Internet, ordenadores, dispositivos y herramientas TIC, foros, chats, blogs, medios de comunicación, etc.) que está transformando de manera clara y profunda los hábitos, el lenguaje, la vida y las costumbres de muchas personas para crear una nueva cultura "la cultura digital".

En la Era de la Información actual, la protección y el valor de un producto hecho por un autor es cada vez más incierto. Por ello, se han creado diversos modos de hacer más pública la información y más accesible no sólo a su consumo, sino también a su uso.

Si bien, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), adoptó en diciembre de 1996 Los Tratados de Internet, que sientan las bases de un sistema equilibrado de protección en el nuevo entorno tecnológico en esferas tales como la transmisión interactiva de contenido protegido por derecho de autor, las limitaciones

al derecho de autor y la promoción de tecnologías que faciliten la distribución y el uso de contenidos creativos, son muy pocos los países que pertenecen al mencionado tratado, quedando de esta manera una legislación Internacional que no cumple con las exigencias para la protección de los Derechos de Autor en una era digital.
Es por lo anterior, que el objetivo de esta ponencia es analizar la legislación internacional, y los principales problemas a los que se enfrentan los creadores, de esta manera, poder determinar el alcance de la falta de protección internacional para los derechos de Autor en medios tecnológicos. Este análisis ayudará a tener un panorama internacional sobre los Derechos de Autor que se están volviendo indispensables con la entrada de la tecnología, siendo en ocasiones un tema rezagado y que los legisladores olvidan.

PALABRAS CLAVE

Derechos de autor, Propiedad Intelectual, Derecho Internacional.

INTRODUCCIÓN

En el presente análisis abordaremos la importancia de una regulación de Derechos de Autor en los medios electrónicos, y cómo es el impacto que ha tenido la era digital en la actualización de la legislación para atender a las necesidades de los autores que ven mermadas sus ganancias debido a que no existe regulación jurídica para proteger el contenido que se encuentra en internet.

PROPIEDAD INTELECTUAL Y SU CONCEPTUALIZACIÓN

1.1. ¿QUÉ ES LA PROPIEDAD INTELECTUAL?

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual la define como: *"La propiedad intelectual (PI) se refiere a las creaciones del intelecto: desde las obras de arte hasta las invenciones, los programas informáticos, las marcas y otros signos comerciales.*[18] Es llamada de esta manera pues se considera que se debe dar un incentivo a las creaciones de la mente, a los activos intangibles.

[18] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, ¿Qué es la propiedad intelectual?, año 2020, recuperado de https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4528, diciembre 2020

De acuerdo con David Rangel Medina, por derecho intelectual se entiende: *el conjunto de normas que regulan las prerrogativas y beneficios que las leyes reconocen y establecen en favor de los autores y de sus causahabientes por la creación de obras artísticas, científicas, industriales y comerciales.*[19]

Para entender la situación mundial que se está viviendo en relación a la propiedad intelectual primero se analizará su historia, la propiedad intelectual comenzó incluso antes de que la propiedad intelectual existiera como tal, los jarrones de cristal de Murano son una muestra del proceso de innovación en los siglos anteriores a la existencia de un sistema formal de propiedad intelectual, el control de los recursos intangibles es un aspecto tan complejo como esencial de las sociedades que funcionan eficazmente, esta enseñanza se hizo aún más patente durante la Revolución Industrial, cuando las patentes en particular fueron fundamentales para el desarrollo de la bombilla incandescente de Edison, el telégrafo de Morse y el teléfono de Alexander Graham Bell.[20]

Las patentes resultaron decisivas en la era industrial, mientras que el derecho de autor fue importante en la era preindustrial, al igual que ocurre en la era mediática en que vivimos. En varios de los objetos del libro se rastrea el venerable linaje de los derechos de autor y su constante importancia, comenzando por el mapa de Roma de Antonio Tempesta, pasando por el rollo de pianola, la casete, la impresora en 3D, el CD, el Betamax y la fotocopiadora, hasta llegar en definitiva a Internet.[21]

Las marcas tienen igual importancia, pero de manera distinta y en épocas diferentes. Objetos como las piezas del Lego, la muñeca Barbie

---

[19] Derecho Intelectual. Serie panorama del Derecho Mexicano, primera ed. Mc. Graw Hill, 1998

[20] Revista de la OMPI, "La historia de la propiedad intelectual contada a través de 50 objetos" agosto 2019, recuperado de https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2019/04/article_0007.html, diciembre 2020

[21] idem

y la botella de Coca-Cola dependen en gran medida de la protección de marcas. .[22]

Cabe aclarar que este tipo de derecho reside, no en el objeto material en el que se plasme la obra como resultado de la actividad inventiva, sino en la creatividad que se ve reflejada en los mismos. Por ende el derecho intelectual es un derecho intangible, esto es, que no puede ser percibido a través de los sentidos; sin embargo, existe y por lo mismo se acrecienta su valor con respecto a los tangibles, al ser mas versátil, mas dinámico. [23]

La protección de la propiedad industrial nace como resultado de la necesidad de proteger las invenciones, recompensando a sus creadores y beneficiando a la comunidad como resultado de la promoción del avance tecnológico.[24]

1.2. Propiedad intelectual a nivel internacional

Como resultado de las exigencias internacionales que requería la propiedad intelectual en 1967 se creó la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la OMPI es el foro mundial en lo que atañe a servicios, políticas, cooperación e información en materia de propiedad intelectual. Es un organismo de las Naciones Unidas, autofinanciado, que cuenta con 193 Estados miembros.

> La misión de la OMPI es llevar la iniciativa en el desarrollo de un sistema internacional de P.I. equilibrado y eficaz, que permita la innovación y la creatividad en beneficio de todos. El mandato y los órganos rectores de la OMPI, así como los procedimientos que rigen su fun-

[22] Revista de la OMPI, "La historia de la propiedad intelectual contada a través de 50 objetos" agosto 2019, recuperado de https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2019/04/article_0007.html, diciembre 2020

[23]Ríos Montufar Rita María, "La evolución de la propiedad intelectual durante los últimos cien años", Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, recuperado de https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3834/5.pdf , diciembre 2020

[24] Álvarez Sobenanis Jaime, "La regulación de las invenciones y marcas y de la Trasferencia Tecnológica". México, Primera ed. Ed. Porrúa, p.37

cionamiento, están recogidos en el Convenio de la OMPI, por el que se estableció la Organización en 1967. Sede: Ginebra (Suiza) [25]

Desde su creación los estados miembros se rigen bajo diferentes convenios, sistemas y tratados para la protección de la propiedad intelectual de sus nacionales a nivel internacional. A continuación, se analizarán los mas importantes:

El Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) ofrece asistencia a los solicitantes que buscan protección internacional por patente para sus invenciones y asiste a las Oficinas en las decisiones sobre el otorgamiento de patentes, así como pone a disposición del público el acceso a la extensa información técnica con relación a las invenciones, al presentar una solicitud internacional de patente según el PCT, los solicitantes tienen la posibilidad de proteger su invención a nivel mundial en un gran número de países.[26]

El Sistema de Madrid es una solución práctica y costo-eficaz para registrar y gestionar marcas en todo el mundo. Basta con presentar una única solicitud y abonar un solo conjunto de tasas para solicitar protección en hasta 123 países. Modifique, renueve o amplíe su cartera mundial de marcas mediante un sistema centralizado.[27]

Pertenecer la OMPI, brinda grandes beneficios a los estados contratantes y en especial a sus inventores, ya que facilita el registro internacional de sus obras.

1.3. Propiedad intelectual a nivel nacional

En los Estados Unidos Mexicanos, existen dos instituciones encargadas de velar por la propiedad intelectual y atienden a su clasificación, en propiedad industrial el órgano especializado depende se la Secretaria de

[25] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "La OMPI por dentro", recuperado de https://www.wipo.int/about-wipo/es/, diciembre 2020

[26] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "PCT- El sistema internacional de patentes", recuperado de https://www.wipo.int/pct/es/, diciembre 2020

[27] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. "Madrid- El sistema internacional de marcas", recuperado de https://www.wipo.int/madrid/es/, diciembre 2020

Economía es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio que tiene la autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país.[28] Lo concerniente a derechos de autor deriva de la Secretaria de Cultura y está a cargo del Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR), órgano desconcentrado encargado de proteger y fomentar los derechos de autor; promover la creatividad; controlar y administrar el registro público del derecho de autor; mantener actualizado el acervo cultural de la nación y promover la cooperación internacional y el intercambio con instituciones encargadas del registro y protección del derecho de autor y los derechos conexos. [29]

Los abogados deben conocer sobre los tramites que se realizan ante las diferentes instituciones, el INDAUTOR es la autoridad administrativa en materia de derechos de autor y derechos conexos que en el ámbito de sus atribuciones brinda día a día diversos servicios a la comunidad autoral y artística, nacional y extranjera, así como a los respectivos titulares de derechos; recibe y atiende diversos trámites diarios, entre los que destacan:

1) El registro de obras y contratos de cesión y licencias de uso;

2) Autorizaciones a las sociedades de gestión colectiva;

3) Reservas de derechos al uso exclusivo de

    a) Títulos de revistas o publicaciones periódicas,

    b) Difusiones periódicas,

    c) Nombres de personas o grupos dedicados a actividades artísticas,

---

[28] Secretaria de Economia, "Propiedad intelectual", recuperado de http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/tema-del-dia/7807-propiedad-intelectual, diciembre 2020

[29] Secretaria de Cultural, "INDAUTOR Ficha descriptiva", recuperado de https://www.indautor.gob.mx/ficha-descriptiva.php, diciembre 2020

d) Personajes humanos de caracterización, ficticios o simbólicos;

4) Obtención del Número Internacional Normalizado del Libro (ISBN) y el Número Internacional Normalizado para Publicaciones Periódicas (ISSN);

5) Celebración de juntas de avenencia;

6) Consultas y asesorías legales;

7) Resolución de infracciones en materia de derechos de autor;

8) Procedimientos de arbitraje; así como,

9) La impartición de cursos de capacitación y orientación para sensibilizar a la sociedad de la importancia del respeto a los derechos de autor para crear una cultura de la legalidad en la era del conocimiento y la tecnología de la información.[30]

Lo que resulta de gran relevancia pues, tener un buen registro y contratos de una obra, evitará conflictos jurídicos a futuro.

El estado mexicano al ser parte de instituciones internacionales está sujeto a tratados internacionales y convenios, que a continuación se mencionan: Tratados Internacionales Administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) de los cuales México es miembro:

- Convenio para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas
- Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas
- Convenio de Bruselas sobre la Distribución de Señales Portadoras de Programas Transmitidas por Satélite

[30] Secretaria de Cultural, "INDAUTOR Ficha descriptiva", recuperado de https://www.indautor.gob.mx/ficha-descriptiva.php, diciembre 2020

- Convención de Roma sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión
- Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor (WCT)
- Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonograma (WPPT)[31]

1.4. Legislación en materia de propiedad intelectual

Un marco jurídico de PI bien elaborado es la piedra angular de un ecosistema de innovación eficaz. Además, sienta las bases de un entorno propicio que aliente a empresarios y empresas a invertir en la búsqueda de soluciones a los desafíos tecnológicos a los que se enfrentan la humanidad y los creadores cuando sacan adelante nuevas y estimulantes formas de expresión cultural.[32]

La propiedad intelectual se encuentra consagrada como un Derecho humano en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, artículo 27, segundo párrafo, el cual establece "Toda persona tiene derecho a la protección de los intereses morales y materiales que le correspondan por razón de las producciones científicas, literarias o artísticas de que sea autora."[33] En México se encuentra consagrado en el artículo 28 constitucional "tampoco constituyen monopolios los privilegios que por determinado tiempo se concedan a los autores y artistas para la producción de sus obras y los que para el uso exclusivo de sus inventos, se otorguen a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora".[34] Por lo tanto, "nuestra Constitución prohíbe la conformación de monopolios, sin embargo, los derechos de explotación exclusiva que se conceden a los autores y a los inventores son reconocidos por la propia

[31] Ibidem,

[32] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "La OMPI y los objetivos de desarrollo sostenible", recuperado de https://www.wipo.int/sdgs/es/story.html, diciembre 2020

[33] Declaración Universal de los Derechos Humanos 1948, artículo 27, párrafo segundo.

[34] Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 1917, art.28

Constitución como una excepción a la prohibición de monopolios, es decir, como una especia de monopolio permitido.[35]

Actualmente la legislación vigente en México para regular la propiedad intelectual es Ley Federal de Protección de la Propiedad Industrial, la Ley Federal de Derechos de Autor y el título vigésimo sexto del Código Penal Federal, que consagra los delitos en materia de derechos de autor.

1.5. Clasificación de propiedad intelectual

En México, la propiedad intelectual se divide en: derechos de autor (obras literarias, musicales, artísticas y fotográficas, entre otras) y propiedad industrial (invenciones y registros).

1.5.1. Derechos de autor

La Ley Federal del Derecho de Autor define autor como la persona física que ha creado una obra literaria o artística (LFDA art. 12)[36]. Mientras que la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual menciona que el derecho de autor se utiliza para describir los derechos de los creadores sobre sus obras literarias y artísticas.[37]

> El derecho de autor es el reconocimiento que hace el Estado a favor de todo creador de obras literarias y artísticas previstas en el artículo 13 de esta Ley, en virtud del cual otorga su protección para que el autor goce de prerrogativas y privilegios exclusivos de carácter personal y patrimonial. Los primeros integran el llamado derecho moral y los segundos, el patrimonial (LFDA art.11).[38]

Los derechos de autor conceden dos tipos de derechos que se clasifican en morales y patrimoniales, el derecho moral se considera unido al

---

[35] Morante Soria Manuel, "Constitución y propiedad intelectual", Centros Culturales de México, A.C, recuperado de http://biblio.upmx.mx/textos/154799.pdf, diciembre 2020

[36] Ley Federal del Derecho de Autor 1996, México

[37] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "Derecho de autor", recuperado de https://www.wipo.int/copyright/es/, diciembre 2020

[38] idem

autor y es inalienable, imprescriptible, irrenunciable e inembargable, es decir, aunque los derechos patrimoniales en algún momento ya no le llegaran a pertenecer, el autor siempre será reconocido como el creador de esa obra. En virtud del derecho patrimonial, corresponde al autor el derecho de explotar de manera exclusiva sus obras, o de autorizar a otros su explotación, en cualquier forma, dentro de los límites que establece la Ley federal del derecho de Autor y sin menoscabo de la titularidad de los derechos morales.[39]

1.5.2. Propiedad industrial

El Convenio de Paris, en su artículo 1.3 menciona lo siguiente: "La propiedad industrial se entiende en su acepción más amplia y se aplica no solo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también al dominio de las industrias agrícolas y extractivas de todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales, minerales, aguas minerales, cervezas, flores, harinas[40]

La propiedad industrial se encarga de proteger, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, nombre comercial e indicaciones geográficas.

Las patentes, también conocidas con el nombre de patentes de invención, son el medio más generalizado que existe para proteger invenciones técnicas. El sistema de patentes está concebido para contribuir a fomentar la innovación y la transferencia y difusión de tecnología, en interés los inventores, los usuarios de las invenciones y el público en general.[41]

Mediante modelos de utilidad se aplica a las invenciones de menor complejidad técnica y a las invenciones que se prevé comercializar so-

---

[39] Instituto Nacional de Derechos de Autor, "Preguntas frecuentes", recuperado de https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/obra_preguntas.html, diciembre 2020

[40] Convenio de Paris, art. 1.3

[41] Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "Principios básicos de la propiedad industrial", 2016, recuperado de:
https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_895_2016.pdf, diciembre 2020.

lamente durante un período de tiempo limitado. El procedimiento para obtener protección en tanto que modelo de utilidad suele ser más sencillo que el de solicitud de protección por patente[42]

Los diseños industriales se aplican a una amplia variedad de productos de la industria y la artesanía. Se refieren a aspectos ornamentales y estéticos de un artículo, incluidas las composiciones de líneas o colores en formas tridimensionales que otorgan una apariencia especial a un producto u obra de artesanía. El diseño debe ser atractivo estéticamente. Además, debe poder ser reproducido por medios industriales, finalidad esencial del diseño y razón por la que recibe el calificativo de "industrial".[43]

Por marca se entiende un signo o una combinación de signos que diferencian los productos o servicios de una empresa de los de las demás. Esos signos pueden ser palabras, letras, números, fotos, formas y colores o una combinación de los mismos.[44]

Por nombre comercial se entiende el nombre o designación que permiten identificar a una empresa.

Por indicación geográfica se entiende un signo que se utiliza para productos de un origen geográfico específico y cuyas cualidades o reputación se deben a dicho lugar de origen.

1.6. Derechos de autor en internet

Los Tratados de Internet con el desarrollo e implementación de las tecnologías de información y comunicación surgieron y se presentaron los primeros acuerdos y tratados internacionales para regular las relaciones entre los autores y los usuarios de la información a nivel internacional. Así, ante la solicitud de los autores, en primera instancia, y con el desarrollo y aparición de normas jurídicas que los protegían en el entorno internacional, en 1886, en Berna, Suiza, se promulgó el

[42] Idem

[43] Idem

[44] Idem

Convenio para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, conocido como el Convenio de Berna, mismo que ha sido enmendado y revisado en ocho ocasiones; la última revisión de este tratado data de 1979. Como dato curioso, su última enmienda se debió a los avances tecnológicos que se planteaban para ese fin de decenio. El 21 de mayo de 1974 entró en vigor el Convenio sobre la Distribución de Señales Portadoras de Programas Transmitidas por Satélite, comúnmente conocido como Convenio de Bruselas. Éste nació debido a la problemática planteada por el aumento constante en la utilización de satélites para la distribución de señales portadoras de programas tanto en volumen como en extensión geográfica; por la carencia de una reglamentación de alcance mundial que impidiera la distribución de señales portadoras de programas y transmisión, mediante satélite, por parte de diversos distribuidores a quienes esas señales no estaban destinadas; así como por la posibilidad de que esta laguna dificultara la utilización de las comunicaciones mediante satélite.

El 29 de octubre de 1971 surge el Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la reproducción no autorizada de éstos, debido al aumento de estas reproducciones y por el perjuicio resultante para los intereses de los autores, de los artistas intérpretes o ejecutantes, y de los productores de fonogramas. La Convención de Roma sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, del 26 de octubre de 1961, otorga una amplia y marcada protección a nivel internacional.

En 1996 se da un hecho que amerita una mención importante, se adopta el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor con la finalidad de desarrollar y mantener la protección de los derechos de los autores sobre sus obras literarias y artísticas de la manera más eficaz y uniforme posible; se reconoce la necesidad de introducir nuevas normas internacionales y clarificar la interpretación de ciertas normas vigentes, a fin de proporcionar soluciones adecuadas a las interrogantes planteadas por los nuevos acontecimientos económicos, sociales, culturales y tecnológicos. A principios del año 2000 se desarrollan y comienzan a gestar, en el ámbito global, dos tratados internacionales que

redefinen la manera en que se utilizan los contenidos digitales. El objetivo de éstos es adaptar los derechos de autor y sus derechos conexos al ciberespacio.

Dichos acuerdos internacionales se gestaron en el seno de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), con sede en Ginebra, Suiza, y son: el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor o en inglés wipo Copyright Treaty (wct), el cuál entró en vigor el 6 de marzo de 2002; y el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (toief) o wipo Performances and Phonograms Treaty (wipo), que entró en vigor el 20 de mayo de 2002. A ambos se les conoce coloquialmente como los tratados de Internet debido a que por el momento son los únicos instrumentos internacionales de vocación mundial que se refieren a la utilización en línea en el entorno digital y de redes, y a los que ocurre con las trasmisiones digitales de obras protegidas por el derecho de autor, de interpretaciones o ejecuciones fijadas en fonogramas y de fonogramas. El Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor y el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas surgieron debido al advenimiento y constante desarrollo tecnológico en el marco internacional. Es un arreglo particular en el sentido del Artículo 20 del Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas, en lo que respecta a las partes contratantes que son países de la unión establecida por dicho convenio.

Dentro de los aspectos más relevantes del Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor, podemos mencionar que en virtud del derecho de reproducción, el autor tiene la potestad de explotar su obra mediante fijación material en cualquier medio o por cualquier procedimiento que permita su intercambio y comunicación, y la obtención de una o varias copias de toda o parte de ella. Este derecho lleva implícito la facultad exclusiva de decidir si los ejemplares a los que se ha incorporado la obra (o su original) serán puestos a disposición del público, es decir, si van o no a circular en el comercio, a qué título, si por venta o por alquiler o cualquier otro, en qué áreas geográficas, durante qué plazo, en qué puntos de venta al público, por qué el autor puede fragmentar la transmisión de ese derecho.

En un principio se divulgó el Acuerdo de Propiedad Intelectual Aplicada al Comercio trips por sus siglas en inglés, en el cual se expresa la puesta en marcha y consolidación de un desarrollo dirigido o sustentable, en el entendido de que éste no solo busca elevar los niveles de bienestar de la sociedad, sino que se preocupa por la posibilidad de obtener un mundo pausible con niveles de economía y salud ambiental que beneficien a las generaciones futuras. El desarrollo dirigido se orientó básicamente para que los gobiernos pudieran responder a los desafíos planteados por el vertiginoso desarrollo de las tecnologías de información y comunicación. El desarrollo sustentable, en su sentido más amplio y general, ha sido aceptado y apoyado. Diversos documentos y autores han extendido aún más su definición al tomar en consideración la vertiginosa transformación de la base tecnológica de la civilización industrial, señalando que es necesario que la tecnología sea más limpia, de mayor rendimiento y ahorre recursos naturales a fin de poder reducir la contaminación, estabilizar el clima, y ajustar el crecimiento de la población y la actividad económica. Un componente importante implícito en todas las definiciones de desarrollo sustentable se relaciona con: la equidad para las generaciones por venir, cuyos intereses no están representados en los análisis económicos estándares ni en las fuerzas que desestiman el futuro.

Debido a que los tratados de Internet han sido objeto del procedimiento formal para su incorporación en el marco internacional del derecho, se han convertido en ley decisiva. Esto significa que nuestra Ley Federal del Derecho de Autor tendrá que modificarse para cumplir con lo establecido por dichos tratados y, con ello, posiblemente, variará también la forma en que los libros, revistas, videos, discos, programas de cómputo y demás productos intelectuales en forma digital se distribuyen, hecho que podría cambiar aún más nuestros hábitos de manejo, utilización, consulta y uso de la información. El precepto tecnológico es una consecuencia de la naturaleza intrínseca del entorno digital, palpable por la simplicidad y sencillez con que se reproducen, editan, distribuyen y consultan los documentos por medio de la www e Internet. Dentro de las ventajas: beneficia a la sociedad ya que, de forma gratuita, se incentiva la divulgación de la cultura, las artes, las

ciencias y el conocimiento en general. Dentro de las desventajas: los cambios tecnológicos traen consigo el fomento de la copia no autorizada y la distribución a gran escala de obras protegidas por el derecho de autor. Las nuevas regulaciones y tratados desarrollados son resultado de la naturaleza intrínseca y privada del entorno digital, y están enmarcados por la posibilidad de reproducir, editar y distribuir obras a través de redes como Internet. La solución a cada cambio tecnológico podría corresponder a un cambio regulatorio que ayude a equilibrar los intereses de la sociedad con los de los autores e intérpretes de obras, las empresas que las distribuyen, así como con los usuarios de la información diseminada en la red. En el contexto de las redes digitales y el entorno del derecho de autor, la Ley Federal del Derecho de Autor se enfrenta a retos fuertes, dentro de los cuales destacan:

El nuevo entorno ha hecho plantearse la posibilidad de revisar los sistemas de gestión de los derechos de autor. Así, las entidades de gestión han presionado para favorecer una gestión colectiva de los derechos a cambio de una remuneración, lo que significaría la pérdida de control por parte de los titulares de los derechos. Ante la amenaza de plagio sistematizado, las industrias que desarrollan contenidos para Internet advirtieron que no autorizarían ni tolerarían el acceso digital a las obras sobre las cuales tienen la titularidad, situación ante la cual las autoridades y representantes de la mayoría de los países del mundo reaccionaron ofreciendo una mayor protección del derecho de autor, con la finalidad de incentivar el enriquecimiento de Internet mediante la aportación a este nuevo medio de obras en formato electrónico. En una cultura como la nuestra, acostumbrada desde largo tiempo a escindir y dividir todas las cosas como un medio de control, a veces nos choca el que se nos recuerde que, en los hechos operantes y prácticos, el medio es el mensaje. El modelo de regulación que ofrecen los tratados no permite que el usuario realice actividades y prácticas que atenten contra las facultades exclusivas del titular de los derechos de autor y derechos conexos, tales como obtener acceso a la obra resguardada o copiarla. Diversos autores denominan a estas medidas tecnológicas "candados electrónicos" o "bardas electrónicas". Ante el contexto actual y el desarrollo de sofisticados programas de cómputo y mecanis-

mos tecnológicos para evitar las copias digitales sin la previa autorización de los titulares de los derechos, hay que tomar en consideración que los tratados brindan protección legal adicional contra la evasiva de los resultados proporcionados por el dispositivo digital. Estos tratados instauran la obligación para que sus países miembros establezcan medidas legales efectivas contra quienes quieran eludir las acciones tecnológicas empleadas por los titulares de los derechos autorales y conexos en defensa de los mismos. Así, el acto de contrarrestar alguno de estos candados electrónicos constituirá un ilícito que será sancionado por la ley, ya que al eliminar los candados es fácil copiar y pegar la obra en cuestión y atribuirse la autoría, en este sentido, las consecuencias por plagio resultan un ilícito en materia de derecho de propiedad intelectual y derechos de autor. El avance tecnológico que se da día con día, ha superado los obstáculos que imposibilitan y frenan la reproducción y copia de una obra diseminada en Internet. Bajo estas circunstancias, las legislaciones han recurrido y encontrado en la propia tecnología mecanismos que permiten desarrollar barreras artificiales que dejan a los editores por un lado y a los autores e intérpretes de obras por otro, ejercer los derechos de exclusividad que les confieren las legislaciones sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

En septiembre de 2009, diversos editores, medios de comunicación y distribuidores de contenido trabajaron en una versión piloto del acap, que en español se traduce como Protocolo Automatizado de Acceso de Contenidos, diseñado ex profeso para proteger los derechos de autor sobre los contenidos digitales que llegan a los buscadores de Internet. Acap es un estándar que permite a los generadores de contenidos on line, incluir en ellos un código que informa automáticamente a los buscadores de Internet, como Google o Yahoo de los términos bajo los cuales pueden utilizar esos contenidos. Sin embargo, debemos guardar el justo equilibrio al utilizar estas barreras tecnológicas, para evitar construir muros digitales que impidan el acceso autorizado y legítimo a las obras de facto digitales. Lo cierto es que ninguna de las dos posiciones llega al justo equilibrio. Es demasiado socorrida la teoría del libre acceso a la información, aun en detrimento de los derechos de los autores. Una postura de este tipo pudiera frenar la creación intelectual

y sin creación no habrá cultura que difundir para enriquecer al individuo e impulsar el desarrollo intelectual y cultural de las sociedades y de las naciones. Encumbrar la protección al fenómeno artístico, científico o literario, puede hacerlo inaccesible para ciertos sectores y, por tanto, es factible desvirtuar su naturaleza social. El advenimiento de una sociedad basada en el uso intensivo de contenidos de información, sobre los cuales recaen derechos de autores y titulares, es una realidad. A partir de este postulado es que surge el imperativo de mantener un adecuado equilibrio entre el ejercicio de los derechos intelectuales y las necesidades de acceso universal a la información.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez Sobenanis Jaime, "La regulación de las invenciones y marcas y de la Trasferencia Tecnológica". México, Primera ed. Ed. Porrúa, p.37

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 1917, art.28

Convenio de Paris, art. 1.3

Declaración Universal de los Derechos Humanos 1948, artículo 27, párrafo segundo.

Derecho Intelectual. Serie panorama del Derecho Mexicano, primera ed. Mc. Graw Hill, 1998

García Pérez Jesús Francisco, Derechos de autor en internet, recuperado de https://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/ant_colposg/45_Internet.pdf, enero 2021

Instituto Nacional de Derechos de Autor, "Preguntas frecuentes", recuperado de https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/obra_preguntas.html, diciembre 2020

Ley Federal del Derecho de Autor 1996, México

Morante Soria Manuel, "Constitución y propiedad intelectual", Centros Culturales de México, A.C, recuperado de http://biblio.upmx.mx/textos/154799.pdf, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "Derecho de autor", recuperado de https://www.wipo.int/copyright/es/, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, “La OMPI por dentro”, recuperado de https://www.wipo.int/about-wipo/es/, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, “La OMPI y los objetivos de desarrollo sostenible”, recuperado de https://www.wipo.int/sdgs/es/story.html, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. “Madrid- El sistema internacional de marcas”, recuperado de https://www.wipo.int/madrid/es/, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, “PCT- El sistema internacional de patentes”, recuperado de https://www.wipo.int/pct/es/, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, “Principios básicos de la propiedad industrial”, 2016, recuperado de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_895_2016.pdf, diciembre 2020

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, ¿Qué es la propiedad intelectual?, año 2020, recuperado de https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4528, diciembre 2020

Revista de la OMPI, “La historia de la propiedad intelectual contada a través de 50 objetos” agosto 2019, recuperado de https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2019/04/article_0007.html, diciembre 2020

Ríos Montufar Rita María, “La evolución de la propiedad intelectual durante los últimos cien años”, Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, recuperado de https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3834/5.pdf , diciembre 2020

Secretaria de Cultural, “INDAUTOR Ficha descriptiva”, recuperado de https://www.indautor.gob.mx/ficha-descriptiva.php, diciembre 2020

Secretaria de Economía, “Propiedad intelectual”, recuperado de http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/tema-del-dia/7807-propiedad-intelectual, diciembre 2020

LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO A VÍCTIMAS DE VIOLACIONES A DERECHOS HUMANOS, COMO RESULTADO DE LA ACTUACIÓN JUDICIAL IRREGULAR DEL ESTADO[45]

DR. JESÚS ALFREDO GALINDO ALBORES
DR. ULISES COELLO NUÑO
Universidad Autónoma de Chiapas, México

RESUMEN

La investigación explora la reparación integral del daño desde el plano de los derechos humanos. Con esa premisa, se abordan cuestiones como la responsabilidad patrimonial estatal, la condición actual de las víctimas, el error judicial, la interpretación, la ponderación y el daño moral. A partir de estos elementos y de la dogmática normativa, la apuesta metodológica involucra además de los precedentes legislativos, el registro legal, constitucional y convencional en la materia, con énfasis en las sentencias y estándares implantados por la Corte Interamericana de Derechos Humanos, con el objetivo de entender las razones refractarias que impiden adoptar sin matices este componente jurídico en México, más allá del ámbito civil, penal y administrativo. Los resultados arrojan un déficit normativo, que exige una discusión categórica, doctrinaria y parlamentaria, de tales dimensiones que incida en el reconocimiento pleno de este derecho humano y responsabilice patrimonialmente al Estado por su actuación judicial irregular.

PALABRAS CLAVE

Derechos humanos, reparación integral, irregularidad judicial, víctima, daño moral.

[45] Este capítulo es parte del proyecto de libro: "La responsabilidad patrimonial del Estado por violaciones a derechos humanos", con una mezcla de recursos propios y financiados provenientes del Cuerpo Académico Consolidado (UNACH-CA-77): Derecho Constitucional y Derechos Humanos de la Universidad Autónoma de Chiapas, México.

INTRODUCCIÓN

El jurista austriaco Kelsen (1992), al definir la justicia expresa que "es ante todo, una característica más de un orden social y solo secundariamente una virtud del hombre; pues un hombre es justo cuando su conducta concuerda con un orden que es considerado justo" (pp.35-36).

Si atendemos a esta profunda idea, la justicia no es inherente al ser humano pero está en manos de personas, — falibles por supuesto—, entonces puede justificarse la actuación judicial errónea, más nunca una conducta dolosa o negligente. Aceptar lo contrario, es naturalizar la injusticia, lo cual llevaría a una sociedad a la anarquía y al desorden. En ese tenor el juzgador es pieza sustancial del Estado que administra la ley y, en consecuencia, alguien tiene que ser responsable de la actuación jurisdiccional, ya sea de manera directa o subsidiaria. De otra forma no podríamos entender a la justicia, más aún si consideramos que esta se basa en el respeto a la dignidad de cada individuo como lo proclama la Declaración Universal de Derechos Humanos [DUDH]. En esa hipótesis, sin duda la reparación integral del daño por violaciones a derechos humanos es una de las expresiones más genuinas de la justicia.

A la par, es también uno de los temas jurídicos más complejos a los que se enfrentan los países alrededor del mundo, incluso en aquellos que han avanzado en la maduración y registro constitucional de esta idea. La realidad es que el reconocimiento liso y llano de este derecho representa un inconveniente para los gobiernos, aún en aquellos que se autoproclaman democráticos.

Hecha esa salvedad, consideramos que la lucha por responsabilizar al Estado por la actuación de sus operadores judiciales ha cobrado fuerza a partir del desarrollo del Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Como consecuencia de este fenómeno global, los individuos tienen posibilidades — de acuerdo con el nivel democrático de cada país— de exigir y obtener la reparación integral del daño originado por la actuación judicial del Estado cuando son vulnerados sus más legítimos derechos.

Es evidente que México ha participado activamente para atraer un considerable número de normas convencionales y reconocerlas en su dimensión constitucional, pero a pesar de ello, persisten temas pendientes, como el que motiva la presente investigación científica, que tiene por objetivo exponer la laguna jurídica persistente en México, que deja en estado de indefensión a las víctimas de violaciones a derechos humanos afectadas por diversas causas irregulares, relacionadas con la actuación formal de los servidores públicos del poder judicial de la federación.

La investigación es pertinente, porque abraza la reparación integral del daño apartada de la tradicional exploración en los ámbitos penal, civil y administrativo pergeñada por innumerables investigadores, para dar paso a una nueva coyuntura más humana y sensible: la de los derechos humanos, capaz de evidenciar el engorroso procedimiento por el que ahora transitan las víctimas, condición que demanda con urgencia una discusión definitiva, de tales dimensiones que haga posible avanzar en su reconocimiento y tutela objetiva.

1. METODOLOGÍA EMPLEADA

A partir de los elementos jurídicos involucrados, la apuesta metodológica de la presente investigación consiste en abordar la reparación integral del daño, ajustándose al método inductivo, atendiendo para ello, al registro legal, constitucional y convencional en la materia, con énfasis en las sentencias y jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos [CrIDH] y criterios de la Suprema Corte de Justicia de la Nación [SCJN] que nos ilustran sobre los estándares alcanzados en la tutela de este derecho.

Por lo cual, se atiende en primera instancia a la dogmática normativa nacional, posteriormente se relaciona con los procedimientos específicos, para finalmente articularlos con las obligaciones actuales del Estado, a la que se suman otros elementos normativos de protección. En suma, la metodología utilizada tiene por objeto determinar el contenido y alcance de la reparación integral del daño en México, a partir de

la identificación de las obligaciones estatales vinculadas con su actuación judicial irregular, los derechos de las víctimas, así como la tesitura de las medidas de reparación existentes en la materia.

2. LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO

El *daño* en sentido amplio, es el detrimento, perjuicio o menoscabo que por acción de otro se recibe en el sujeto o en los bienes, en tanto que la *reparación* significa "la indemnización de un perjuicio al responsable, la reparación puede efectuarse en especie, restablecimiento de la situación anterior, o bien de forma más generalizada, mediante el pago de una suma de dinero, en concepto de indemnización de daños y perjuicios" (Diccionario Jurídico Enciclopédico [DJE], 2005). En ambos casos estamos frente a conductas que traen aparejadas consecuencias jurídicas y patrimoniales.

En el ámbito nacional la figura del daño la encontramos en la Ley General de Víctimas [LGV], digamos la ley especial para "*reparar el daño*" en sede interna, concretamente en los artículos: 7, fracción XXVI, 12 fracción II y X, 13, 17, 64, 69 fracción III, 123 fracción VII, 141, 142, 144.

En cuanto a la *reparación integral del daño,* esta se encuentra identificada en el artículo 26 del mismo ordenamiento. De acuerdo con este precepto, las víctimas tienen derecho a ser reparadas de manera oportuna, plena, diferenciada, transformadora y efectiva por el daño que han sufrido como consecuencia del delito o hecho victimizante que las ha afectado o de las violaciones de derechos humanos que han sufrido, comprendiendo medidas de restitución, rehabilitación, compensación, satisfacción y de no repetición. El artículo 27 detalla los elementos que la configuran.

Por otra parte, el antecedente más significativo para el caso de México, es sin duda, el ubicado en el Código Penal Federal de 1871, vigente hasta 1929, que regulaba una figura equiparable al error judicial en su artículo 344. Respecto a este registro, González (2009) expone que el numeral 348 complementaba la disposición anterior, al pactar que los jueces serían responsables civilmente por las detenciones arbitrarias que

causaran daños y perjuicios (p.3). Lamentablemente estas disposiciones desaparecieron de la legislación mexicana.

De acuerdo con Castro (1997) es posible advertir que la responsabilidad del Estado por su actuación jurisdiccional, tiene cuatro momentos históricos:

> a) la primera, que comprende el derecho romano clásico y la Edad Media, etapas en donde no se concebía la posibilidad de que el Estado estuviese obligado a compensar los daños causados por su actividad; b) una fase posterior basada en el principio de la culpa, es decir, la conducta ilícita de los funcionarios públicos, que se traducía en la posibilidad de demandar a estos y en caso de que fueran insolventes, se podía reclamar al Estado la reparación respectiva; c) una tercera etapa, derivada del Derecho Francés del siglo XIX, que motivó la generalización del concepto de la responsabilidad patrimonial del Estado. Esta regla fue adoptada en constituciones europeas, como las de Italia de 1948 y española de 1978 y posteriormente en algunas de Latinoamérica; d) una última etapa en la evolución del concepto, es la que podría denominarse la responsabilidad internacional de los Estados por el proceder de sus servidores públicos, especialmente en cuanto a la violación de los derechos humanos consagrados en los instrumentos internacionales, los que también establecen algunos supuestos de reparación interna. (pp. 51-88)

Durante muchos años predominó en nuestra legislación solamente una responsabilidad indirecta y subsidiaria del Estado, de acuerdo con el principio de la culpa de los agentes de los organismos públicos, y no fue sino hasta el año 1994 cuando se realizó una reforma muy tibia al aceptar la responsabilidad solidaria del Estado con la conducta ilícita de sus agentes, con algunos matices en cuanto a la responsabilidad administrativa de estos últimos (Fix-Zamudio, 2005, p.115).

El avance más sustancial en la materia, se genera con la reforma al artículo 113 constitucional del año 2002, momento en que se reconoce en la Constitución mexicana la responsabilidad patrimonial objetiva y directa del Estado hacia los particulares afectados, pero limitándola al ámbito administrativo. Mediante una reforma del 27 de mayo de 2015, el párrafo correspondiente fue trasladado al último párrafo del

artículo 109 constitucional para quedar como se detalla a continuación.

> La responsabilidad del Estado por los daños que, con motivo de su actividad administrativa irregular, cause en los bienes o derechos de los particulares, será objetiva y directa. Los particulares tendrán derecho a una indemnización conforme a las bases, límites y procedimientos que establezcan las leyes. (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos [CPEUM], 2020)

Antagónicamente a lo que sucede en México, en el derecho comparado encontramos avances normativos sustanciales para responsabilizar de manera directa al Estado. En España, por citar un ejemplo, existe una responsabilidad patrimonial de esta naturaleza por la acción de los órganos jurisdiccionales, regulada en el artículo 121 de la Constitución española y en la ley orgánica 6/1195 del poder judicial.

En Latinoamérica también encontramos precedentes. La Constitución de Colombia establece en su artículo 90, que el Estado responderá patrimonialmente por los daños antijurídicos que le sean imputables, causado por la acción o la omisión de las autoridades, además cuenta con la ley 27/1996, estatutaria de la administración de justicia, en la que se responsabiliza directa y patrimonialmente al Estado por errores judiciales.

En México, la SCJN (2014) sostiene que la *reparación del daño* es una garantía individual de la víctima u ofendido, cuyo fin es que le sean resarcidos los daños causados, en el caso, por la comisión de la conducta tipificada como delito. Asimismo la Corte ha establecido, de acuerdo con De la Rosa (2020), importantes parámetros sobre la *justa indemnización* o *indemnización integral*, al sostener que este derecho "implica volver las cosas al estado en que se encontraban, el restablecimiento de la situación anterior y, de no ser posible, establecer el pago de una indemnización como compensación por los daños ocasionados al surgir el deber de reparar" (p.146). De acuerdo con este autor, el derecho a una justa indemnización es un derecho que tiene vigencia en las relaciones entre particulares. En materia civil se entiende la reparación integral como sinónimo de una justa indemnización.

De lo anterior se aprecia, que la SCJN ha ampliado los alcances tradicionales del derecho a la reparación del daño y la justa indemnización y dotado de nuevos contenidos a la materia, pero aún no consigue expandir el espectro de responsabilidad directa hasta el Estado, limitándose a la tutela del entorno civil, penal y administrativo, prorrogando como uno de los grandes pendientes de la agenda estatal el ámbito judicial.

En cuanto al régimen disciplinario del Poder Judicial, es interesante observar que el Consejo de la Judicatura Federal (2019), en su informe de labores correspondiente a ese periodo, se presentaron 2,606 quejas y denuncias e ingresaron 50 procedimientos disciplinarios de oficio. Es de destacar que derivado de estos procedimientos, se impusieron 67 sanciones, de las cuales 14 corresponden a destituciones, 23 a suspensiones y 8 a inhabilitaciones (pp.461-465). Si bien las dos últimas cifras se perciben relativamente modestas en proporción directa a las quejas y denuncias presentadas en el mismo periodo, el número de procedimientos totales revela que existe, al menos, la disposición institucional de materializar el derecho humano de acceso a la justicia.

A partir de los elementos valorativos presentados podemos plantearnos el siguiente cuestionamiento: ¿por qué es tan complejo fincarle responsabilidad al Estado por la actuación de sus operadores judiciales? La respuesta tiene excesivas implicaciones jurídicas, económicas y políticas. Kelsen (2009) nos aclara parcialmente la cuestión, cuando señala que la imputación de un acto a la persona del Estado lo convierte en un acto estatal, y a su autor que es un hombre, en un órgano del Estado.[46] Compartimos la idea del jurista austriaco, cuando enfatiza en su

[46] "[...] el Estado se manifiesta en una serie de actos jurídicos y plantea un problema de imputación, ya que se trata de determinar por qué un acto estatal no es imputado a su autor sino a un sujeto ubicado, por decirlo así, detrás del mismo. Solamente una norma jurídica permite responder a esta pregunta, pues la conducta de un individuo sólo puede ser referida a la unidad del orden jurídico si una norma de este orden le da esa significación. Ahora bien, el Estado en su calidad de sujeto de actos estatales es precisamente la personificación de un orden jurídico y no puede ser definido de otra manera. La imputación de un acto a la persona del Estado lo convierte en un acto estatal y a su autor, que es un hombre, en un órgano del Estado. La persona jurídica del Estado tiene, pues, exactamente, el mismo carácter que las demás personas jurídicas. Como expresión de la unidad de un orden jurídico, es un punto de

obra *Teoría pura del derecho*, que los funcionarios persiguen la finalidad estatal creando directamente el Estado social deseado. En este caso, la obligación está a cargo de un funcionario, y en el supuesto de una conducta contraria, corresponderá a otro medio estatal aplicar el acto de coacción. De ahí que toda la administración pública, sin dispensa alguna, debe someterse a la práctica coactiva del Estado.

Si prestamos atención a esa retórica idea doctrinaria, cualquiera de los poderes del Estado y sus operadores de manera indistinta deben estar sometidos a un régimen de responsabilidades, en el que un poder ajeno ejecute las investigaciones pertinentes y ordene en su caso reparar el daño a las víctimas de violaciones a derechos humanos. Los organismos públicos de protección no jurisdiccional en México que constituyen el sistema *ombudsman,* no son ajenos a este déficit, pero no pueden intervenir abiertamente porque la Ley de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2020) determina en su artículo 7º que no podrán conocer de asuntos relativos a resoluciones de carácter jurisdiccional.

Volviendo al tema que nos ocupa, el inconveniente que representa el hecho de que el Estado se obligue a indemnizar por su actividad judicial irregular, fue detallado en el dictamen elaborado por la Cámara de Diputados (2000), con el objeto de modificar el artículo 113 constitucional. En lo sustancial, los argumentos legislativos se desarrollaron en los siguientes términos.

> […] En el caso de los actos judiciales, existe el riesgo de estar creando una instancia más de revisión, pues el objeto de la acción tendría que ser el fondo de la sentencia que cause un daño, toda vez que si la sentencia es conforme a derecho, no se puede considerar que su dictado, ni su ejecución sean antijurídicas y dañinas. De cualquier suerte, los miembros de estas Comisiones juzgamos que la prudencia aconseja esperar el desarrollo de la doctrina y de la experiencia jurídica, tanto nacional como extranjera, antes de ampliar el régimen de responsabilidad a los actos legislativos y judiciales.

---

imputación, y únicamente la necesidad de representarse concretamente una noción tan abstracta induce demasiado a menudo a imaginar detrás del orden jurídico un Estado que sería otra cosa que tal orden". (Kelsen, 2009, pp.151-152)

Consustancial a este argumento García y Morales (2013) alegan con la claridad y profundidad que les caracteriza, que es verdad que la determinación de la responsabilidad patrimonial del Estado derivada de la actividad jurisdiccional irregular entraña problemas complejos, pero traería consigo una mayor protección para quienes participan en un proceso — a título de inculpados o víctimas—y deviene ahí mismo víctimas de violaciones a derechos humanos por acción u omisión de las autoridades jurisdiccionales, ya no solo de la autoridad administrativa (p.2008).

Compartimos esta reflexión doctrinal, porque más allá de esa dicotomía argumentada por el poder legislativo, el Estado no puede continuar eludiendo el evidente desarrollo de estándares sobre el derecho a la reparación integral del daño, de manera especial los que se derivan del sistema interamericano de protección de derechos humanos.

De manera concreta, la CrIDH ha tenido un papel protagónico en esta tarea a partir de la interpretación del artículo 63.1 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos [CADH].[47]La Corte ha establecido reiteradamente que la sentencia que emite constituye *per se* una forma de reparación,[48] mientras que respecto a los montos para indemnizar, suele estimar pertinente fijar una cantidad —en equidad— como compensación por concepto de daños inmateriales.[49]

Los estándares para la *reparación integral* de la Corte se han gestado principalmente a partir de los casos: Garrido y Baigorria vs. Argenti-

[47] Este artículo dispone: "Cuando decida que hubo violación de un derecho o libertad protegidos en esta Convención, la Corte dispondrá que se garantice al lesionado en el goce de su derecho o libertad conculcados. Dispondrá a sí mismo, si ello fuera procedente, que se repararen las consecuencias de las medida o situación que ha configurado la vulneración a esos derechos y el pago de una justa indemnización a la parte lesionada".

[48] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Neira Alegría y otros vs. Perú. Sentencia del 19 de septiembre de 1996, Serie C, No. 29, párr. 56 y caso de la Masacre de las Dos Erres vs. Guatemala. Sentencia del 24 de noviembre de 2009, Serie C, No. 211.

[49] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010. Serie C, núm. 212, párr. 275.

na,[50] Velázquez Rodríguez vs. Honduras,[51] y Chitay Nech y otros vs. Guatemala.[52]

A partir de esos sólidos precedentes, la CrIDH (2020) ha emitido sus sentencias a los países que conforman la OEA. A la fecha de elaboración del presente trabajo, contabiliza 408 sentencias, de este total una cantidad considerable se refieren a reparaciones. A su vez, el Estado mexicano ha sido sentenciado por este organismo regional de protección en 14 ocasiones, la última se refiere al caso Alvarado Espinoza y otros vs. México, de fecha 30 de agosto de 2019.

En síntesis y de acuerdo con Calderón (2013) la reparación integral para la CrIDH abarca la acreditación de daños en la esfera material e inmaterial, en tanto que, Nash Rojas (2009) en alusión al voto de los jueces Trindade y Abreu, relativo al caso Loayza Tamayo, subraya que en materia de derechos humanos, y en particular lo relacionado con las reparaciones, es fundamental mirar el tema desde la óptica de la víctima (p.36). Para este autor, lo anterior supone determinar cómo se puede restituir a la persona afectada en sus derechos fundamentales, es decir, cómo puede el derecho restablecer la situación, no sólo patrimonialmente, sino integralmente, mirando a la persona como un todo.

3. LAS VÍCTIMAS FRENTE AL ESTADO

La LGV, define en el artículo 6, fracción XIX, a la *víctima,* como aquella persona física que directa o indirectamente ha sufrido daño o menoscabo de sus derechos, productos de una violación de derechos humanos o de la comisión de un delito. En un sentido más amplio, el

---

[50] Corte Interamericana de Derechos Humanos, Caso Garrido y Baigorria vs. Argentina. Reparaciones (Art. 63.1 Convención Americana sobre Derechos Humanos), sentencia del 27 de agosto de 1998, párr. 40.

[51] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Velásquez y Rodríguez vs Honduras. Sentencia del 21 de julio de 1989, Serie C No. 7, párr. 25

[52] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010. Serie C, No.212, párr. 227.

mismo ordenamiento identifica tres tipos de víctimas: directas, indirectas y potenciales.

De esta taxonomía legal, se desprende que la dimensión de víctima se expande más allá de los afectados directamente en su dignidad humana, ya que incluso pueden constituirse con este mismo carácter los grupos y organizaciones sociales que se consideren dañados indirectamente en la esfera de sus derechos fundamentales.

En el plano internacional, con la Resolución 60/147, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2005) aprobó el texto final de los principios y directrices básicas sobre el derecho de las víctimas de violaciones manifiestas de las normas internacionales de derechos humanos y de violaciones graves del Derecho Internacional Humanitario a interponer recursos y obtener reparaciones. Estos principios reiteran la obligación de los Estados de realizar investigaciones eficaces, rápidas, completas e imparciales y, especialmente, dar a quienes afirman ser víctimas de una violación de sus derechos humanos o del derecho humanitario un acceso equitativo y efectivo a la justicia.

Este instrumento internacional les reconoce el carácter de *víctimas* a las personas que individual o colectivamente hayan sufrido daños, inclusive lesiones físicas o mentales, sufrimiento emocional, pérdida financiera o menoscabo sustancial de los derechos fundamentales, como resultado de acciones u omisiones que violen la legislación penal vigente de los Estados Miembro, incluida la que proscribe el abuso de poder.

Podemos decir entonces, que como resultado de las normas internacionales convencionales, el Estado tiene la obligación de garantizar el acceso equitativo y efectivo de todas las víctimas a la justicia. De igual modo, está obligado a proporcionarles información pertinente sobre los procesos y mecanismos legales, proponer que se investiguen a los responsables, acceder a la verdad histórica, en su caso, aplicar penas adecuadas, y finalmente, obtener la reparación integral de los daños causados a las víctimas, la cual tiene que ser adecuada, efectiva y rápida.

En suma, la reparación envuelve la idea de rehabilitación de los derechos de las víctimas, mediante atención médica, psicológica, jurídica y de trabajo social, y la satisfacción y garantías de no repetición, que suponen la cesación de las violaciones, el restablecimiento público de la dignidad y reputación de los afectados, la manifestación expresa de aceptación de responsabilidad y petición de perdón, las conmemoraciones y homenajes a las víctimas, el registro de los crímenes en los textos escolares y en manuales de historia, entre otros.

Por otro lado, la Comisión Nacional de Derechos Humanos [CNDH] al emitir recomendaciones contra autoridades responsables, solicita la integral reparación del daño, que incluya una compensación apegada a los estándares internacionales y a los lineamientos establecidos en la LGV, pero no detalla el mecanismo que la autoridad debe utilizar para garantizar este beneficio y tampoco determina el monto indemnizatorio que le corresponde a las víctimas.

Un rasgo más, que distingue al procedimiento no jurisdiccional, es que los quejosos deberán acceder al Registro Nacional de Víctimas, como requisito central para garantizar su acceso oportuno y efectivo a las medidas de ayuda, asistencia, atención, justicia y reparación integral.

Esta vía reconocida hace pocos años en el orden jurídico mexicano, cuenta con dos interesantes, pero deficientes instrumentos para la asignación de recursos del el Fondo de Ayuda, Asistencia y Reparación Integral [FAARI]; el primero consiste en la expedición del reglamento de la LGV, publicado el 28 de noviembre de 2014, en cuyo texto del título sexto se prevé el procedimiento respectivo y, el segundo y más reciente, corresponde a los lineamientos para el funcionamiento de este fondo, que tienen por objeto establecer las bases de la adecuada administración, control, ejecución y operación de los recursos del patrimonio del fondo de ayuda, emitido por acuerdo de la Comisión Ejecutiva de Atención a Víctimas y publicados en el Diario Oficial de la Federación, el 15 de enero de 2015.

Lamentablemente, el FAARI prácticamente ha desaparecido del escenario jurídico por disposición del decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el viernes 6 de noviembre de 2020,

limitándose ahora a los apoyos que la federación discrecionalmente quiera aportar mediante recursos de origen ordinario y dejando en manos de los gobiernos estatales esta responsabilidad. Lo grave es que la mayoría de las entidades federativas no cuentan con un reglamento de la ley, y menos, con recursos para compensar económicamente violaciones a derechos humanos. El efecto colateral de este decreto presidencial seguramente de dejará sentir en un futuro no muy lejano.

4. LA DELGADA LÍNEA ENTRE LA PONDERACIÓN Y EL ERROR JUDICIAL

Sobre el *error judicial* se han pergeñado diversos textos que buscan acercarnos a la responsabilidad del Estado derivado de esta conducta. En términos generales, lo podemos percibir como la equivocación de un juez o magistrado, ocasionada en el ejercicio de la administración de justicia y que genera un daño a la víctima, muchas veces de difícil reparación.

Para Hernández Martín (1994) el *error judicial* es la equivocación crasa y palmaria cometida por un juez, magistrado o sala de magistrados en el ejercicio de sus funciones jurisdiccionales, siempre que dicha equivocación haya alcanzado firmeza, que no sea por culpa del perjudicado y genere daños efectivos, valuables e individualizados. De manera más directa, David Cienfuegos (2000) se refiere a éste, como "la obligación que tiene el Estado de indemnizar a las personas por los daños y perjuicios que se les haya causado por una sentencia judicial dictada erróneamente" (pp.12-13).

Atrás en el tiempo, pero con mayor profundidad, Cappelletti (1988) aborda la responsabilidad en la que incurren los juzgadores y la manera en que se escudan, por así decirlo, de las demandas de los abogados. Señala este autor:

> La responsabilidad jurídica del Estado sustitutiva, exclusiva o concurrente con la responsabilidad personal del juez; en este tipo de responsabilidad legal encontramos la directa del Estado, bien sea exclusiva o solidaria con el juez. En el supuesto de la responsabilidad exclusiva del Estado por errores judiciales, se propone escudar al juez de los ataques

> de litigantes despechados, dándoles a las víctimas de los errores judiciales, mayor seguridad de ser resarcidas. […] la mayoría de los sistemas que contemplan un régimen de responsabilidad directa, también existe una acción de repetición, por la cual, se pretende que el juez causante del error le devuelva al Estado la cantidad que éste le haya abonado a la víctima. En algunos casos esta acción repetitoria sólo procede en las hipótesis de dolo o culpa grave. (p.127)

Desde nuestra perspectiva el argumento de Cappelleti es de suma importancia, porque convierte al Estado y al juez en un solo ente, que debe responsabilizarse de manera directa o subsidiaria. En otras palabras, si el juzgador comete un error, el Estado deberá responder, pero tendrá a la vez, la posibilidad, mediante una acción de repetición, de exigirle al primero la cantidad que haya pagado a la víctima.

De los conceptos analizados, es posible inferir que el *error judicial* o las *irregularidades judiciales*, generan una responsabilidad para los servidores públicos de este ámbito estatal. El problema, estriba — más allá de resolver la dicotomía juzgador/Estado— en que esas conductas, voluntarias o no, dolosas o negligentes, se traducen en sentencias que pueden llegar a condenar de manera injusta a los sujetos. Aún en la hipótesis de reconocer que el juzgador puede equivocarse como consecuencia de su naturaleza humana falible, no podemos aceptar, que demostrada esa equivocación, ni el juez ni el Estado asuman su responsabilidad.

Ahora bien, es plausible mencionar que probar esa conducta dañina no es tarea fácil, ya que implica la acreditación de la dolosa o negligente actuación de los juzgadores, situación que en la *praxis* es extremadamente complejo.

Uno de los principales argumentos a favor de los juzgadores para no ser sancionados por su actuación, y en consecuencia no se obliguen a reparar el daño de manera subsidiaria con el Estado, radica en que la actividad judicial se funda en la realización cotidiana de la interpretación de la norma, apoyándose en los elementos materiales, pruebas y hechos que conforman un expediente de esta naturaleza.

Quizá estamos frente a lo que Atienza y García (2018) han llamado la *ponderación* en alusión a la teoría de Robert Alexy, instalada como uno de los ejes de la contraposición entre las teorías iuspositivista y pospositivista o iusmoralista, mediante la cual se afirma que la discrecionalidad judicial es insoslayable, al menos en los llamados casos difíciles (pp.10 y 30). Particularmente para el profesor de la Universidad de Alicante, la clave para comprender esta técnica argumentativa es apreciarla a manera de un procedimiento de dos pasos: en el primero —la ponderación en sentido estricto— se pasa del nivel de los principios al de las reglas, esto es, se crea una nueva regla. Luego, en el segundo paso, se parte de la regla y se subsume en la misma el caso a resolver.

En consecuencia, cabe interrogarnos en los siguientes términos: ¿el error judicial se normaliza con la interpretación o ponderación del juzgador? Nuestra opinión es que no se normaliza. Aceptar esta posición sería tanto como entregarle un cheque en blanco para que actúe libremente e incluso de manera arbitraria y deshonesta. Nos parece que no debemos confundir la interpretación que realizan jueces y magistrados de acuerdo con sus atribuciones constitucionales con los excesos en los que pueden incurrir. Al final de cuentas la mayoría de actos judiciales hasta antes de una sentencia ejecutoriada, pueden ser impugnados por las vías que la ley concede, atendiendo a la naturaleza del acto.

Si la conducta por sí misma es compleja de comprobar, entonces no se trata de que cada acto del juez sea un *error judicial*, sería una contradicción a todo el sistema normativo y de justicia vigente en México; de lo que hablamos es de una situación extrema, donde la actividad dolosa o negligente de jueces y magistrados queda plenamente evidenciada al vulnerar los derechos humanos de las personas.

5. EL VACÍO NORMATIVO DEL DAÑO MORAL EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA

Una de las limitantes más evidentes al intentar la exigibilidad de la *reparación del daño* por violaciones a derechos humanos, es la de acreditar y determinar el monto de las indemnizaciones, por tratarse de

valores no cuantificables en dinero, es decir, cuando se genera una afectación a la víctima, en su salud, integridad corporal, libertad, honor o reputación.

Para Escobar (1989) "los *daños morales* son daños no patrimoniales que afectan intereses que carecen de contenido económico inmediato, como los derechos de la personalidad como la vida, la integridad física, el honor, entre otros, de la familia, los intereses de afección y los elementos trascedentes de la vida de relación" (p.191). Con mayor profundidad Faúndez (2010), los describe como una categoría más genérica, que incluye perjuicios en la honra, el sufrimiento y el dolor derivados de la violación. Añade este jurista, que es resultado de la humillación a que se somete la víctima, del desconocimiento de su dignidad humana, del sufrimiento que se le causa a consecuencia de una violación a sus derechos humanos (pp.516 y 833).

Respecto a los antecedentes de este hecho jurídico, podemos puntualizar que hace poco más de dos décadas la vía de reparación se encontraba reconocida en la legislación civil, pero por alguna razón, quizá de índole político, operativo o económico, estas disposiciones fueron modificadas o derogadas. Para entender las razones de los legisladores, es ineludible revisar el contenido actual del Código Civil Federal [CCF] (2020) y compararlo con lo que establecía la norma antes de la reforma al artículo 1916.

> Artículo 1916 (vigente). Por daño moral se entiende la afectación que una persona sufre en sus sentimientos, afectos, creencias, decoro, honor, reputación, vida privada, configuración y aspecto físicos, o bien en la consideración que de sí misma tienen los demás. Se presumirá que hubo daño moral cuando se vulnere o menoscabe ilegítimamente la libertad o la integridad física o psíquica de las personas.
>
> Cuando un hecho u omisión ilícitos produzcan un daño moral, el responsable del mismo tendrá la obligación de repararlo mediante una indemnización en dinero, con independencia de que se haya causado daño material, tanto en responsabilidad contractual como extracontractual. Igual obligación de reparar el daño moral tendrá quien incurra en responsabilidad objetiva conforme al artículo 1913, así como el Estado y sus servidores públicos, conforme a los artículos 1927 y 1928, todos ellos del presente Código.

De la lectura y análisis de este precepto se deduce la intención original del legislador para obligar al Estado y a sus servidores públicos a reparar el daño moral. El precepto del CCF referido, deja clara la existencia de una responsabilidad institucional, incluso, en contra de aquellos que menoscaben ilegítimamente la libertad de las personas, en otras palabras, el alcance de la norma no se constriñe a la responsabilidad que se genera entre particulares, sino que apunta a la autoridad judicial, puesto que ésta es la única facultada para restringir ese derecho fundamental de los ciudadanos de manera legal.

No obstante, al revisar los artículos a los que nos remite el precepto transcrito, se observa que el artículo 1928 se refiere a un aspecto accesorio de la reparación del daño, en tanto que el artículo 1927, para nuestra sorpresa está derogado, con lo cual la norma no alcanza a concretar la responsabilidad objetiva del Estado. El texto original del artículo 1927, daba cuenta de ello.

> Artículo 1927 (derogado). El Estado tiene obligación de responder del pago de los daños y perjuicios causados por sus servidores públicos con motivo del ejercicio de las atribuciones que les están encomendadas. Esta responsabilidad será solidaria tratándose de actos ilícitos dolosos, y subsidiaria en los demás casos, en los que sólo podrá hacerse efectiva en contra del Estado cuando el servidor público directamente responsable no tenga bienes o los que tenga no sean suficientes para responder de los daños y perjuicios causados por sus servidores públicos.

6. CONCLUSIONES Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN TEÓRICA

Los juzgadores en México no son responsables patrimonialmente por sus resoluciones, al no estar regulada esta conducta en el orden jurídico nacional. Sancionar disciplinariamente al juzgador, no se corresponde con los derechos humanos de las víctimas, apenas es una arista de la reparación integral del daño.

En contraste a lo que sucede en países como España y Colombia, cuya legislación registra la responsabilidad directa del Estado por sus actos judiciales, en México este reconocimiento se limita a la responsabilidad

del Estado por actos de naturaleza administrativa. Como hemos referido en este trabajo, el CCF registró una hipótesis similar a la de las naciones referidas pero fue derogado en 1994, dejando una laguna jurídica que aún no alcanza a subsanarse.

La SCJN se ha pronunciado sobre la constitucionalidad de diversos preceptos que regulan esta clase de responsabilidad patrimonial, sin embargo, poco o nada ha dicho en relación a la responsabilidad patrimonial del Estado por actos irregulares que provienen de la actividad jurisdiccional.

Los jueces y magistrados que incurren en dolo o negligencia, pueden ser sujetos a investigación por el Consejo de la Judicatura Federal. La víctima al elegir esta vía, — además que le corresponderá la carga de la prueba—, podrá aspirar en el mejor de los casos, a que un juzgador sea separado del cargo, pero no serán declarados responsables solidarios de los daños, ni tampoco el Estado se hará responsable de manera subsidiaria.

El Derecho Convencional que emana de la interpretación de las sentencias y la jurisprudencia de la CrIDH, ha desarrollado avanzados estándares en materia de reparación integral del daño al ordenar en las sentencias a los estados de la OEA su cumplimiento vinculatorio, sin distinguir la naturaleza del poder del cual emanan las violaciones a derechos humanos. Estos esquemas normativos no han sido replicados plenamente por el derecho interno nacional.

Los resultados determinaron que en las últimas dos décadas el sistema jurídico mexicano ha desarrollado estándares significativos en los ámbitos penal, civil y administrativo, fundamentalmente en esta última materia. En el año 2002 se llevó a cabo una valiosa reforma al artículo 113 constitucional para reconocer la responsabilidad patrimonial objetiva y directa del Estado hacia los particulares afectados, pero limitándola al ámbito administrativo, disposición que fue trasladada como último párrafo del artículo 109 de la CPEUM, mediante una reforma posterior en el 2015.

Dicho lo anterior, en México el único mecanismo existente, pero insuficiente para reclamar la reparación del daño por violaciones a derechos humanos que provienen de la actuación judicial del Estado, es el procedimiento establecido en la LGV. Lamentablemente, el fondo que daba sentido a este sistema fue derogado recientemente, ocasionando un vacío jurídico y patrimonial que atenta a la progresividad de los derechos fundamentales de las víctimas.

En definitiva el gran pendiente para una discusión futura, es que los legisladores y la CNDH se pronuncien a favor del reconocimiento de la responsabilidad del Estado y de los jueces, sin cortapisas ni simulaciones, cuando su actuación vulnere derechos humanos, a efecto de subsanar el vacío normativo sistemático y reivindicar a la víctimas en sus garantías más elementales, trazo irrefutable de cualquier sistema de justicia democrático moderno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATIENZA, M. y GARCÍA AMADO, J.A. (2018). Un debate sobre la ponderación. Sucre, Bolivia: Tribunal Constitucional Plurinacional de Bolivia.

CALDERÓN GAMBOA, J. (2013). La reparación integral en la jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos: estándares aplicables al nuevo paradigma mexicano. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM- SCJN.

CÁMARA DE DIPUTADOS (2000). Dictamen de las Comisiones Unidas de Gobernación y Puntos Constitucionales y del Distrito Federal, por el que se reforma el artículo 113 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, gaceta Parlamentaria, núm.505, de fecha 3 de mayo de 2000. Recuperado de http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta

CAPPELLETTI, M. (1998). La responsabilidad de los jueces. La Plata, Argentina: Ed. Jus.

CASTRO ESTRADA, A. (1997). Responsabilidad patrimonial del Estado. México: Porrúa.

CIENFUEGOS SALGADO, D. (2000). Responsabilidad estatal y error judicial en México. Revista Lex, Difusión y Análisis, tercera época, año VI (62).

CÓDIGO CIVIL FEDERAL. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx

CONSEJO DE LA JUDICATURA FEDERAL. Dirección General de Estadística Judicial. Recuperado de https://www.dgepj.cjf.gob.mx/

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Sentencias. Recuperado de https://www.corteidh.or.cr/

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Neira Alegría y otros vs. Perú. Sentencia del 19 de septiembre de 1996, Serie C, núm. 29, párr. 56 y caso de la Masacre de las Dos Erres vs. Guatemala. Sentencia del 24 de noviembre de 2009, serie C, núm. 211.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010, serie C, núm. 212, párr. 275.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Garrido y Baigorria vs. Argentina, Sentencia de Reparaciones y Costas, 27 de agosto de 1998, párr. 44.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Velásquez y Rodríguez vs Honduras. Sentencia del 21 de julio de 1989, serie C, núm. 7, párr. 25

DE LA ROSA. X.C. y MÁRQUEZ ROJAS, V.F. (2020). Derecho de Daños. Responsabilidad extracontractual, Cuadernos de Jurisprudencia, núm. 1. México: Centro de Estudios Constitucionales-SCJN.

DICCIONARIO JURÍDICO ENCICLOPÉDICO (2005). Recuperado de https://www.docsity.com/es/

ESCOBAR GIL, R. (1989). Responsabilidad contractual en la administración pública. Bogotá, Colombia: Temis.

FAÚNDEZ LEDESMA, H. (2000). El Sistema Interamericano de Protección de los Derechos Humanos. San José, Costa Rica: IIDH.

FIX-ZAMUDIO, H. (2005). El Juicio Político y la Responsabilidad Patrimonial del Estado en el ordenamiento Mexicano. Revista del Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal Constitucional. México (3), 99-128.

GARCÍA RAMÍREZ, S. y MORALES SÁNCHEZ, J. (2013). La reforma constitucional sobre derechos humanos (2009-2011). México: Porrúa- Universidad Nacional Autónoma de México.

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (2009). Error judicial y responsabilidad patrimonial del Estado, Documento de trabajo núm. 79. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados.

HERNÁNDEZ MARTÍN, V. (1994). El error judicial. Procedimiento para su declaración e indemnización. Madrid, España: Cívitas.

KELSEN, H. (1992). ¿Qué es la justicia? Barcelona, España: Ariel.

KELSEN, H. (2009). Teoría pura del derecho, Buenos Aires, Argentina: Eudeba-Universidad de Buenos Aires.

LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS (2020). Última reforma 25 de junio de 2018. Recuperado de https://www.cndh.org.mx/

LEY GENERAL DE VÍCTIMAS. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx

NASH ROJAS, C. (2009). Las Reparaciones ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Chile: Universidad de Chile – Centro de Derechos Humanos.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (2005). Oficina del Alto Comisionado. Principios y directrices básicos sobre el derecho de las víctimas de violaciones manifiestas de las normas internacionales de derechos humanos y de violaciones graves del derecho internacional humanitario a interponer recursos y obtener reparaciones. Resolución 60/147. Recuperado de https://www.ohchr.org/

SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN (2014). Segundo Tribunal Colegiado del Vigésimo Circuito, al resolver el amparo directo 159/2014, el dieciséis de mayo de 2014. Recuperado de https://sjf.scjn.gob.mx/

IMPLICACIONES E IMPACTO DE LAS RELACIONES ENTRE EL CRIMEN ORGANIZADO Y LA MINERÍA EXTRACTIVA ILEGAL EN AMÉRICA LATINA: LA TRATA COMO MANIFESTACIÓN DE LA VIOLENCIA CONTRA LA MUJER[53]

DRA. CONCEPCIÓN ANGUITA OLMEDO
Universidad Complutense de Madrid, España

RESUMEN

Las actividades desarrolladas por el crimen organizado suponen un desafío a las democracias latinoamericanas. Los tráficos ilícitos de drogas, principalmente, pero también de personas y armas, conlleva graves consecuencias económicas, sociales y políticas. En la búsqueda de la máxima rentabilidad, las organizaciones criminales diversifican la productividad, encontrando en la industria extractiva minera un ámbito en el que ampliar el negocio.

El crimen organizado opera en minas que explotan ilegalmente, afianzándose en esas zonas donde los riesgos son bajos y los beneficios muy elevados. Dos son los instrumentos que le permiten al crimen accionar impunemente, la violencia y la corrupción, ambos generan inseguridad en una dinámica en la que la incapacidad estatal favorece la cooptación o captura del Estado por corrupción.

Si bien no puede decirse que los Estados de América Latina sean fallidos, si se puede hablar de Estados débiles con vulnerabilidades estructurales que se asientan en la pobreza, la desigualdad, la incapacidad de controlar la totalidad del territorio y la falta de efectividad del estado de derecho, siendo una de sus consecuencias la proliferación de mercados ilegales

La expansión del negocio criminal hacia la industria minera era una cuestión de tiempo y de estrategia, pues los beneficios que se obtienen de la venta ilegal del oro dobla a los obtenidos por el comercio de la cocaína, mucho más perseguido, y, además, permite blanquear las ganancias obtenidas de la droga.

[53] Esta investigación ha sido desarrollada en el marco del Proyecto de investigación Challenges and threats to security and defence policies in Latin America and the European Union: International, economic, social and communication aspects (2003-2019), financiado por la Unión Iberoamericana de Universidades, convocatoria 2019 y del que la autora es Directora.

Por otro lado, en los ámbitos mineros los grupos criminales se convierte en proveedores de bienes y servicios, generando negocios afines. En un sector altamente masculinizado, la explotación sexual de mujeres se incorpora a la cadena extractivista para satisfacer las necesidades demandadas. Mujeres y menores, en situación de vulnerabilidad, son captadas o secuestradas en las zonas rurales cercanas a los campamentos o en las urbes y conducidas a través de corredores que abastecen a los centros mineros, especialmente en aquellos situados en zonas de difícil acceso o fronterizas con otros Estados. Los vínculos del crimen organizado y las industrias extractivas ilegales conlleva una realidad que implica la violación de los derechos más elementales y en la que mujeres y adolescentes son explotadas sexualmente, profundizando las desigualdades de género.

PALABRAS CLAVE

Crimen organizado, industria extractiva, América Latina, trata de mujeres, explotación sexual, violencia, corrupción.

INTRODUCCIÓN

Existe un consenso general al considerar a América Latina una de las regiones más violentas del mundo. Esta afirmación, que se sostiene en los datos[54], sin duda es el resultado de las actividades desarrolladas por grupos de crimen organizado cuyos tráficos ilícitos, drogas, armas o personas, entre otros, tienen profundas consecuencias económicas, políticas y sociales. La globalización ha reconfigurado el sistema internacional. No solo ha difuminado la frontera entre lo legal y lo ilegal, sino que han desaparecido las fronteras físicas, que ahora son más porosas y favorecen los tráficos ilícitos, pero también las fronteras económicas, situación que es aprovechada por el crimen organizado para penetrar en el sistema financiero internacional, haciendo más intangibles las transacciones.

Además de la violencia, los niveles de corrupción de América Latina permiten considerar la existencia de vínculos entre el Estado, funcionarios públicos, y el crimen organizado transnacional (COT). Esta relación proporciona un paraguas de legalidad e incluso impunidad a cier-

[54] América Latina y el Caribe continúa siendo la región más violenta del planeta, con una tasa de homicidios de 17,2 por 100.000 habitantes en 2017 (últimas cifras disponibles), siendo la cifra más alta desde que comenzaron los registros en 1990 (ONUDC, 2019).

tas actividades ilegales, desarrolladas por organizaciones criminales en todos los ámbitos.

La industria extractiva en Latinoamérica se caracteriza por la enajenación de los recursos naturales, ejerciendo una presión sobre ecosistemas estratégicos que afecta directamente a las comunidades que viven en ellas, e indirectamente a todo el planeta. La debilidad de las economías de muchos de los países latinoamericanos provoca una relación de dependencia con las industrias extractivas, vinculadas en su mayoría a capital extranjero, y promocionada por gobiernos con objetivos cortoplacistas y poco interesados en las consecuencias ecológicas y en los derechos humanos y mucho en un modelo económico basado en la mercantilización y explotación de los recursos.

En esta lógica, la abundancia de recursos naturales, el incremento del precio de algunos minerales, especialmente a partir de la década de los años 90 del siglo pasado, y las condiciones que los gobiernos ofrecen a las empresas forman una combinación perfecta para renunciar a la preservación de la naturaleza y, por ende, al mundo que conocemos.

Por otra parte,

> el extractivismo en América Latina es sinónimo de violación de los derechos humanos, de situaciones violentas que afectan y destruyen diferentes proyectos colectivos de vida de campesinos, comunidades indígenas y pobladores rurales que habitan en estos territorios donde se imponen los bloques petroleros, los títulos mineros o la construcción de proyectos de generación de energía, la militarización, los asesinatos, las amenazas, los desplazamientos contra comunidades y líderes que se resisten y oponen a estos proyectos (Sampayo, 2018, p. 8).

Pero no solo las empresas legales se aprovechan de esta dinámica, pues también los grupos de crimen organizado transnacionales ven en ella un negocio, ya que a "través del robo, pillaje y violencia se ejerce el cercamiento de territorios con la intención de forzar a las poblaciones a cultivar droga o en todo caso posesionarse y/o controlar sectores productivos (actividades mineras) para cobrar derecho de piso (tributos)" (Merchand, 2018, p. 13). Estos grupos criminales no solo obtienen rédito con el negocio, se estima que más del 70% de la extracción de

metales en Latinoamérica es ilegal (De La Puente, 2017), sino que, con sus relaciones clientelares, presentes en la corrupción, socaban la soberanía y la legitimidad, propiciando una captura del Estado o un Estado coaptado (Rincón, 2018), con lo que pueden actuar impunemente.

Sin duda, existen diferentes colectivos afectados por las prácticas extractivas en expansión, comunidades indígenas y campesinas, incapaces de hacer frente a las alianzas entre las empresas y el crimen organizado y/o ejércitos ilegales que garantizan el control de la tierra durante el desarrollo de los proyectos. Pero, sin duda, uno de los colectivos más afectados e invisibilizados es el de las mujeres, pues no solo se transforma su medio de vida, sino que las cuestiones de género condicionan las oportunidades de desarrollo, siendo ellas las grandes perjudicadas, ya que, por ejemplo, solo un 0,1% de los empleos en el sector minero están ocupados por mujeres (Stefanovic & Saavedra, 2016).

Por otro lado, la industria extractiva está organizada principalmente en torno a una cultura masculina que induce a la marginalización de las mujeres como fuerza de trabajo y acentúa su rol tradicional. Esta asimetría, las relega a tareas secundarias o empleos indirectos con poca capacidad de proyección (De La Puente, 2017), lo que perpetúa la discriminación y las desigualdades.

Además, en torno a esta industria, se generan otras actividades, principalmente servicios y, puesto que la mano de obra es mayoritariamente masculina, se incentiva la aparición de ciertas demandas, entre ellas la del sexo, espacio propicio para la incorporación de grupos de crimen organizado proveedores de esos servicios. En este sentido, la trata para la explotación sexual se convierte en una manifestación afín al negocio extractivo (Wagner, 2016).

Por todo ello, este capítulo pretende analizar los vínculos entre el crimen organizado, como actor desestabilizador, las industrias extractivas, principalmente ilegales, y los negocios afines que se generan, como la trata, para ayudar a entender las vulnerabilidades de la región latinoamericana, aportando un marco analítico y conceptual a un desafío de grandes magnitudes. Si bien se ha escrito mucho sobre crimen organizado y sobre las industrias extractivas como ámbitos con carácter pro-

pio, conectarlos y avanzar en lo que supone para ciertas colectividades, pero especialmente para las mujeres, la violación de los derechos humanos aportará una explicación causal de la falta de oportunidades de este colectivo, abocado a la explotación. Para ello, se contemplará un enfoque interseccional y en el que la premisa principal establece que las mujeres explotadas en la minería extractiva ilegal por grupos de crimen organizado lo son por su pertenencia a determinadas categorías: posición social, raza, nivel de pobreza y, el elemento que lo engloba todo, ser mujer.

Con este objetivo, se revisará, en primer lugar, la participación de los grupos de crimen organizado en América Latina como agentes generadores de violencia y corrupción que podría derivar en la coaptación del Estado; en segundo lugar, se abordará la situación de las industrias extractivas, principalmente ilegales o relacionadas con actividades ilegales, que se imponen en todos los países latinoamericanos mineros[55], en un intento por vincular, en tercer lugar, estos contextos extractivos con el papel desempeñado por los grupos de crimen organizado en torno al fenómeno de la trata, donde la mujer encuentra mayor riesgo de explotación laboral y sexual.

1. EL CRIMEN ORGANIZADO TRANSNACIONAL. ACTOR ILEGAL GENERADOR DE VIOLENCIA Y CORRUPCIÓN

El crimen organizado se caracteriza por ser un fenómeno transnacional con importantes implicaciones en todas las regiones del mundo. Son las ganancias económicas las que motivan las diferentes manifestaciones del crimen organizado y lo que diferencia su actuación del terrorismo.

[55] Los países latinoamericanos con mayor participación en la industria extractiva según su aportación al Producto Interior Bruto son Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela (Zárate, Vélez, & Caballero, 2020).

Tabla 1. Ganancias del Crimen Organizado

Transnational Crime	Estimated Annual Value (US$)
Drug Trafficking	$426 billion to $652 billion
Small Arms & Light Weapons Trafficking	$1.7 billion to $3.5 billion
Human Trafficking	$150.2 billion
Organ Trafficking	$840 million to $1.7 billion
Trafficking in Cultural Property	$1.2 billion to $1.6 billion
Counterfeiting	$923 billion to $1.13 trillion
Illegal Wildlife Trade	$5 billion to $23 billion
IUU Fishing	$15.5 billion to $36.4 billion
Illegal Logging	$52 billion to $157 billion
Illegal Mining	$12 billion to $48 billion
Crude Oil Theft	$5.2 billion to $11.9 billion
Total	**$1.6 trillion to $2.2 trillion**

Fuente: May (2017: xi)

Si bien, el tráfico de drogas, de armas y de seres humanos se sitúan en los primeros puestos por resultados económicos, no es desdeñable el beneficio obtenido con la minería ilegal y otros tráficos de recursos naturales, por lo que las industrias extractivas se convierten en objetivo de los grupos criminales, que no solo obtienen redito del tráfico ilegal de estos productos, sino también de los negocios conexos que se generan alrededor de los proyectos de extracción.

> Transnational OCGs are, at their core, businesses: they are overwhelmingly motivated by financial gain and seek out opportunities that offer high profits and low risks/costs. For both legal and illegal enterprises, financial management is critical to the success of the business. Criminals not only derive financial benefit from illicit revenues, they use the proceeds to sustain operations and to fund further criminal activity, all of which is a threat to individual nations and the international community (May, 2017, p. 1).

Sin duda, todas estas actividades tienen un negativo y profundo impacto en las sociedades latinoamericanas que, a pesar de haber mostrado un progreso en diferentes áreas socioeconómicas en la última década, sufren de problemas estructurales como extrema pobreza, violaciones de los derechos humanos, corrupción, falta de transparencia, inestabilidad institucional y económica, flujos migratorios no controlados y alto grado de desigualdad (Pereyra, 2017). Debilidades que,

sin duda, han facilitado el arraigo del crimen organizado, actores policriminales que tienen como características "their great capacity to adapt to new technologies, the execution of increasingly complex operations, a flexible but at the same time complex structure, which makes its detection difficult, and their penetration into the international economic system" (Anguita, 2020, p. 178), es decir, la asimetría y la no convencionalidad.

En América Latina se ha observado una evolución del crimen organizado en función del tráfico drogas, principalmente de cocaína. Si bien en las décadas de los setenta y ochenta del siglo XX estas organizaciones podían situarse en tres países, Colombia, Perú y Bolivia, conforme el mercado de la droga se fue extendiendo, iban surgiendo nuevos grupos criminales cuya pretensión era controlar la cadena de producción y las redes de distribución. Estos grupos, mucho más sofisticados, reconfiguraron las dinámicas del crimen organizado transnacional en el subcontinente, ampliando los tráficos ilícitos a otros ámbitos y, por tanto, el negocio criminal.

Es en este escenario en el que los cárteles de la droga inician una actuación violenta no solo entre sí para conquistar territorios por donde fluyen las rutas y recursos, sino también con el Estado, conflicto sin duda perturbador, pues para ello utilizan como instrumentos la corrupción y la violencia.

Coincidiendo con Sampó (2017), el crimen organizado necesita de una seguridad que solo es proporcionada por la connivencia con los actores políticos, judiciales y policiales que les proveen de impunidad. Para ello, penetran en las estructuras del Estado, condicionando las voluntades, lo que afecta a la gobernabilidad y crea condiciones propicias que pueden favorecer el fracaso del Estado (Estado fallido)[56] o provocar una ausencia del Estado. Para Alda (2015, p. 68),

[56] No es el objeto de este trabajo teorizar sobre los Estados fallidos, para ello puede consultarse una amplia bibliografía, Moncada (2007), Gros (1996), Bates (2008), Lemay-Herbert (2009), Jackson (2009) u otros autores como López (2010), Vilanova (2009) o Priego (2012), entre otros.

> "una de las principales causas de la inseguridad no son los actores criminales, sino la incapacidad del Estado para controlarlos. De hecho, es la misma debilidad estatal la que proporciona un campo abonado para el desarrollo e implantación de dicha criminalidad".

En esta lógica, hay autores que consideran que el problema no se debe a una falla estatal, sino a la existencia de una forma de Estado, "natural states", en donde "a dominant coalition of elites protect each other's privileges and access to resources, while building incentives for elite cooperation, for example to safeguard their rents from the impacts of ongoing violence" (Pearce, McGee, & Wheeler, 2011, p. 24), es decir, preserva la posición de la élite (y por qué no la de los grupos criminales) que emerge debido a la acumulación ilegal. Por tanto, la relación entre criminalidad y organización estatal tiene como primer fin dificultar la persecución de las organizaciones criminales, cuyo resultado es una mayor probabilidad de cooptación, pues cuando el Estado es controlado, la tendencia es una deriva hacia la no aplicación de la ley, conociéndose a este fenómeno como "captura del Estado por corrupción" (Rincón, 2018, p. 59).

Las actividades ilegales no están exentas de violencia, expresada en múltiples formas, que se ha ido recrudeciendo en el subcontinente y que afecta a la convivencia social y política y a la gobernabilidad democrática por la progresiva pérdida de legitimidad del Estado. La violencia en América Latina es un fenómeno heterogéneo pero generalizado, sistémico, cuyas variables se asientan en el empobrecimiento, más que en la pobreza[57], y la desigualdad, pero también en la proliferación de mercados ilegales y en la escasa capacidad de los Estados para hacer efectivo el estado de derecho y cuando lo han intentado, con políticas de mano dura o la guerra contra el narco, han sido contraproducentes. Estas políticas han incrementado la violencia y la crimi-

[57] En opinión de Fernández (2006, p. 61), la pobreza es considerada "una causa directa de la violencia, de la inseguridad y de la delincuencia; se intuye que la violencia está presente principalmente entre las clases pobres y marginales de las ciudades. La realidad es que no necesariamente los pobres son eminentemente violentos. Sin embargo, el empobrecimiento y la desigualdad, más que la pobreza, combinados con otros factores de tipo social y cultural, sí pueden considerarse elementos generadores de violencia".

nalidad (Solís, 2018) y, por ende, el gasto público necesario para proveer seguridad, aunque sea ineficiente, lo que conlleva importantes implicaciones para el Estado y la sociedad, al redundar directamente en el bienestar del ciudadano[58].

En esta línea argumental, teniendo en cuenta, además, que el crimen organizado en América Latina tiene unas características diferenciadoras respecto de las organizaciones criminales de otras regiones, la violencia crónica supone un instrumento de poder y control, por ello, se pueden observar "patterns of authority emerging in such contexts, where state and nonstate actors compete to become security providers and protection suppliers" (Pearce, McGee, & Wheeler, 2011, p. 11).

La violencia infringida por los grupos criminales supone una herramienta de control y está dirigida a otros grupos criminales, a sus propios miembros, a la población y al Estado. Esta dinámica de violencia no depende tanto del número de grupos activos, sino de los fines que persigue. La utilización de la violencia entre bandas criminales tiene como objetivo imponer un orden ante los rivales para hacerse una reputación y dominar las rutas o los mercados ilícitos. La violencia ejercida sobre sus propios miembros tiene como objetivo garantizarse la lealtad y el cumplimiento de las órdenes, mientras que la violencia sobre la población y el Estado le permite someter a la población bajo una lógica de violencia a cambio de bienes y servicios comunitarios e imponer un cierto control del orden público ante la incapacidad del Estado.

En definitiva, el crimen organizado ejerce violencia donde se instala. En el caso de América Latina se relaciona con factores estructurales, como la pobreza o el empobrecimiento y la desigualdad, y con los tráficos ilícitos, principalmente con el narcotráfico y la trata, aunque son

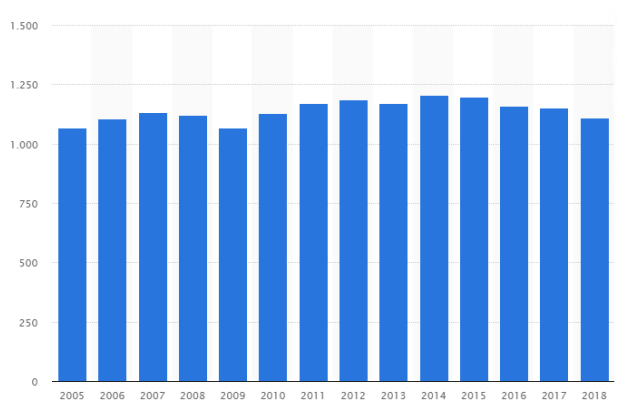
[58] Según Jaitman y Keefer (2017, p. 6), "las estimaciones de costos totales revelan que a los países de ALC el crimen les cuesta en promedio entre un 2,41% y un 3,55% de su PIB. Esto equivale para la región a un monto de entre US$115.000 millones y US$170.000 millones (a tipo de cambio de 2014) o bien entre US$175.000 millones y S$261.000 millones (ajustados por la paridad del poder adquisitivo, PPA). El tamaño de los costos relacionados con el crimen en ALC es similar al que gastan esos países en infraestructura".

organizaciones pluridelito, en cuyo accionar genera violencia y corrupción, poniendo en peligro la paz y la gobernabilidad regional.

2. LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS COMO NEGOCIO ILEGAL

La extracción de los abundantes recursos naturales que posee América Latina podría suponer una oportunidad para sus países y para sus poblaciones. Oportunidad que, sin embargo, no ha generado equidad, desarrollo, bienestar o paz. Todo lo contrario, a pesar de que los recursos mineros[59] de esta región son abundantes en oro, litio, plata, uranio, cobre, zinc, estaño, hierro, plomo, etc., la presión que se ha ejercido sobre la tierra ha incorporado una dimensión conflictiva entre sus pobladores, con o sin documentos de propiedad, por un lado, y los gobiernos y las empresas extractivas transnacionales, por otro, con un agravante más, la incorporación a esta ecuación de los grupos de crimen organizado como actor ilegal.

Gráfico 1: Producción de minerales en América Latina 2005-2018 (en millones de toneladas métricas).



Fuente: Statista Research Department (2020).

[59] Este estudio está enfocado en la industria extractiva minera, más concretamente aquella con vínculos con los grupos ilegales, dejando fuera del objeto de estudio otros recursos naturales y su forma de extracción.

Antes de avanzar, es necesario realizar una aproximación conceptual a los términos que guiarán nuestro análisis en este apartado y que tiene como punto de partida el extractivismo. El extractivismo en América Latina ha existido desde la época colonial, pero es en el siglo XX cuando surge fuertemente vinculado a un boom minero. Si bien existe una amplia literatura acerca de este concepto, Merchand (2018), Acosta (2016), Echart y Villarreal (2018), Portillo (2014), Gudynas (2013), entre otros, todos coinciden en señalar que es una forma de acumulación, de apropiación, más que un modo de producción, pues son "actividades que remueven grandes volúmenes o alta intensidad de recursos naturales, no procesados (o limitadamente), orientados a la exportación" (Svampa, 2019, p. 15).

Aunque este término está ligado a las formas de hacer del siglo XX, en la nueva centuria puede hablarse de un neo-extractivismo, con características definitorias propias, complejas, con dimensiones y afectaciones a distintos niveles

> globales (transición hegemónica, expansión de la frontera de commodities, agotamiento de los bienes naturales no renovables, crisis socioecológica de alcance planetario), regionales y nacionales (relación entre el modelo extractivo-exportador, el Estado-nación y la captación de renta extraordinaria), territoriales (ocupación intensiva del territorio, luchas ecoterritoriales con participación de diferentes actores colectivos), en fin, políticas (emergencia de una nueva gramática política contestataria, aumento de la violencia estatal y paraestatal) (Svampa, 2019, p. 21).

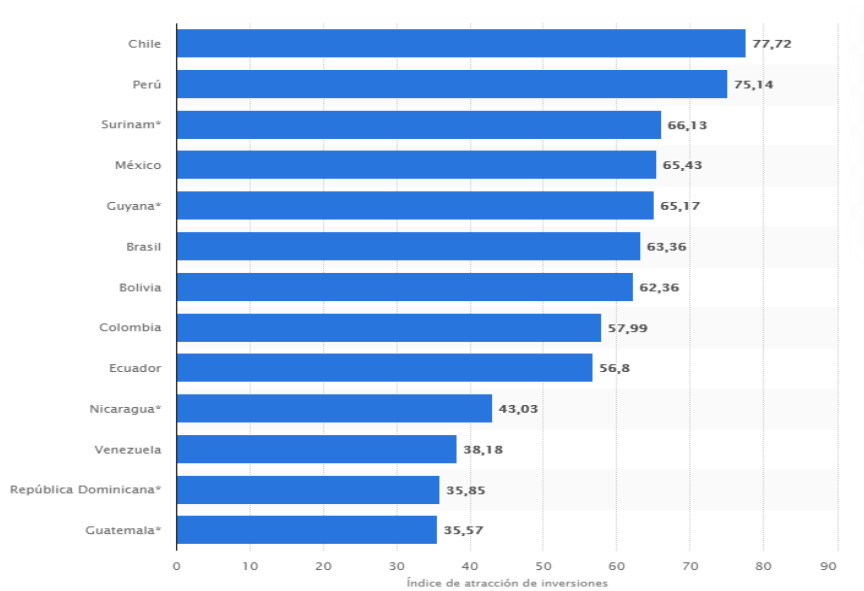
Es decir, el neo-extractivismo se asienta, junto a la abundancia de minerales, en factores coyunturales como el incremento del precio de algunos minerales y una tendencia descendente en cuanto a la progresión económica de América Latina que busca en la venta de minerales y metales compensar esa pérdida[60]. Es por ello, que los gobiernos ofrecen condiciones favorables a las empresas transnacionales para la inversión de capitales, facilitando la implementación de estas industrias. Dos son las consecuencias directas de esta actuación, en primer lugar,

[60] Hasta el año 2017, la exportación de minerales y metales representó para América Latina un 17% de las exportaciones totales (Bárcena, 2018).

se acaparan grandes extensiones de tierra lo que modifica las formas tradicionales de producción y, en segundo lugar, el resultado no redunda en la creación de empleos directos. América Latina ha experimentado

> la lenta desaparición de los «acuerdos sociales» que compensaban el uso de los recursos y la contaminación con la generación de empleo masivo a nivel local en algunos lugares de extracción. Los proyectos extractivos modernos y de gran escala requieren una fuerza laboral relativamente pequeña y altamente calificada, de modo que las compañías extractivas ya no ofrecen los mismos niveles de empleo local (Damonte, Kuramoto, & Glave, 2014, p. 10).

Gráfico 2. Índice de atracción de inversiones en el sector de la minería 2019

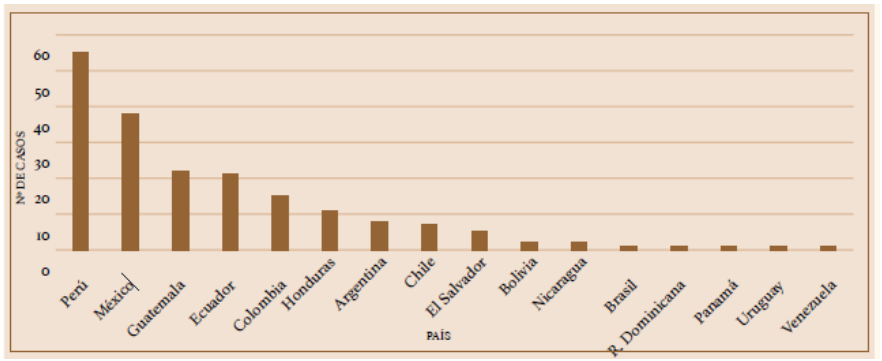


Fuente: Burgueño (2020)

En este sentido, esta nueva forma de operar genera una situación asimétrica, conflictos sociales y ambientales donde se produce una confrontación de las comunidades indígenas y rurales con el Estado y con las corporaciones privadas. A su vez, se produce una criminalización de los actores sociales que reivindican un cambio en las políticas de apro-

vechamiento de las materias primas y un mejor uso de la tierra que no supongan el fin de la extracción tradicional ni de los modos de vida de la región. A la fecha, hay registrados más de 470 proyectos mineros en América Latina, 112 en Chile, donde coincide la mayor cantidad de conflictos (49), seguido de México y Perú donde, al igual que en Colombia, la conflictividad se ha intensificado en tiempos recientes. Además, otros países como Perú, México, Guatemala y Ecuador están experimentando un alza en la criminalización de la protesta (Díaz, 2019).

Gráfico 3. Criminalidad por minería 2017-2018



Fuente: Díaz (2019: 15)

De las actividades extractivas de América Latina la más cuestionada es la minería metalífera a gran escala, especialmente la extracción de oro, cuya consecuencia directa es un gran impacto socioambiental: aguas y suelos contaminados de mercurio y cianuro, competencia por el uso del agua, desechos, destrucción de hábitat y zonas protegidas, actividades de alto riesgo informales e ilegales, desplazamientos de población, deforestación, en definitiva, una alta presión sobre el territorio donde se desarrollan los proyectos.

Cabe destacar que la industria extractiva legal coexiste con una industria extractiva informal y con la extracción ilegal[61] por parte de grupos

[61] La minería informal o minería artesanal en pequeña escala (ASM) se refiere a la minería que utiliza medios de extracción simples, generalmente no mecanizados, suele ser realizada por

de crimen organizado. En este contexto, se funden capitales legales e ilegales y se genera un nuevo orden regional donde resulta difícil distinguir lo ilícito de lo lícito. La minería ilegal no es un problema de un solo Estado, sino que afecta a todos los países extractivos mineros de la región.

En busca de una explicación, se podría establecer una relación causal entre las políticas de lucha contra las drogas de Colombia y México y el posicionamiento de los grupos de crimen organizado en la minería ilegal, pues siendo las ganancias las que rigen el actuar de los grupos de crimen organizado, la penetración en la industria extractiva suponía una trasformación y/o ampliación del negocio y, por tanto, una garantía para su supervivencia, al diversificar los mercados y tender hacia una productividad multidimensional, asegurándose el beneficio económico.

La expansión hacia la industria minera solo era una cuestión de tiempo y de estrategia, pues mientras "un kilo de coca cuesta aproximadamente US 1.540, un kilo de oro alcanza un precio de US 28.000" (Rodríguez, 2017, p. 10). En algunos países de la región[62], como Colombia o Perú, la extracción ilegal de oro, dobla en ingresos al comercio de la cocaína. En Colombia,

---

individuos o grupos pequeños de personas, aunque puede incluir asociaciones o cooperativas más amplias. En algunos casos, no tienen licencia, pues esta actividad ha pasado de generación en generación, o aún no la tienen, pero están en trámites de obtenerla. La minería ilegal, sin embargo, es aquella minería de mediana y gran escala, que opera en zonas protegidas y/o no cumple con la legislación ambiental, fiscal y laboral. La participación de grupos criminales también puede considerarse minera ilegal o minería criminal, en la que se utilizan equipos pesados y maquinaria que compran con los beneficios de otros negocios ilegales (Wagner, 2016). En este mismo sentido, Guío y Pérez (2017) también aportan otra clasificación de la industria minera: informal, ilegal, criminal y artesanal-ancestral. Cada país legisla en esta materia por lo que pueden existir diferentes conceptualizaciones para informal e ilegal. Para una mayor precisión véase también, González (2019, p. 94) y Alarcón (2018, p. 162).

[62] Algunos países de América Latina se caracterizan por los altos porcentajes de oro extraído de manera ilegal. Alrededor del 28% del oro extraído en Perú, del 30% en Bolivia, del 77% en Ecuador, del 80% en Colombia, y de entre el 80% y el 90% en Venezuela es producido ilegalmente (Wagner, 2016, p. 34).

> tan solo el 18% del oro que se produce en el país tiene su origen en la minería legal. Más de la mitad de las minas de oro del país (63%) no cuentan con título minero ni licencia ambiental, y su comercio abarca un 80% del total de exportaciones colombianas de este metal. Un número de trabajadores cercano a los 60.000 realiza en estas minas ilegales una actividad laboral sometida a un sistema de semiesclavitud controlado por mafias y grupos paramilitares" (Sáenz, 2017, p. 2).

Efectivamente, aquellos países donde los gobiernos por diversas circunstancias, tales como inestabilidad política o dificultad de acceso, carecen de control de grandes extensiones de tierra son los más propicios para que el crimen organizado opere impunemente en minas que explotan ilegalmente, afianzándose en esas zonas donde el riesgo es bajo y los beneficios son elevados (Wagner, 2016, p. 4).

Los grupos de crimen organizado o barones de la minería

> desempeñan funciones de regulación de la actividad minera. En estas regiones no sólo cobran exacciones ofreciendo a cambio servicios de protección y seguridad, sino que también regulan la entrada y la salida de equipos y maquinaria, otorgan permisos de funcionamiento a cada entable minero, facilitan el acceso a insumos como explosivos, combustible, cianuro o mercurio, dirimen conflictos asociados al ejercicio de la actividad o imponen restricciones al modo como esta debe ser ejercida (Ortiz-Riomalo & Rettberg, 2018, pp. 43-44).

En la minería, no solo hallan una actividad económica que proporciona grandes beneficios, sino que con las inversiones que realizan pueden blanquear el capital obtenido del narcotráfico, pues la mayoría de los grupos de crimen organizado que participan del extractivismo minero son grandes cárteles de la droga, de cuya relación surge la narcominería (Hernández, 2017). Un ejemplo de esta relación, la hallamos en Colombia donde la mano de obra empleada por los grupos ilegales se trasladaría de los cultivos de la droga a las minas en función del retorno que cada una de ellas proporcione en cada momento (ONUDC, 2016).

En esta lógica, en la que operan los grupos de crimen organizado, podría utilizarse muy acertadamente el concepto de "acumulación por despojo" o apropiación ilegal que es un reflejo de la forma de actuar en

la que estos actores criminales se adaptan a las dinámicas económicas para obtener máximos beneficios y en donde se violentan los derechos humanos. En México, Perú, Bolivia o Brasil, pero también en otros países latinoamericanos, esta acumulación por desposesión ha normalizado la violencia entre los grupos criminales y las autoridades, guiada por la apropiación de los réditos obtenidos con el comercio de los ilícitos.

Para Merchand (2018, p. 18), en los países de América Latina se ha instaurado "un proceso que se denomina "ofensiva extractivista", definido como un perenne ciclo de profundo y acelerado avance de la expropiación, mercantilización y depredación de los bienes comunes naturales a través de las operaciones encubiertas a cargo del accionar de las organizaciones criminales".

Sin duda, existen diferentes factores que inciden directamente en el desarrollo de la minería ilegal. En primer lugar, la debilidad de las instituciones estatales, motivada por la incapacidad para hacer frente al crimen organizado, y la falta de garantías sobre los derechos de propiedad. Las carencias legislativas es un denominador común a todos los países latinoamericanos. A pesar de haber realizado grandes avances en esta materia, todavía existen lagunas en la reglamentación que benefician a ciertos actores, mientras perjudica a los sectores más vulnerables. La necesidad de atraer inversión y, por tanto, de la competitividad, condicionaron el diseño de las legislaciones que se hicieron más flexibles, beneficiando no solo a las grandes corporaciones extranjeras, sino que abrió la puerta a otros actores ilegales.

En segundo lugar, el elevado precio que alcanzan estos minerales en el mercado internacional supone un incentivo para el crimen, pues la rentabilidad percibida de la apropiación ilegal supera los riesgos de su detección. En este mismo sentido,

> in contrast to other goods produced by organized criminal groups such as cocaine or heroin, illegally mined gold can easily be laundered to conceal its criminal origins. Unlike illicit drugs, illegally mined gold becomes a legitimate consumer commodity and moves easily and legally across international borders. By buying illegally produced gold, companies and central banks effectively fuel conflict and finance crim-

> inal groups that subject worker to forced labor, take over vast stretches of land, and foment corruption and impunity (Verité, 2016, p. 4).

En tercer lugar, la falta de empleos en las zonas mineras conduce a la población a optar por una actividad que les permite subsistir, aunque ello suponga vivir bajo la esclavitud laboral y la violencia, retroalimentando a los actores criminales[63]. En cuarto y último lugar, las características geográficas del territorio en el que se hallan las minas, pues cuanto más lejos del centro urbano o del poder (autoridades) o cuanto más difícil es el acceso, más facilidad para que los recursos sean explotados ilegalmente. Además, a estos factores, hay que incorporar la habilidad con la que los grupos criminales exportan los minerales a través de corredores seguros bajo su control por donde trasladan otros ilícitos como drogas o personas.

En definitiva, los grupos de crimen organizado en su función de proveedor de bienes y servicios ilegales experimentan una proyección global, pues mientras exista una demanda mundial de productos, drogas, oro o personas, estos grupos se asentarán en "territorios y espacios donde los Estados no puedan ejercer el control para desarrollar sus negocios" (Riquelme, Salinas, & Franco, 2019, p. 30), implantando un modelo violento, impune y productivo.

3. LA TRATA COMO NEGOCIO AFÍN A LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS ILEGALES: UNA ECONOMÍA PERVERSA.

Las mujeres de las zonas rurales de América Latina comparten características comunes: viven alejadas de los medios de transporte, trabajan en exceso fuera y dentro del hogar, tienen ingresos muy bajos y muy poco reconocimiento. Estas mismas características pueden aplicarse a las industrias extractivas mineras a las que se le añade un rechazo cultural por ser una actividad principalmente reservada a los hombres.

---

[63] Aunque no existe un censo de la mano de obra que trabaja en las minas ilegales, baste como ejemplo el caso de Perú. Se estima que entre 100 mil y 500 mil trabajadores lo hacen en minas ilegales (Alarcón, 2018, p. 164). De la misma manera, son muy elevadas las cifras de los menores que trabajan en la minería ilegal: Colombia 214, Bolivia 13.500, Ecuador 1.500 y Perú 50.000 (SPDA, Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, 2014).

Si bien podemos encontrar una ocupación de la mujer en la minería artesanal e informal, esta no deja de ser ínfima. Las mujeres constituyen entre el 10% y el 20% de la minería a pequeña escala en América Latina y esto también se refleja en las funciones que desarrollan, pues, mientras los hombres están más involucrados en las decisiones relacionadas con la exploración, extracción, procesamiento y distribución, las mujeres se dedican fundamentalmente a recoger, lavar, amalgamar y procesar el mineral (OMS, 2017).

En esta dinámica, "gender operates often foundationally to shape (most often hierarchically) social relations in mining communities and sites, and can be a lens through which to read the operation of power and inequality, not just in extractive processes and relations, but also in the projects, discourses and practices" (Buss & Rutherford, 2020, p. 6). No obstante, existen diferencias respecto al papel de la mujer en las minas, pues, sin duda, debe ser considerada una variable dependiente no solo el país e incluso la región en la que se encuentre la explotación minera, sino el material extraído y los contextos sociales del entorno.

No es lugar, ni hay espacio, para debatir el papel de la mujer en la industria extractiva desde los estudios feministas[64], pero abordarlo con una perspectiva de género ayudará a entender cómo en las actividades extractivas ilegales la mujer ocupa un papel marginal y se convierte en una víctima. En los ámbitos de explotación minera puede establecerse una relación directa entre las prácticas de despojo, la contaminación de los territorios y el recrudecimiento de la violencia patriarcal contra mujeres y niñas y la exacerbación de las desigualdades de género, lo que acentúa la división sexual del trabajo (Carvajal, 2016) y, por ende, la violencia contra las mujeres.

Los procesos mineros se asocian con la fuerza y como consecuencia con la presencia masculina, relegando a la mujer al cuidado del hogar o asignándole actividades económicas menores, desvalorizadas y precarias, casi siempre al final de la cadena minera, lo que subraya las de-

[64] Sobre este tema, véase, entre otros autores,: Buss & Rutherford (2020); Hinton, Veiga & Beinhoff (2003); Calkin (2015); Arcos y Rivera (2018); Lahiri-Dutt (2015).

sigualdades entre géneros. Estos estereotipos responden a patrones patriarcales clásicos en los que existe una visión determinista y biologicista[65] de la mujer, que obstaculiza su incorporación y su empoderamiento en este sector y deriva en una feminización de la pobreza.

Debido a ello, las mujeres sufren discriminación y violencia en el hogar, en el trabajo y la ejercida por las organizaciones delincuenciales que se sirven de estas debilidades y no dudan en promover la mercantilización y cosificación de las mujeres. La explotación sexual de las mujeres es una manifestación del crimen organizado, y supone un fenómeno transnacional que se aprovecha de los sectores más vulnerables. Si aplicamos el enfoque de interseccionalidad en esos sectores incluimos a las mujeres con un estrato social bajo, con índices altos de analfabetismo, descendiente afroamericana o indígena y excluida socialmente.

La trata para la explotación sexual es una forma de violencia contra la mujer.

> Si bien no todos los actos contra la mujer tienen su raíz en el género, en el caso de la trata sí se cumplen los dos condicionantes básicos: en primer lugar, la mujer es víctima de trata, principalmente porque es mujer, siendo el objeto fundamental de la demanda y, en segundo lugar, es una cuestión de género porque lo sufre de forma desproporcionada (Anguita & Della Penna, 2017, p. 256).

Aunque la trata de personas puede implicar movimientos internacionales, principalmente se circunscribe al ámbito doméstico. El mayor incremento de víctimas de trata de los últimos años se ha producido en América Latina y Asia[66]. Los datos demuestran que América Latina ha dejado de ser un corredor de trata hacia los países económicamente más fuertes, para convertirse principalmente en una región de origen y destino, pues, en la actualidad, la trata en el interior subcontinental

[65] Visión ya superada por los estudios de género.

[66] Esto puede ser debido a dos razones: en primer lugar, se ha mejorado y estandarizado la recogida de datos, en segundo lugar, se ha producido efectivamente una mayor incidencia de la trata.

supone el 93%, mientras que aquella que sale de la subregión solo es el 7% del total, siendo este un indicativo de la elevada demanda nacional y subregional.

> Trafficking of females – both women and girls - for sexual exploitation prevails in the areas where most of the victims are detected: the Americas, Europe, and East Asia and the Pacific. In Central America and the Caribbean, more girls are detected as victims of trafficking for sexual exploitation, while women are more commonly detected as victims of this form of exploitation in the other subregions (ONUDC, 2018, p. 10).

La explotación sexual es una de las manifestaciones prevalentes en la trata, pues resulta un negocio muy lucrativo, $150.2 billion (May, 2017), pero no sólo por las ganancias económicas que obtiene, sino también por la impunidad con la que se comete. En primer lugar, es difícil de detectar por la propia complejidad de este fenómeno, pues no debemos olvidar que, por cada víctima de trata identificada, existen más de veinte sin identificar. En segundo lugar, por la escasa capacidad de algunos Estados para responder policial y judicialmente contra los perpetradores del delito. Esta impunidad supone un incentivo para los grupos de crimen organizado.

En las actividades mineras fuera de la ley, instaladas en América Latina y donde se producen grandes concentraciones humanas, los grupos de crimen organizado saben bien cómo conectar los circuitos económicos de la extracción de minerales con otros de abastecimiento de servicios que sirven para ampliar el negocio y obtener mayores beneficios. Así, la criminalidad atrae más manifestaciones de la criminalidad.

Uno de esos servicios es el sexo, en el que se explota a mujeres y menores, más vulnerables socioeconómicamente, y cuyo negocio acaba incorporándose a la cadena del extractivismo minero, que no deja de ser un sector altamente masculinizado tanto en su dimensión local como regional. En este sentido, "las economías de la violencia sexual comercial, la trata, la minería ilegal y la droga están articuladas. Comparten métodos, operadores y centros de acción" (Miranda, 2016, p. 147).

A pesar de que la trata no alcanza la misma atención que las drogas o el contrabando de otros ilícitos tiene importantes repercusiones sociales, económicas, de salud y culturales, además de suponer una violación de los derechos humanos porque afecta a la igualdad, a la libertad, a la integridad personal y a la dignidad. Los estereotipos de género favorecen también que en aquellas zonas donde el narcotráfico y la explotación ilegal ganan terreno se produzca una demanda de prostitución que es satisfecha con mujeres y menores captados en las poblaciones cercanas a las minas o en las urbes, captación que es favorecida por situaciones de precariedad y abandono. No hay que obviar que el negocio de la trata, con su naturaleza multidimensional y compleja, opera según las leyes del mercado, oferta y demanda, con un añadido, el carácter prohibido.

> …En la medida en que existan bienes y servicios demandables por el público y que, sin embargo, permanezcan prohibidos o sean declarados ilegales, siempre existirán los incentivos, las oportunidades y las condiciones para que prosperen modalidades de criminalidad (Tokatlian, 2000, p. 2).

La trata para la explotación sexual, aunque también la laboral, es un problema común en todas las zonas mineras. Sin duda, existen puentes y corredores que abastecen a los centros mineros, especialmente aquellos situados en zonas fronterizas con otros Estados o de difícil acceso por las autoridades. Un ejemplo lo encontramos en Perú, en la zona de la Rinconada, región minera frontera con Brasil y Bolivia que emplea a cerca de 40.000 personas, con más de 300 locales de prostitución ilegal y en la que se estima que unas 4.500 mujeres de Perú, Bolivia y Colombia son explotadas sexualmente, engañadas con ofertas de trabajo falsas o directamente secuestradas (Miranda, 2016).

No solo las mujeres adultas, sino también las menores son objeto del negocio sexual. La organización Verité (2016) ha constatado que, en el Departamento de Madre de Dios, en Perú, niñas menores de entre 12 y 18 años son víctimas del tráfico sexual y trabajan abiertamente en los burdeles. “Almost all of the girls trafficked to Madre de Dios are deceived, kidnapped, forced into debt bondage, and/or face threats if they complain or try to leave their employment” (Wagner, 2016, pp.

34-35). Además, se estima que 2.500 adolescentes bolivianas son también traficadas de Bolivia hacia La Rinconada (Perú) para su ocupación en el negocio del sexo.

En otras regiones, la situación es similar. En Venezuela, por ejemplo, en el estado Bolívar el precio de una mujer oscila entre los cinco y los diez gramos de oro. Eso es el equivalente a $47. En regiones mineras como Roscio o El Callao a las mujeres las contactan ofreciéndoles trabajos como cocineras y lavanderas en los campamentos mineros y cuando llegan no son contratadas, sino obligadas a prostituirse (El impulso, 2020).

Para que el negocio de la trata resulte rentable, los grupos de crimen organizado necesitan protegerlo de forma eficaz y para ello no dudan en utilizar la violencia y la corrupción, como ya se ha visto en la primera parte de este análisis, pues la corrupción provee seguridad, al penetrar en las estructuras del Estado, cuya debilidad dificulta la implementación de acciones que pongan fin al accionar criminal. Por otro lado, los grupos criminales son generadores de violencia, convertida en un instrumento de poder. En los territorios extractivos ilegales, la violencia infringida sobre los trabajadores y sobre las mujeres explotadas sexualmente permite la continuidad del negocio y, por ende, la obtención de cuantiosos beneficios, aunque ello suponga una violación de los derechos humanos.

Sobre la base de las ideas y los datos expuestos y aunque es difícil establecer una cifra exacta de cuantas mujeres trabajan actualmente en los burdeles de las regiones de extracción minera ilegal, es evidente que los vínculos entre las industrias extractivas ilegales, el crimen organizado y la explotación sexual de mujeres y adolescentes es una realidad.

CONCLUSIONES

Establecer los vínculos entre las industrias extractivas ilegales, el crimen organizado y la trata suponía un objetivo difícil pero muy necesario para entender la situación de invisibilización y marginalidad que viven las mujeres en las regiones mineras de América Latina. Del análisis desarrollado podemos extraer algunas conclusiones:

Los grupos de crimen organizado que operan a nivel transnacional se instalan en aquellos Estados débiles, cuya incapacidad para poner orden, permite el establecimiento de interacciones perturbadoras entre estos grupos delincuenciales y los actores políticos, judiciales y policiales. En esta lógica, la criminalidad utiliza la corrupción para dificultar el ejercicio de la ley, cuyo resultado más inmediato es la coaptación del Estado o captura del Estado por corrupción. Como se ha podido demostrar, si bien los Estados de América Latina no son fallidos, a excepción de los señalados, si son Estados débiles, frágiles, lo que ha permitido el establecimiento de una corrupción institucionalizada y la instauración de regímenes criminales en ciertas regiones del subcontinente.

Se puede decir que un Estado falla cuando otros actores le disputan el monopolio de la violencia. La violencia expresada en múltiples formas en América Latina es un fenómeno heterogéneo y generalizado, se podría decir que sistémico y crónico, utilizada como instrumento de poder por los grupos de crimen organizado que no tienen reparos en emplearla contra otros grupos criminales, sus propios miembros para imponer un orden interno o contra la población y el Estado. Esto genera un círculo vicioso, en el que la población sometida a un clima de inseguridad constante y conocedora de que el Estado es incapaz de garantizar sus derechos más básicos acaba sometida a los grupos de crimen como forma de supervivencia. Esto avoca a la sociedad latinoamericana a considerar que la violencia solo puede ser modificada con violencia.

El arraigamiento de los grupos criminales en América Latina encuentra sus raíces en factores estructurales como el empobrecimiento, la inequidad, la inestabilidad política y económica, la falta de derechos humanos, la inseguridad y la incapacidad del Estado para controlar la totalidad de su territorio. Así, violencia y corrupción emergen de las dinámicas del crimen organizado, poniendo en peligro el desarrollo y la gobernabilidad de la región.

El neo-extractivismo feroz al que se están sometiendo los territorios mineros genera conflictos sociales y medioambientales, pues las políti-

cas de aprovechamiento de las materias primas está acabando con los modos de vida de las comunidades rurales e indígenas. Y aún peor, en esta conflictividad, estas tierras están siendo controladas por grupos criminales que no dudan en extraer el metal ilegalmente sin que sus beneficios reviertan a la sociedad. Las organizaciones delincuenciales en su accionar policriminal no sólo trafican con drogas u otros ilícitos, sino que han implementado una estrategia de diversificación del negocio y de productividad multidimensional, aprovechando la abundancia de recursos mineros del subcontinente y la incapacidad del Estado para controlar las minas. Esta estrategia solo tiene una razón, las ganancias económicas, pues como ya se ha demostrado, la venta del oro extraído ilegalmente dobla en ingresos al comercio de la cocaína.

En estas regiones, a los grupos criminales que se dedican a la minería ilegal se les conoce como los barones de la minería porque no solo dominan la extracción, sino que también ofrecen servicios de protección a las instalaciones legales, regulan la entrada de la maquinaria, con lo que pueden intervenir en la producción de las minas controladas por ellos y las que están controladas por las empresas transnacionales y facilitan el acceso a explosivos, combustible y otros insumos. Con estas acciones en las que se adaptan a las dinámicas económicas también blanquean el dinero obtenido de la droga, resultando un negocio absolutamente rentable no solo por las ganancias económicas, sino por la impunidad con la que actúan.

Pero junto a la provisión de bienes, encontramos que los grupos de crimen organizado también se ha convertido en proveedores de otros servicios. En las zonas mineras donde se producen grandes concentraciones humanas, especialmente mano de obra masculina, la oferta de servicios sexuales se convierte en una oportunidad más para ampliar el negocio y obtener beneficios. En los bares y burdeles se explota sexualmente a mujeres y menores que han sido captadas con engaños o simplemente secuestradas. Los delincuentes aprovechan las vulnerabilidades de los más desfavorecidos instalando un negocio afín a la extracción minera que proporciona una alta rentabilidad.

Son los patrones patriarcales clásicos, pero también otros condicionantes como la clase social, el nivel de pobreza o la descendencia indígena o afroamericana, los que determinan el papel de la mujer y, por tanto, los que justifican esta explotación. Si bien los estudios de género han superado ya el determinismo biológico, todavía existe una realidad en el que la mujer es considerada débil, inferior, desvalorizada y reducida a actividades económicas menores, lo que, sin duda, refuerza la feminización de la pobreza, la cosificación de la mujer y la explotación. La situación de la mujer en las industrias extractivas mineras no es fácil y mucho menos si la extracción está bajo control de grupos criminales.

La trata para la explotación sexual genera abundantes beneficios, articulándose alrededor de la minería ilegal y las drogas, compartiendo métodos y centros de acción. Las minas se convierten en territorios donde la demanda de prostitución es cubierta con mujeres y menores en situación de precariedad por lo que son captadas o secuestradas para ser explotadas sexualmente.

El maltrato y la explotación que sufren las mujeres y menores por el crimen organizado se invisibiliza ante la incapacidad para la denuncia y por falta de datos reales que magnifiquen esta situación. Por último, a pesar de los esfuerzos por cuantificar el número de mujeres maltratadas en las minas, los estudios de campo siguen siendo insuficientes. La ilegalidad de los campamentos y de los actores que los explotan y lo remoto de las minas, imposibilitan la intervención estatal y favorece la instalación de grupos de crimen organizado que se convierten en proveedores de bienes y servicios, utilizando la violencia como instrumento de control y dominación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta, A. (2016). Post-extractivismo: entre el discurso y la praxis. Algunas reflexiones gruesas para la acción. Ciencia Política, 11(21), (enero-junio), 287-332.

Alarcón, M. K. (2018). Ilícitos penales derivados de la minería ilegal de oro en el Perú: Caso Madre de Dios. Revista electrónica de Medioambiente, 19(2), 159-177.

Alda, S.(2015). La debilidad del imperio de la ley en América Latina: un factor para entender la implantación del crimen organizado. Revista Española de Ciencia Política, 37(marzo), 63-88.

Anguita, C. (2020). Dynamics of Organized Crime in the European Union in the Context of Global Insecurity. En E. Conde, (Ed.), Z. Yaneva, & M. Scopelliti, (Co-Eds.). The Routledge Handbook of European Security Law and Policy (pp. 175-197). London and New York: Routledge.

Anguita, C. y Della Penna, C. (2017). La trata en América Latina y la Unión Europea. Características, factores e instrumentos de detección y erradicación. Un estudio comparado. En C. Sampó y V. Troncoso (Comp.). El Crimen Organizado en América Latina: Manifestaciones, facilitadores y reacciones (pp. 251-281). Madrid: Instituto Universitario General Gutiérrez Mellado.

Arcos, A. y Rivera, E. (2018). Brechas de género en la minería: La minería artesanal y de pequeña escala colombiana desde una perspectiva de género. Envigado (Antioquia): Alianza por la Minería Responsable.

Bárcena, A. (2018). Estado de situación de la minería en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades para un desarrollo más sostenible. Lima. https://bit.ly/3nj3pJQ

Bates, R. H. (2008). State Failure. Annual Review of Political Science, 11(June), 1-12.

Burgueño, E. (2020). Statista. https://bit.ly/2WfKCTD

Buss, D. & Rutherford, B. (2020). Dangerous Desires: Illegality, Sexuality, and the Global Governance of Artisanal Mining. En D. Otto, Queering International Law: Possibilities, Alliances, Complicities, Risks, (pp. 35-52). London and New York: Routledge.

- (2020). Gendering women's livehoods in artisanal and small-scale mining: an introduction. Canadian Journal of African Studies/Revue Canadienne des Études Africanes, 54(1), 1-16.

Calkin, S. (2015). Feminism, interrupted? Gender and development in the era of 'Smart Economics. Progress in Development Studies, 15(4), 295-307.

Carvajal, L. M. (2016). Extractivismo en América Latina. Impacto en la vida de las mujeres y propuestas de defensa del territorio. Bogotá: Fondo de Acción.

Damonte, G.; Kuramoto, J. y Glave, M. (2014). Industrias extractivas y manejo de conflictos. Lima: Evidencia y Lecciones desde América Latina (ELLA).

De La Puente, L. (2017). Mujeres y empleo extractivo en América Latina, Politai: Revista de Ciencia Política, Año 8, (15), segundo semestre, 43-62.

Díaz, A. (2019). Informe de criminalización de la protesta social por oposición a la minería en América Latina. Situación 2017-2018. Santiago: Observatorio de Conflictos Mineros de América Latina.

Echart, E. y Villarreal, M. C. (2018). Resistencias y alternativas al desarrollo en América Latina y caribe: luchas sociales contra el extractivismo. Relaciones Internacionales, 39 (octubre), 141-163.

El Impulso (2020). Mafia de trata de personas en Bolívar fijan precio de sus víctimas en oro. https://bit.ly/3gOxiiO

Fernández, I. (2006). Violencia social en América Latina. Papeles de Cuestiones Internacionales, 94, 9-66.

Fundación Jubileo (2020). https://bit.ly/3nk3DAb

González, A. (2019). Minería y movilizaciones sociales en Colombia: consultas populares y derecho al territorio. Política y Sociedad, 56(1), 87-105.

Gros, J.G. (1996). Toward taxonomy of failed states in the New Order: decaying Somalia, Liberia Rwanda and Haiti. Third World Quarterly, 17(3), 455-471.

Gudynas, E. (2013). Extracciones, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales. Observatorio del Desarrollo, 18(febrero), 1-18.

Guio, S. C. y Pérez, Ó. I. (2017). Radiografía de los conflictos sociales del sector minero-energético en Colombia 2000-2016. En L. Valencia, y A. Riaño, La minería en el postconflicto. Un asunto de quilates (pp. 99-169). Bogotá. Ediciones B.

Hernández, L. (2017). Minería, narco y comunidades indígenas. La Jornada. https://bit.ly/3mlNvgm

Hinton, J., Veiga, M. & Beinhoff, Ch. (2003). Women and Artisanal Mining: Gender Roles and the Road Ahead, en Hilson, Gavin, The Socio-Economic Impacts of Artisanal and Small-Scale Mining in Developing Countries (pp. 149-188). Lisse, The Netherlands: AA Balkema Publishers.

Jackson, R. H. (2009). Los Estados fallidos y la tutela internacional. Relaciones Internacionales, 10(febrero), 1-31.

Jaitman, L. y Keefer, Ph. (2017). ¿Por qué es importante la estimación de los costos del crimen? Una agenda de investigación para apoyar las políticas de prevención del delito en la región. En L. Jaitman, (Ed.), Los costos del crimen y de la violencia. Nueva evidencia y hallazgos en América Latina y el Caribe (pp. 19-52). Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Lahiri-Dutt, K. (2015). The Feminisation of Mining. Geography Compass, 9(9), 523-541.

Lemay-Hebert, N. (2009). Statebuilding without Nation-building? Legitimacy, State Failure and the Limits of the Institutionalist Approach. Journal of Intervention and Statebuilding, 31, 21-45.

López, A. G. (2010). Los Estados fallidos y sus implicaciones en el Ordenamiento Jurídico Internacional. En Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales (pp. 160-239). Vitoria-Gasteiz: Universidad del País Vasco.

May, Ch. (2017). Transnational Crime and the Developing World. Washington: Global Financial Integrity.

Merchand, M. A. (2018). Extractivismo, acumulación por despojo y organizaciones criminales en México. Kavilando. Revista de Ciencias Sociales, 10(1) (enero-junio), 11-30.

Miranda, B. (2016). Las economías perversas del crimen organizado. Minería ilegal, trata y explotación sexual. Nueva Sociedad, 263 (mayo junio), 145-149.

Moncada, P. (2007). El fenómeno de la debilidad y fracaso del Estado. Un debate inconcluso y sospechoso. En Rotberg, R.; Ch. Clapham, y J. Herbst. Los Estados fallidos o fracasados: un debate inconcluso y sospechoso (pp. 21-150). Bogotá: Siglo del hombre.

OMS (2017). La minería aurífera artesanal o de pequeña escala y la salud. Riesgos para la salud relacionados con el trabajo y el medioambiente asociados a la extracción de oro artesanal o a pequeña escala. Ginebra: Organización Mundial de la Salud.

ONU (2000). Convención contra la Delincuencia Organizada Transnacional y sus Protocolos. Nueva York: Naciones Unidas.

ONUDC (2016). Colombia. Explotación de oro de aluvión. Evidencias a partir de percepción remota. Viena: Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.

- (2018). Global Report on Trafficking in Persons 2018, New York: U. N. Publications.

- (2019). Global Study on Homicide. Executive summary. Viena: Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito.

Ortiz-Riomalo, J. F. y Rettberg, A. (2018). Minería de oro, conflicto y criminalidad en los albores del siglo XXI en Colombia: Perspectivas para el posconflicto colombiano. Colombia Internacional, 93, 17-63.

Pearce, J., McGee, R. & Wheeler, J. (2011). Violence, Security and Democracy: Perverse Interfaces and their Implications for States and Citizens in the Global South. IDS Working Paper, 357, 1-37.

Pereyra, R. (2017). Prólogo. En C. Sampó, y V. Troncoso (Comp.). El crimen organizado en América Latina: Manifestaciones, facilitadores y reacciones (pp. 11-15). Madrid: Instituto General Gutiérrez Mellado-UNED.

Portillo, L. H. (2014).Extractivismo clásico y neoextractivimo. ¿Dos tipos de extractivismos diferentes? Tendencias, 15(2) (2º semestre, julio-diciembre), 11-29.

Priego, A. (2012). Pakistán: Un Estado fallido, débil o colapsado". UNISCI Discussion Paper, 29, 67-89.

Rincón, D. (2018). Corrupción y captura del Estado: La responsabilidad penal de los servidores públicos que toman parte en el crimen organizado. Revista Prolegómenos. Derechos y Valores, Vol. XXI, 42 (julio-diciembre), 57-71.

Riquelme, J.; Salinas Cañas, S. & Franco Severino, P. (2019). El Crimen Organizado Transnacional (COT) en América del Sur. Repuestas regionales. Estudios Internacionales, 192, 9-33.

Rodríguez, G. D. (2017). Del paramilitarismo a las bandas criminales (BACRIM) en Colombia: Causalidad económica. Revista Electrónica Iberoamericana, 11(1), 101-113.

Rodríguez-Ortiz, A. M. (2017). Prefacio. En Jaitman, L. (Eds.). Los costos del crimen y la violencia. Nueva evidencia y hallazgos en América Latina y el Caribe (pp. XI-XIII). Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Saeed, R. (2020). The Ubiquity of State Fragility: Fault Lines in the Categorisation and Conceptualisation of Failed and Fragile States, Social & Legal Studies, February 2020.

Sáenz, A. (2017). Impacto de la minería ilegal de oro en Colombia. GIASP. https://bit.ly/3gNcGHK

Sampayo, Ó. M. (2018). El extractivismo se profundiza en América Latina y Colombia. Kavilando. Revista de Ciencias Sociales, 1(1) (enero-junio), 7-10.

Sampó, C. (2017). Una primera aproximación al crimen organizado en América Latina: Definiciones, manifestaciones y algunas consecuencias. En C. Sampó, y V. Troncoso. El crimen organizado en América Latina: Manifestaciones, facilitadores y reacciones (pp. 23-40). Madrid: Instituto Universitario Gutiérrez Mellado-UNED.

Solís, J. M. (2018). La violencia letal en América Latina: un flagelo heterogéneo pero generalizado. En Solís Delgadillo, J. M. y Moriconi Bezerra, M. Atlas de la Violencia en América Latina (pp. 13-104). San Luis de Potosí, México: Universidad Autónoma de San Luis de Potosí.

SPDA, Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (2014). La realidad de la minería en países amazónicos. Lima. https://bit.ly/2WcI74B

Statista Research Department (2020). https://bit.ly/2WdbQKK

Stefanovic, A F. y Saavedra Alvayay, M. (2016). Las mujeres en el sector minero de Chile. Propuestas para políticas públicas de igualdad. Santiago de Chile: CEPAL.

Svampa, M. (2019). Las fronteras del neoextractivismo en América Latina. Conflictos socioambientales, giro ecoterritorial y nuevas dependencias. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Tokatlian, J. G. (2000). Anotaciones en torno al crimen organizado, la seguridad internacional y la política internacional en relación al tema de las drogas psicoactivas: una aproximación conceptual a partir de la experiencia de Colombia. https://bit.ly/3qV7NAU

Verité (2016). The Nexus of Illegal Gold Mining and Human Trafficking in Global Supply Chains. Lessons from Latin America. Verité Organization.

Vilanova, P. (2009). ¿Estados de facto versus fallidos o frágiles? Unas notas acerca de la dificultad teórica para establecer nuevas tipologías. Relaciones Internacionales, 10(febrero), 1-19.

Wagner, L. (2016). Organized Crime and Illegally Mined Gold in Latin America. Geneva: Global Initiative against Transnational Organized Crime.

Zárate, R.; Vélez, C.L. y Caballero, J.A. (2020). La industria extractiva en América Latina, su incidencia y los conflictos socioambientales derivados del sector minero e hidrocarburos. Revista Espacios, 41 (24), 154-167.

NEUROCRIMINOLOGÍA: PREDICCIÓN Y DELITO[67]

MTRA. AURA ITZEL RUIZ GUARNEROS
Instituto Nacional de Ciencias Penales (INACIPE), México

RESUMEN

Actualmente la Neurociencia tiene cabida en dos áreas la Criminología y el Derecho, dicha relación es impostergable ya que actualmente se aborda un tema emergente denominado *Neurocriminologia*, el cual ha despertado un gran interés en el gremio científico social y médico para explicar y comprender el delito, siendo así un tema en particular dentro de este campo emergente, denominado *neuropredicción,* que consiste en utilizar ciertas variables estructurales o funcionales del cerebro para comprender cualquier tipo de predicción y los pronósticos de comportamiento violento o como un indicador de reincidencia delictiva. Sin embrago implica dar por cierto que los hechos delictivos que se aspira a evitar han de suceder, este enfoque alberga algunas dificultades semánticas y ético-legales. Por ello, con la ayuda de nuevas tecnologías se podría realizar un cambio de paradigma utilizando la *neuroprevención* y que dicha propuesta pueda contribuir al sistema de justicia.

PALABRAS CLAVE

Sistema de Justicia, Neurocriminologia, Predicción, Prevención, Delito,

[67] Su contribución a este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación Espacios de progresión de las neurociencias en el derecho: aplicación en el campo de los derechos humanos, derecho penal, ejecución de la pena, neurociencia forense y neurotecnologías, Universidad Nacional de La Matanza (programa PROINCE, Ministerio de Educación de Argentina). Y se en marca dentro del proyecto de Doctorado en Neurosdercho y Psicopatología Forense, con la tesis *Neurocriminología: Funciones ejecutivas y riesgo de violencia en mujeres privadas de la libertad.*

INTRODUCCIÓN

Los criminólogos han estado interesados durante mucho tiempo en la asociación entre el comportamiento antisocial y el funcionamiento del cerebro. De hecho, los orígenes de la criminología como disciplina científica se remontan a la medicina y la psiquiatría, cuando académicos intentaron demostrar cómo el deterioro cerebral puede causar un comportamiento delictivo. Desafortunadamente, la ciencia temprana no estaba bien informada sobre el funcionamiento del cerebro, lo que llevó a argumentos simplistas o bien generalizaban las mismas características.

Sin embargo a lo largo del tiempo con nuevos campos científicos y el uso de nuevas tecnologías, se podría decir que es momento de dar lugar a un "nuevo paradigma" que no solo permita -si es posible- dar algunas respuestas a lo más complejo de nuestra existencia, es decir las relaciones de los humanos entre sí, el conocimiento y la aceptación del otro, sino también en términos explicativos, por qué somos como somos y el por qué hacemos lo que hacemos. Y es la neurociencia desde este sentido la que nos ayuda a comprender el funcionamiento normal y patológico del cerebro humano en sus interacciones sociales y cognitivas.

El propósito principal de las Neurociencias es entender cómo el encéfalo produce la marcada individualidad de la acción humana. "Es aportar explicaciones de la conducta en términos de actividades del encéfalo, explicar cómo actúan millones de células nerviosas individuales en el mismo para producir la conducta y cómo, a su vez, estas células están influidas por el medio ambiente, incluyendo la conducta de otros individuos". Por ello los neurocriminólogos buscan comprender mejor y establecer la base neurobiológica de la conducta delictiva mediante la exploración de las correlaciones entre la anatomía y la funcionalidad del cerebro y la ocurrencia del delito.

El comportamiento delictivo es una amenaza significativa para la salud pública y el encarcelamiento conlleva considerables costos sociales y económicos. Profundizar en el análisis del "por qué" del comportamiento delictivo y los delitos cometidos utilizando la neurociencia

podría tener beneficios sustanciales para nuestra sociedad en su conjunto. Sin embargo, al menos tres cuestiones relacionadas con la criminalidad se han planteado por diversos estudios del área:

1. ¿Por qué los individuos se involucran en un comportamiento delictivo?
2. ¿Cómo podemos prevenir el comportamiento delictivo
3. ¿Qué hacemos con los que cometen delitos?

Pero —¿es posible dar respuesta a estas preguntas? — justo la neurocriminología, es una subdisciplina en desarrollo que busca tratar de responder, o bien tener una aproximación a estas preguntas.

1. NEUROCRIMINOLOGÍA

La complejidad de la violencia no debe ser pretexto alguno para permanecer pasivos frente al problema. Por lo tanto, no debe ser admitida como una fatalidad más, con la que nos es necesario convivir, sino que debe concebir como una realidad social actual, casi omnipresente, pero de cualquier forma transformable. A fin de cuentas, la idea parece sencilla: tenemos víctimas de violencia porque perdimos el respeto a los derechos humanos y sobre todo nos olvidamos de la dignidad humana, a partir de ello se genera una premisa clara, en palabras de Eric García-López (2019) "no somos violentos por naturaleza, ya que de la misma forma en que se olvida esta base, es decir, el respeto a la dignidad humana, también puede aprenderse a recordarlo, tanto el comportamiento prosocial se vuelva cotidiano como ahora es la violencia" (p. 21.).El aumento de la violencia en la sociedad es tan alta que requiere la implicación de diversos científicos en su estudio. Pero ¿cómo pueden o podrían contribuir a aminorar, disminuir o controlar este problema? —Una de tantas posibilidades consiste en llevar a cabo investigaciones para comprender el comportamiento humano, con el objetivo de identificar sus diferentes causas y poner en marcha programas de prevención e intervención apropiados. —

Es necesario precisar una distinción entre los conceptos de agresión y violencia como utilidad biológica, ya que suelen confundí. Con el concepto agresión nos referimos a una conducta o comportamiento que

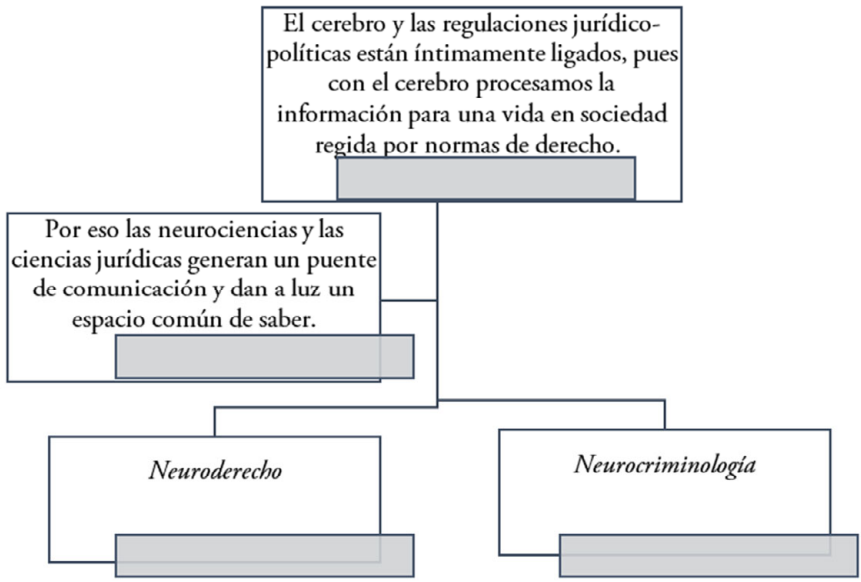
tiene como finalidad la supervivencia, es decir, tiene un valor adaptativo (Archer, 2009), en cambio, el concepto de violencia haría alusión a una conducta agresiva sin valor adaptativo. (Anderson, 2002; Daly, 2003; Mas, 1994). Así la violencia es influida por diversidad de factores, tales como los sociales, culturales, psicosociales, biológicos y ambientales, que moldean la expresión de la conducta violenta. Sin embargo, no podemos dejar de lado a los factores biológicos, cognitivos y neuropsicológicos a la hora de explicar las conductas agresivas no ofrece más que una visión incompleta de este complejo fenómeno.

Por ello las bases experimentales, que demuestran la relación entre estructuras del cerebro y el comportamiento emocional, han sido estudiadas y publicadas en los últimos 60 años. Ellas constituyen el aporte de la Psicofisiología o Neurofisiología, disciplinas que representan las bases biológicas de la conducta (Beteta, 1992). La neurobiología de la agresión y la violencia es de interés para la psicología y la criminología, porque buena parte de la conducta delictiva tiene "componentes violentos". Es por ello por lo que la influencia neurocientífica provoca transformaciones, en diversos campos, sin embargo, me centraré especialmente en dos áreas, el Derecho y la Criminología. Si bien el conocimiento neurocientífico no constituye por sí solo una teoría única de conocimiento, pero ahora debe de ser un referente indispensable que debe tomarse en cuenta en el área jurídica, tal y como se muestra en la *figura1.*

En la actualidad, podríamos hablar de la a aplicación de las "ciencias de la mente" se ha dado en dos momentos:

1. El primero llegó a través de la psicología y la psiquiatría, especialidades que buscan entender los estados mentales de los seres humanos.
2. En el segundo momento, los avances cognitivos de la mente humana se están dando a través de la disciplina denominada neurociencia.

Figura1. Nuevas perspectivas para el Derecho y la Criminología



Fuente: Elaboración propia

El segundo momento tienen avances significativos en el campo de conocimiento, el término neurociencia, brevemente definido por (Mora y Sanguinetti. 1994) como la disciplina que estudia el desarrollo, estructura, función, farmacología y patología del sistema nervioso, fue introducido en la lengua inglesa (*neuroscience*) entre finales de los años 60` y principios de los 70` (citado en Redolar-Ripoll, D. y Barcelona, B. 2002, p. 346).

Y es considerada la disciplina cuya tarea consiste en "aportar explicaciones de la conducta en términos de actividades del encéfalo, explicar cómo actúan millones de célula nerviosas individuales en el encéfalo para producir la conducta y cómo, a su vez, estas células están incluidas por el medio ambiente, incluyendo la conducta de otros individuos" (Kandel, Schwartz y Jessell, 1997).

Cabe resaltar que se tiene que ser extremadamente cautelosos para no caer en ideas lombrosianas ni en un determinismo biológico del delito, la violencia no es "innata. No se trata redefinir la criminalidad innata a

partir de disfunciones neuronales y reemplazar los antiguos estigmas anatómicos, por alteraciones cerebrales y/o genéticas. Algo muy importante de reconocer en palabras de Ezequiel Mercurio (2012) es lo siguiente:

> … no es posible extraer conclusiones a partir de las neuroimágenes, ya sean estructurales o funcionales y estudiadas en forma aislada, predicciones sobre las conductas humanas. En tal sentido, no es posible al analizar imágenes cerebrales aisladas dictaminar o concluir que un sujeto es delincuente o no, o predecir su "peligrosidad", ya que la definición de delincuente y de peligrosidad no son patrimonio de la medicina o de las neurociencias. p. 19.

Actualmente la Criminología, tiene nuevo campos de conocimientos, así damos paso a la relación entre Neurociencia y Criminología, el término fue presentado por primera vez por Hilborn y Leps (2005), *Neurocriminology* (Neurocriminologia), y lo hicieron con la idea de cambiar la engorrosa cuestión "bio-psico-social" de la Criminología clásica, cuyo postulado, no es una teoría explicativa del delito o el comportamiento antisocial, porque es fenómeno demasiado complejo para permiten pensar que los factores biológicos por sí solos podrían proporcionar una conceptualización "adecuada de las causas del delito".

En el 2000 los autores ofrecieron una explicación del delito que contextualizó las bases biológicas dentro del medio ambiente (Concannon, D. 2019, p. 41). Realizando una investigación cuyas primeras hipótesis comenzaron con la observación directa que algunas personas requieren mayores niveles de estimulación ambiental que otros. Basados en la teoría de excitación de Ellis y Walsh, emplearon la técnica de electroencefalografía (EEG) para evaluar los patrones de ondas cerebrales y la frecuencia cardíaca en reposo de una muestra de individuos que habían cometido algún delito y de los que no lo cometieron, se descubrió que aquellos que experimentaron una sobreestimulación, presentaban más probabilidades de participar en actividades delictivas, ya que presentaban una excitación al sistema de activación reticular.

La explicación de la neurocriminología que proponen los autores no asume que las cuestiones biológicas refiriéndose a un "naturalismo

biológico, ya que hay muchos factores fuera del cerebro que influye cómo nos comportamos. —Esto significa que no somos prisioneros de nuestros genes— nuestros genes no predeterminan nuestra neuroanatomía para que inevitablemente madure como las ramas de un árbol. Nuestros genes dan forma a nuestro desarrollo neural, más bien lo que se" heredan son ambientes tóxicos"

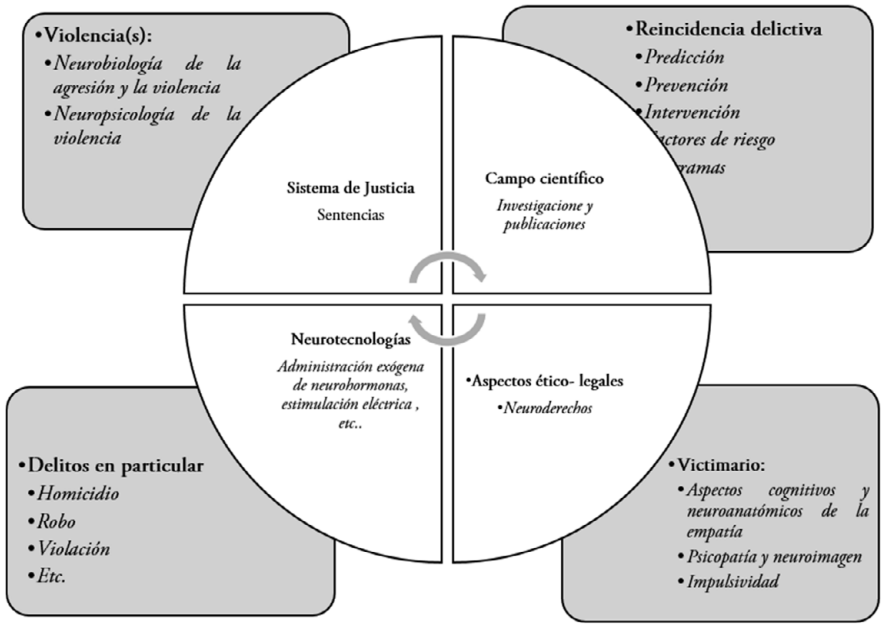
Sin embargo, esta idea va a ser adoptada por el investigador líder en el campo, Adrian Raine, el presidente del Departamento de Criminología de la Universidad de Pensilvania y uno de los primeros científicos que desarrollaron estudios de neuroimagen en criminales considerados como "violentos". Y a la cual definen como: "[…] la aplicación de técnicas de neurociencia para comprender los orígenes del delito (Raine,2013), con implicaciones para la prevención, predicción y castigo (Glenn y Raine 2014). […]".

Aquí se presenta tres aspectos de la neurocriminología en relación con el contexto jurídico- legal: **predicción, prevención e intervención.**

- La predicción: consiste en formular hipótesis sobre el patrón comportamental futuro, tal y como se abordará en punto dos del preste trabajo.
- La prevención: Si sabemos qué factores conducen a la delincuencia, parece plausible realizar intervenciones para reducirlos.
- La intervención: La neurocriminología puede traer nuevos estándares para buscar la forma más adecuada del tipo de castigo.

A partir de ello el campo de la Neurocriminologia tiene una inmensa aplicación, tal y como se muestra a continuación, en la figura 2:

Figura 2. Campo de la Neurocriminologia



Fuente: Elaboración propia

Es fundamental señalar que en las últimas décadas se han producido importantes transformaciones ya que se están combinando conocimientos de vanguardia en neurociencia e informática para crear interfaces cerebro-computadora, que permiten no solo conocer la estructura y morfología del cerebro humano, sino también investigar su funcionamiento, (Calderón. L. y Valencia, M. 2005, p.1).

En 1990, la Biblioteca del Congreso y el Instituto Nacional de Salud, de los Estados Unidos, lanzaron el proyecto conocido como "**La década del cerebro**", con el fin de promover el estudio científico del encéfalo y destacar la importancia de profundizar en su conocimiento para el bien de la humanidad.

Sus avances fueron representativos si se comparan con los adelantos obtenidos en la actualidad a través de dos iniciativas semejantes:

- La primera planteada por la Unión Europea, bajo el nombre de **Proyecto Cerebro Humano**, que pretende aplicar en diez años la mayor simulación del cerebro a partir del uso de modelos informáticos instalados en supercomputadores.
- Por otro lado, el proyecto *Brain Research through Advancing Innovative Neurotechnologies* **(BRAIN),** implementado por los Estados Unidos, con el objetivo de desarrollar tecnologías que permitan tener una imagen más precisa del cerebro (que combine la resolución espacial de las técnicas de neuroimagen.

Las técnicas de neuroimagen han mostrado un desarrollo amplio desde su creación, el avance ha sido significativo a partir de la introducción de sistemas computacionales, analógicos, y digitales aplicados a la adquisición y procesamiento de estas. Ahora, es posible evaluar mediante imágenes no solo la parte estructural o morfológica convencional, sino también la parte funcional o metabólica, que generan información morfo-funcional de gran utilidad en el análisis de patrones de normalidad o disfunción, estos avances sirven como una asombrosa herramienta que ayuda a comprender el funcionamiento del sistema nervioso central en general y del cerebro, en particular en personas que han cometido delitos especialmente graves para hallar un factor diferencial que explique conducta (Tirapu, J.,2011).

A continuación, en la *tabla 1,* se mencionan algunas investigaciones que se han desarrollado en el campo de la Neurocriminología *y* cómo tratan de dar una explicación al fenómeno del delito, utilizando algunas técnicas de neuroimagen.

Tabla 1. Investigaciones realizadas utilizando técnicas de neuroimagen.

Año	Investigaciones	Técnica de neuroimagen
1991	Convit y colaboradores	Realizaron un análisis de El electroencefalograma (EEG) en un grupo de hombres almamente violentos, puso de manifiesto una mayor actividad delta y menor actividad alfa en regiones temporales parietoocipitales.
1994	Adrian Raine y colaboradores buscaron corroborar la hipótesis que	Mediante la Tomografía por Emisión de Positrones (PET). Realizó el estudio

	relacionaba el lóbulo frontal con las conductas violentas.	sobre el cerebro de 22 sujetos acusados de homicidio que fueron declarados inimputables por razones psiquiátricas y los comparó con otros 22 sujetos. Luego del análisis de los datos, los autores concluyeron que, si bien la activación del lóbulo occipital era similar en ambos grupos, no pasaba lo mismo con la activación prefrontal, que se encontraba francamente disminuida en el grupo cometieron el delito de homicidio.
1994	Adrian Raine y colaboradores buscaron en cerebros de 41 asesinos, declarados inocentes por enajenación mental. Estos cerebros fueron comparados con los de 41 personas normales que conformaban el grupo control.	Se utilizó la Tomografía por Emisión de Positrones (TEP) para medir el metabolismo de diversas regiones del cerebro, entre las que figuraban la corteza prefrontal.
1995	Volkow y colaboradores investigaron en el caso de ocho pacientes violentos con trastornos psiquiátricos.	Aplicando la Tomografía por Emisión de Positrones (TEP) a personas que se hallaban en situación de reposo y con los ojos abiertos, observaron que el metabolismo de la glucosa era menor de lo normal en regiones prefrontales y temporales mediales
1996	Kuruoglu y colaboradores, realizaron una comparación con cuatro personas alcohólicas, con algún trastorno de personalidad y diez no alcohólicos que actuaban como grupo control.	Aplicando una tomografía computerizada de emisión de fotones (TCEF) a personas en situación de reposo, hallaron que quince alcohólicos con trastorno antisocial de la personalidad mostraban un flujo sanguíneo cerebral muy reducido en la región frontal
1996	Seidenwurn y colaboradores investigaron en el caso de siete agresores violentos, que habían sido remitidos al forense para su examen	Aplicando la Tomografía de Emisión de Positrones (TEP) a personas en situación de descanso y con los ojos abiertos, descubrieron una reducción significativa del metabolismo de la glucosa en el lóbulo temporal medial.
2000	Soderstrom y colaboradores estudiaron a un grupo de sujetos condenados por delitos violentos - homicidio, abuso sexual.	Realizaron una comparación de los resultados de la PCL-R con los estudios de neuroimagen, la tomografía computarizada por emisión de fotón único (SPECT). Los autores hallaron una relación indirectamente proporcional entre la escala de

		Hare (específicamente el factor 1) y el hipofllujo frontotemporal. Previo al estudio realizado, los autores estudiaron a 21 sujetos condenados por crímenes violentos de carácter impulsivo.
2001	Kiehl y colaboradores estudiaron a un grupo de ocho sujetos condenados con el diagnóstico de psicopatía y ocho voluntarios sanos, mientras identificaban palabras abstractas y concretas.	Mediante la resonancia magnética funcional (*RMf*) estudiaron al grupo con diagnóstico de psicopatía y observaron que presentaron alteraciones en la activación en el giro temporal anterior derecho mientras procesaban palabras concretas y abstractas. Los autores señalaron que los psicópatas presentaban alteraciones en el hemisferio derecho mientras procesaban material con contenido abstracto. Así, los autores especularon que las emociones complejas como el amor, el remordimiento, la empatía requerían un procesamiento abstracto que era llevado a cabo por el hemisferio temporal derecho.
2003	Muller y colaboradores estudiaron mediante la resonancia magnética funcional (*RMf*), la respuesta a estímulos afectivos de seis psicópatas en comparación con un grupo de voluntarios "sanos".	Los autores hallaron diferentes patrones de activación en los criminales psicópatas. Algunas regiones relacionadas con el procesamiento emocional se encontraban con mayor actividad, en tanto que otras áreas se encontraban con menor actividad. Estas alteraciones se presentaron tanto a nivel cortical como subcortical. Estos hallazgos respaldan aquellas hipótesis que sostienen que los psicópatas presentan alteraciones frontales mientras procesan información con contenido afectivo.
2004	Goyer y colaboradores estudiaron en diecisiete pacientes con trastornos de personalidad actos impulsivos.	Mediante Tomografía de Emisión de Positrones (TEP) aplicada a personas con activación auditiva, mostraron que los actos impulsivos de corte agresivo crecían a medida que bajaba la cantidad de glucosa en la corteza frontal.

Fuente: Elaboración propia a partir de: Gómez, G. 2020, p. 86.
y de Ruiz, A. 2018, pp. 40-41.

Sobre el planteamiento del tema de la relación de estas áreas, para delitos especialmente graves, explica Pérez Manzano (2011) que "respecto

de la delincuencia especialmente violenta, los neurocientíficos sostienen que cada vez hay más evidencia científica de que los autores de determinados delitos violentos presentan alteraciones en el funcionamiento de ciertas áreas cerebrales, de modo que no parece fundado sostener que han cometido el delito por decisión voluntaria y controlando en todo momento su propia conducta, siendo más ajustada la idea de que la propia configuración y funcionamiento cerebral constituyen los factores determinantes, o, al menos preponderantes, de la actuación de los delincuentes especialmente violentos".

En la actualidad la evolución de las técnicas de neuroimagen, permiten estudiar el cerebro a través de estudios no invasivos y hacen posible que se visualicen cosas que antiguamente no podían verse. Las modernas técnicas de imagen cerebral se clasificarán en dos, las técnicas estructurales son la Tomografía computarizda (TC) y la Resonancia magnética estructural (RME); mientras que las técnicas funcionales son la Tomografía por emisión de positrones (PET), Tomografía por emisión de fotón simple computarizada (SPECT), Resonancia magnética funcional (RMF) y Resonancia magnética espectroscópica (RMS). (Martı´-Climent, J., Prieto, E., Lafuente, J. y Arbizu, J. 2010, p.189).

Es importante subrayar que todo desarrollo neurotecnológico debe estar guiado por los más altos estándares de calidad y de compromiso ético, que garantice realmente, el mayor bienestar para sus posibles usuarios, de tal forma que se tenga siempre en mente una de las máximas de la bioética actual, según la cual no todo lo técnicamente viable es éticamente correcto (Lucas, 2001).

2. PREDICCIÓN DEL DELITO

La predicción de la conducta delictiva o antisocial, que consiste en formular hipótesis sobre el patrón comportamental futuro de una persona o el curso de acción que seguirá un determinado fenómeno un después, basándose en la presencia o ausencia de una serie de factores de riesgo. Así el objeto de toda predicción es poder identificar correctamente a los futuros delincuentes. Debemos considerar que la delincuencia (al igual que en conducta humana en general), hoy por hoy es

imposible realizar predicciones de forma exacta sobre algún comportamiento futuro.

Si bien los orígenes de la predicción podrían remontarse con los postulados como los de Cesare Lombroso o el concepto de *pericolosità* de Garofalo y Ferri de la escuela positiva italiana, ya que anteriormente se formular hipótesis sobre el patrón comportamental y físico del delincuente

No obstante, las cosas han cambiado en cuestión de predicción. Este cambio ha sido de naturaleza técnica, pues se ha construido un nuevo aparato científico que ha abandonado parcialmente el diagnóstico clínico de la peligrosidad y lo ha sustituido por la estimación probabilística del riesgo de hechos violentos y delictivos: la llamada *evaluación de riesgo de violencia*. que es un procedimiento técnico para estimar la probabilidad de aparición futura de una conducta, mediante el uso de variables aleatorias o las predicciones unidimensionales, como la valoración clínica no-estructurada, la valoración basada en el juicio clínico estructurado y la valoración actuarial. (Pueyo, A y Redondo, S. 2007). Y aunque los dos términos persiguen la misma finalidad, se diferencian por su justificación, eficacia y las ventajas para los profesionales.

Al utilizar el término de valoración del riesgo de violencia se está promoviendo dar respuestas más específicas, concretas y fiable en la comunicación de tres cuestionamientos elementales: *identificando* (¿Cuáles son los factores de riesgo?), *estimado* (¿Cuál es el grado de riesgo?) *y valorando las consecuencias* (¿Cuáles podrían ser los escenarios?). Para Torrubia (2004), los modelos de predicción implican la "peligrosidad" como un conceto estático, y en algunos casos dicotómico (presencia/ausencia), mientras aquellos que utilizan la valoración de riesgo de violencia contemplan a la peligrosidad como un constructo.

No se pretendo negar que se trata de una tarea complicada, no se pueden hacer simplificaciones con respecto a los factores específicos que causan la conducta antisocial, ya que ésta surge en función de influencias múltiples. La misma complejidad de la conducta humana en general, los distintos niveles de influencia a los que se ve sometida (biológi-

cos, psicológicos, sociológicos) y la heterogeneidad de las conductas denominadas antisociales, excluyen las respuestas simples.

Dentro de la neurocriminología, surge según un término que inclusive el Washington Post, propone en su nota *The 10 Edgiest Innovattion Ideas of 2016* (Basulto, D. 2016), marcado en la casilla número 5:

> La *neuropredicción (neuroprediction)*, que es el uso de datos de imágenes del cerebro humano para predecir cómo se sentirá o se comportará una persona en el futuro, casi suena como algo sacado directamente de *Minority Report*. Sin embargo, si acepta el hecho de que los pensamientos y las elecciones humanas se basan en procesos biológicos subyacentes, podría ser posible predecir comportamientos futuros al poder medir y monitorear esos procesos.

Cabe mencionar que, en el año 2015, los autores Thomas Nadelhoffer y Walter Sinnott, publican un artículo titulado *Neurolaw and neuroprediction: potential promises and perils,* en el cual abordan el uso de la neurociencia en el sistema legal con el propósito de evaluar el testimonio, la responsabilidad y predecir la conducta. Inclusive advierten las promesas y peligros respecto a la admisibilidad de la evidencia neurocientífica.

La neuropredicción es el uso de variables estructurales o funcionales del cerebro o del sistema nervioso para realizar cualquier tipo de predicción, esto permite determinar si es posible contar con marcadores neurobiológicos de reincidencia delictiva. Por mencionar algunos ejemplos (Diaz, 2010; Ostrosky, 2011; Raine, Buchsbaum y Lacasse ,1997; Raine, 2014; Tobeña, 2016; Yang, Raine, Narr, Colletti y Toga, 2009).

- La amígdala sirve para expresar emociones sutiles como el amor, el afecto, la amistad y la desconfianza; así como el miedo, particularmente el adquirido a través de la exposición a acontecimientos traumáticos. Las personas claramente violentas o muy violentas la tienen muy pequeña; b) El hipotálamo ayuda a crear emociones básicas como la ira y el terror, y estados positivos que van desde el placer moderado hasta el éxtasis; c) El hipocampo ayuda a que el cerebro se enfoque en estímu-

los sensoriales y en la generación de emociones, ligando éstas a la memoria, a las imágenes y al aprendizaje; d) La corteza anterior del cíngulo (CAC) está involucrada en la solución de problemas, en el autocontrol emocional y el reconocimiento de errores. Gracias a su funcionamiento se da una adecuada socialización humana; e) El lóbulo prefontal se encuentra involucrado con la capacidad de abstracción, la inteligencia, la planeación, la inhibición de conductas inapropiadas y la regulación de las emociones.

La aplicación de la neurociencia al entendimiento del delito o algún comportamiento violento, reincidencia delictiva, ha generado o despertado un interés actualmente, así como controversia en diferentes áreas. Tradicionalmente, en los sistemas de justicia latinoamericanos, los poderes judiciales han presentado dificultades y desequilibrios que han impedido garantizar la seguridad ciudadana. Por lo tanto, la sociedad ha exigido mayor "dureza" en el combate al delito, así gobiernos han optado por alargar la duración de las penas e incrementar la implementación de políticas de "mano dura" y "tolerancia cero".

En un esfuerzo para combatir la tendencia de crecimiento de la criminalidad y la reincidencia, se han ofrecido propuestas para su "control" o "erradicación", e incluso en algunos países se ha incrementado el número de investigaciones y proyectos dirigidos a entender e intervenir sobre este problema, como se muestra a continuación en la *tabla 2,* una revisión de trabajos e investigaciones que abrieron el camino en la utilización del concepto neuropredicción.

Tabla 2. Publicaciones en materia de neuropredicción

Autor/es y año	Título
Haarsma y col., 2020	*Assessing risk among correctional community probation populations: predicting reoffense with mobile neurocognitive assessment software*
Tortora y col., 2020	*Neuroprediction and A.I. in forensic psychiatry and criminal justice: a neurolaw perspective*
Coppola, 2018	*Mapping the brain to predict antisocial behaviour: new frontiers in neurocriminology, 'new' challenges for criminal justice*
Darby, 2018	*Neuroimaging abnormalities in neurological patients with criminal behavior*
Poldrack y col., 2018	*Predicting violent behavior: what can neuroscience add?*
Gaudet y col., 2016	*Can neuroscience help predict future antisocial behavior?*
Morse, 2015	*Neuroprediction: new technology, old problems*
Glenn y Raine, 2014	*Neurocriminology: implications for the punishment, prediction and prevention of criminal behaviour*
Lippert-Rasmussen, 2014	*Neuroprediction, truth-sensitivity, and the law*
Aharoni y col., 2013	*Neuroprediction of future rearrest*
Nadelhoffer y col., 2012	*Neuroprediction, violence, and the law: setting the stage*
Nadelhoffer y Sinnott-Armstrong, 2012	*Neurolaw and neuroprediction: potential promises and perils*

Fuente: (Ruiz, A. y Muñoz, J, 2020, p.224)

3. HABLEMOS DE NEUROPREVENCIÓN

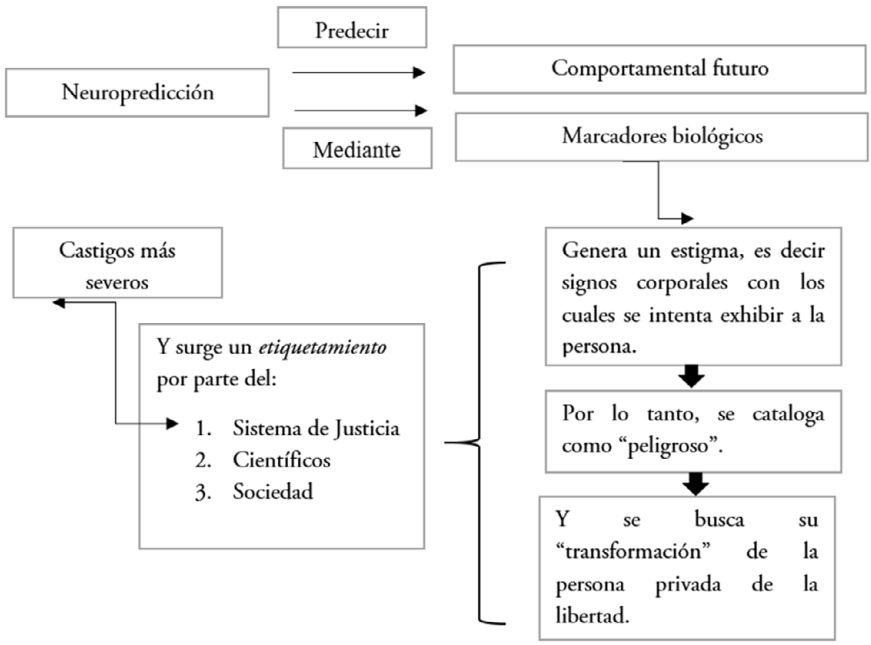
La Criminología causal intentó describir y explicar la conducta antisocial, tratándola de situar en un momento y lugar determinado para dar un tipo de aplicación universal, no de forma descriptiva, sino que buscaba encontrar las causas que la producen y los factores que favorecen el fenómeno, a partir de ello los criminólogos poco a poco se han convencido de que, sin rigor científico en las investigaciones de las causas del delito, los esfuerzos dedicados se han convertidos en mera palabrería hueca.

Por lo tanto, el concepto de Neuropredicción, si bien es un aporte novedoso, este puede tener efectos contarios a los que se esperan y a continuación se mencionan algunos.

> [*sic*] El uso generalizado del término predicción tras el prefijo neuronos invita a indagar en su dimensión lingüística, tanto en español como en inglés. En el Diccionario de la lengua española (2014), se define la predicción (acepción 1) como "[a]cción y efecto de predecir", y predecir es "[a]nunciar por revelación, conocimiento fundado, intuición o conjetura algo que ha de suceder". En el Oxford English Dictionary (2009), por su parte, se define predict (acepción 2) de la siguiente forma: "To foretell, prophesy, announce beforehand (anvent, etc.)" [trad.: pronosticar, profetizar, anunciar con antelación (un evento, etc.)]. Vemos, pues, que en ambos idiomas la definición de predecir nos dirige hacia una interpretación determinista del comportamiento humano. Desde este punto de vista, y versionando la definición en español, podríamos decir que la neuropredicción no consiste sino en "anunciar, por conocimiento fundado en la neurociencia, algo que ha de suceder". Así, la intención de "neuropredecir" implica dar por cierto que los hechos delictivos que se aspira a evitar han de suceder. (Ruiz, A. y Muñoz, J. 2020. *Ibidem.*)

Esto quiere decir que volveríamos a un retroceso de los postulados de Garófalo, Ferri y Lombroso los cuales consideraron a una persona delincuente o no según su aspecto físico y determinados rasgos corporales. También, a que cualquier sujeto se volviera sospechoso y presunto autor de un delito por su apariencia física y sobre todo al concepto de "peligrosidad". La gestación de la teoría del estado peligroso, podemos decir que inicia, desde el momento en que empieza a considerarse al delincuente. Así la peligrosidad, como concepto criminológico, también se intenta, manejar como: "La mayor propensión de la conducta antisocial" —o bien eso es lo que se creyó durante mucho tiempo en el estudio de la criminología—.

Figura 3. Neuropredicción



Fuente: Elaboración propia

Con los marcadores biológicos volveríamos abordar el tema ya superado del determinismo biológico, el cual postula que la conducta humana es definida y controlada por los genes individuales, esto es, resulta un producto de la carga hereditaria y del factor innato, consideran que el ambiente tiene un papel muy limitado, a pesar de que una parte fundamental del proceso evolutivo.

La neuropredicción podría caer en una amenaza reduccionista, eso significa que se trataría de adoptar una perspectiva teórica estrictamente materialista y determinista, según en la cual la vida mental, volitiva y cognitiva se reduciría al funcionamiento de las células cerebrales y sus conexiones. ¿En qué medida los humanos son similares a las máquinas? Dicha comparación podría conducir a errores categóricos. Es decir, no se puede percibir al ser humano como una máquina — en esencia, el hombre se vería reducido a una especie de máquina del cerebro, y su vida estaría determinada mecánicamente por el funcionamiento sin

control de esa máquina— Actualmente los avances científicos han puesto también sobre la mesa que las manifestaciones externan de tales factores biológicos dependen del entorno u ambiente, por ello es importante recordar que: l) existe una confluencia entre organismo y entorno; ll)los circuitos neuronales se forman por medio del aprendizaje y al memoria; lll) el desarrollo del cerebro no es autónomo.

Si observamos el *Figura 3,* la neuropredicción no utiliza conocimientos neurocientíficos, ni se predice la conducta especifica que tendrá una persona. Por lo contario, meramente se comparan áreas cerebrales, contraponiendo mayoritariamente, las de delincuentes con las de no delincuentes. Así las características presentes en los primero y ausentes en los segundos configuran los marcadores bilógicos y por lo tanto generan un estigma en la persona y por si fuera poco se cataloga como alguien peligroso lo ello la prisión ha estado ligada a un proyecto de "transformación" de las personas; sin embargo, a lo largo de los años se muestra una difícil realidad del sistema penitenciario, que genera una consecuencia jurídica (encarcelamiento o rechazo) o extensión de la pena.

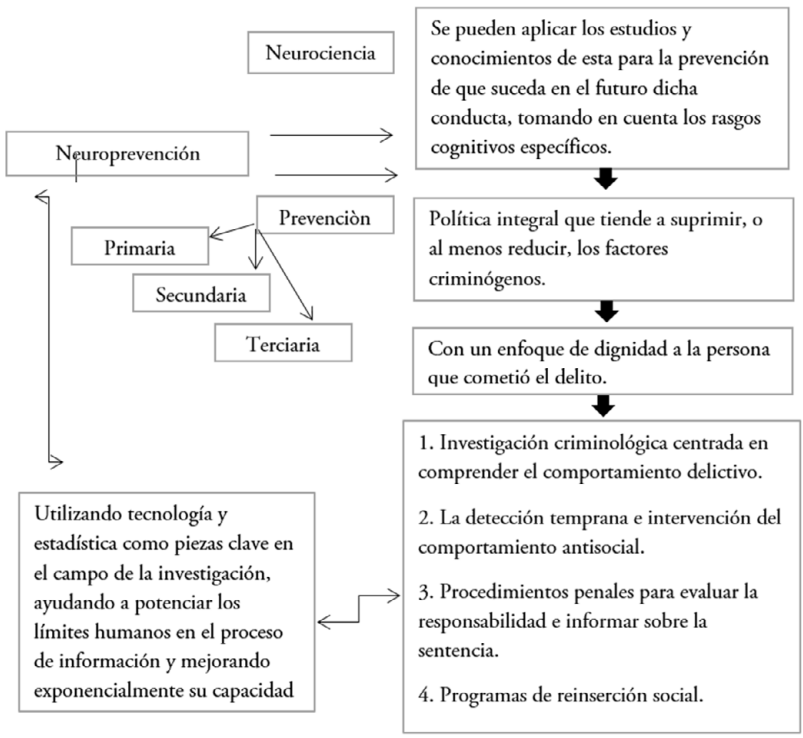
Además de estas implicaciones que representa la neuropredicción presenta varios desafíos tales como comprender las dimensiones conceptuales, el poder predictivo de la evidencia basada en el cerebro en comparación con la evidencia conductual, así como las preocupaciones éticas y legales que surgen.

Por ello se sugiere realizar un cambio de paradigma en el concepto antes mencionado y se propone el siguiente:

NEUROPREVENCIÓN
Es la aplicación de los conocimientos, la metodología y las técnicas de la neurociencia con el objetivo de explicar qué ocurre en el cerebro y qué alteraciones pueden producirse en el organismo, considerando los factores ambientales y sociales, de modo que sea posible analizar, comprender, intervenir, dar un seguimiento y, principalmente, anticiparse a que ocurra una posible conducta violenta, auxiliando así a los operadores y al sistema de justicia. (Ruiz, A. y Muñoz, J. 2020, p.206; Ruiz. A. 2020).

Por ello, surge la necesidad de actuar desde el ámbito de la prevención, así desde un punto de vista criminológico, la prevención es una política integral que tiende a suprimir, o al menos reducir, los factores criminógenos que favorecen o pueden ser causa de una conducta delictiva, para poder hacer una intervención en las causas.

Figura. 4. Neuropredicción



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la *Figura 4* , la prevención del delito, se puede mencionar que son: todas las acciones que lleva a cabo el propio Estado antes de que el delito se cometa, la clasificación básica de la prevención en lo particular hace referencia a tres tipos: la primaria, secundaria y terciaria, las cuales podrían ser aplicadas en cualquier momento utilizando la neuroprevención, en el caso de la prevención terciaria, el reconocimiento y la preocupación judicial por la reincidencia implica un cambio sustancial en la configuración del sistema penal: i) se asume la figu-

ra de la persona como reincidente, esto es ser delincuente; ll) como consecuencia , se sitúa norte de la jurisdicción en identificar a la misma y sospesar qué comportamiento puede desarrollar en un futuro; lo que perimiría realizar una investigación criminológica centrada en comprender el comportamiento delictivo; lll) la detección temprana e intervención del comportamiento delictivo o violento; lll) Procedimientos penales para evaluar la responsabilidad e informar sobre la sentencias y lV) se puede adoptar ciertas medidas o estrategias para combatir la reincidencia y que el propio sistema de justicia le pueda brindar la oportunidad de reinsertarse a la sociedad. Así el modelo de la neurocriminología trabaja con la intervención para la prevención y reinserción social.

> […] Podremos construir un sistema legal más firmemente sustentado en la ciencia, aunque habrá que continuar excluyendo a los delincuentes de la sociedad, se podría personalizadas las sentencias y se aprovechará nuevas oportunidades para su reinserción social, proporcionando, con ellos, mejores incentivos para el comportamiento. Los descubrimientos en neurociencias sugieren nuevos caminos que seguir por la ley: sendas que se supondrán un sistema de justicia más rentable, flexible y humanitario. Con una visión más profunda sobre la biología del comportamiento. Una mejor comprensión de la reincidencia delictiva y eso permitiría dictar sentencias con fundamentos empíricos […] (Eagleman, 2011).

Sin dudas, hoy se conoce mucho más sobre la génesis y desarrollo de los comportamientos violentos en sus distintas formas de expresión. La investigación desde disciplinas tan diversas como la neurobiología, neuropsicología, psicología social, sociología, criminología, etc. nos ofrece una visión mucho más completa sobre este fenómeno. Desde las causas socioambientales hasta la afectación de estructuras cerebrales y procesos neurocognitivos, la ciencia se encuentra en mejores condiciones para trazar estrategias que permitan prevenir la ocurrencia de comportamientos violentos y, en su lugar, estimular conductas socialmente aceptables.

La promesa de la neurociencia es que, con el tiempo, forjará nuevos caminos para identificar y prevenir o, al menos, explicar con más pre-

cisión, el comportamiento antisocial o la reincidencia delictiva o al menos los avances en la neurocriminología podrían proporcionar significantes y más efectivas opciones para tratar con aquellos que lo hacen. Nos darían una comprensión más profunda de las primeras causas biológicas de la violencia, pueda ayudarnos a adoptar un enfoque más empático, comprensivo y humano, tanto con las víctimas de la violencia como con las propias personas privadas de la libertad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABDULLAH, A., Razakb, N.A., Najib, M. & Rasidah, S. (2012). Validating Crime Prevention through Environmental Design Using Structural Equation Model. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 36, 591-601.

BASULTO, D. (2016). The 10 Edgiest Innovattion Ideas of 2016. Washington Post. Recuperado de: https://www.washingtonpost.com/news/innovations/wp/2016/01/06/the-10-edgiest-innovation-concepts-of-2016/.

CALDERÓN, L. Barrera y Valencia, M. (2015). Neurotecnologías: la necesidad de un compromiso ético en su implementación. CES Psicología, 8(2), l-lll. https://www.redalyc.org/pdf/4235/423542417001.pdf

CANIVELL, J. (1974). Prevención y Prevención del delito. Peligrosidad social y medidas de seguridad. España: Universidad de Valencia.

CONCANNON, D. (2018). Neurocriminology: Forensic and Legal Applications, Public Policy Implications. US: Taylor & Francis Group.

COZENS, P. M., Saville, G., y Hillier, D. (2005). Crime Prevention Through Environmental Design (CPTED): A Review And Modern Bibliography. Property Management, 23(5), 328-356.

EAGLEMAN, D. (2011), The brain on trial, The Atlantic, julio-agosto.

GARCÍA, López, E. (2019). Psicopatología de la violencia. Repercusiones forenses. México: Manual Moderno.

GARCÍA Pablos, A. (2014). Criminología. Tratado de Criminología, 5ª Ed. Valencia: Tirant lo Blanch.

GLENN, A. y Raine, A. (2014). Neurocriminology: implications for the punishment, prediction and prevention of criminal behaviour. Nature Reviews Neuroscience, 15,54-64. http://dx.doi.org/10.1038/nrn3640

GOFFMAN, E. (2008). Estigma: la identidad deteriorada. Buenos Aires: Amorrortu. https://sociologiaycultura.files.wordpress.com/2014/02/goffman-estigma.pdf

GÓMEZ, G. (2020). Violencia y salud mental. En Martínez, V. y Ramírez, J. (Ed.) Violencia y Salud Mental.pp. 63-91. España: Universidad Antonio de Nebrija. https://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-resolucion-conflictos/pdf/Booklet_CICA_Complutense_2020.pdf

JULIÀ, M. (2020). Proceso penal y (neuro)ciencia: una interacción desorientada. Una reflexión acerca de la neuropredicción. Madrid: Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales.

LOINAZ, I. (2017). Manual de evaluación del riesgo de violencia. Metodología y ámbitos de aplicación. Madrid: Ed Pirámide.

LUCAS Lucas, R. (2001). No todo aquello que es técnicamente posible es moralmente admisible. Antropología y problemas bioéticos. Madrid: BAC.

NEUROINSIGHTS. (2014). Neurotech Industry Report. http://www.neuroinsights.com/#!neurotechreport2014/cmca

SIMPSON, J. y Weiner, E. eds. (2009). Oxford English Dictionary, Second edition on CD-ROM Version 4.0. Nueva York: Oxford University Press.

MERCURIO, E. (2012). Derecho Penal y neurociencias. Violencia, neuroimágenes y su implicancia psiquiátrico forense, en Desimoni, L. (comp.) Problemas actuales del campo criminológico-forense en América Latina, Buenos Aires: Universidad de Ciencias Empresariales y Sociale.http://reddecriminologia.blog.uces.edu.ar/files/2014/02/Problemas-actuales-del-campo-criminologico-forense-en-Americ.pdf

MARTÍ, J. M; Prieto, E; López, J; Arbizu, J. (2010). Neuroimagen: fundamentos técnicos y prácticos. Rev. esp. med. nucl. 29(4): 189-210. https://pesquisa.bvsalud.org/bvsecuador/resource/pt/ibc-80535?lang=es

MOYA, L. (2015). Neurocriminología psicobiología de la violencia. Madrid: Pirámide.

PUEYO, A. y Redondo, S. (2007). Predicción de la violencia: entre la peligrosidad y la valoración del riesgo de violencia, Papeles del Psicólogo 28 (3), 157-173. http://www.papelesdelpsicologo.es/resumen?pii=1500

RAFTER, N. H. (2008). The criminal brain: understanding biological theories of crime. New York: NYU PRESS.

RAINE, A. (2008). From genes to brain to antisocial behavior. Current Directions in Psychological Science, 17(5), 323-328.

RAINE, A. (2013). The Anatomy of Violence: The Biological Roots of Crime. Pantheon Book: New York

RAINE, A. y Sanmartín, J. (2011). Violencia y psicopatía, 4ª Ed, Madrid: Ariel.

REAL Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española, 23ª ed. (versión 23.3 en línea). https://dle.rae.es (fecha de consulta: 5 de marzo de 2020).

REDOLAR-Ripoll, D. y Barcelona, B. 2002, Neurociencia: la génesis de un concepto desde un punto de vista multidisciplinar. Psiquiatría Fac Med Barna. 29(6):346-352. https://www.researchgate.net/publication/239929071_Neurociencia_la_genesis_de_un_concepto_desde_un_punto_de_vista_multidisciplinar

ROSS, R., & Fabiano, E.A. (1985). Time to think: A cognitive model of delinquency prevention and offender rehabilitation. Johnson City, TN: Institute of Social Sciences and Arts.

RUIZ, A. (2018). Neurocriminología y Neuroderecho ¿nuevas perspectivas para viejos problemas? El Tribunal Superior de Justicia de la Ciudad de México.7, 7. 29-45.

RUIZ, A. I., & Muñoz, J. M. (2020). Neuroprevención: Un nuevo paradigma para el estudio de la reincidencia delictiva. Revista Penal, (46), 221–229. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7540900

RUIZ, A. I., & Muñoz, J. M. (2020). Reincidencia delictiva: ¿Neuropredicción o neuroprevención? El Mundo del Abogado, 22(259), 6–11. https://elmundodelabogado.com/revista/posiciones/item/reincidencia-delictiva-neuroprediccion-o-neuroprevencion

RUIZ Guarneros, A. I. (2020). "Neuroprevención": ¿una alternativa para analizar la reincidencia delictiva? Revista Mexicana De Ciencias Penales, 3(12), 75-89. Recuperado a partir de https://revistaciencias.inacipe.gob.mx/index.php/02/article/view/367

SIMONS, F. (2002). The Evolution Of Crime Prevention. In D. M. Robinson (Ed.), Policing And Crime Prevention. United States: Pearson Education, Inc.

TIRAPU, J. (2011). Neuropsicología - neurociencia y las ciencias "PSI".Cuadernos de Neuropsicología / Panamericana Journal of Neuropsychology, (5), 1, 11-24.

TOBARRUBIA, R. (2004). Predicción de la violencia. Trabajo presentado al l Congreso de Psicología Jurídica en Red. Colegio Oficial de Psicólogos: Madrid.

VIRGINIA, C. y Manrique Gan, A. (2019). El uso de programas de análisis predictivo en la inteligencia policial: una comparativa europea, Revista de Estudios en Seguridad Internacional, 5(2), pp. 1-19.

YANG, Y.;Raine, A.; Narr, K.; Colletti, P. y Toga, A. (2009) Localization of deformations within the amygdala in individuals with psychopathy Archives of General Psychiatry, 66, 986-994.

LA AGRAVANTE DE DISCRIMINACIÓN POR RAZONES DE GÉNERO (ARTÍCULO 22.4 DEL CÓDIGO PENAL): RESPUESTA A 5 CUESTIONES PRÁCTICAS

Dr. Álvaro Mendo Estrella
Universidad Católica de Ávila, España.

RESUMEN

El objeto del presente capítulo es la conocida como "agravante de discriminación" prevista en el número 4 del artículo 22 del Código penal, con especial atención a la última modificación introducida en la misma en el año 2015 es decir, con especial atención a la modalidad de discriminación por *razones de género*. Nos proponemos, a la luz de la jurisprudencia y doctrina más reciente, dar respuesta a cuestiones como ¿solo es aplicable en relaciones de pareja?, ¿es compatible con la agravante de parentesco?, ¿solo le puede ser aplicable al hombre?, ¿es necesaria la prueba de algún componente subjetivo para su aplicación?, ¿se distingue de la modalidad de discriminación por razón de sexo?

PALABRAS CLAVE

Agravante, discriminación, género, delito, violencia.

INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

Con motivo de la Ley Orgánica 1/2015 de 30 de marzo, en vigor desde el 1 de julio de aquel año, tuvo lugar una modificación de especial interés en la circunstancia agravante genérica contemplada en el artículo 22.4 de nuestro Código penal.

En efecto, su dicción antes de la referida reforma señalaba que es circunstancia agravante "*Cometer el delito por motivos racistas, antisemitas u otra clase de discriminación referente a la ideología, religión o creencias de la víctima, la etnia, raza o nación a la que pertenezca, su sexo, orientación o identidad sexual, la enfermedad que padezca o su discapacidad*". Tras la reforma señalada, el apartado 4 del artículo 22 reza así "*Cometer el delito por motivos racistas, antisemitas u otra clase de discriminación referente a la ideología, religión o creencias de la víctima, la etnia, raza o nación a la que pertenezca, su sexo, orientación o identidad sexual,* ***razones de género****, la enfermedad que padezca o su discapacidad"*.

Como puede observarse, se añadió un nuevo motivo de discriminación al catálogo que recogía el precepto en su versión inicial y que no fue otro que el de "razones de género", como se ha dicho, objeto de análisis en este trabajo.

Y tal análisis vamos a realizarlo desde un punto de vista eminentemente práctico: para ello, revisaremos la jurisprudencia más reciente con el apoyo, igualmente, de la doctrina más actualizada al respecto, con el **objetivo** de dar respuesta clara a una serie de preguntas que asaltan habitualmente a los operadores jurídicos. Tales preguntas son las siguientes: la agravante de discriminación por razones de género ¿solo es aplicable en relaciones de pareja?, ¿es compatible con la agravante de parentesco?, ¿solo le puede ser aplicable al hombre?, ¿es necesaria la prueba de algún componente subjetivo para su aplicación?, ¿se distingue de la modalidad de discriminación por razón de sexo?

Por tanto, utilizaremos una metodología tradicional basada en el estudio y análisis de jurisprudencia y doctrina reciente en relación a la materia objeto de estudio usando, obviamente, los recursos tecnológicos a nuestro alcance para la obtención de dicho material de análisis.

1. LA DISCRIMINACIÓN POR RAZONES DE GÉNERO ¿ES SOLO APLICABLE EN RELACIONES DE PAREJA?

Para responder a esta cuestión, al igual que al resto de las que abordaremos en este trabajo, podemos observar que existen dos líneas doctrinales y jurisprudenciales, si bien a día de hoy parece imponerse claramente una de ellas.

En el **ámbito doctrinal** es mayoritaria la opción que defiende su aplicación también más allá de las relaciones de pareja. En este sentido, se ha dicho que

> no hay que entender que la situación de violencia machista se limita solo a los casos en los que ha existido o pervive una relación sentimental, sino que cualquier delito del que sea víctima una mujer y que lo sufra precisamente por ser mujer y por razones de discriminación, ha de ser entendido como un delito de violencia de género o sobre la mujer. (Lloria García, 2019, p. 13).

En la misma línea, pero con una referencia más específica a la agravante por razones de género del artículo 22.4, se ha señalado que el hecho de que la L.O 1/2004 circunscriba su ámbito de aplicación a la violencia sobre la pareja o expareja no obliga, desde un punto de vista sistemático, a que ello tenga que aplicarse a una circunstancia agravante integrada en la parte general del Código penal. (Seoane Marín y Olaizola Nogales, 2019, p.484).

Pero como hemos adelantado existe otra línea doctrinal, muy autorizada pero minoritaria, que defiende la aplicación de la agravante por razones de género solo a las relaciones de pareja, presentes o pretéritas, en base a una interpretación teleológica sistemática que parte de la definición que de violencia de género se ofrece en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2004 de medidas de protección integral contra la violencia de género (BOE de 29 de diciembre de 2004) entendiendo por tal la "*violencia que, como manifestación de la discriminación, la situación de desigualdad y las relaciones de poder de los hombre sobre las mujeres, se ejerce sobre éstas por parte de quienes sean o hayan sido sus cónyuges o de quienes estén o hayan estado ligados a ellas por relaciones similares de afectividad, aun sin convivencia*".

Así, como apunta (Manjón-Cabeza Olmeda, 2006) "la violencia de género que la Ley lleva al CP y a las normas procesales no es toda la violencia de género, sino solo la que ejercen […] los maridos o compañeros contra sus esposas o compañeras" (p.18).

En base a ello alguna autora, como máximo exponente de la corriente minoritaria referida, ha entendido que afirmar que la agravante por razones de género se aplica fuera de las relaciones de pareja choca frontalmente con la vinculación material existente entre la discriminación por razones de género y la violencia de género, reconocida por el propio legislador en el preámbulo de la L.O 1/2015, de 30 de marzo, y por nuestra jurisprudencia. Con arreglo a una interpretación teleológica-sistemática es obligado circunscribir el ámbito de aplicación de la circunstancia agravante de discriminación por razones de género a la violencia ejercida por un hombre sobre su pareja o ex pareja, tal y como se dispone en el artículo 1 de la Ley Orgánica 1/2004. (Rueda Martín, 2019, p. 23).

Ya en el **ámbito forense**, una primera línea jurisprudencial considera aplicable la agravante de discriminación por razones de género única y exclusivamente a las relaciones de pareja. En este sentido, entre otras, la Sentencia de la sección 6ª de la **Audiencia Provincial de Barcelona de 15 de noviembre de 2016** señala que "debe practicarse en el juicio prueba relativa a (..) que la acción fue el reflejo de un ánimo discriminatorio hacia aquella por el hecho de ser su esposa o compañera sentimental".

En el mismo sentido la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 1 de diciembre de 2017** estableció que "La agravante tiene como finalidad evitar toda conducta que entrañe una discriminación de la mujer que sea o haya sido esposa o compañera sentimental del autor…".

Y más recientemente, incluso de forma más nítida que las acabadas de citar, nuestro **Tribunal Supremo en Sentencia de 25 de septiembre de 2018** ha sentado que "La agravante por razones de género se caracteriza, además, porque el hecho debe ser cometido en el ámbito de las relaciones de pareja".

Sin embargo, un giro de 180 grados se aprecia poco tiempo después a partir de la **Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de noviembre de 2018** al señalar, en su fundamento jurídico 8º, que "*la agravante de género del art. 22.4 CP puede aplicarse también aisladamente si el ataque se hace a una mujer con la que el sujeto activo no tiene ninguna relación de pareja o ex pareja*", línea que continúa la **Sentencia del Tribunal Supremo 99/2019 de 26 de febrero** al afirmar que "*la Ley Orgánica 1/2015 si bien determina tipos penales a supuestos en que la mujer víctima mantiene con, o ha mantenido con el agresor una relación de pareja, cuando describe la agravante que aquí nos ocupa, no efectúa esa restringida delimitación. Por ello su ámbito de aplicación extravasa dicha relación de pareja*".

Y muy recientemente, la **Sentencia del Tribunal Supremo 2904/2020 de 14 de septiembre**, en su fundamento jurídico tercero, nos recuerda que el contexto relacional de la agravante por razones de género "*no está limitado al ámbito conyugal o de pareja, desde luego no lo impone el precepto (artículo 22.4), sino a todos aquellos en los que se conciten hombre y mujeres*".

Por tanto, a la luz de la doctrina y jurisprudencia más actualizada, podemos **concluir,** respondiendo a la primera pregunta objeto de este trabajo, que la agravante de discriminación por razones de género es aplicable, aparte de a las relaciones de pareja presentes o pretéritas, también más allá de las mismas, es decir, fuera de esas relaciones de pareja.

Y, personalmente, nos sumamos y adherimos a tal postura por una triple razón:

- en *primer lugar*, porque el número XXII del Preámbulo de la Ley Orgánica 1/2015 de 30 de marzo vincula específicamente la inclusión de la agravante por razones de género con el Convenio n.º 210 del Consejo de Europa sobre prevención y lucha contra la violencia contra las mujeres y la violencia doméstica, aprobado en Estambul por el Comité de Ministros del Consejo de Europa el 7 de abril de 2011, y dicho Convenio alude, de forma clara y explícita, a la violencia contra

la mujer, independientemente del ámbito en que se produzca dicha violencia.

- en *segundo lugar*, porque cuando nuestro legislador ha querido referirse a la violencia en el ámbito de la pareja lo ha hecho expresamente, como demuestra la simple lectura de artículos de nuestro texto punitivo como, por ejemplo, el 148.4, 148.4, 153.1, 171,4 o 172.2, de donde se deduce lógicamente que de haberlo querido así para la agravante genérica del 22.4, no hubiera tenido más que señalarlo expresamente.

- y en *tercer lugar*, acudiendo a una exégesis auténtica, durante la tramitación de la Ley Orgánica 1/2015 el entonces Ministro de Justicia aseveró que "el Convenio del Consejo de Europa sobre Prevención y Lucha contra la Violencia contra las mujeres y la Violencia Doméstica incluye un concepto de violencia de género diferenciado de la violencia intrafamiliar"[68], lo que avala, de nuevo, que las "razones de género" introducidas en el 22.4 por la mencionada Ley 1/2015 gozan de un ámbito de aplicación que excede el de las relaciones de pareja.

2. ACERCA DE SU COMPATIBILIDAD CON LA AGRAVANTE DE PARENTESCO

Una de las cuestiones más recurrentes en relación a la agravación por razones de género, tras su incorporación a los motivos previstos en el artículo 22.4, es sin duda alguna la referente a su compatibilidad o incompatibilidad con la agravante mixta de parentesco, en su modalidad agravatoria, prevista en el artículo 23 del Código penal.

Las dudas sobre su compatibilidad están justificadas, teniendo en cuenta que el propio artículo 23 contempla, entre los sujetos a los que se refiere, al "*cónyuge o persona que esté o haya estado ligado de forma estable por análoga relación de afectividad al autor del hecho delictivo*".

Ante lo expuesto y a efectos prácticos ¿qué respuesta encontramos en nuestra doctrina y jurisprudencia más reciente?

---

[68] *Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados*, Boletín Oficial del Congreso de los Diputados (BOCG), núm. 165, de 12 de diciembre de 2013.

En nuestra **doctrina**, encontramos recientes trabajos que abogan por la compatibilidad debido, como no podía ser de otra forma, al distinto fundamento de una y otra. Así, se ha dicho con claridad que con la nueva agravante se valora el trato discriminatorio hacia la pareja mediante la actitud o situación de dominación del hombre sobre la mujer, mientras que en el parentesco se tiene en cuenta el incumplimiento de las obligaciones que resultan de las relaciones parentales. (Marín de Espinosa Ceballos, 2018, p. 16).

En esta misma línea (San Millán Fernández, 2019) expone que si además de las circunstancias que avalarían la aplicación de la agravante por razones de género "existe o ha existido una relación matrimonial o análoga entre los sujetos, dicha relación podrá dar lugar a la aplicación de la agravante de parentesco, sin que ello suponga una doble valoración de esta circunstancia" (p. 341), si bien esta autora considera, no sin razón, que cuando se circunscribía la agravante por razones de género solo a las relaciones de pareja (antes de la STS de 19 de noviembre de 2018, ya citada) aplicar la agravante de parentesco sí suponía un bis in ídem prohibido, pues un mismo hecho era presupuesto necesario para la aplicación de ambas agravantes (p. 340-341).

En el **ámbito forense**, sin embargo, encontramos posturas favorables tanto a la incompatibilidad como a la compatibilidad. Entre las primeras, por su claridad, podemos destacar la de la **Audiencia Provincial de Asturias 2/2018 de 26 de enero,** en cuanto afirma que "*la relación de pareja es el presupuesto necesario de la agravante de género, sí apreciada, y que por tanto absorbe a la de parentesco*".

En la misma línea, la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia de 29 de junio de 2018** cuando señala que "*habrá que concluir que a partir de la entrada en vigor de la reforma, los hechos punibles perpetrados por el hombre frente a su pareja o expareja se agravarán conforme al art. 22.4 y no por el 23, que debiera haber sido reformado para evitar la duplicidad*".

Son mayoritarias, sin embargo, las que defienden la compatibilidad, incluso antes de las acabadas de exponer, lo que da muestras de la dificultad de la cuestión tratada, destacando la **Sentencia del Tribunal**

Superior de Justicia de Canarias de 26 de junio de 2017 que defendió su compatibilidad en base al distinto fundamento de ambas circunstancias y concluyó que "*…debe defenderse la compatibilidad entre la agravante de parentesco, fundada en vínculos familiares y de afectividad (…) con la agravación basada en el hecho de haberse cometido el delito con una motivación relacionada con la condición de la víctima como mujer por razones de su género*".

A nivel de Audiencias Provinciales son numerosas las que afirman su compatibilidad: así, entre otras muchas[69], la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz de 5 de febrero de 2018** que enfoca la compatibilidad en base al fundamento meramente objetivo de la circunstancia de parentesco y a la necesidad del componente subjetivo de la agravante por razones de género. Así, nos dice la Audiencia pacense que "*nos encontramos ante dos circunstancias plenamente compatibles. La de parentesco concurriría objetivamente; la de género exigirá un elemento objetivo (que la víctima sea mujer) y otro subjetivo (el ánimo del autor)*".

Del mismo modo y por lo que interesa en relación a nuestro más alto tribunal, la importante **Sentencia de la Sala 2ª del Tribunal Supremo de 18 de noviembre de 2018** establece con rotunda autoridad en su fundamento jurídico 8 *in fine* que "*Por el contrario, la circunstancia del artículo 23 del Código Penal responde a parámetros objetivables relacionados directa o indirectamente con la convivencia. Es por ello que **responden a fundamentos distintos y pueden aplicarse de manera conjunta** respecto de un mismo supuesto*".

En conclusión, podemos afirmar que la agravante por razones de género y la de parentesco son claramente compatibles por obedecer a un fundamento distinto, si bien es cierto que podían generarse serias dudas acerca de su compatibilidad cuando en la jurisprudencia, hasta la Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de noviembre de 2018, se circunscribía la agravante por razones de género solo a las relaciones de

---

[69] SAP Lleida (sección 1ª) 56/2017 de 7 de febrero; SAP Madrid 160/2018 de 9 de marzo; SAP Granada (sección 2ª) 4/2018 de 12 de enero; SAP Asturias (sección 3ª) 517/2017 de 4 de diciembre; SAP A Coruña (sección 1ª) 198/2017 de 2 de mayo; SAP Tenerife 64/2017 de 23 de febrero; SAP Vizcaya 34/2018 de 26 de abril o SAP Cantabria 204/2018 de 7 de junio.

pareja, presentes o pasadas, pues en tal caso la relación era presupuesto necesario para la aplicación de ambas circunstancias lo que podía suponer un bis in ídem prohibido.

3. ¿SUJETO ACTIVO HOMBRE Y SUJETO PASIVO MUJER?

Acerca de esta cuestión ya el propio preámbulo de la Ley Orgánica 1/2015 de 30 de marzo por la que, como sabemos, se introdujo la agravación por razones de género, relacionaba su introducción con el Convenio n.º 210 del Consejo de Europa sobre prevención y lucha contra la violencia **contra las mujeres** y la violencia doméstica, aprobado en Estambul por el Comité de Ministros del Consejo de Europa el 7 de abril de 2011.

Quizá por ello la interrogante que tratamos ahora, al menos en la jurisprudencia, como veremos, obtiene una respuesta más unánime que las cuestiones tratadas hasta el momento, teniendo en cuenta la aparente toma de postura, a la que nos acabamos de referir, del preámbulo de la ley.

En la **doctrina**, sin embargo, si bien es mayoritaria la postura favorable a su aplicación exclusivamente al hombre, encontramos también opiniones en sentido contrario. Entre las primeras (Seoane Marín y Olaizola Nogales, 2019) afirman con claridad que "en el caso de la agravante por razones de género necesariamente habremos de encontrarnos ante una víctima perteneciente al sexo femenino" (p. 477).

Del mismo modo (Borja Jiménez, 2015) señala que "cubriría exclusivamente los casos de conductas machistas, esto es, las llevadas a cabo por varones frente a mujeres con la intención, consciente o subconsciente, de expresar su dominio y trato hacia ellas como seres humanos inferiores", (p.122). Igualmente, más recientemente, se ha señalado que la violencia de una mujer contra un hombre no obedece a razones de género porque no se debe a la diferente posición que, como consecuencia de ideologías discriminatorias que legitiman una posición de privilegio, dominio y posición preminente de un sexo sobre otro, por la evidente razón de que, en esta sociedad, quienes ocupan esa posición

socialmente privilegiada son los hombres (De la Cuesta Aguado, 2020, pp. 39 y ss).

Pero, como adelantábamos, también encontramos opiniones acerca de su aplicabilidad cuando la víctima es el hombre. En este sentido se ha dicho (Orejón Sánchez de las Heras, 2019) que, teniendo en cuenta que el Convenio de Estambul nos da una definición expresa de violencia contra las mujeres por razones de género "de manera implícita está aceptando la existencia de la violencia por razones de género en la que el sujeto pasivo de la acción no sea necesariamente una mujer"[70] (pp. 172-173) o por ejemplo, si un hombre es bailarín de ballet, lo cual quizás choca para el autor del delito con el tradicional rol patriarcal que le atribuye su género masculino, y ese autor (un hombre o una mujer) le mata por ese motivo (porque los hombres no bailan ballet) se aplicará la agravante, con independencia del efecto intimidatorio que en un colectivo supuestamente caracterizado por el género pueda tener ese hecho (Díaz López, 2016).

En nuestra **jurisprudencia**, como habíamos adelantado, encontramos varias sentencias que abogan por su exclusiva aplicación al hombre y no, por tanto, a la mujer. En este sentido, siguiendo un orden cronológico, podemos citar la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias de 4 de diciembre de 2017** cuando señala que *"…es preciso que se acredite la intención de cometerlo* ***contra la mujer*** *por el hecho de ser mujer y como acto de dominio y superioridad*"[71].

Con mayor claridad la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia de 29 de junio de 2018 sienta que "la agravación por razones de género cubriría exclusivamente los casos de conductas machistas, esto es, las llevadas a cabo por varones frente a mujeres".

---

[70] El citado autor expone el ejemplo de un delito de acoso laboral que se base de manera exclusiva en el hecho de que el sujeto pasivo, hombre, se acoge a los permisos legal y convencionalmente establecidos para poder hacerse cargo de un hijo.

[71] En el ámbito de las Audiencias Provinciales, igualmente, la SAP de Badajoz 5/2018 de 5 de febrero o la SAP de Madrid 514/2018 de 16 de julio.

Esta línea es consolidada por el **Tribunal Supremo en su sentencia 420/2018 de 25 de septiembre** (F.J 1º) al señalar que "*Con la introducción de la agravante relativa a cometer el delito por una discriminación basada en razones de género […] la agravación de la pena no solamente es procedente en los casos expresamente contemplados en las descripciones típicas de la parte especial […] sino en todos aquellos otros casos en los que la discriminación por esas razones, basadas en la* ***intención de dominación del hombre sobre la mujer****, que dentro de las relaciones de pareja es considerada por el autor como un ser inferior, vulnerando, por lo tanto, su derecho a la igualdad, aparezcan como motivos o móviles de la conducta*", línea que se refrenda en la posterior sentencia de **19 de noviembre de 2018** estableciendo con rotunda claridad, refiriéndose a la agravación por razones de género, que "…tiene un matiz netamente subjetivo, basado en consecuencia en la intención -manifestada por actos de violencia-, de llevar a cabo actos de dominación **sobre la mujer".**

En resumen, a la vista de la doctrina mayoritaria y de una jurisprudencia unánime, podemos responder a la pregunta inicial de este epígrafe afirmando que la agravante que analizamos solo puede aplicarse cuando la víctima es mujer y el sujeto activo un hombre. No obstante, **nos desmarcamos** en parte de esta opinión, como seguidamente se expondrá, en base a razones sistemáticas, así como a exigencias del principio de legalidad y de justicia material.

En este sentido no desconocemos que el propio Tribunal Supremo en la mencionada Sentencia 565/2018 de 19 de noviembre ha señalado (F.J 7º) que "*Es evidente que el fundamento de las agravaciones recogidas en este apartado 4º reside en el mayor reproche penal que supone que el autor cometa los hechos motivado por sentirse superior a uno de los colectivos que en el mismo se citan y como medio para demostrar además a la víctima que la considera inferior*" y en la misma línea Maqueda Abreu (2016) considera que el 22.4 selecciona a los grupos que menciona por su posición subordinada, por lo que considerar a los hombres como víctimas en esta agravante no tiene razón de ser.

Pero, como hemos dicho, aludiendo a **razones sistemáticas**, **el apartado XXII del preámbulo** de la Ley Orgánica 1/2015 si bien se refiere, con carácter general, al Convenio de Estambul sobre prevención y lucha contra la violencia contra las mujeres y la violencia doméstica y **habiendo podido aludir** específicamente al concepto de "violencia contra la mujer por razones de género" contemplado expresamente en el artículo 3-d del mencionado Convenio, **alude sin embargo** específicamente al género entendido éste como «los papeles, comportamientos o actividades y atribuciones socialmente construidos que una sociedad concreta considera propios de mujeres *o de hombres*»[72] (art. 3-c del Convenio).

Del mismo modo, cuando nuestro legislador ha querido señalar a la mujer como víctima única de los delitos de género lo ha hecho expresamente (*vid*, ad ex, 153.1, 148,4, 171.5 o 172.2).

Igualmente, si atendemos al **principio de legalidad**, el artículo 22.4 se refiere, sin más, a cometer el delito "por razones de género", y estas, respetando el compromiso internacional derivado del mencionado Convenio de Estambul, no son otras que las referentes, como hemos señalado, a «los papeles, comportamientos o actividades y atribuciones socialmente construidos que una sociedad concreta considera propios de mujeres *o de hombres*[73]» (art. 3-c del Convenio), no solo de mujeres.

Derivado de ello podemos imaginar sin mayores esfuerzos situaciones que, por razones de **justicia material**, no puede negarse que conceptual y literalmente suponen una *discriminación por razones de género* cuando, por ejemplo, el padre (o incluso la madre, mujer como sujeto activo) coacciona a su hija para que esta no se inscriba a un determinado deporte considerado socialmente como una actividad propia de hombres. Lo mismo, si ahora la víctima es un hijo (hombre como sujeto pasivo) al que el padre, o la madre (como sujeto activo), le impiden inscribirse a una actividad por considerarla socialmente propia de mujeres, generando así un resultado de desigualdad evidente.

---

72 La cursiva es propia.

73 La cursiva es propia.

Por lo acabado de exponer, dejando por sentado que es indudable que nos encontramos en un contexto execrable y despreciable donde la mujer es, sin duda, la víctima principal, **concluiremos que** por razones sistemáticas, exigencias del principio de legalidad y situaciones de justicia material, no puede obviarse la posibilidad de contemplar a la mujer como sujeto activo al que aplicar esta agravante, pudiendo ser víctima, igualmente, el hombre o el niño. En consecuencia, si creemos que debe circunscribirse la aplicación de la agravante por razones de género al hombre, siendo sujeto pasivo únicamente la mujer, sería deseable una mayor claridad del legislador que impidiese los argumentos que aquí se han defendido.

4. ¿ES NECESARIA LA PRUEBA DE UN ÁNIMO EN EL AGRESOR?

Quizá sea esta una de las cuestiones más controvertidas de cuantas nos estamos planteando, pues no es difícil encontrar diversas posiciones tanto en la doctrina científica como en la jurisprudencia.

A **nivel doctrinal** se inclinan por una postura meramente **objetiva** en la que, por tanto, no ha de requerirse la prueba de un ánimo específico (Seoane Martín y Olaizola Nogales, 2019) al afirmar que "la motivación subjetiva del autor ha de quedar relegada a un segundo plano, siendo relevante la peligrosidad objetiva que su conducta puede generar. No será necesario acreditar los motivos, las razones o los móviles" (p. 471). Añaden las autoras citadas, en nuestra modesta opinión para intentar compaginar su opinión con la expresa referencia del artículo 22.4 a "motivos" y "razones", una reinterpretación del término "motivos" en el sentido de que "…el sujeto activo ha de ser plenamente consciente de estar atacando, con su conducta […] a un miembro perteneciente a un colectivo ya amenazado […] como es el de la población femenina en el caso de la agravante de género" (p. 471-472). No obstante, creemos que tal reinterpretación no suaviza el rigorismo objetivo que defienden las autoras citadas pues, en realidad, esa consciencia a la que aluden se dará de forma prácticamente automática.

En el extremo contrario, defendiendo una postura **subjetiva** y refiriéndose con carácter general a todos los motivos discriminatorios que, a la sazón, integraban el artículo 22.4, algún autor como (Alonso Álamo, 2002) destaca la motivación discriminatoria referente tanto "al proceso de motivación, como también a la actitud interna, a la disposición moral, a las tendencias e impulsos y, en definitiva, a la personalidad total del autor reflejada en el hecho" (p. 541).

Por último, encontramos sin embargo mayores defensores de una postura **intermedia** que reconoce la exigencia de una motivación que ha de derivarse de datos externos u objetivos acaecidos en los hechos concretos. Así, (Paz LLoria, 2019) ha señalado que "se vincula a la idea de exigir la prueba de la discriminación de la mujer por razones machistas, evitando una aplicación objetiva de la norma" (p. 7). Igualmente, según Laurenzo Copello (2015), la motivación puede deducirse de hechos externos, de forma que no será lo relevante los motivos o razones que llevan al sujeto activo a ejercer violencia sino el usarla de forma permanente y periódica, como pauta de conducta en las relaciones con su pareja. En esta misma línea, recientemente se ha afirmado que la agravante que ahora nos ocupa hace referencia a la «discriminación por razones de género» lo que supone, por más que a la misma se le haya otorgado una fundamentación objetiva, que no es de aplicación automática […] sino que será preciso constatar que, en el caso concreto, la actuación del hombre constituye una manifestación de discriminación (San Millán Fernández, 2019: 338).

Y con meridiana claridad (Marín de Espinosa, 2018) entiende que "para apreciar el motivo discriminatorio se requiere de un estudio minucioso que permita deducir de los actos externos que el hecho se comete por ese motivo de género" (p. 15).

Criticando también la objetivación que, como veremos, se desprende de la Sentencia del Tribunal Supremo 99/2019 de 26 de febrero, se ha señalado que si el Tribunal Supremo para aplicar la circunstancia agravante del artículo 22.4 del Código penal, con carácter general, exige demostrar caso por caso que la motivación racista o discriminatoria haya sido el móvil principal del delito que pretende agravarse y que

aquella motivación sea la determinante para cometer el delito, no resulta coherente que prescinda de este requisito en la aplicación del concreto apartado referido a la discriminación por razones de género (Rueda Martín, 2019: 22).

Adentrándonos ya en el **ámbito forense**, está prácticamente consolidado desde hace varios años en nuestra jurisprudencia que la agravante de discriminación, con carácter general, requiere la prueba de un ánimo que habrá de derivarse de datos, circunstancias o hechos externos. En este sentido y, como hemos dicho, con carácter general en relación a todos los motivos de agravación que contempla la circunstancia 4ª del artículo 22, nuestro Tribunal Supremo se ha ocupado de ella en diversas ocasiones: así, en la **Sentencia del Tribunal Supremo 1145/2006 de 23 de noviembre** ya se señalaba que "*nos encontramos ante la averiguación, en términos de carga de prueba, de un* ***elemento motivacional*** *que solo podrá deducirse de* ***indicios*** *(…) para no vulnerar los postulados de seguridad jurídica,* ***debe determinarse con precisión que éste*** (el móvil discriminatorio) ***y no otro ha sido el móvil del delito****, para evitar la aplicación indiscriminada de esta circunstancia agravante"*. En la misma línea, más recientemente, la **Sentencia del Tribunal Supremo 585/2012 de 4 de julio** o la de **4 de mayo de 2016.**[74]

Y esta parece ser, en principio, la senda seguida por nuestra jurisprudencia también en relación al concreto motivo discriminatorio objeto de este trabajo. Así, siguiendo un orden cronológico, es muy elocuente la **Sentencia de la Audiencia Provincial de A Coruña de 2 de mayo de 2017** al señalar que "no todo delito en el que la víctima sea la esposa o mujer […] puede llevar objetivamente a su aplicación" de manera que, continúa la sentencia citada, "deberán probarse una serie de hechos circunstanciales de los que se infiera sin duda que el actor actuó, además, por ese **motivo** discriminatorio".

[74] No obstante, se aprecia una objetivación en el auto del Tribunal Supremo de 31 de julio de 2013 o en su Sentencia 856/2014 de 26 de diciembre al señalar que "en principio una agresión en este marco contextual *per se* y sin necesidad de prueba especial está vinculada con la concepción que el legislador penal se propone erradicar o al menos reprobar".

Por su parte, la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 1 d de mayo de e diciembre de 2017** señala que es "*necesario que la **motivación** de actuar por razones de género sea la determinante para cometer el delito*"; en el mismo sentido la **Audiencia Provincial de Asturias de 4 de diciembre de 2017** nos enseña que es "*…preciso que se acredite la **intención** de cometerlo contra la mujer por el hecho de ser mujer y como acto de dominio y superioridad*". Siguiendo en el rango de las Audiencias Provinciales, la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz de 5 de febrero de 2018** incide con claridad en que "*nos encontramos ante una agravante **subjetiva** cuyo mayor reproche deriva de la **concurrencia de un móvil***".

También en el ámbito de los Tribunales Superiores de Justicia encontramos recientes sentencias en la línea de exigir la prueba de ese ánimo subjetivo. Así, la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León de 8 de marzo de 2018** no la aplica, precisamente, al no considerar acreditado que "*el actuar delictivo tuviera por **móvil** el desprecio o la discriminación de la víctima por el solo hecho de ser mujer o por el **deseo de dominación** machista que le atribuye la Sala de instancia*".

Por su parte, poco después, la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia de 29 de junio de 2018** señaló igualmente que "*la agravación por razones de género cubriría exclusivamente los casos de conductas machistas (…) con la **intención** de expresar su dominio….*".

Y ya en el ámbito de nuestro más alto Tribunal, la **Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de noviembre de 2018** parece consolidar esta línea subjetiva marcada por las Audiencias Provinciales y Tribunales Superiores de Justicia al señalar de forma meridianamente clara que la agravante de género "*tiene un matiz netamente **subjetivo**, basado en consecuencia en la **intención** de llevar a cabo actos de dominación sobre la mujer (…) En suma, **la agravante de género** debe aplicarse en todos aquellos casos en que haya quedado acreditado que el autor ha cometido los hechos con **intención** de dejar patente su sentimiento de superioridad frente a la mujer; es decir, en aquellos casos en que se cometió el hecho por esa **motivación***".

Sin embargo, a principios del año 2019 parece observarse una peligrosa tendencia a la objetivación que, nos atrevemos a decir, comenzó incluso a atisbarse previamente en la Sentencia del Tribunal Supremo 677/2018 de 21 de diciembre. Así, como decimos, la posterior **Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de febrero de 2019** señalaba en su fundamento jurídico tercero, refiriéndose también a la acabada de señalar de 21 de diciembre de 2018, que "*bastará para estimarse aplicable la agravante genérica (…)* ***que el delito se entienda como manifestación objetiva de la discriminación característica de la misma****. Y, en lo subjetivo, bastará la consciencia de tal relación unida a la voluntad de cometer el delito de que se trate*". Afirma igualmente esta sentencia, abundando en su interpretación objetiva, que "***la exigencia de un elemento subjetivo*** *del injusto, añadido al genérico de la consciencia y voluntad de la agresión,* ***sería contraria a la fuente normativa****. Esta exige voluntad de agredir, pero no reclama que el autor además muestre voluntad de dominar o discriminar*".

No obstante, la reciente **Sentencia del Tribunal Supremo 2904/2020 de 14 de septiembre,** en relación a un delito contra la libertad sexual**,** parece haber retomado la senda de la subjetivación acreditada en base a elementos externos. Así puede derivarse de diversos pasajes de su fundamento jurídico 3º: "*no requiere la agravante de un elemento subjetivo específico entendido como ánimo dirigido a subordinar, humillar o dominar a la mujer, (así lo hemos dicho en la STS 99/2019) pero sí que objetivamente, prescindiendo de las razones específicas del autor, los hechos sean expresión de ese desigual reparto de papeles […]. Todo ello determinado a partir de las particulares circunstancias que rodean los hechos*". Continúa la referida sentencia que "*es necesario que las circunstancias que rodean los hechos, revelen que se trata de un acto de dominio machista*". Igualmente, la más aún reciente **Sentencia del Tribunal Supremo 4434/2020 de 22 de diciembre** modifica la del órgano a quo precisamente por no haberse demostrado que el hombre causase la muerte de su expareja con el deseo de dejar patente su superioridad sobre ella.

A la vista de la doctrina mayoritaria y de la jurisprudencia más reciente podemos dar **respuesta a la pregunta** que encabeza el presente epígrafe en el sentido de que no es posible una aplicación meramente objetiva

de la agravante por razones de género, sino que, al contrario, debe acreditarse una intención o ánimo de dominio, control, subordinación o posesión a partir de datos, circunstancias o hechos periféricos.

Podemos concluir que estamos de acuerdo con esta perspectiva pues, además de las razones doctrinales y jurisprudenciales ya expuestas, añadiremos que de una simple lectura del precepto se comprueba que este recoge unos términos, como "motivos" o "razones", que impregnan a la agravante de una connotación subjetiva que no puede obviarse en modo alguno si queremos, de nuevo, respetar el principio de legalidad.

Y reconocer el carácter subjetivo de la agravante de discriminación por razones de género no supone restaurar un Derecho penal de autor, pues no estamos castigando su ideología o forma de pensar, sino su materialización en unos hechos concretos y determinados de carácter delictivo, aproximándonos así, más bien, al Derecho penal del hecho.
Igualmente, y siendo coherente con la exigencia de que las circunstancias agravantes deben aumentar el injusto penal (Mir Puig, 2016, 648-649), queremos resaltar que tales hechos expresivos de dominación, posesión, control o subordinación además, implican efectivamente un incremento del injusto penal pues, aparte de afectarse al bien jurídico protegido en el delito en cuestión (vida, libertad sexual, etc) se estará generando un resultado de desigualdad pues, tal y como señala (Laurenzo Copello, 1996) la agravante de discriminación se aplica porque "se afecta a otro bien adicional, concretamente el derecho del sujeto pasivo a ser tratado como un ser humano igual a cualquier otro" (p. 281).

Además, la acreditación de esa intención o ánimo de dominio, control, subordinación o posesión a partir de datos, circunstancias o hechos periféricos no debe hacernos rasgar las vestiduras pues, al fin y al cabo, es lo que se ha hecho, se hace y se hará en Derecho penal para demos-

trar las intencionalidades y móviles de los presuntos autores en cualquier tipo delictivo[75].

5. ¿EXISTE DIFERENCIA EN RELACIÓN A LA AGRAVACIÓN POR MOTIVOS DE SEXO?

La respuesta a esta cuestión, antes de investigar su tratamiento en la doctrina y jurisprudencia, podemos encontrarla a modo de interpretación auténtica en el número XXII del Preámbulo de la Ley Orgánica 1/2015 de 30 de marzo al señalar que "el género, entendido de conformidad con el Convenio n.º 210 del Consejo de Europa sobre prevención y lucha contra la violencia contra las mujeres y la violencia doméstica, aprobado en Estambul por el Comité de Ministros del Consejo de Europa el 7 de abril de 2011, como «los papeles, comportamientos o actividades y atribuciones socialmente construidos que una sociedad concreta considera propios de mujeres o de hombres», *puede constituir un fundamento de acciones discriminatorias* ***diferente del que abarca la referencia al sexo***".

En el **ámbito doctrinal** existe una amplia división, pues encontramos varias opiniones en uno u otro sentido.

Dentro de aquellas que no aprecian diferencia entre ambas, podemos citar a Aguilar Cárceles (2015) quien refiriéndose a la agravante por razones de género afirma que "responde más a un tipo de Derecho penal simbólico, que verdaderamente a una necesidad real, pues dichas conductas ya venían siendo tipificadas con anterioridad a la reforma" (pp. 58-62). Igualmente las equipara Rueda Martín (2019), pues estima que el sexo no está impregnado solo de connotaciones biológicas

[75] Y en el ámbito concreto que analizamos hechos como el control de los ingresos de la mujer ejercido por el acusado durante el matrimonio, el control de las redes sociales de la víctima (SAP de Vizcaya 34/2018 de 26 de abril) o sus comunicaciones, no consentir que lleve una vida independiente y plena (SAP de Tenerife 64/2017 de 23 de febrero), alejar paulatinamente a la víctima de su familia y entorno (SAP Zaragoza 30 de noviembre de 2017) o la manifestación de determinadas expresiones como "si no eres mía, no eres de nadie" (STS 420/2018 de 25 de septiembre) son patentes de esa intención o ánimo de dominio, control, subordinación o posesión derivada de los roles de género.

sino culturales, al igual que el género (pp.27-28). En el mismo sentido Olaizola Nogales y Seoane Martín (2019), dudando de la existencia de supuestos de hecho discriminatorios por razón de género que, a su vez, no lo sean de sexo, concluyen que "entendemos que sexo y género en este contexto de la agravante expresan lo mismo" (p. 479). Por su parte Borja Jiménez señala que la agravación por razones de género "no va a ampliar la protección […] pues los mismos supuestos agravados que puedan considerarse con la nueva ley, tenían de igual forma cobertura con la antigua" (p. 119-123).

Numerosos son también los autores que se decantan por la diferenciación entre ambas modalidades de discriminación. Así, entre otros, Rebollo Vargas (2015), al referirse a la agravante por razones de sexo, afirma que "no se aplicará la circunstancia agravante cuando el sujeto pretenda perpetrar unos determinados roles de género, sino cuando actúe motivado por el hecho de pretender causar un mal a su víctima por el solo hecho de ser mujer u hombre" (p.14). Con rotundidad, Marín de Espinosa (2018) deduce que "el origen de la discriminación por razón de sexo y de género es diferente. El sexo se corresponde con las características físicas y el género con el papel que se ocupa o juega en la sociedad" (p. 11) si bien es cierto que tras el pasaje trascrito la autora alberga ciertas dudas acerca de esa dualidad. De forma más decidida Acale Sánchez (2007) manifiesta que existe un "salto cualitativo en cuanto a sus respectivos fundamentos, que pasan de ser puramente biológicos, a estar basados en construcciones sociales" (p. 39-40). Abundando en las razones que las distingue, se señala que a diferencia del término sexo, que se refiere únicamente a las diferencias biológicas entre hombre y mujer, el vocablo género sirve de base para mostrar que las desigualdades entre ambos sexos se han construido históricamente como consecuencia de la estructura familiar-patriarcal y no como fruto de la naturaleza biológica de los sexos (Comas D´Argemir i Cendra/Queralt i Jiménez, 2005, p. 1204)

Adentrándonos ahora en la **doctrina jurisprudencial**, podemos observar mayor uniformidad. Así, la **Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias de 4 de diciembre de 2017** al señalar que la agravación por razones de género "*puede constituir un fundamento de acciones dis-*

criminatorias ***diferente*** *del que abarca la referencia al sexo*". Más recientemente, la **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Valencia de 29 de junio de 2018** estableció que "*Una primera interpretación podría* ***diferenciar*** *los supuestos de discriminación por razón de sexo y de género (…) En el primer caso podría ser considerado sujeto pasivo un hombre frente a una mujer o un grupo de mujeres*".

Sin embargo, en la jurisprudencia acabada de reseñar solo se atisba la diferenciación entre ambas, pero no el criterio de diferenciación ni a qué se puede referir cada una de ellas, en especial la atinente a razones de sexo. Sin embargo, más recientemente, el **Tribunal Supremo** parece arrojar algo de luz al respecto al señalar, en su **Sentencia de 25 de septiembre de 2018** que "*el sexo hace referencia a las* ***características biológicas y fisiológicas*** *que diferencian a los hombres de las mujeres,* ***mientras que el género*** *se refiere a aspectos culturales relacionados con los papeles, comportamientos…construidos socialmente (….)* ***la agravante por razón de sexo no exige*** *la presencia de una intención, actitud o situación de dominación del hombre sobre la mujer y el sujeto pasivo puede ser un hombre*". En el mismo sentido, poco después, el Alto Tribunal repite estas afirmaciones en el fundamento jurídico 8º de su sentencia de 18 de noviembre de 2018.

Incluso el propio **Tribunal Constitucional** en su sentencia 59/2008 de 14 de mayo ya estableció con claridad, refiriéndose a la L.O 1/2004 de 28 de diciembre, que "*Como el término género que titula la ley y que se utiliza en su articulado pretende comunicar, no se trata de una discriminación por razón de sexo. No es el sexo […] lo que el legislador toma en consideración con efectos agravatorios […] La sanción no se impone por razón de sexo del sujeto activo ni de la víctima ni por razones vinculadas a su propia biología*".

Por tanto, como **respuesta** a la pregunta formulada, podemos afirmar que, si bien doctrinalmente existe un amplio disenso, la jurisprudencia es unánime al considerar que responden a fundamentos diferentes, si bien la aplicación de la agravante por razones de sexo es prácticamente nula en nuestra jurisprudencia.

Ante el disenso doctrinal referido **me inclino** personalmente por la diferenciación, pues esta es evidente, al menos, desde un *plano teórico* pues es sabido que la discriminación por razones de género se basa en circunstancias naturales, biológicas y fisiológicas propias de cada sexo, mientras que la discriminación por razón de género se sustenta en los roles o papeles adjudicados social, cultural y tradicionalmente a los hombres y a las mujeres, siendo el de estas un rol de sumisión, subordinación y pertenencia, entre otros.

Además, si bien desde un *plano práctico*, como hemos advertido, la aplicación de la agravante de sexo es prácticamente[76] nula, sí es cierto que podemos imaginar, sin esfuerzo, supuestos de discriminación por sexo que no son, propiamente, discriminación por género: así, como señala Díaz López (2013), el acoso a una mujer por odio a las mujeres (p. 300), o el ataque a una mujer embarazada porque se odia a las mujeres embarazadas (p.298) así como, incluso, "agresiones a varones, por ser varones, por parte de un colectivo de feministas radicales" (Borja Jiménez, 2015, p. 122).

6. A MODO DE CONCLUSIÓN

Llegados a este punto y cumplido el objetivo de responder, a la vista de la doctrina y jurisprudencia más actualizada sobre la materia y de aportar, en su caso, nuestra opinión doctrinal al respecto, estamos en disposición de ofrecer una serie de conclusiones fruto de la investigación realizada.

En *primer lugar*, que la agravante de discriminación por razones de género es aplicable fuera de las relaciones de pareja. Aparte de la doctrina y jurisprudencia que avalan esta afirmación, podemos **añadir** que la redacción del número XXII del Preámbulo de la Ley Orgánica 1/2015 la vincula específicamente con el Convenio de Estambul, Con-

[76] Sí se apreció en la Sentencia 151/2005 de 21 de abril del Juzgado de lo Penal de Valencia, en la que se condena al autor por un delito contra la integridad moral en el ámbito laboral, con la agravación por razones de sexo, consecuencia de la irritación del autor provocada por las bajas de su empleada consecuencia de su embarazo.

venio que alude a la violencia contra la mujer sin distinguir el ámbito en que se produzca dicha violencia. Igualmente, cuando nuestro legislador ha querido referirse a la violencia en el ámbito de la pareja lo ha hecho expresamente, como demuestra la simple lectura de artículos de nuestro texto punitivo como, por ejemplo, el 148.4, 148.4, 153.1, 171,4 o 172.2, de donde se deduce lógicamente que de haberlo querido así para la agravante genérica del 22.4, no hubiera tenido más que señalarlo expresamente. En la misma línea, durante la tramitación de la mencionada Ley Orgánica, el entonces Ministro de Justicia aseveró que el Convenio de Estambul incluye un concepto de violencia de género diferenciado de la violencia intrafamiliar, lo que nos permite aseverar que las "razones de género" gozan de un ámbito de aplicación que excede el de las relaciones de pareja.

En *segundo lugar*, podemos afirmar que la agravante por razones de género y la de parentesco son claramente compatibles por obedecer a un fundamento distinto matizando que, no obstante, podían generarse serias dudas acerca de su compatibilidad cuando en la jurisprudencia, hasta la Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de noviembre de 2018, se circunscribía la agravante por razones de género solo a las relaciones de pareja, pues en tal caso la relación era presupuesto necesario para la aplicación de ambas circunstancias, lo que suponía un bis in ídem prohibido.

En *tercer lugar*, a la vista de la doctrina mayoritaria y de una jurisprudencia unánime, observamos como la agravante por razones de género solo puede aplicarse cuando la víctima es mujer y el sujeto activo un hombre. Sin embargo, aunque nos encontramos en un contexto donde la mujer es, sin duda, la víctima principal, **creemos** que por las razones sistemáticas, exigencias del principio de legalidad y situaciones de justicia material que hemos expuesto en este trabajo, no puede obviarse la posibilidad de contemplar a la mujer como sujeto activo al que aplicar esta agravante, pudiendo ser víctima, igualmente, el hombre o el niño. En consecuencia, si creemos que debe circunscribirse la aplicación de la agravante por razones de género al hombre, siendo sujeto pasivo únicamente la mujer, **proponemos** una mayor claridad del legislador que impida los argumentos que aquí se han defendido.

En *cuarto lugar*, la doctrina mayoritaria y la jurisprudencia más reciente nos permiten afirmar que no es posible una aplicación meramente objetiva de la agravante por razones de género, sino que, al contrario, debe acreditarse una intención o ánimo de dominio, control, subordinación o posesión a partir de datos, circunstancias o hechos periféricos. Destacamos en este sentido las muy recientes Sentencias del Tribunal Supremo de 14 de septiembre y 22 de septiembre de 2020, que parecen retomar la senda anterior a la controvertida Sentencia de 26 de febrero de 2019 que, según parecía, se conformaba con una aplicación meramente objetiva. Y añadimos que de una simple lectura del precepto se comprueba que este recoge unos términos, como "motivos" o "razones", que impregnan a la agravante de una connotación subjetiva que no puede obviarse en modo alguno si queremos, de nuevo, respetar el principio de legalidad.

Por último, en *quinto lugar*, podemos afirmar, no obstante el disenso doctrinal, que la jurisprudencia es unánime al considerar que la agravante de sexo y la de género responden a fundamentos diferentes y que, por tanto, pueden aplicarse conjuntamente. Creemos que ello es correcto, pues hemos visto que la discriminación por razones de género se basa simplemente en circunstancias naturales, biológicas y fisiológicas propias de cada sexo, mientras que la discriminación por razón de género se sustenta en los roles o papeles adjudicados social, cultural y tradicionalmente a los hombres y a las mujeres, siendo el de estas un rol de sumisión, subordinación y pertenencia, entre otros. Además, si bien en la práctica la aplicación de la agravante de sexo es prácticamente nula, sí es cierto que podemos imaginar, sin esfuerzo, supuestos de discriminación por sexo que no son, propiamente, discriminación por género.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACALE SÁNCHEZ, Mª (2007). El artículo primero de la Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre de protección integral contra la violencia de género: el concepto de violencia de género, en FARALDO CABANA, P (dir), Política criminal y reformas penales. Valencia: Tirant lo Blanch.

AGUILAR CÁRCELES, M.M (2015). Circunstancias agravantes genéricas, en MORILLAS CUEVAS, L. (dir), Estudios sobre el Código penal reformado (pp.58-62). Madrid: Dykinson S.L.

ALONSO ÁLAMO, M (2002). La circunstancia agravante de discriminación, en DÍAZ RIPOLLÉS, J.L (Coord), La ciencia del Derecho penal ante el nuevo siglo: libro homenaje al Profesor Doctor Don José Cerezo Mir (pp. 533-542), Madrid: Tecnos.

BORJA JIMÉNEZ, E. (2015). La circunstancia agravante de discriminación del artículo 22.4ª, en GONZÁLEZ CUSSAC (dir.) Comentarios a la reforma del Código penal de 2015 (pp. 119-123). Valencia: Tirant lo Blanch.

COMAS D´ARGEMIR I CENDRA, M y QUERALT JIMÉNEZ, J (2005). La violencia de género: política criminal y ley penal, en Homenaje al profesor Dr. Gonzalo Rodríguez Mourullo (1185-1228). Madrid: Thomson-Civitas.

DE LA CUESTA AGUADO, P.Mª (2020). Violencia de género: heteroprotección y autoprotección, en CASTILLEJO MANZANARES, R y ALONSO SALGADO, C (dirs.) El género y el sistema de (in)justicia (pp. 39-55). Valencia: Tirant lo Blanch.

DÍAZ LÓPEZ, J.A (2016). El odio discriminatorio como agravante penal: sentido y alcance del artículo 22.4ª CP. Madrid: Civitas-Thomson Reuters.

DÍAZ LÓPEZ, J.A (2016). Una agravante por motivos discriminatorios referidos al género de la víctima. Revista Internacional Derecho Penal Contemporáneo.

LAURENZO COPELLO, P. (1996). La discriminación en el Código penal de 1995. Estudios penales y criminológicos, nº 19, pp. 219 a 288.

LAURENZO COPELLO, P. (2015). ¿Hacen falta figuras de género específicas para proteger mejor a las mujeres? Estudios penales y criminológicos, vol. XXXV, pp. 783-830.

LLORIA GARCÍA, A. (2019). La regulación penal en materia de violencia familiar y de género tras la reforma de 2015. Especial referencia al ámbito tecnológico. Revista General de Derecho Penal, 31, 10.

MANJÓN-CABEZA OLMEDA, A (2006). Tutela penal y tutela judicial frente a la violencia de género. Madrid: Colex.

MAQUEDA ABREU, M.L (2016). El hábito de legislar sin ton ni son. Una lectura feminista de la reforma penal de 2015. Cuadernos de política criminal, nº 118, 5-42.

MARÍN DE ESPINOSA CEBALLOS, E.B (2018). La agravante genérica de discriminación por razones de género. Revista electrónica de Ciencia Penal y Criminología, 20-27 (2018).

MIR PUIG, S (2016). Derecho penal. Parte General, 10ª ed. Barcelona: Reppertor.

OREJÓN SÁNCHEZ DE LAS HERAS, N (2019). Discriminación por razones de género: el concepto de <<género>> en el ordenamiento jurídico penal español. IgualdadES, 1, 159-183.

REBOLLO VARGAS, R (2015). La agravante de discriminación por razón de sexo y su fundamento (artículo 22.4 del Código penal), Revista General de Derecho penal, nº 23, 1-28.

RUEDA MARTÍN, Mª. A. (2019). Cometer un delito por discriminación referente al sexo de la víctima y/o por razones de género como circunstancia agravante genérica. Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología, 21-04 (2019), 1-37.

SAN MILLÁN FERNÁNDEZ, B. (2019). Estudio dogmático y jurisprudencial sobre la agravante de discriminación por razones de género. Estudios Penales y Criminológicos, vol. XXXIV, 303-351.

SEONAE MARÍN, M.J y OLAIZOLA NOGALES, I. (2019). Análisis de la circunstancia agravante de discriminación por razones de género (22.4ª CP). Estudios penales y criminológicos, vol. XXXIX, 455-490.

¿TIENE CABIDA LA JUSTICIA RESTAURATIVA EN CASOS DE MALTRATO ANIMAL

DRA. JESSICA JULLIEN DE ASÍS
Universidad Carlos III de Madrid, España

RESUMEN

En los últimos años se han incremento los debates sobre bienestar animal dado lugar a un mayor rechazo y concienciación acerca del maltrato animal. Si bien encontramos un reflejo de este interés en la normativa europea y en concreto en la española, esta resulta en la actualidad insuficiente y confusa. Esta incapacidad de responder de manera adecuada o suficiente a este fenómeno encuentra su causa en un debate de fondo aun inconcluso, y es que cuestiones tan relevantes como el bien protegido o el sujeto pasivo de estas conductas delictivas son defendidas con importantes diferencias. Esto conlleva no solamente que la regulación sea para gran parte de la sociedad insuficiente, sino que, a la hora de recibir la respuesta por parte de la Administración de Justica, esta puede no llevar aparejada el sentimiento de justicia para parte de la ciudadanía. Esta insatisfacción requiere sin duda de una regulación más seria, al amparo de una reflexión más profunda y valiente, para encontrar una justificación lo suficientemente coherente. Aunque un nuevo debate en la regulación de la protección del bienestar animal es necesario, en este espacio se plantea la posibilidad de abordar esa sensación de injusticia por medio de otras herramientas, que tan bien acogidas han sido para otros conflictos en los que el sistema penal tampoco parecía poder alcanzar ciertos intereses de las partes implicadas. Así, a la luz de la regulación actual se plantea aquí si la Justicia Restaurativa tiene cabida en casos de maltrato animal.

PALABRAS CLAVE

Justicia Restaurativa, Maltrato animal, Víctimas, Intereses.

INTRODUCCIÓN

Tanto la Justicia Restaurativa como la atención y regulación del bienestar animal son cuestiones que cuentan con un importante recorrido tanto a nivel nacional como internacional, con un mayor auge en los últimos años.

En la actualidad, la regulación del bienestar animal se caracteriza por ser insuficiente y en ocasiones incoherente, debido a los debates aun inconclusos sobre los que se irgue. Sin pretender llegar a la superación de estos debates, estos deben ser tenido en cuenta en la valoración de la adecuación de la forma de gestión del conflicto. De hecho, justamente en estos debates encontramos parte de la imposibilidad, por parte del sistema de justicia procesal más convencional, para dar una respuesta óptima a situaciones de maltrato. Siendo parte de este debate la legitimidad del poder ejercido sobre los animales resulta actualmente complejo contar con una regulación plenamente coherente, la cual conllevaría implicaciones de gran relevancia en los intereses humanos.

Como resultado contamos con una regulación cuya repercusión en la práctica resulta decepcionante para quienes se consideran víctimas -directas o indirectas- de este tipo de conductas. Es desde esta constatación que hablar de Justicia Restaurativa resulta interesante.

Se trata por tanto de plantear una reflexión, sin intención de llegar a una respuesta definitiva, pero que nos permita ir clarificando la regulación actual del maltrato animal, la respuesta del sistema penal, y explorar nuevas formas de gestión de este tipo de conductas.

Así, antes de valorar la idoneidad de la Justicia Restaurativa en casos de maltrato animal, conviene adentrarse en las no pocas dificultades que entraña su incorporación en el Derecho Penal. Desde estas, y analizando algunas de las especificidades de este tipo de conductas, se realizará un acercamiento a la idoneidad del uso de la Justicia Restaurativa, desde una mayor atención a los intereses de las víctimas, pero también buscando una mayor responsabilización del ofensor. Desde ésta, faltarían por abordar las adaptaciones necesarias de las mismas prácticas de Justicia Restaurativa a estos tipos delictivos, algunas de las cuales serán abordadas de manera superficial.

1. DIFCULTADES EN LA REGULACIÓN DEL MALTRATO ANIMAL

En los últimos años, los avances científicos han permitido dar un lugar diferenciado a los animales reconociendo su "*sintiencia*", convirtiéndose en la característica sobre la que se irgue gran parte de las teorías que defienden la necesidad de una mayor protección hacia los animales. Sin embargo, existente numerosas y complejas cuestiones en su incorporación al ordenamiento jurídico.

1.1. Evolución en la regulación de las relaciones entre animales humanos y no humanos

La justificación por la cual ejercemos *poder* sobre los animales afecta directamente al debate de su protección y sus límites. Dicho poder se traduce en una instrumentalización de los animales para diversas funciones, que van desde nuestra alimentación, vestimenta u ocio, hasta nuestro acompañamiento. Una aproximación especista a los mismos nos ha situado hasta la reciente actualidad en una posición en la que hemos hecho uso de estos, estando las normas existentes al respecto mayormente enfocadas al bienestar humano o al medio ambiente.

1.1.1. La cosificación de los animales

Paulatinamente la ciencia nos ha permitido constatar que los animales son seres sintientes, como refleja el Tratado de Lisboa de 2009, marcando el comienzo de un cambio normativo. En su art. 13, dicho Tratado establece que *"(…) los Estados miembros tendrán plenamente en cuenta las exigencias en materia de bienestar de los animales como seres sensibles*". Esto supone un paso hacia la *descosificación* animal, estableciendo una exigencia a los Estados miembros: atender a su capacidad de experimentar dolor y sufrimiento, tanto físico como psíquico.

El lugar que ocupan los animales en nuestras sociedades ha sido abordado por numerosos autores entre los cuales puede mencionarse a Aristóteles, Santo Tomás de Aquino, Descartes o Kant, desde diferentes perspectivas (su alma, su capacidad de sufrimiento, su capacidad de raciocinio, etc.) (Kant, 1989, pp. 309-310). Sin embargo, BENTHAM llegará a destacar como uno de los primeros en denunciar como

ilegítimo el poder ejercido de los humanos sobre los animales, aludiendo a su capacidad de sufrimiento. Con ello, encontramos los primeros cambios normativo en el siglo XIX, y un extenso listado de autores que empezarán a debatir sobre esta cuestión desde diferentes perspectivas como SINGER o REGAN.

Pese a ello, en la actualidad se mantiene gran parte de estos debates, y es que la diversidad existente en las relaciones entre animales y seres humanos no hace más que dificultar la claridad en esta cuestión: no solamente vivimos con los animales, sino que "también vivimos de ellos" (Bernuz Beneitez, 2020a, p. 14).

Uno de los debates inconclusos que provocan esta dificultad en reconocer un único (o acertado) bien jurídico protegido en el maltrato animal, se encuentra en la regulación del Código Civil, que mantiene su consideración de "cosa", pese a lo señalado en el Tratado de Lisboa (2009). Ya en 2017, se aprobaba por el Congreso de los Diputados, por unanimidad, de la propuesta no de ley del 14 de febrero de 2017, que abogaba por una clasificación tripartita que superase la actual bipartita (personas y cosas), coherente con los cambios sociales y la legislación europea (Giménez-Candela, 2018b, p. 7). Sin detallar la evolución seguida en esta cuestión, merece señalarse la Proposición de Ley de modificación del Código Civil, la Ley Hipotecaria y la Ley de Enjuiciamiento Civil, sobre el régimen jurídico de los animales, de 1 de marzo de 2019 (BOCG-12-B-167-5). Algunas de las modificaciones más destacables serían las siguientes:

- En el Código Civil, interesa la del art. 333 en la que se incorporaría el concepto de animales como "seres vivos dotados de sensibilidad", señalando que "solamente les será aplicable el régimen jurídico de los bienes en la medida en que sea compatible con su naturaleza y con las disposiciones destinadas a su protección". Destaca además que el derecho uso reconocido al propietario no ampararía el maltrato ni el abandono.
- En la Ley Hipotecaria, el art. 111 excluiría a "Los animales colocados o destinados a una finca dedicada a la explotación ganadera, industrial o de recreo" de la hipoteca señalando que

"No cabe el pacto de extensión de la hipoteca a los animales de compañía".

- Respecto a la Ley de Enjuiciamiento Civil, se modificaría el art. 605 reconociendo la inembargabilidad de los animales de compañía.

Se opta en este caso por una formulación positiva que "*los diferencia, por un lado, de las personas y, por otro, de las cosas y otras formas de vida, típicamente de las plantas*" (estrategia seguida en los Códigos Civiles francés y portugués, frente a la formulación negativa utilizada en Austria, Alemania y Suiza, que simplemente se opta por señalar que no son cosas). En cualquier caso, todos estos avanzases siguen siendo claramente insuficientes.

1.1.2. El maltrato animal injustificado

La regulación penal del maltrato animal en España ha ido evolucionando (Ríos Corbacho, 2016, pp. 12-17) desde las posturas iniciales enfocadas al riesgo que pudiera suponer este maltrato desde los intereses de seres humanos (peligrosidad y ofensa a sentimientos de presentes). Hasta fechas recientes, ha sido el Derecho Administrativo el encargado de regular esta cuestión, no siendo pocas las voces contrarias a que el maltrato animal se encuentre regulado en el Derecho Penal, aludiendo al principio de intervención mínima del mismo (debiendo este, como *ultima ratio*, actuar como complemente del derecho administrativa sancionador). Sin embargo, parece que los esfuerzos desde el Derecho administrativo no han sido eficaces[77](Jaurrieta Ortega, 2019, p. 188), además de encontrar una evolución en la argumentación de la protección animal que justificaría en mayor medida su regulación penal. En todo caso, encontramos aun en la actualidad variada regulación administrativa en cada Comunidad Autónoma, dando a su vez diferentes respuestas.

[77] Señala MESÍAS RODRÍGUEZ que resulta difícil evaluar la eficacia del régimen administrativo sancionador quedando esta cuestión en la esfera privada, pero se apoya en el aumento del abandono para confirmar su ineficacia (Mesías Rodríguez, 2018, pp. 68-70).

Así, pese a que desde el Código Penal (CP) de 1928 pueden encontrarse referencias de reproche penal por maltrato animal, se reconoce como punto de partida, la Ley Orgánica 15/2003, que conlleva importantes modificaciones respecto a delitos a la flora, fauna y los denominados animales domésticos, en su modificación del CP. Hasta entonces, el CP de 1995 reconocía en su art. 632 que "*Los que maltrataren cruelmente a los animales domésticos o a cualesquiera otros en espectáculos no autorizados legalmente, serán castigados con la pena de multa de diez o sesenta días*". Una de las modificaciones destacables era la incorporación expresa de los delitos de maltrato y la falta por abandono de animales domésticos en su art. 337 que establecía que "*Los que maltrataren con ensañamiento e injustamente a animales domésticos causándole la muerte o provocándoles lesiones que produzcan un grave menoscabo físico serán castigados con la pena de prisión de tres meses a un año e inhabilitación especial de uno a tres años para el ejercicio de profesión, oficio o comercio que tenga relación con los animales*". Mantenía a su vez el art. 632 la falta de maltrato animal añadiendo el reconocimiento la de abandono estableciendo que "*quienes abandonen a un animal doméstico en condiciones en que pueda peligrar su vida o su integridad serán castigados con la pena de multa de 10 a 30 días*".

No es hasta la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, que encontramos la siguiente modificación del Código Penal. Una de las más celebrada es la eliminación del requisito de ensañamiento, que dificultaba la penalización de ciertos actos. Además, se elevó ligeramente la pena de multa de la falta de abandono reconocida hacia animales domésticos y se introdujo en el art. 83.1.5 la posibilidad de suspensión de la ejecución de las penas privativas de libertad por parte de los tribunales cuando se diera por parte de la persona acusada una participación exceptuando los casos de reincidencia.

En la actualidad, contamos con la reforma operada por la Ley Orgánica 1/2015, de 1 de julio. Sus progresos, si bien lentos y tibios, suponen un salto cualitativo que reabre nuevos debates respecto a los derechos de los animales.

Por su parte, el art. 337.1 establece que: "*será castigado con la pena de tres meses y un día a un año de prisión e inhabilitación de un año y un día a tres años para el ejercicio de la profesión, oficio o comercio que tenga relación con los animales y para la tenencia de animales, el que por cualquier medio o procedimiento maltrato injustificadamente, causándoles lesiones que menoscaben gravemente su salud o sometiéndole a explotación sexual*". Recoge así no solamente el maltrato injustificado y el abandono (reconocido este en el art. 337 bis), sino también la explotación sexual del animal, sin exigir ninguna consecuencia más al respecto (como por ejemplo podría ser un menoscabo físico en el animal). Incorpora además la inhabilitación para la tenencia de animales tras la condena, siendo en este sentido criticable su carácter temporal (más aun habida cuenta de los escasos recursos educativos al respecto).

Aunque es positiva la ampliación de animales reconocidos bajo esta protección, se mantiene una visión instrumentalizada de estos, ya que reconoce dicha protección especial únicamente a aquellos más allegados al ser humano (además de los animales domésticos y amansados, se incluyen aquellos que habitualmente son domesticados, los que de manera temporal o permanente vivieran bajo control humano o cualquier animal que no viva en estado salvaje).

Por otra parte, el art. 337.2 recoge circunstancias agravantes del tipo básico imponiéndose la pena previamente prevista en su mitad superior (de 9 meses a 1 año de privación de libertad). Estas son:

- *"La utilización de armas, instrumentos, objetos, medio, métodos o formas concretamente peligrosas para la vida del animal;*
- *El ensañamiento;*
- *La pérdida o inutilidad de un sentido, órgano o miembro principal del animal;*
- *En presencia de un menor de edad."*

El art. 337.3 configura un subtipo cualificado cuando el maltrato tenga como resultado la muerte del animal, con una pena de 6 a 18 meses de privación de libertad e inhabilitación especial de 2 a 4 años para el ejercicio de profesión, oficio o comercio que tenga relación con los animales y para la tenencia de los mismos.

Encontramos en el art. 337.4 (previamente en el art. 632), un subtipo atenuado de trato cruel que por su menor lesividad quede fuera de lo regulado previamente. En tales casos, solamente se castigará con la pena de inhabilitación especial de 3 meses a 1 año para el ejercicio de profesión, oficio o comercio que tenga relación con los animales y para la tenencia de animal.

Finalmente, el art. 337 bis recoge el abandono estableciendo su castigo cuando éste se dé "(…) *en condiciones en que pueda peligrar su vida e integridad"* castigándose con "*una pena de multa de uno a seis meses. Así mismo, el juez podrá imponer la pena de inhabilitación especial de tres meses a un año para el ejercicio de profesión, ocio o comercio que tenga relación con los animales y para la tenencia de animales*".

1.2. Tensiones en la regulación actual

La aplicación práctica de esta regulación parece alejarse de su fin inicial, debido a sus lagunas tanto por su ambigua redacción como por la ausencia de consenso en debates de base. Cabe además adelantar que la tipificación de estas conductas es simplista, encontrando una fuerte reagrupación de diferentes conductas pese a la complejidad de este fenómeno, sucediendo lo mismo en el tipo de respuesta penal ante dichas conductas.

1.2.1. El bien jurídico protegido

A la luz de la redacción del art. 337 CP, establecer de forma unánime el bien jurídico protegido resulta una ardua tarea. Se abordarán aquí cuatro perspectivas:

(i) Protección del medio ambiente. La ubicación sistemática del maltrato animal en el Capítulo IV, del Título XVI, denominado "*De los delitos relativos a la ordenación del territorio, la protección del patrimonio histórico y el medio ambiente*", alienta la confusión actual, habiendo sido más certera, siguiendo la Proposición de Ley Orgánica de modificación del Código Penal del Grupo parlamentario socialista, su ubicación en un nuevo "*Título XI ter relativo a los derechos contra los animales*". En todo caso, en la actualidad queda aclarado que cuando hablamos de maltrato animal el bien protegido no es este, siendo en

ocasiones incluso los intereses contradictorios. Ello queda respaldado por la regulación actual en su categorización de animales amparados (aquellos que se encuentran bajo el control humano), no teniendo impacto directo en el equilibrio de los ecosistemas naturales, objeto de protección del Derecho Ambiental.

(ii) Protección del bienestar animal. En este sentido MUÑOZ LORENTE, en base a la regulación previa a 2015 del CP (que no se diferenciaba en la pena el maltrato de la muerte del animal) entendía que el animal no constituía el sujeto pasivo del delito sino únicamente el objeto material sobre el que recae la acción (Muñoz Lorente, 2007a, p. 14), entendiéndose en este sentido que "el objeto de tutela en estos preceptos es el propio animal" (Hava García, 2011, p. 283). Desde esta perspectiva se reconocería cierto estatus jurídico a los animales, sin ser reconocidos como titulares de derechos subjetivos propios.

(iii) Protección del interés general. Un sector importante de la doctrina entiende que el bien protegido es el interés general, atendiendo a la ofensa de los sentimientos que puede generar en los que presencien dicho maltrato. Es un planteamiento profundamente antropocéntrico que podría encontrar su respaldo en la redacción actual del CP reconociendo como agravante que el maltrato se realice en presencia de personas menores de edad, así como en la categorización que se realiza de los animales que se encuentran protegidos en el art. 337 CP -con una relación cercana al ser humano-.

Ligada a esta perspectiva estaría aquella (fuertemente criticada) que justifica el reproche penal encontrando relación entre dicha violencia y aquella dirigida contra personas (García Rivas, 2009). Esta postura chocaría con la permisibilidad de conductas que reviste de gran violencia y crueldad y se encuentran amparadas bajo la protección de maltrato justificado (ejemplo de ello son festejos populares que te mantienen actualmente como son aquellos relacionados con la tauromaquia, las peleas de gallos o los circos con animales entre otros).

(iv) Integridad física y psíquica del animal. Finalmente, parte de la doctrina considera que la regulación actual supone un reconocimiento de ciertos derechos subjetivos siendo los bienes jurídicos protegidos la

vida, la integridad e incluso la dignidad del animal (Ríos Corbacho, 2002, p. 22), viéndose reforzada con la modificación del CP de 2015. En concreto, respecto al reconocimiento de la integridad -física, pero especialmente psíquica- del animal como bien jurídico protegido, debe aclararse que la regulación actual lo recoge de manera parcial y viéndose afectada por una perspectiva mayormente antropocéntrica que lo limita diferentes contextos (Bernuz Beneitez, 2020b, p. 400). Aunque parte de la doctrina entiende que al no ser mencionada expresamente en el CP, esta no estaría protegida (Muñoz Lorente, 2007b), la jurisprudencia que llega incluso a hacer referencia a la dignidad animal[78], lo cual parece más coherente con la modificación de 2010 que cambia el término de menoscabo *físico* a menoscabo a la *salud* del animal, optando con un concepto más amplio.

Sin embargo, aunque se comparte esta argumentación (la defensa de la integridad física y psíquica de los animales como bien jurídico protegido), es requisito indispensable la superación de la cosificación animal para su aplicación coherente.

Desde esta perspectiva resulta especialmente llamativa la incoherencia de protección de solamente algunos animales, y compleja la interpretación del concepto de "maltrato *injustificado*" (existiendo por ende un maltrato, de los propios animales protegidos en el art. 337 CP, *justificado*[79]*)*. En este sentido afirma FRANCIONE que "como los animales son propiedad, afrontamos cualquier asunto relacionado con su uso y trato como si no hubiese un verdadero conflicto de intereses"(Francione, 2009, p. 51), lo que en la práctica se traduce en una respuesta en muchas ocasiones incoherente.

---

[78] Véase SAP de Salamanca de 23 de junio de 2020 (ECLI: ES:APSA:2020:412), SAP de León de 18 de diciembre de 2019 (ECLI: APLE:2019:1466), o SJP de Santa Cris de Tenerife de 25 de mayo de 2019 (ECLI:JP:2019:23), entre otras. Para mayor desarrollo, consultar (Giménez-Candela, 2018a)

[79] Esta flexibilidad, se contempla ya en art. 13 TFUE señalando que se atenderá a "las costumbres de los Estados miembros relativas, en particular, a ritos religiosos, tradiciones culturales y patrimonio regional", reconociendo la gran diversidad en el uso y trato de los animales. En este mismo sentido consultar BERNUZ BENEITEZ (Bernuz Beneitez, 2020a, pp. 14-15)

Así, parece que los bienes jurídicos protegidos podrían ser varios, siendo únicamente descartado de manera contundente la protección al ambiente.

1.2.2. Los sujetos pasivos del maltrato animal

Si se admitiese como bien jurídico protegido la integridad física y psíquica del animal, se les reconocería a su vez como sujetos pasivos del delito, al ser los titulares del bien jurídico protegido. Aunque parte de la doctrina afirma que el otorgamiento a los animales del estatus de sujetos pasivos conlleva el consiguiente reconocimiento de que podrían ser también sujetos activos de otros ilícitos, lo cual, generaría un nuevo debate dada su ausencia de raciocinio, no debemos olvidar que dicho bien jurídico es reconocido de manera parcial. Así pese a ser plenamente coherente con la justificación que respalda dicho reproche penal, la regulación actual parece encontrar mejor encaje cuando se reconoce el bienestar animal como bien jurídico protegido (aunque esta perspectiva se encuentre únicamente fundamentada en la no superación de la cosificación del animal)(Jaurrieta Ortega, 2019, pp. 199-200). En cualquier caso, no es objeto de esta reflexión dilucidar qué bien jurídico resulta más acertado sino, en base a la regulación actual, cuáles son las posibles respuestas antes estos delitos.

Por lo previamente expuesto parte de la doctrina opta por no reconocerlos como sujetos pasivos, reconociendo como bien jurídico protegido el animal en sí mismo pero "ello no implica afirmar (ni negar) la existencia de ciertos "derechos" (o como se les quiera llamar) a favor de los animales" (Hava García, 2011, p. 290), separando así el debate del reconocimiento de derecho y el reconocimiento como sujeto pasivo del delito.

En esta misma línea, otra dificultad sería poder reconocerles como víctimas, lo cual sería plenamente coherente en caso de haberles reconocido como sujetos pasivos.

En el estudio de las víctimas de delitos, BERISTAIN resalta la existencia de varias víctimas, y no solamente "el tradicional sujeto pasivo o perjudicado del delito"(Beristain Ipiña, 2004, p. 114), perspectiva de

ran interés en este debate. En esta línea, DE HOYOS SANCHO entiende "por ofendido o agraviado, el sujeto pasivo del hecho delictivo, el titular del bien jurídico protegido en la norma penal infringida, es decir, el que sufre de manera directa las consecuencias del mismo; por perjudicado, el que no es sujeto pasivo del delito, pero le afecta sus consecuencias de modo indirecto, patrimonial y/o de otro tipo; el concepto de víctima sería más amplio y englobaría las categorías de ofendido y perjudicado (…)"(De Hoyo Sancho, 2019, p. 453).

Pese a estas visiones más avanzadas en victimología, la Directiva europea 2012/29/UE, sobre derechos de las víctimas reconoce como tal, en su art. 2.1 a "*la persona física que haya sufrido un daño, en especial lesiones físicas o mentales, daños emocionales o un perjuicio directamente causado por una infracción pena*". En este mismo sentido, la Ley 4/2015, de 27 de abril, del Estatuto de la Víctima del delito, reconoce como tal a las "personas físicas" tanto directas como indirectas. Desde este prisma, los animales quedarían claramente fuera del concepto manejado, pese a la incoherencia de no reconocerles como víctimas directas de numerosas conductas recogidas en el Código Penal.

Resulta en todo caso interesante contar con estas definiciones amplias de víctima aplicables a este tipo de maltrato en los que en numerosas ocasiones el sujeto activo será el responsable del animal. Así, en aquellos casos en los que el maltrato no sea producido por el "dueño", este podría ser víctima indirecta del delito pese a no ser el sujeto pasivo del mismo (Bernuz Beneitez, 2020b, p. 402). A su vez, esta interpretación abre la posibilidad a reconocer como víctimas a terceros que no sean responsables del animal, cuando sea el "dueño" quien maltrate al animal.

2. ¿TIENE CABIDA HABLAR DE JUSTICIA RESTAURATIVA EN CASOS DE MALTRATO ANIMAL?

Lo expuesto hasta ahora permite señalar la complejidad jurídica existente respecto a la comprensión del maltrato animal y, desde esta, valorar la adecuación de la respuesta dada a estos casos y la adecuación de otras formas de gestión del conflicto.

2.1. Especificidades del maltrato animal y su impacto en el sentimiento de justicia

La confusa regulación refleja el valor reconocido por la sociedad a los animales, siendo este extremadamente variado por cuestiones culturales, entre otras. La categorización que el Código Penal presenta, pretendiendo una mayor protección a los animales que por diversos motivos se encuentren bajo el control humano, refleja la relevancia dada al impacto de dicho maltrato no solamente en los animales sino también en terceros. Sin embargo, esta perspectiva antropocéntrica no parece encajar plenamente con algunos de los bienes jurídicos que sí pueden defenderse, ni tampoco parece alcanzar la complejidad de este tipo de conductas.

Algunas cuestiones que merecen ser destacadas como especificidades del maltrato animal, para la valoración de la respuesta dada actualmente, podrían ser las siguientes:

(i) Es claro el auge que encontramos tanto en la concienciación frente al maltrato animal, como también en la respuesta judicial dada. Si acudimos a los datos de la Memoria de la Fiscalía General del Estado de 2019, se señala que en el 2018 se incoaron 228 diligencias de investigación en casos de malos tratos a animales domésticos, frente a 175 en el 2017 (recoge por otra parte una cifra de 1121 procedimientos judiciales incoados y 914 en los años respectivos). De todo ello, se finaliza con 224 sentencias condenatorias y 44 absolutorias en esos delitos en el año 2018, siendo estas 163 y 46 respectivamente en el año 2017 (*Memoria de la Fiscalía General del Estado*, 2019, p. 611).

(ii) Pese a esta mayor concienciación, la protección reconocida hacia los animales encuentra importantes obstáculos para ser plenamente coherentes debido no solamente a las tensiones existentes entre los posibles derechos reconocidos a los animales y los intereses humanos (Cortina, 2009), sino también por las diversas relaciones que establecemos con ellos. Así, mientras que en numerosas teorías al respecto la capacidad de sufrimiento es un elemento esencial para merecer cierto nivel de protección, reconocemos un mismo animal (con la misma capacidad de sufrimiento) como alimento o como parte del núcleo

familiar (sin ser necesario atender a diferentes culturas), toda vez que sigue existiendo en España una cosificación jurídica de todos los animales. Esto dificulta enormemente valorar la adecuación de la respuesta judicial, dada además la escasísima regulación del maltrato animal (tanto en cuanto a figuras diferenciadas de maltrato como a posibles respuestas en base a estas).

(iii) Íntimamente relacionado con la cuestión previa señalar que existe actualmente una carencia en cuanto a la comprensión de lo que es el bienestar animal (aun hablando únicamente de los animales domésticos), traduciéndose en una terminología ambigua en la normativa, que provoca un margen de arbitrariedad en la valoración de lo que es o no maltrato -injustificado-. Esta complejidad se ve reflejada por el Juzgado de Instrucción de Lugo, en el Auto de 14 de noviembre de 2017 que señala que "(…) *ningún maltrato resulta justificado y con cuyo empleo parece quererse excluir del tipo a aquellos supuestos que si bien serían susceptibles de ser calificados como de maltrato a animales, son socialmente aceptados, cuando se desarrollen en determinadas condiciones establecidas legalmente (por ejemplo, la experimentación con animales) o bien cuando se alegue la legítima defensa , o cuando la justificación resida en proteger un bien que se entiende de valor superior, como la seguridad ciudadana. El problema es que la utilización de un concepto en blanco y tan abierto como el de "injustificado" puede suponer el dejar una vía abierta para la punición o no, que dependerá de la mayor o menor sensibilidad del fiscal o del juzgador"* (ECLI: ES:JI:2017:35A).

(iv) Como se adelantaba, el maltrato animal es un fenómeno extremadamente complejo que puede darse por causas tan variadas como por la ausencia de conocimiento de las necesidades de los animales, por la cosificación de los animales que redunda en un erróneo reconocimiento un menor valor en sí mismo y por tanto de descenso de los estándares mínimos de bienestar (Singer, 2011, p. 57 y ss.), por una ponderación inadecuada de intereses (redundando en este debate la ambigüedad del concepto de maltrato injustificado), por deseo consciente de provocar un daño en el animal, o incluso como instrumentalización del mismo para provocar un daño en terceros. Esto último se ve de manera cada vez más clara en situaciones de violencia de género

en la que la violencia es ejercida de manera directa sobre el animal que forma parte del núcleo familiar con el deseo de causar un daño en la mujer (aunque esta situación podría hacerse extensiva a cualquier otra situación en la que se instrumentaliza al animal para provocar un daño en un tercero, pudiendo ser un ejemplo de ello los conflictos vecinales en los que se ven inmersos los animales).

(v) Finalmente, interesa aquí señalar la posibilidad actual de suspensión de la penal en este tipo de delitos, siendo su uso especialmente recurrido. Así, acorde al art. 80 CP el juez podrá, mediante resolución motivada, dejar en suspenso la ejecución de la pena privativa de libertad pudiendo en estos casos aplicarse lo establecido en el art. 83.1.6º que establece que dicha suspensión podrá (que no deberá) condicionarse al cumplimiento de "*Participar en programas formativos, laborales, culturales, de educación vial, sexual, de defensa del medio ambiente, de protección de los animales, de igualdad de trato y no discriminación, y otros similares*". Encontramos en estos casos importantes obstáculos en la propia medida educativa ya que para que sea realmente efectiva deben existir programas estructurados a tal tipo de reeducación (de los cuales carecemos de manera especializada en la actualidad). Por otra parte, la conducta delictiva debe llevar aparejada una pena de privación de libertad, lo cual no sucede en el art. 337 bis CP, por lo que en tal caso dicha medida no podría aprovecharse. Finalmente, el uso recurrido de la suspensión de la pena privativa de libertad en estos casos (siendo en los últimos años catalogadas como ejemplarizantes aquellas sentencias que sí reconocían una pena de prisión) (Gavilán Rubio, 2017), genera un importante sentimiento de impunidad.

Este recurrente decalaje entre la regulación actual y la concienciación social, junto a la ausencia de unanimidad a la hora de reconocer el bien jurídico protegido dificulta definir de manera clara a las víctimas en este tipo de delitos (o reconocer como tales a todas ellas) y ello imposibilita incorporar sus intereses tanto a lo largo del proceso como en la respuesta dada y por ende dificulta el sentimiento de justicia en estos casos.

2.2. Valoración de la adecuación de la Justicia Restaurativa en el maltrato animal

Ante las dificultades previamente expuestas, puede afirmarse con rotundidad que la atención a los intereses de las víctimas de este tipo de delitos no se incorpora ni a lo largo del proceso judicial ni en la respuesta. Esto se da no solamente por las propias limitaciones impuestas desde la regulación actual sino por la propia estructura del proceso penal y la poca relevancia que se ha dado, hasta fechas recientes, a este tipo de delitos. Junto a las dificultades que existen para la atención de los intereses de las víctimas, tampoco parece que esta vía sea siempre las más adecuada hacia el infractor en cuando a su efectiva responsabilización.

Parte de estas carencias se encuentran en otros muchos conflictos que han llevado a plantear nuevas formas de comprensión y de gestión de estos por medio de mecanismos alternativos y complementarios, especialmente a partir de los años 60 y 70.

2.2.1. La Justicia Restaurativa

La Justicia Restaurativa puede reconocerse como un movimiento que tiene en sus inicios una mayor repercusión en Canadá y Estados Unidos. Surge por la combinación de diferentes preocupaciones no solamente hacia la respuesta del sistema de justicia sino también desde una mayor importancia dada al desarrollo del proceso en sí mismo y la vivencia de este como parte de la gestión del conflicto. SOLETO MUÑOZ destaca cinco hitos en los que puede encontrarse el nacimiento de la Justicia Restaurativa que son: las corrientes retributivas, las corrientes de empoderamiento social, la ineficacia y búsqueda de satisfacción en la Administración de Justicia, los fines de reinserción y la importancia de la víctima (Soleto Muñoz, 2013, p. 77). Este cambio de paradigma encuentra en su base una comprensión diferenciada del conflicto, en el que predomina el interés por la ruptura de las relaciones humanas frente a la ruptura de normas jurídicas (Tamarit Sumalla, 2015, p. 305 y ss.). Ello justifica que se devuelva a las partes inmersas en el conflicto un rol protagonista ya que en su participación activa se encuentra la posibilidad de adecuar la respuesta a su situación específi-

ca, hasta un extremo que no sería alcanzable por parte del proceso judicial (en este sentido véase (Calderón Concha, 2009, p. 76) y (Francesco, 1994, p. 12)). Encontramos así diferentes herramientas de gestión de conflictos, que pueden reconocerse como complementarias el proceso judicial o alternativas, centrándose todas ellas en el encuentro dialogado de las partes inmersas en el conflicto. Desde éste, se pretende una reparación de la víctima de manera amplia (incluyendo entre otras la reparación simbólica, la mejor retribución, etc.) y una responsabilización del ofensor, permitiendo la participación de terceros o incluso de la comunidad.

Especialmente significativo resulta este cambio de paradigma para la víctima, que en el proceso penal se había encontrado relegada a un segundo plano, enfocado previamente el proceso mayormente a asegurar las garantías procesales del acusado. En este sentido la Justicia Restaurativa supone un cambio transcendental ya que devuelve a la víctima el lugar que le corresponde en la gestión del conflicto. Esto se ha reconocido de manera especialmente marcada en los avances de la Justicia Restaurativa en España, sustentándose en la Directiva 2012/29/UE del Parlamento Europeo y el Consejo, de 25 de octubre de 2012 y en la Ley 4/2015, de 27 de abril, del Estatuto de la Víctima del Delito (LEVID). Pese a ello, los beneficios de su uso no se limitan a la víctima, sino que son igualmente reconocibles hacia el victimario (optando por una responsabilización de las consecuencias de sus hechos para una mejor satisfacción de los intereses en juego).

Puede resultar clarificador acudir a la Recomendación (2018)8 de Comité de Ministros de los Estados miembros en materia de justicia restaurativa penal, a fin de conocer los elementos esenciales de la Justicia Restaurativa. De manera simplificada, como principios de la misma debería señalarse en primer lugar su carácter voluntario tanto al inicio de la práctica restaurativa como a lo largo de su desarrollo para cualquier participante (art. 15.1.b LEVID), para lo cual es requisito previo el consentimiento informado. Igualmente es un principio esencial la confidencialidad (art. 15.2 LEVID y 1.e) de la Directiva) que no afectará al acuerdo alcanzado cuando dicha práctica se encuentre vinculada a un proceso penal. También son principios la imparcialidad o igual

preocupación por las necesidades en intereses de las partes implicadas y el diálogo deliberativo y respetuoso.

Como directivas pueden señalarse, como se adelantaba ya, la participación activa de las partes y su protagonismo en la gestión de su conflicto, la reparación del daño (en términos amplios), la orientación del encuentro hacia la reparación, la reinserción y el entendimiento mutuo, que a su vez debería favorecer, siempre que sea posible, alcanzar un acuerdo colectivo. Este encuentro restaurativo puede darse por medio de diversas herramientas con una estructura y un objetivo diferenciado, participando en las mismas una persona neutral profesional (facilitadora), que deberá supervisar las cuestiones previamente señaladas, y acompañar a las partes implicadas a lo largo de la práctica.

Uno de los beneficios más marcados de la Justicia Restaurativa es su carácter flexible, pudiendo darse en cualquier fase del proceso, debiendo salvaguardar en todo caso las garantías procesales de todas las partes.

2.2.2. Idoneidad de la Justicia Restaurativa como herramienta complementaria en el maltrato animal

Las ideas que se recogen en Justicia Restaurativa permiten un profundo debate acerca de la forma idónea de responder a situaciones delictivas más allá de castigo, poniendo el foco de atención en la retribución y la reparación de las víctimas, incluyendo además por parte del victimario una responsabilización de las consecuencias de sus acciones favoreciendo por último su reinserción. Este acercamiento exige una atención real a los intereses de las víctimas, alejándose de las respuestas automatizadas. No solamente el enfoque difiere de las respuestas más convencionales, sino que también el desarrollo es diferenciado, a la vez que su flexibilidad permite optar por herramientas conectadas o no al proceso penal. Esta misma flexibilidad, y su acercamiento relacional al conflicto, permiten también redescubrir el concepto de víctima, hablando no solamente de víctimas directas sino también indirectas como se señalaba previamente, y haciendo parte a la comunidad en la comprensión del conflicto y en su gestión.

Dada la complejidad del fenómeno del maltrato animal y la señalada escasa regulación del mismo, cobra sentido abordar esta cuestión en casos de maltrato animal no solamente de modo complementario ante las posibles respuestas insuficientes de la Administración de Justicia, sino incluso como mecanismo adecuado por la señalada complejidad de estas conductas y el impacto en quienes se reconocen como víctimas de las mismas. Y es justamente esta una de las dificultades que se abordaban previamente ya que siendo protagonistas las víctimas en el proceso de Justicia Restaurativa, para poder valorar su adecuación debemos poder reconocerlas.

En este sentido, VARONA y HALL, aludiendo a la posible utilidad de la Justicia Restaurativa en conflictos ambientales, señalan que "*la victimología medioambiental supone concepciones menos antropocéntricas de la victimidad que pueden permitir nuevas iniciativas en el campo de la justicia restaurativa, con posibilidades de reparación práctica y simbólica*", hablando de la necesidad de formas creativas de representación cuando estuviésemos ante víctimas colectivas o no humanas (Hall & Varona Martínez, 2018, pp. 118-119). Partiendo de ello, se defiende aquí que con mayor justificación podrá trasladarse dicha reflexión al debate de las víctimas (humanas y no humanas)(White, 2018), pudiendo recoger esta complejidad del fenómeno antes señalada. Cabe señalar en todo caso que algunos de los obstáculos señalados por estas autoras en los conflictos ambientales son compartidos en el maltrato animal como podrían ser la existencia de una gran victimización oculta, la dificultad en la victimización (hablando de victimización difusa en el caso medioambiental) o la ambivalencia de sus efectos.

Esto requiere de una interpretación amplia de la LEVID, ya que a la luz de la misma no podría reconocerse al animal como víctima, pero sí permitiría reconocer como tal a la persona propietaria, familiares, o a la comunidad. Aunque en esta redacción se mantiene una interpretación antropocéntrica, podría recurrirse en estos casos a la representación creativa mencionada por HALL y VARONA (aun teniendo un importante impacto la definición del bien jurídico en estos casos). Así, de reconocerse como víctima al animal, la representación de sus intereses sería posible por medio de la persona propietaria, familiares o la

comunidad. Siendo común que coincida la persona propietaria con quien infringe el daño al animal, cabría la posibilidad de que la representación fuera ejercida por una entidad protectora del bienestar animal con formación específica suficientes en la materia (Bernuz Beneitez, 2020b, p. 416).

Estos planteamientos permiten una gestión del conflicto incorporando intereses que de ninguna otra forma podrían ser incorporados al proceso judicial. A su vez, facilita la responsabilización del ofensor, siendo una oportunidad especialmente interesante en los casos de negligencia y de carácter educativo en la descosificación de los animales. Este encuentro dialogado permitiría, siempre que así lo deseen las partes implicadas, adecuar la respuesta a sus intereses (pudiendo incorporar incluso aquellos correspondientes al animal), y prevenir estas conductas por medio de la responsabilización (más aun habida cuenta de la limitación temporal de la inhabilitación reconocida en el CP).

CONCLUSIONES

La definición del bienestar animal ha cambiado a un ritmo acelerado en los últimos años sin llegar a contar con una regulación plenamente coherente y armoniosa no solamente por las tensiones que provoca con ciertos intereses humanos, sino también por la complejidad que supone en la práctica establecer sus límites.

Así, la ausencia de consenso en el bien jurídico protegido, la dificultad existente respecto a la definición o reconocimiento claro de las víctimas de estas conductas, la consecuente regulación superficial e incoherente de estas conductas, las respuestas simplificadas y automatizadas del Código Penal, la diversidad de relaciones establecidas entre seres humanos y animales (no humanos) y la complejidad del fenómeno del maltrato animal provocan que resulte extremadamente complejo que la Administración de Justicia alcance respuestas que generen en la sociedad un sentimiento de justicia cuando se ve afectada por este tipo de conductas. Tampoco, por otra parte, parece que resulten adecuadas para la responsabilización y la reinserción de los infractores.

Todo ello se encuentra además intensificado por la falta de formación específica en Derecho Animal de los operadores jurídicos -que hace depender parte de la respuesta dada a su mayor o menor sensibilidad en esta cuestión-, la ausencia de protocolos legales y la falta de recursos (prevención, educación y formación -pre y postconflicto-).

Sin embargo, más allá de estas carencias, una comprensión renovada de los conflictos y del rol de víctimas y ofensores en la gestión de los mismos parece poder atender, como ha venido haciendo en otro tipo de conflictos, las especificidades existentes en el maltrato animal. La necesidad de atender a ciertos intereses menos antropocéntricos y por medio de dinámicas creativas parece tener plena cabida en herramientas restaurativas, no siendo posible -en la actualidad- su atención desde el sistema de justicia procesal más convencional.

No solamente permitiría como ya se señalaba la incorporación de intereses tanto a lo largo del proceso como en la respuesta dada, sino también se presenta como un mecanismo idóneo para la mejor comprensión del ofensor de las consecuencias de sus hechos. Esto resulta especialmente importante habida cuenta de la ausencia de programas especializados en este sentido, pero también a la luz de la complejidad que reviste dicha concienciación dentro de un sistema aun estructurado sobre la cosificación animal.

Además, permitiría ofrecer mejor respuesta a conductas reincidentes siendo especialmente relevante en este tipo de delitos, en los que es común la ausencia de reconocimiento del daño causado (o su impacto), ya sea al animal o a terceros. Sabiendo que el art. 80.2.1ª CP señala que será requisito para la suspensión de la pena que el condenado haya delinquido por primera vez, cabe aclarar que se defiende desde la reflexión planteada que el fracaso de la respuesta penal justifica en mayor medida una respuesta diferente, que favorezca una mejor responsabilización por parte del ofensor (la cual a la luz de la reincidencia ha sido insuficiente), lo cual podría encontrarse en la práctica restaurativa. Y ello no solamente en el desarrollo de la misma (diálogo llevado a cabo entre las partes afectadas), sino también en el contenido del posible acuerdo, que podría ajustarse en mejor medida a las necesidades e

intereses de todas las partes, incluido el ofensor desde un enfoque educativo adecuado a su situación específica.

Así, parece que la Justicia Restaurativa podría plantearse como mecanismo a valorar, no debiendo convertirse en herramienta compensatoria de las carencias del sistema de justicia al respecto, sino como mecanismo de aumento en la calidad de la justicia (tanto de manera complementaria como alternativa a la misma).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beristain Ipiña, A. (2004). Protagonismo de las víctimas de hoy y mañana (Evolución en el campo jurídico penal, preisonal y ético). Tirant lo Blanch.

Bernuz Beneitez, M. J. (2020a). La instrumentalización de los animales para el logro de objetivos políticos: El debate parlamentario sobre los todos en España. 11(3), 11-38. https://doi.org/10.5565/rev/da.504

Bernuz Beneitez, M. J. (2020b). ¿Castigos (eficaces) para delitos contra los animales? Repensando la respuesta al maltrato animal. 294-423.

Calderón Concha, P. (2009). Teoría de conflictos de Johan Galtung.

Cortina, A. (2009). Las fronteras de la persona. El valor de los animales, la dignidad de los humanos. Taurus.

De Hoyo Sancho, M. (2019). El ejercicio dela acción penal en España. Un verdadero derecho de acusar para las víctimas. (De H. Soleto Muñoz & A. Carrascosa Miguel). Tirant lo Blanch.

Francesco, C. (1994). Cómo nace el Derecho. Temis.

Francione, G. L. (2009). Animales ¿Propiedad o personas? 30-59.

García Rivas, N. (2009). Sobre la supresión del apartado 2o del artículo 325 CP. En F. J. Álvarez García, A. Manjón-Cabeza Olmeda, & A. Ventura Püschel, La adecuación del derecho penal español al ordenamiento de la Unión Europea: La política criminal europea. Tirant lo Blanch.

Gavilán Rubio, M. (2017). El delito de maltrato animal. Sus penas y ejecución de las mismas. Medidas de protección animal en el proceso penal. L, 143-166.

Giménez-Candela, M. (2018a). Dignidad, Sentiencia, Personalidad: Relación jurídica humano-animal. 9(2), 5-16. https://doi.org/10.5565/rev/da.346

Giménez-Candela, M. (2018b). Es alguien (no algo). 9(1), 5-7. https://doi.org/10.5565/rev/da.251

Hall, M., & Varona Martínez, G. (2018). La victimología como espacio de encuentro para repensar la otredad más allá de la posesión. 107-128. https://doi.org/10.12827/RVJV.7.04

Hava García, E. (2011). La protección del bienestar animal a través del derecho penal. 31. https://revistas.usc.gal/index.php/epc/article/view/141

Jaurrieta Ortega, I. (2019). El bien jurídico protegido en el delito de maltrato animal. 24, 181-202.

Kant, E. (1989). La metafisica de las Costumbres. Tecnos.

Memoria de la Fiscalía General del Estado. (2019). https://www.fiscal.es/documents/20142/a63c133c-dff3-6cf9-1a74-55d658be912a

Mesías Rodríguez, J. (2018). Los delitos de maltrato y abandono de animales en el Código Penal español. 9(2), 66-105. https://dpi.org/10.5565/rev/da.324

Muñoz Lorente, J. (2007a). La protección penal de los animales domésticos frente al maltrato. 5-37.

Muñoz Lorente, J. (2007b). Los delitos relativos a la flora, fauna y animales domésticos (O de cómo no legislar en derecho penal y cómo no incurrir en despropósitos jurídicos. 309-363.

Ríos Corbacho, J. M. (2002). Los animales como posibles sujetos de derecho penal. Algunas referencias sobre los artículos 631 (suelta de animales feroces o dañinos) y 632 (malos tratos crueles) del Código Penal español. http://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a_20080526_86.pdf

Ríos Corbacho, J. M. (2016). Nuevos tiempos para el delito de maltrato de animales a la luz de la reforma del Código Penal español (LO 1/2015). http://criminet.ugr.es/recpc

Singer, P. (2011). Liberación animal. El clásico definitivo del movimiento animalista (Anda, Trad.). Alianza Ensayo.

Soleto Muñoz, H. (2013). Aportaciones internacionales al desarrollo de la Justicia Restaurativa en España. En Justicia Restaurativa, una justicia para el siglo XXI: potencialidades y retos (Cuadernos penales José María Lidón 9). Deusto Digital.

Tamarit Sumalla, J. M. (2015). La reparación y el apoyo a las víctimas. En J. M. Tamarit Sumalla, C. Villacampa Estiarte, & M. Serrano Masip, El Estatuto de las víctimas de delitos. Comentario a la Ley 4/2015. Tirant lo Blanch.

White, R. (2018). Green victimology and non-human victims. 1-7.

¿QUÉ REDES SOCIALES PREFIEREN LOS CRIMINALES? ESTUDIO CUANTITATIVO SOBRE LOS DELITOS EN LAS REDES

DRA. MARIANA N. SOLARI MERLO
Universidad de Valladolid, España

RESUMEN

El panorama observado en las redes sociales (en adelante, RRSS) en la actualidad dista mucho del existente en sus orígenes o, incluso, hace diez años atrás. Su vertiginoso crecimiento viene motivado por el uso generalizado por parte de la ciudadanía, no sólo expandiéndose este fenómeno alrededor del globo sino, lo que es más significativo, intensificando su empleo a lo largo de todo el día. Así, en la actualidad, las RRSS se han multiplicado y diversificado, perfilándose hacia usuarios concretos que adoptan una u otra red en atención a sus intereses y a las formas de interacción que dichas plataformas permiten.

En el ámbito de la criminalidad se observa un fenómeno similar. Las distintas RRSS, los perfiles de usuarios a los que van dirigidas y los modos de interactuar permitidos dan como resultado una diversificación en las formas de criminalidad asociadas a cada una. En este sentido, el objetivo de este trabajo es conocer dichas distinciones y aproximarnos al perfil criminológico y victimológico más habitual en cada caso.

PALABRAS CLAVE

RRSS, Cibercriminalidad, *Sentencing*

1. INTRODUCCIÓN

Conforme el uso de internet se ha ido extendiendo, la criminalidad que tienen lugar en el entorno virtual se ha ido expandiendo y encontrando nuevas oportunidades delictivas. Entre los diversos ámbitos de expansión, destaca especialmente el generado por las RRSS dadas las peculiares características que presentan.

En este sentido, las RRSS, surgidas como plataformas de encuentro e interconexión entre personas[80], son masivamente utilizadas en todo el mundo convirtiéndose en un medio especialmente propicio para la criminalidad toda vez que la propia finalidad y el modo de funcionar de las RRSS[81] devienen elementos facilitadores del delito. Esto es, los usuarios se sitúan en un primer plano (PÉREZ SAN-JOSÉ, 2012), no ya como consumidores de información sino como generadores de contenidos, incrementándose exponencialmente su exposición personal y, por tanto, generando nuevos espacios de criminalidad por la introducción de bienes jurídicos en un ámbito que hasta ahora les resultaba ajeno.

2. OBJETIVOS

El objeto de este trabajo es analizar las tendencias delictivas observadas en los casos penales juzgados por hechos ocurridos en los años 2014 y 2018 para comprobar los posibles cambios en las preferencias de uso de las redes sociales a la hora de cometer delitos y, en relación a cada red social en concreto, cuáles son las conductas más frecuentes. Asimismo, al trabajar directamente con sentencia, se podrá extraer información –siquiera básica- respecto a los autores y víctimas en cada caso, pudiendo elaborarse una aproximación al perfil criminológico y victimológico más frecuente en cada red social, de observarse dichas distinciones.

---

[80] En profundidad, cfr. Ortiz López, P., 2010, y Fernández Hermana, L., 2008

[81] Sobre las distintas RRSS existentes, cfr., Alonso García, J., 2015.

En la comparación se introducirá información estadística aportada por IAB Spain (*Interactive Advertising Bureau*), asociación de la industria publicitaria por medios digitales, que elabora anualmente un estudio sobre el uso de las RRSS en la sociedad española[82]. Estos estudios comenzaron a desarrollarse de un modo completo desde el año 2014 –motivo por el cual se determinó la fecha de inicio del análisis criminológico-, actualizando cada año las variables de análisis y las RRSS estudiadas en función de la frecuencia de utilización por parte de la ciudanía.

3. METODOLOGÍA

La metodología utilizada tiene un carácter principalmente cuantitativo basada en la recogida de información de determinadas variables sobre una selección de sentencias obtenidas de la base de datos de Aranzadi. En algunos casos, no obstante, se han cuantificado datos cualitativos, como se verá a continuación, como puede ser la relevancia del uso de la red social en el caso.

A efectos de lograr la comparación propuesta, se analizaron casos relativos a hechos cometidos en el año 2014, por un lado, y en el 2018, por otro. Para evitar duplicidades se ha acotado la búsqueda a las sentencias provenientes de las Audiencias Provinciales y de la Audiencia Nacional, por lo que el número total de casos es superior al que se analiza en este trabajo. No obstante, entendemos que, como muestra representativa, tiene una extensión adecuada para conocer el fenómeno.

En cada caso, la búsqueda se ha realizado introduciendo como palabra clave el nombre de la red social a analizar y el año correspondiente. Cabe destacar que la base de datos carece de filtro en atención a la fecha de los hechos por lo que, tras introducir el año, se debe hacer un

[82] Para el presente trabajo se utilizó el *VI Estudio de Redes Sociales*, IAB Spain. Versión abierta, enero de 2015, que contiene datos relativos al año 2014 (en adelante, *Estudio 2014*) y el *Estudio Anual de Redes Sociales*, IAB Spain. Versión reducida, junio de 2019, con datos de 2018 (en adelante, *Estudio 2018*). Cuando se haga alusión a ambos, se expresará "los Estudios").

posterior filtrado en base a la lectura de las mismas. Asimismo, se ha de considerar una posible pérdida de sentencias por errores gramaticales en la base de datos al transcribir el nombre de la red social; en muchos casos, por ejemplo, además de "WhatsApp" hubo que buscar "wassap", "wassup", "whastap", etc.

Las variables analizadas fueron:

1) Red social utilizada: Badoo, Facebook, Instagram, Telegram, Tuenti, Twitter, WhatsApp y Youtube.
2) Delito/s juzgado/s: se establecieron categorías según el Título en el que se insertan los delitos en el Código penal.
    a) Se excluyen de esta clasificación los delitos de género que se agruparon de modo conjunto según estuviera presente esta variable en el tipo básico o agravante.
    b) Los delitos de terrorismo hacen referencia al enaltecimiento de terrorismo y humillación a las víctimas.
3) Número de delitos o continuidad delictiva: en el caso de tratarse de más de un acto, se ha considerado que al menos uno entrara en el período analizado
4) Relevancia de la red social en el caso: se han establecido 3 categorías en función de la relevancia
    a) Delito cometido exclusivamente a través de 1 o más redes sociales
    b) Aproximación a la víctima o parte del delito cometido por la red social y otra parte por otros medios
    c) Red social como medio de prueba circunstancial excluyendo las anteriores categorías
5) Utilización de otras redes sociales: nombre de la red social utilizada
6) Fallo: condenatorio o absolutorio. Se ha tenido en cuenta el fallo final de la sentencia, ya sea en primera instancia o como recurso de un tribunal inferior
7) Número de autores
8) Sexo de autores
9) Mayoría de edad de autor
10) Número de víctimas
11) Sexo de víctimas

12) Mayoría de edad de víctima

Con excepción de Facebook y WhatsApp, se han analizado todas las sentencias que obedecían a estos criterios. En las dos citadas RRSS, la amplitud de supuestos ha obligado a obtener una muestra cuya obtención se realizó en base al total de sentencias. Para la selección de casos, se ha preferido seguir el orden cronológico de resoluciones en lugar del orden por relevancia que puede establecer el buscador por entender que aporta mayor aleatoriedad.

4. RESULTADOS

4.1. Panorama general

En base a los casos analizados, la criminalidad a través de las RRSS en 2018 disminuyó un 35,8% con respecto a los datos de 2014, pasando de 265 casos a 170. Esto nos ofrece una tendencia contraria a lo reflejado en los *Estudios* que muestra un crecimiento de usuarios de las redes en un 3%.

Ahora bien, se debe tener en cuenta que la reforma penal operada por la LO 1/2015 destipifica las faltas, siendo especialmente relevante la falta de injurias leves, como se verá más adelante, dada la frecuencia de comisión por esta vía.

En los casos de 2018 se han visto implicados 186 sujetos, un 43,6% menos que los del año 2014 (330 individuos). El número de víctimas también ha disminuido, pasando de 336 a 184 personas (45,2%).

En la distribución por sexos se observa una similitud entre ambos años, con una clara mayoría de hombres en cuanto a autoría, y una mayor prevalencia de mujeres como víctimas de los delitos, tendencia mostrada especialmente en el último año.

Tabla 1. Autores

	2014	%	2018	%
Hombre	279	85,1%	159	85,5%
Mujer	49	14,9%	27	14,5%
Total	328	100%	186	100%

Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Tabla 2. Víctimas

	2014	%	2018	%
Hombre	140	42,4%	47	25,8%
Mujer	190	57,6%	135	74,2%
Total	330	100%	182	100%

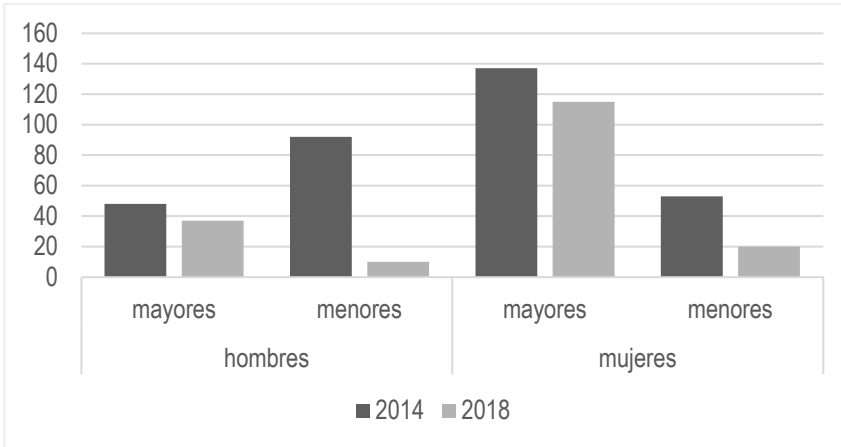
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Según el *Estudio 2018*, un 51% de los usuarios de las RRSS eran mujeres, frente al 49% de hombres. En el *Estudio 2014* no se analizó la variable de sexo.

En cuanto a la minoría de edad de la víctima, en 2018 hubo un total de 22 casos y 30 víctimas, 3 de los cuales correspondían a 10 víctimas varones, y los 19 restantes a 20 niñas. En 2014 se detectó un total de 33 casos y más de 143 víctimas[83], 14 casos con 92 víctimas varones, 16 casos con 53 niñas y 4 con un número indeterminado de víctimas menores de distinto sexo relativos a la distribución de material pornográfico.

[83] Cuando el delito guarda relación con la pornografía infantil, no es posible determinar el número de víctimas en base a la información proporcionada por las sentencias.

Gráfica 1. Víctimas según sexo y mayoría de edad



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Esta información no tiene comparación posible con el *Estudio 2018* puesto que se analiza la variable edad en atención a 3 grupos donde no se distingue el dato de la minoría de edad[84]. En el Estudio 2014 se introdujo un apartado específico comparando la población adolescente con el resto. Así, se apunta a una mayor utilización de las RRSS por parte del grupo de edad comprendido entre los 14 y 17 años (97%) frente al grupo de edad de 18 a 55 (82%).

4.2. Tipologías delictivas según RRSS

La siguiente tabla 3 resume las RRSS donde se han detectado conductas delictivas de modo comparado en los años de análisis. Asimismo, las tablas 4 y 5 señalan las principales tendencias en el uso de las RRSS en dichos años.

[84] Según el *Estudio 2018*, el grupo de 31 a 45 años contiene el de usuarios más frecuentes, con un 39%, seguido del grupo de 16 a 30 años, con un 31%, y del de 46 a 65 años, con un 30%.

Tabla 3. Casos juzgados

RRSS	2014	2018	% crec.
WhatsApp	243	190	-24,8%
Facebook	117	58	-50,4%
Twitter	51	4	-92,2%
Youtube	27	1	-96,3%
Tuenti	20	0	-100%
Instagram	8	36	450%
Badoo	7	0	-100%
Telegram	2	1	-50%

Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Tabla 4. % de uso de RRSS en 2014

RRSS	%
Facebook	96%
Youtube	66%
Twitter	56%
Google+	34%
LinkedIn	31%
Instagram	26%
Spotify	24%
Tuenti	12%
Pinterest	9%
Flickr	8%
Badoo	5%

Nota: WhatsApp y Telegram no están incluidos en este Estudio 2014.
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos del Estudio 2014)

Tabla 5. % de uso de RRSS en 2018

RRSS	%
WhatsApp	88%
Facebook	87%
Youtube	68%
Instagram	54%
Twitter	50%
LinkedIn	25%
Pinterest	20%
Telegram	28%

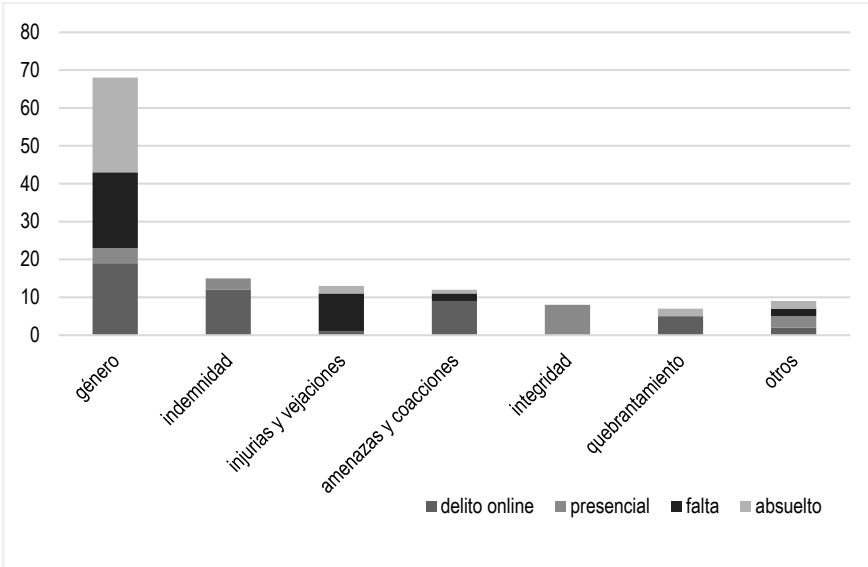
Nota: Tuenti y Badoo se excluyen del estudio debido a la desaparición de la RS en el primer caso, y a su escasa utilización, en el segundo.
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos del Estudio 2018)

4.2.1. WhatsApp

Relativos al año 2014 se ha analizado una muestra de 84 casos relativos a 132 delitos. En estos casos encontramos 92 autores correspondiendo a un 82,6% de hombres 17,4% de mujeres. Entre los autores hombres hay 6 casos de menores de edad. Las víctimas son 111, 40 de sexo masculino (36%) y 71 de sexo femenino (64%). Existe una alta representación de varones menores de edad, 72,5%, mientras que en el caso de las niñas menores esta cifra desciende a un 7%.

El ámbito delictivo es variado, existiendo una mayor representación de casos juzgados por delitos de género (48,2%); las restantes categorías delictivas ofrecen valores similares.

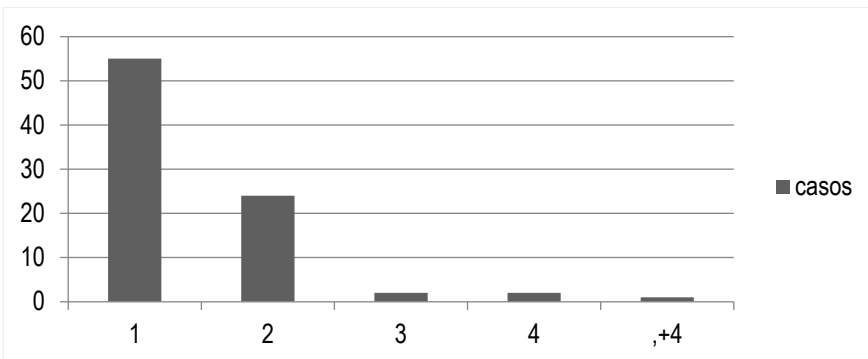
Gráfica 2. Delitos juzgados en Whatsapp en 201411



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En la mayoría de supuestos se juzga un solo delito. Los casos con más de 2 delitos son escasos y, en el caso con más de 4, se trata de un supuesto donde un único autor cometió 27 delitos contra 26 varones menores de edad. Este último es el único caso donde autor y víctima no se conocían con anterioridad al uso de la red.

Gráfica 3. Núm. de delitos por casos en Whatsapp en 201412

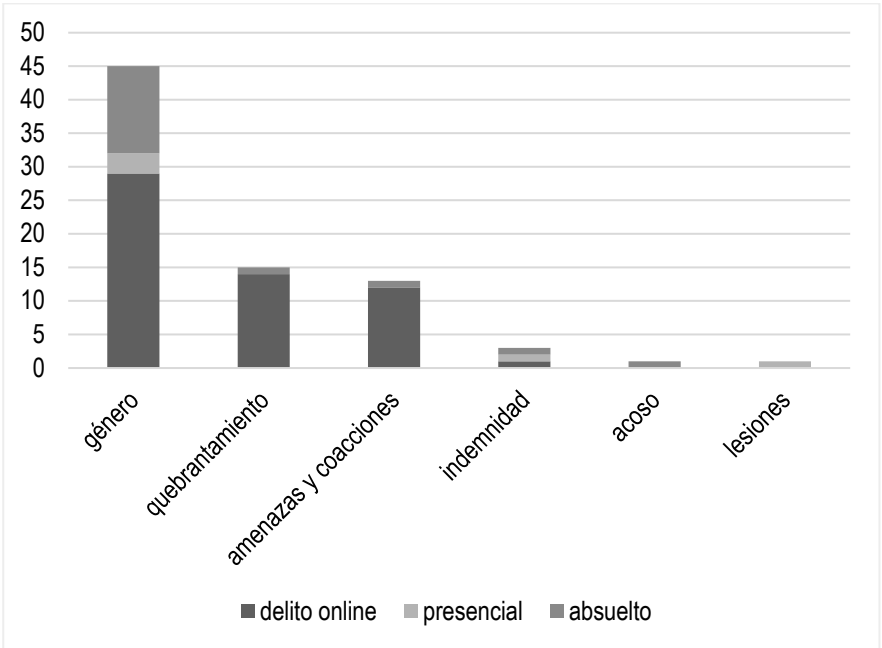


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En relación al año 2018, se han analizado 69 casos con 78 delitos. El número de autores asciende a 71, mayoritariamente hombres (88,7%) y, en todos los casos, mayores de edad. Las víctimas fueron 69, correspondiendo a un 15,9% de hombres y 84,1% de mujeres. En éste último grupo encontramos los únicos casos de menores de edad, 4 niñas.

Al igual que en el año 2014, los delitos de género han sido los más observados en WhatsApp, representando un 57,7% del total de delitos. La prevalencia de los delitos de quebrantamiento de condenas o medidas cautelares, por un lado, y de amenazas y coacciones, por otro, ha aumentado, alcanzando valores del 19,2% y 16,7% respectivamente. Los restantes delitos tienen una representación inferior al 4%.

Gráfica 4. Delitos juzgados en Whatsapp en 2018

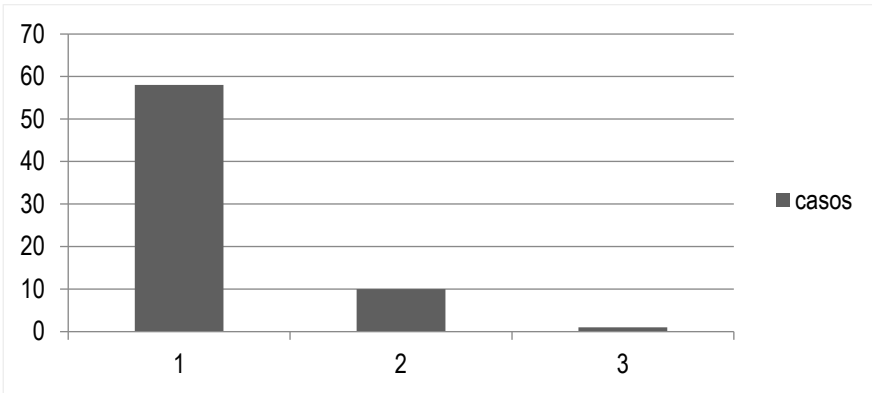


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En cuanto al número de delitos por caso, en un 84,1% de los supuestos se trata de un único delito, un 14,5% corresponden a 2 delitos y un 1,4% -un caso- corresponde a 3 delitos. En un solo caso el autor y

la víctima se conocieron a través de la red, un hombre que coacciona a una menor de modo presencial en el primer encuentro tras mantener conversaciones a través de la red; en todos los demás supuestos existía conocimiento previo.

Gráfica 5. Núm. de delitos por casos en Whatsapp en 2018

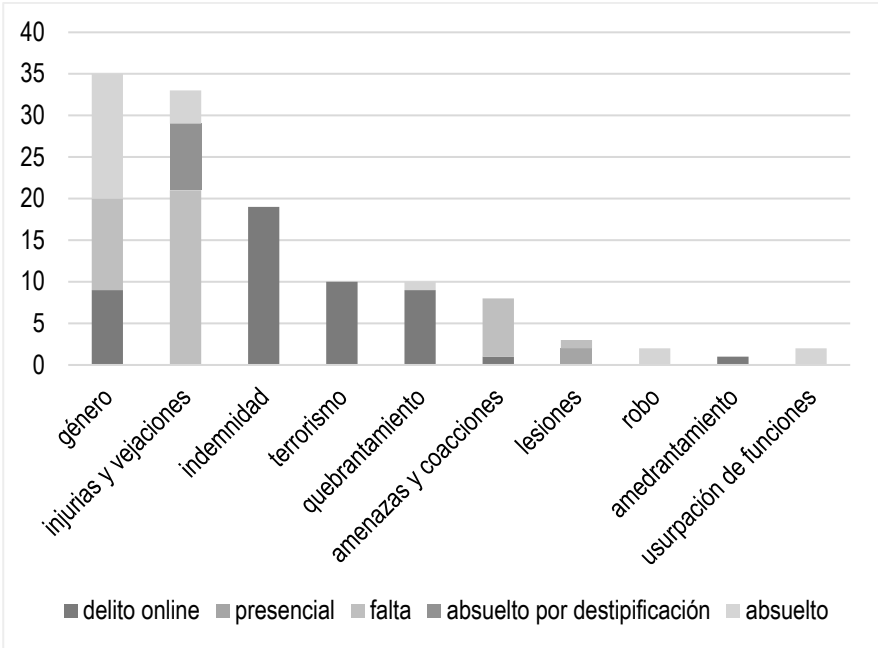


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

4.2.2. Facebook

Relacionados con Facebook, se juzgaron 117 casos por lo que hubo que tomar una muestra cuyo tamaño final fue de 66 supuestos ocurridos en el año 2014. El número de delitos asciende a 123 delitos atribuidos a 73 autores, con un 68,5% de hombres y un 31,5% de mujeres, todos ellos mayores de edad. Las víctimas, por su parte, son 75, 28% hombres y 72% mujeres. Del total de víctimas, un 17,3% son menores de edad correspondientes a 1 varón y 12 niñas.

Gráfica 6. Delitos juzgados en Facebook en 2014

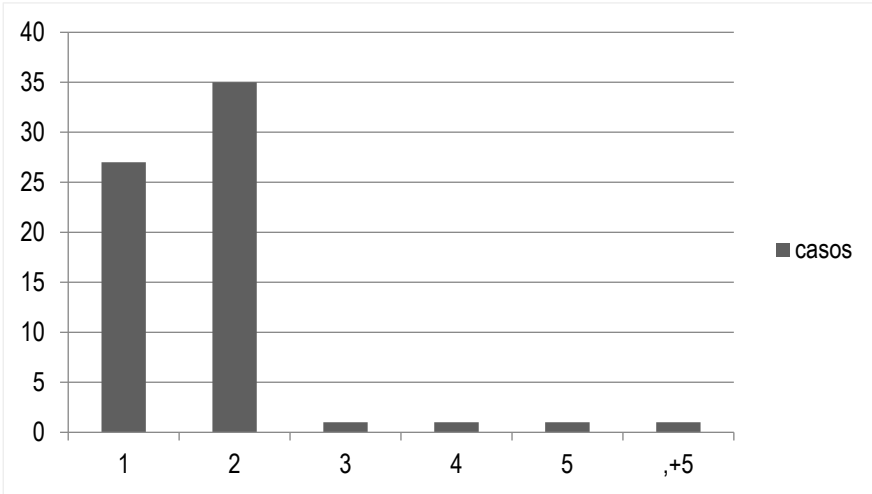


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Como se observa en la gráfica 6, las categorías más representativas son los delitos de género (28,5%) y las injurias y vejaciones (26,8%), seguidos de los delitos contra la indemnidad sexual (15,4%). Los restantes delitos representan menos del 10%.

En cuanto al número de delitos juzgado en cada caso, lo habitual es que se trate de 2 o 1 conducta; los casos con más de un delito son poco representativos. En el caso representado en la gráfica 7 con más de 5, se trata de 19 delitos con 13 víctimas menores de edad por los que se condena a un único autor. Con excepción de este último, en todos los delitos con víctimas había conocimiento previo entre autor y víctima con anterioridad al uso de la red social.

Gráfica 7. Núm. de delitos por casos en Facebook en 2014

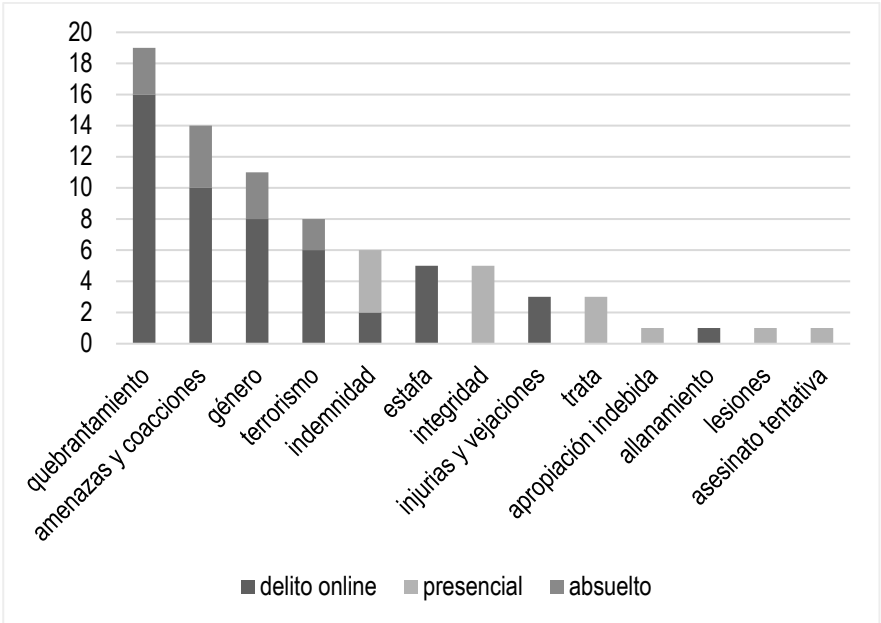


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En relación al 2018 encontramos 58 casos donde se juzgó un total de 78 delitos. El número de autores asciende a 65, 86,2% de hombres y 13,8% de mujeres, todos ellos mayores de edad. Las víctimas son 61, 27,9% de hombres y 72,8% de mujeres. Entre estas últimas encontramos 5 menores de edad.

Por lo que respecta los delitos juzgados, podemos ver que el ámbito delictivo es variado, mostrando una mayor representatividad los delitos de quebrantamiento de condena o medida cautelar (24,4%), las amenazas y coacciones (17,9%) y los delitos de género (14,1%). Cabe destacar que, en los delitos contra la indemnidad sexual, la cifra de delitos presenciales –previo contacto a través de la red social- supera a los cometidos online, peculiaridad que no ocurre en ninguna otra red analizada.

Gráfica 8. Delitos juzgados en Facebook en 2018



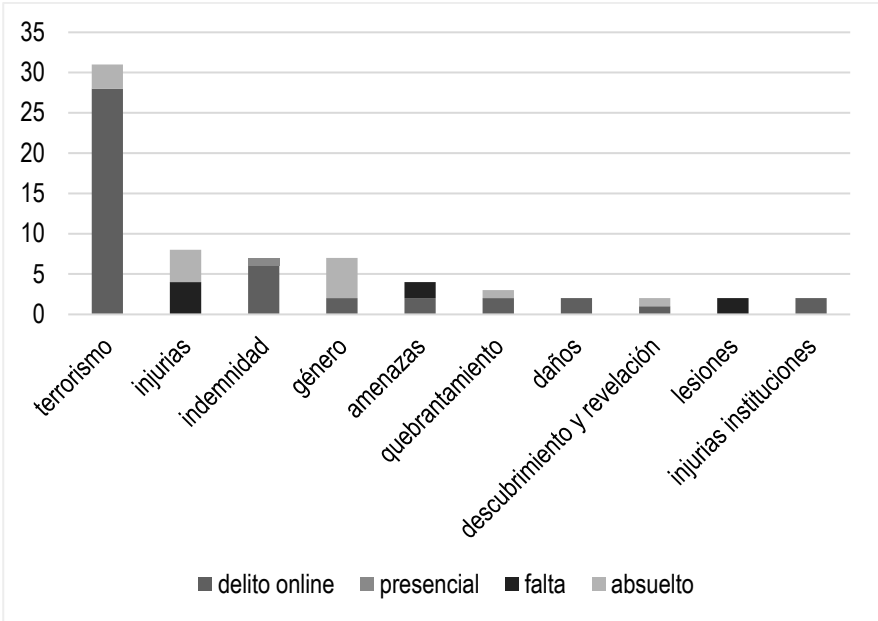
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Entre los delitos con víctimas, en un 90,7% de los casos existía conocimiento previo entre el autor y la víctima.

4.2.3. Twitter

Por lo que respecta a Twitter, correspondientes a hechos del año 2014 se enjuiciaron 51 casos con un total de 68 delitos. Los autores de sexo masculino son 57 y las mujeres 3 mientras que en el caso de las víctimas encontramos 12 hombres y 9 mujeres. Tres de las víctimas son varones menores de edad y corresponden a 2 casos donde fueron agredidas por un hombre cada una.

Gráfica 9. Delitos juzgados en Twitter en 2014



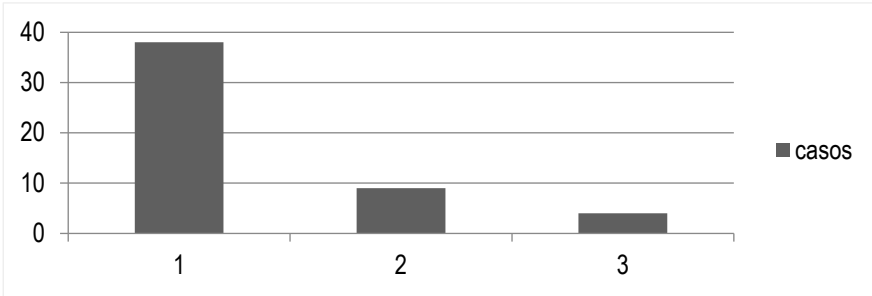
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Como se observa en la gráfica 9, la mayoría de delitos corresponden a diferentes formas de terrorismo, ofreciendo las restantes categorías valores similares. Entre estas, los delitos de injurias, contra la indemnidad sexual y de género presentan valores superiores. Cabe destacar que en todos los casos la conducta fue cometida de modo exclusivo virtual, con excepción de los 2 delitos de lesiones y de un caso donde se condena al autor por diversos delitos contra la indemnidad sexual; aquí, existen delitos online y otros presenciales.

Sólo en un caso con víctima el autor conoció a la víctima a través de la red, en todos los demás existía conocimiento previo. Este caso es relativo a un delito contra la indemnidad sexual.

Por lo que respecta al número de delitos de cada caso, lo habitual es que se trate de un solo delito. En cualquier caso, su número es reducido, inferior a 4 delitos en todos los supuestos.

Gráfica 10. Núm. de delitos por casos en Twitter en 2014

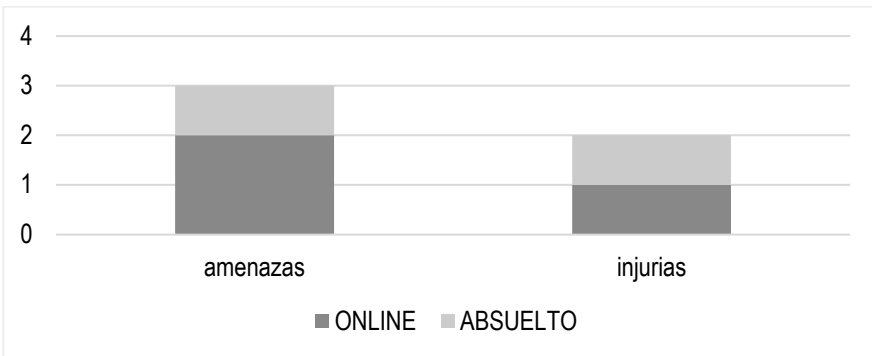


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En el año 2018 se observa un cambio importante en la criminalidad observada en esta red social. Así, encontramos sólo 4 casos con 4 autores y 4 víctimas. Los autores son 2 hombres y 2 mujeres actuando, cada uno, sobre 1 hombre y 1 mujer.

El abanico delictivo se reduce, juzgando únicamente delitos de injurias y amenazas. En todos los casos la conducta se cometió de modo online exclusivamente y existía conocimiento previo entre autor y víctima. 3 casos resultaron condenatorios -2 de amenazas y 1 de injurias; en el caso restante, 1 mujer fue absuelta de la acusación formulada por otra mujer sobre 2 delitos de injurias y amenazas.

Gráfica 11. Delitos juzgados en Twitter en 2018



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

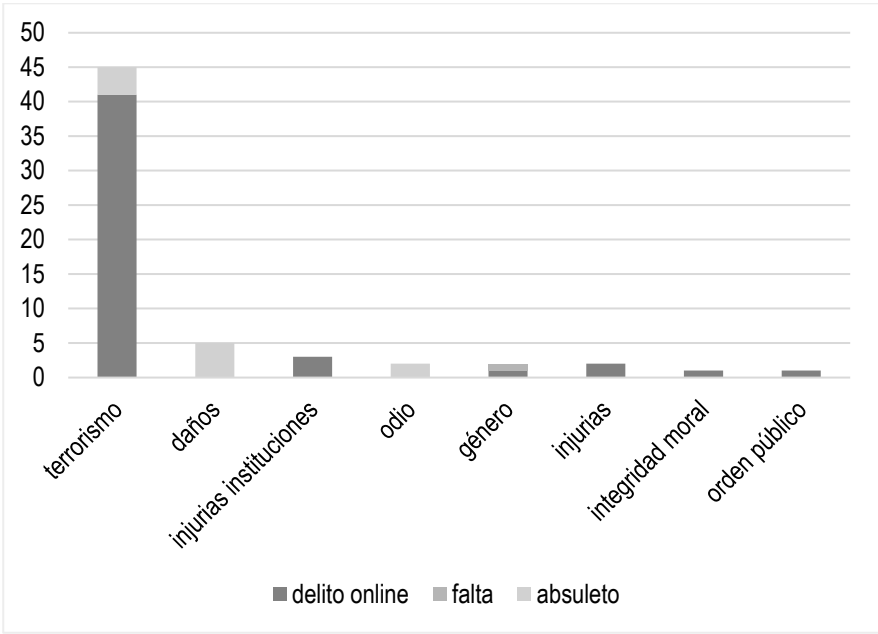
4.2.4. Youtube

En esta red social encontramos 27 casos juzgados por hechos ocurridos en 2014. La mayoría de los autores (89,4%) son hombres que en un 31% de los casos resultaron absueltos. En el caso de las mujeres, sólo una de las 5 juzgadas resultó absuelta. Tanto hombres como mujeres eran mayores de edad en el momento de comisión de los hechos.

En cuanto a la victimología, sólo encontramos 5 personas, 3 hombres y 2 mujeres. En todos los casos mayores de edad. Este número tan reducido de víctimas se explica por las formas de criminalidad detectadas en Youtube.

Como puede verse en la gráfica 12, de los 62 delitos juzgados, una amplia mayoría corresponden a diversas formas de terrorismo. El número de delitos con víctimas (género, injurias, integridad moral) es poco significativo en esta red.

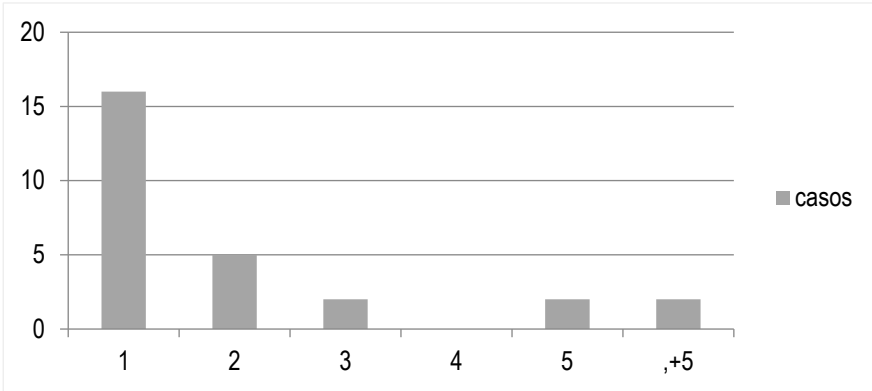
Gráfica 12. Delitos juzgados en Youtube en 2014



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Por lo que respecta al número de delitos juzgados en cada caso, lo habitual es que se trate de una única conducta. Los casos que reflejan más de 3 delitos juzgados son supuestos de autores múltiples.

Gráfica 13. Núm. de delitos por casos en Youtube en 2014



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

El contraste con el año 2018 resulta llamativo puesto que se ha juzgado un único caso y, en contra de la tendencia mostrada anteriormente, se trata de un supuesto de utilización de una menor de edad para elaborar material pornográfico por parte de un hombre mayor de edad.

4.2.5. Tuenti

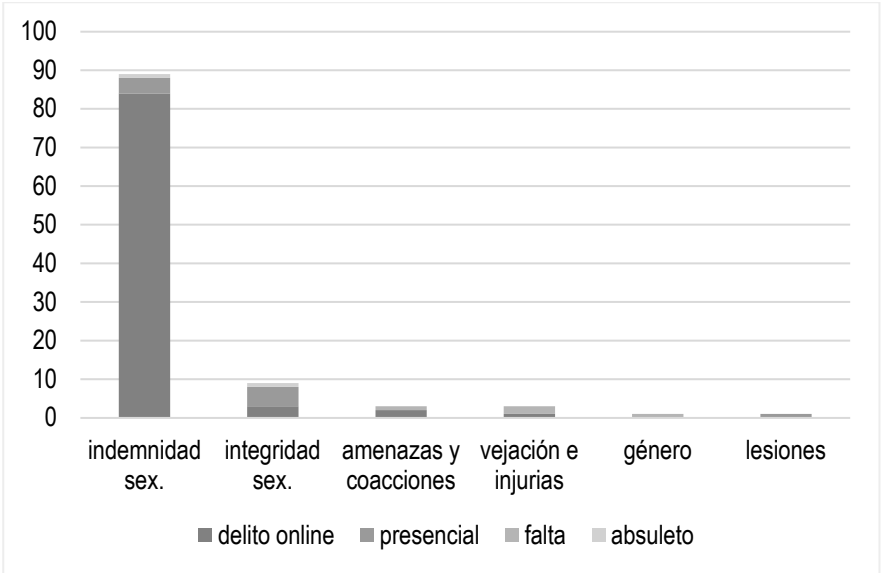
Como se ha comentado anteriormente, la RS Tuenti desaparece en 2016 por lo que sólo se pueden analizar datos del año 2014.

Así, se juzgaron 20 casos por hechos cometidos en dicho año. Los autores han sido 23 hombres, ninguna mujer, siendo 5 de ellos menores de edad. Resulta llamativo el elevado número de víctimas, 94, el 95,7% de las cuales eran menores de edad. En la distribución por sexos encontramos una mayor prevalencia de varones 56,4%, frente a un 43,6 % de mujeres.

Los delitos detectados en los 20 casos se sintetizan en la gráfica 14. Como se puede observar, existe una abrumadora representación de los delitos sexuales, especialmente aquellos que afectan a menores de edad.

En un 95,5% de los casos la conducta no trascendió a la agresión física sino que fue únicamente a través de la red. En el caso de las agresiones a mayores de edad, podemos ver que lo habitual ha sido el contacto a través de Tuenti y una posterior agresión sexual –o intento de la misma- personalmente.

Gráfica 14. Delitos juzgados en Tuenti en 2014

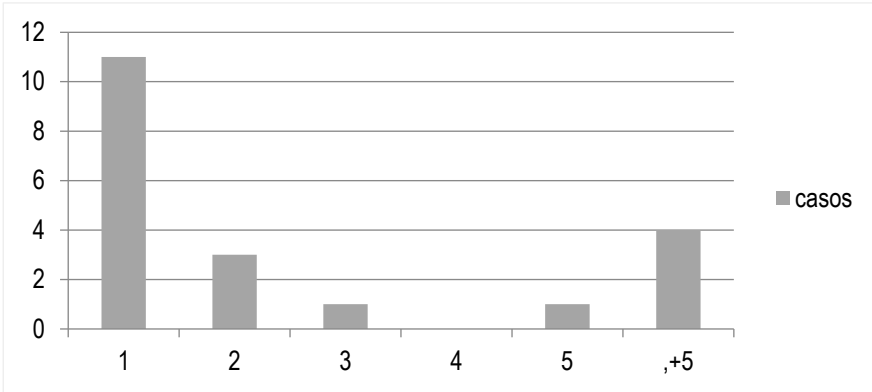


Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

En un 60% de los casos, el autor y la víctima se conocieron a través de la red social. Entre los casos en que se conocían con anterioridad, los delitos sexuales representan sólo un 25%, los restantes delitos se dan principalmente en esta categoría.

Con mayor frecuencia, los casos guardan relación con un único delito (55%). La siguiente categoría con mayor prevalencia, no obstante, es la de más de 5 delitos (20%). En esta última, encontramos 4 casos con un único autor y múltiples víctimas en cada uno. 2 de ellos enjuician 8 delitos en cada caso, 1 se ocupa de 14 delitos y el otro de 46 delitos.

Gráfica 15. Núm. de delitos por casos en Tuenti en 2014



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

4.2.6. Instagram

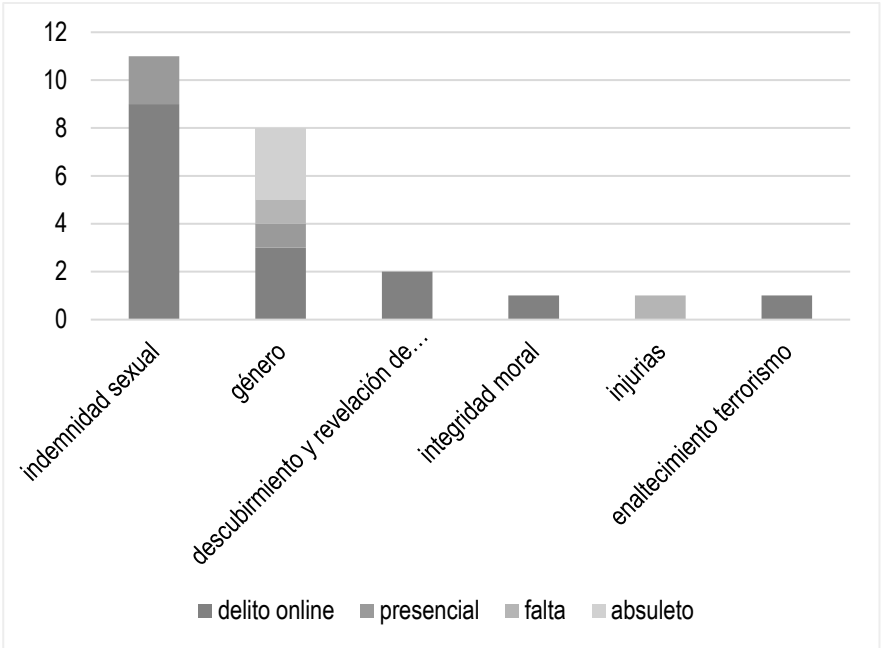
Se trata de la única red social que ha crecido en el número de hechos delictivos detectados, con una cifra del 350% que en términos absolutos supone el paso de 8 a 36 casos. Esto se refleja también en el uso generalizado de la población; como demuestran los Estudios, ha pasado de ocupar una 6º posición en el año 2014 con un 26% de uso al 3º lugar con un 54%.

En el año 2014, los 8 casos juzgados correspondieron a 16 delitos y 2 faltas, con 9 autores y 14 víctimas. En todos los casos existía un conocimiento previo entre autor y víctima. Las víctimas mujeres son 5, todas de los casos de género y una en relación a la falta de injurias. En este caso, victimizada por una mujer. Los restantes 2 casos con víctimas –excluimos aquí el delito de enaltecimiento de terrorismo- se trata de varones menores de edad.

En el caso de los delitos contra la indemnidad sexual y uno de los delitos de descubrimiento y revelación de secretos, encontramos un único autor y 3 víctimas de 13 y 14 años. Como se puede ver en la gráfica 16, los delitos cometidos fueron tanto online como de modo presencial.

En el delito restante relativo a descubrimiento y revelación de secretos, se trata de 2 autores varones menores de edad victimizando a otro varón menor de edad.

Gráfica 16. Delitos juzgados en Instagram en 2014



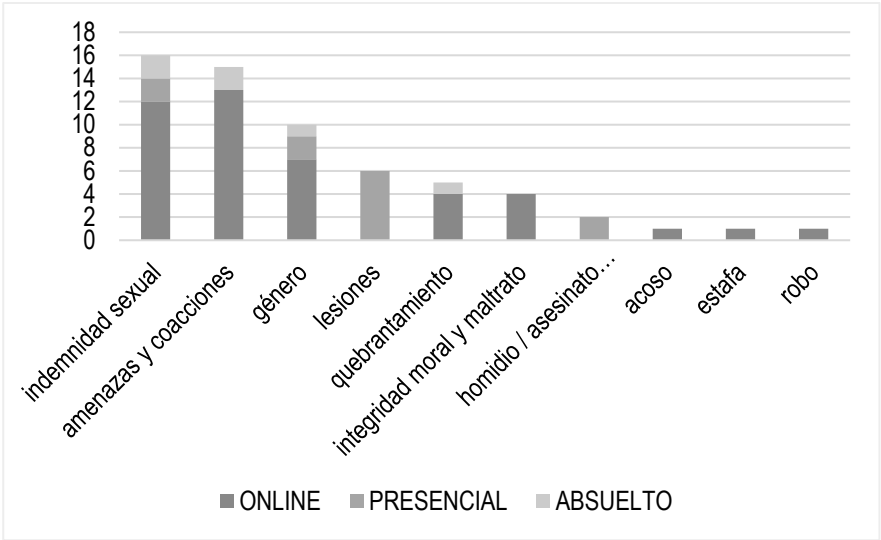
Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

Por lo que respecta al año 2018, los 36 casos juzgados fueron por 57 delitos, con 44 autores (8 mujeres y 36 hombres) y 43 víctimas (27 mujeres y 16 hombres). En el caso de las autoras, el 75% fueron menores de edad mientras que en el caso de los hombres este porcentaje se reduce al 19,4%. En relación a las víctimas, las niñas menores de edad representan el 33,3% del total de mujeres; en el caso de los hombres, los menores de edad aumentan en proporción alcanzando el 62,5%.

Como puede verse en la gráfica 17, el ámbito delictivo se ha ampliado considerablemente con el paso de los años. Los delitos contra la indemnidad sexual continúan teniendo la máxima relevancia, con un

26,2%. Es de destacar el peso que han adquirido las conductas de amenazas y coacciones, con un 24,6% y superando a los delitos de género.

Gráfica 17. Delitos juzgados en Instagram en 2018



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

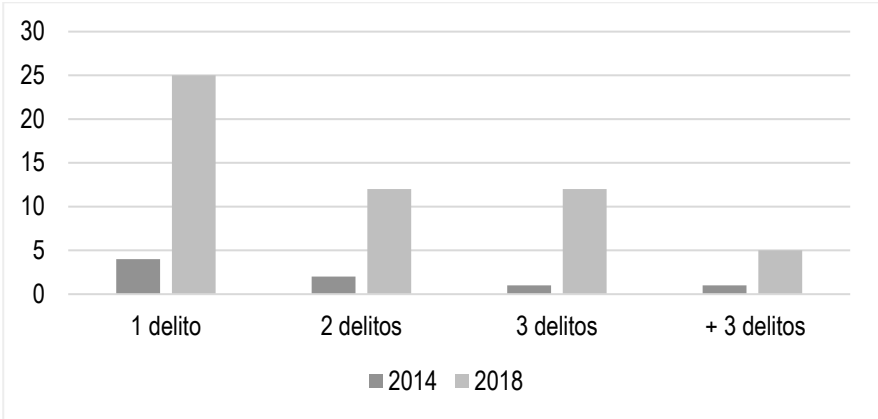
Resulta llamativa la cifra de los delitos de lesiones (11,1%) ya que en todos los casos el origen de la agresión física radica en una discusión o hecho previo a través de las RRSS. Asimismo, los quebrantamientos de condena o medida cautelar por establecer contacto a través de la red social también adquieren relevancia.

En todos los casos encontramos una única víctima con excepción de un delito contra la indemnidad sexual donde un único agresor actuó sobre 8 víctimas varones menores de edad. En 7 de los casos, este anteriormente mencionado incluido, autor y víctima se conocieron a través de las redes sociales.

En cuanto a la relevancia de los hechos, 19 casos tuvieron lugar exclusivamente online y 2 la red social adquiere relevancia exclusivamente como medio de prueba. En los restantes, la conducta tuvo lugar de modo presencial motivada por un hecho en la red.

De modo comparativo, en la gráfica 18 se expone el número de delitos por casos según el año de estudio.

Gráfica 18. Comparación del núm. de delitos por casos en Instagram en 2014 y 2018



Fuente: (elaboración propia a partir de los datos de las sentencias)

4.2.7. Badoo

En el caso de Badoo, encontramos sólo 7 casos correspondientes al año 2014, no habiéndose probado en uno de ellos la culpabilidad. 3 guardan relación con delitos contra la libertad sexual , 1 caso de amenazas, injurias y lesiones por razón de género, 1 quebrantamiento de condena de alejamiento de su expareja, 1 de tortura y otro contra el patrimonio. En el caso de los delitos sexuales, la red social suele es el medio de conocer mujeres, solicitar o intercambiar imágenes o vídeos de contenido sexual y, en 2 de los casos, agredir sexualmente en un posterior encuentro presencial. Cabe destacar que en estos dos casos los perfiles creados eran falsos, ya sea con una identidad completamente ficticia o con una foto que no correspondía al sujeto.

En todos los casos se trata de un autor de sexo masculino actuando sobre una o más víctimas de sexo femenino con excepción del delito de tortura, donde la autora es una mujer, y el delito de robo, donde la víctima es un hombre. Asimismo, 1 solo caso cuenta con víctimas menores (4) junto con mayores de edad.

Por otra parte, con excepción del delito de torturas y de quebrantamiento de condena, en todos los casos el autor ha conocido a su víctima/s a través de la red, usa ndo RRSS alternativas en 4 de los casos.

No obstante, cabe recordar –como se expuso anteriormente-, que numerosas sentencias aluden a "redes de encuentros sexuales o sentimentales" para englobar un conjunto indeterminado de RRSS entre las que podría encontrarse Badoo. Su análisis se ha excluido de este trabajo por no ser posible la individualización.

4.2.8. Telegram

No se observan datos significativos en esta RS. Correspondientes al año 2014 se juzgaron 2 casos; 1 por una falta de injurias y el otro por un delito de género (maltrato y coacción). En ambos casos el autor fue hombre y la víctima mujer y la conducta tuvo lugar exclusivamente online, si bien en el último supuesto descrito se utilizó también WhatsApp. En relación al 2018, sólo se juzgó un caso por un delito leve de amenazas y otro de daños. En este caso, tanto autor como víctimas eran hombres y la conducta online guarda relación únicamente con las amenazas.

5. CONCLUSIONES

1. Con excepción de Instagram, en 2018 se observa una reducción generalizada de la criminalidad juzgada.

2. Instagram es la única red social que experimenta un crecimiento en la criminalidad, en concordancia con el aumento en su utilización reflejado en el Estudio 2018.

3. Se observa cierta especialización en cuanto a las formas de criminalidad en función de la RS analizada. Si bien requiere una mayor profundización en su estudio, podemos apuntar que este dato guarda relación con el tipo de usuarios predominante en cada RS y con la finalidad de su uso. Así:

- WhatsApp: delitos predominantes de género y, especialmente a partir de 2018, quebrantamiento de condena. Dado el carácter

interpresonal de la RS, todos los delitos tienen víctimas conocidas por los autores con carácter previo al uso de la RS

- Facebook: mayor amplitud del abanico de conductas delictivas entre las que destacan también delitos de género e injurias y vejaciones en 2014, y quebrantamientos de condena, amenazas y coacciones y género en 2018. Las características de esta RS no requieren un previo conocimiento de la víctima o, incluso, la existencia de una víctima, observándose en este sentido cierta prevalencia de delitos de enaltecimiento del terrorismo.
- Twitter: a diferencia de las anteriores, en esta RS destacan en el año 2014 los delitos de enaltecimiento de terrorismo. En 2018 se observa una brusca caída del 92,2% casos que son relativos a amenazas e injurias.
- Youtube: presenta similares características a Twitter, con una criminalidad predominante en delitos de enaltecimiento de terrorismo, y un brusco descenso en 2018 con un único caso juzgado.
- Tuenti: la desaparición de la RS supone que únicamente se puedan analizar los datos de 2014. En dicho año, tuvieron lugar 20 casos con un elevado número de víctimas que asciende a 94, el 95,7% de las cuales eran menores de edad. En este sentido, existe una amplia prevalencia de los delitos contra la indemnidad sexual y, en menor proporción, contra la integridad sexual.
- Instagram: se observa la tendencia contraria, un crecimiento del 450% en 2018 con una prevalencia de delitos contra la indemnidad sexual, género y, en el año 2018, también amenazas y coacciones.
- Badoo: no ofrece datos destacables. Presumiblemente, porque los hechos no especifican el nombre de la RS –se hacen alusiones frecuentes a "redes sociales de encuentros sexuales" o similar- y existe una pérdida de información en la búsqueda de sen-

tencias. Los casos detectados son mayoritariamente relativos a delitos contra la integridad sexual.

- Telegram: muy poco significativo, con sólo 3 casos relativos a injurias, género y, en 2018, amenazas.

4. Por lo que respecta a la desaparición de las faltas en 2015, entendemos que tiene una incidencia moderada en la disminución de la criminalidad. En cualquier caso, los delitos afectados son los relativos a género, injurias y amenazas.

5. En términos generales, se observa una alta prevalencia de delitos de género y delitos contra la indemnidad sexual.

6. En delitos contra la indemnidad, alta prevalencia de menores de edad de sexo masculino.

7. En la mayoría de delitos con víctimas, autor y víctima se conocían con anterioridad al uso de la RS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso García, J. (2015). Derecho penal y redes sociales. Cizur Menor: Aranzadi.

Fernández Hermana, L. (2008). Investigar en tiempos de crisis... y redes. Madrid: Fundación para el Conocimiento, Madri+d.

IAB (2015). VI Estudio de Redes Sociales, IAB Spain. Versión abierta, enero de 2015

IAB (2019). Estudio Anual de Redes Sociales, IAB Spain. Versión reducida, junio de 2019

Ortiz López, P. (2010). Redes sociales: funcionamiento y tratamiento de la información personal. En Martínez Martínez, R. y Rallo Lombarte, A. Derecho y redes sociales. Madrid: Civitas.

Pérez San-José, P. (Director) (2012), Guía para usuarios: identidad digital y reputación online, Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO).

BREVES NOTAS SOBRE LA RESPONSABILIDAD PENAL CORPORATIVA EN EL REINO UNIDO

LUCAS GABRIEL MENÉNDEZ CONCA*
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

La teoría de la identificación o del *alter ego* es el sistema dominante en el Reino Unido para atribuir responsabilidad penal a las personas jurídicas. Conforme a esta teoría, el título por el cual se produce la transferencia de responsabilidad de la persona física a la persona jurídica es la identificación de la voluntad del individuo con la de la corporación. El individuo no actúa para la corporación, sino que *es* la corporación. Sin embargo, durante los últimos años se ha experimentado cierta evolución en la forma en que se aprecia la responsabilidad penal de las personas jurídicas a través, principalmente, del delito de homicidio corporativo y del delito de soborno, en los que se ha ido introduciendo una modalidad de responsabilidad organizacional.

PALABRAS CLAVE

Personas jurídicas, responsabilidad penal, compliance.

* Investigador predoctoral del Grupo de Estudios Penales de la Universidad de Zaragoza (*lucasmenendez@unizar.es*). Este trabajo se inserta dentro de las líneas de investigación del Grupo de Estudios Penales de la Universidad de Zaragoza, grupo de investigación de referencia reconocido por la Comunidad Autónoma de Aragón (BOA de 27de marzo de 2017), cuyo Investigador Principal es el Prof. Dr. D. Miguel Ángel Boldova Pasamar (Catedrático de Derecho Penal de la Universidad de Zaragoza).

INTRODUCCIÓN

La responsabilidad penal de los entes colectivos no es una creación del Derecho anglosajón, puesto que ha existido en el derecho de Europa continental durante los siete siglos precedentes al siglo XIX (Marinucci, 2008, p. 1183) y tiene sus orígenes más remotos en la responsabilidad penal colectiva que se recogía en textos tan antiguos como el Código de Hammurabi, escrito en 1750 a.C. por el rey de Babilonia Hammurabi (Martínez Patón, 2018, pp. 40 y ss.). No obstante, pese a que la responsabilidad penal de las personas jurídicas (en adelante, RPPJ) no nace en el Derecho anglosajón, la tradición y la experiencia con la que cuentan los países del *common law* al enfrentarse a la necesidad de sancionar penalmente a las personas jurídicas nos obliga a detenernos en su estudio. Por ello, en este texto se analiza de forma breve los orígenes de este régimen de responsabilidad penal en el Reino Unido y la evolución que han experimentado los distintos modelos en virtud de los cuales es posible declarar penalmente responsable a una persona jurídica.

1. PRIMEROS PASOS EN EL RECONOCIMIENTO DE LA CAPACIDAD CRIMINAL DE LAS *CORPORATIONS*

En el Reino Unido las primeras *corporations*, organizaciones con personalidad propia distintas de los miembros que las componen, surgen en el siglo XIV y eran creadas originariamente, y de ordinario, por una concesión de la Corona o por un acto del Parlamento. Estas *corporations* se originan en un primer momento como entidades religiosas ligadas a la Iglesia, cuya finalidad era facilitar la administración de sus bienes, y después aparecen en la sociedad civil. En primer lugar, en el ámbito municipal, para el desarrollo de ciertas actividades políticas y, posteriormente, en el entorno de los gremios o grupos de artesanos y comerciantes. En este entorno de los gremios de artesanos y comerciantes comienzan a establecerse normas concretas para regular su actividad, las cuales debían ser respetadas por todos aquellos que se dedicaran a dicho oficio. Este tipo de organización es el germen de las sociedades mercantiles modernas (Brickey, 1982, pp. 397-398; y Villegas García, 2016, pp. 95-96).

Aunque no hubo reparo en admitir que las corporaciones eran entidades distintas de los miembros que las componían, que sus propiedades pertenecían a ellas y no a sus miembros y que los pronunciamientos judiciales contra las mismas solamente podían ejecutarse contra sus bienes y no contra los de sus integrantes, se rechazaba, en un principio, la posibilidad de que estas corporaciones pudiesen cometer delitos (Brickey, 1982, p. 400; y Villegas García, 2016, p. 100). Así, en el año 1612 Sir Edward Cork afirmaba en el caso *Sutton´s Hospital*[85] que una *corporation* era invisible, inmortal y que existía solo porque así lo quería el Derecho. Por tanto, no podía cometer traición, ni ser ilegal, ni ser excomulgada; tampoco tenía alma y solamente podía comparecer a través de su abogado. Era un *invisible body* que no podía prestar juramento y que no podía morir:

> «They [aggregate corporations, as opposed to sole corporations] cannot commit treason, nor be outlawed, nor excommunicate, for they have no souls, neither can they appear in person, but by attorney [...]. A corporation aggregate of many cannot do fealty, for an invisible body can neither be in person, nor swear [...], it is not subject to imbecilities, death of the natural body, and divers other cases» (Dubber, 2013, pp. 219-220; y Villegas García, 2016, pp. 100-101).

Por su parte, en el año 1701 Lord Holt, *Chief Justice on the King´s Bench*, enunciaba en un caso anónimo su conocida frase según la cual una sociedad no podía ser condenada, pero sí sus miembros («A corporation is not indictable, but the particular members of it are») (Tigar, 1990, p. 212; y Henning, 2009, p. 1423). Aunque esa afirmación no figurase en ningún hecho conocido y se ignorase el contexto en el que había sido pronunciada, los jueces no dejaron de citarla en los *dictum* de sus sentencias (Brickey, 1982, p. 396; y Platero Parada, 1997, pp. 68-69). En 1765 Sir William Blackstone declaraba en su tratado *Commentaries on the Laws of England* que una persona jurídica no podía cometer delitos de traición u otros graves por ella misma, sino que ello solo podían hacerlo sus miembros, como individuos («A corporation cannot commit treason, or felony, or other crime in its corporate

[85] *Case of Sutton's Hospital* (1612) 77 Eng. Rep. 960.

capacity, though its members may, in their distinct individual capacities») (Welks, 1991, pp. 293-294; Alschuler, 2009, p. 1363; y Villegas García, 2016, p. 101). Aún más conocida es la frase pronunciada en 1775 por Sir Edward Thurlow, I Barón de Thurlow, con la que se preguntaba cómo cabría esperar que una corporación tuviera conciencia cuando no tiene alma que pueda ser castigada ni cuerpo que pueda ser golpeado («Did you ever expect a corporation to have a conscience, when it has no soul to be damned and no body to be kicked ?») (MacPherson, 2005, p. 194; y Alschuler, 2009, p. 1367).

Villegas García (2016, pp. 101-102) señala que en esos momentos el posible reconocimiento de la RPPJ en el Derecho inglés presentaba, al menos, cuatro obstáculos importantes: el primero, cómo imputar actos y acciones a unas entidades que se consideraban una ficción jurídica, meras abstracciones legales; el segundo, cómo se les podía exigir algún tipo de responsabilidad moral por tales acciones si como meras abstracciones no tenían alma ni voluntad; el tercero, estas entidades, de acuerdo con la doctrina *ultra vires*, no podían ser responsables de aquellos actos que no estuvieran autorizados por sus estatutos *-charters-*, y lógicamente los delitos no lo estaban; y el cuarto, cómo podían estas entidades comparecer físicamente ante los Tribunales. Dicho ello, esta autora advierte que la doctrina de Lord Holt contraria al reconocimiento de la RPPJ no impidió que, desde principios del siglo XVII, los tribunales exigieran responsabilidad penal a ciertas entidades municipales, públicas o *cuasi* públicas *-municipalities, boroughs y counties-*, ante el incumplimiento de determinadas obligaciones que les correspondían de cara a la comunidad, principalmente relacionadas con el mantenimiento de carreteras o puentes. Se entendía que la obligación de mantenimiento y reparación de la infraestructura pública en cuestión correspondía a la corporación y no a sus dirigentes o empleados. Si estos incumplimientos habían ocasionado a la comunidad daños, perjuicios o simples molestias *-public nuisance-*, dichas entidades debían responder, según el *common law*, en vía penal (Foerschler, 1990, p. 1292; y Villegas García, 2016, p. 102). En el año 1635 se dicta una de las primeras resoluciones en este sentido en el caso *Langforth Brid-*

ge[86]; y en 1682, en el caso *The King v. City of London*[87], el Tribunal declaró que la responsabilidad de este tipo de entidades era ya una cuestión establecida (Brickey, 1982, pp. 401-402; y Villegas García, 2016, p. 103).

A mediados del siglo XIX esta exigencia de responsabilidad penal se traslada desde las personas jurídicas públicas a las privadas, a las *commercial corporations*. Este cambio estuvo motivado por la gran importancia económica y social que fueron adquiriendo estas entidades (Villegas García, 2016, pp. 103-104). Como recuerda Del Rosal Blasco (2018, p. 94), el sistema de responsabilidad por transferencia que surge en el ámbito del Derecho anglosajón está basado en una ancestral doctrina del *common law* según la cual los señores son absolutamente responsables de todas las acciones ilícitas y dañinas de sus sirvientes. Con el paso del tiempo este principio del *respondeat superior* fue superado, excepto para aquellos casos en los que el señor, el *superior*, había dado su consentimiento o había ordenado la acción del dependiente. El traslado de este principio al ámbito de la responsabilidad civil y penal de las *corporations* no fue un problema, pues se estimaba que la propia corporación era el *señor* y su empleado el *siervo*. En 1842 en el caso *The Queen v. Birmingham & Gloucester Railway Co.*[88] se condenó a una empresa ferroviaria a pagar una multa por no cumplir la obligación que le había sido impuesta de retirar un puente que había construido sobre una carretera (Leigh, 1977, p. 249; y Balakrishnan, 1998, p. 259). Esta exigencia de responsabilidad penal a las personas jurídicas privadas solo podía derivar, en un primer momento, como fue el caso de esta sentencia, de determinadas omisiones que fueran constitutivas de *nuisance*, es decir, del no cumplimiento de ciertas obligaciones que correspondían a la propia entidad, pues se entendía que las corporaciones eran entes con forma legal pero carentes de corporeidad física y, por tanto, incapaces de realizar delitos que exigieran un elemento físi-

[86] *Langforth Bridge* 79 Eng. Rep. 919 (K.B. 1635).

[87] *King v. The City of London* St. Tr. 1039 (K.B. 1682).

[88] The Queen v. Birmingham & Gloucester Railway Co., 114 Eng. Rep. 492 (Q.B. 1842).

co, una acción (Foerschler, 1990, p. 1292; y Del Rosal Blasco, 2018, pp. 94-95).

No obstante, en 1846 en el caso *The Queen v. Great North of England Railway*[89], el tribunal estimó que no era posible distinguir entre acción y omisión a los efectos de imputar responsabilidad penal a las personas jurídicas en los supuestos de *public nuisance*. Por ello, condenó a una compañía ferroviaria no por una mera omisión, sino por un acto positivo consistente en obstaculizar una carretera al construir una vía ferroviaria (Leigh, 1977, p. 249; y Villegas García, 2016, pp. 104-105). Aunque con esta sentencia se abre la posibilidad de declarar la responsabilidad penal de las corporaciones también por delitos de acción, su ámbito de aplicación se restringió a los llamados delitos de *strict liability* (responsabilidad objetiva), no pudiendo aplicarse a aquellos delitos con una dimensión moral que requerían de una *mala intención criminal* (Weissmann, Ziegler, McLoughlin & McFadden, 2008, p. 15; y Del Rosal Blasco, 2018, p. 95).

2. LA TEORÍA DE LA IDENTIFICACIÓN O DEL *ALTER EGO*

A pesar de los avances jurisprudenciales que se habían producido, se continuaba rechazando la posibilidad de condenar a las personas jurídicas por la comisión de aquellos delitos que exigían algún elemento subjetivo (*criminal intent*). Se entendía que estas entidades no podían ser culpables, entre otros delitos, de los de traición, perjurio u otros contra las personas, o de naturaleza «inmoral», porque estos excedían de la capacidad de una persona jurídica (Villegas García, 2016, p. 105). No obstante, en 1915 se produce un gran avance con el caso *Lennard's Carrying Co. Ltd. v. Asiatic Petroleum Co. Ltd.*[90], en el que se inaugura la llamada teoría de la identificación o del *alter ego*. Aunque se trataba de un caso de responsabilidad civil, no penal, la opinión del vizconde Richard Haldane tuvo una gran repercusión en el régimen de atribución de RPPJ, pues declaró que una corporación es una abstrac-

[89] The Queen v. Great North of England Railway 115 Eng. Rep. 1294 (Q.B. 1846).

[90] Lennard's Carrying Co. Ltd. v. Asiatic Petroleum Co. Ltd. [1915] A.C. 705.

ción «que no tiene mente propia como no tiene cuerpo propio, de modo que su activa y directiva voluntad debe, consecuentemente, ser buscada en la persona de alguien que, para determinados propósitos, puede ser llamado agente, pero que es en realidad la mente directiva y la voluntad de la corporación; el verdadero ego y centro de personalidad de la corporación»[91]. De este modo, el título por el cual se produce la transferencia de responsabilidad de la persona física a la persona jurídica es la identificación de la voluntad del individuo con la de la corporación. El individuo no actúa para la corporación, sino que *es* la corporación (Yarosky, 1964, pp. 143-144; De Maglie, 2005, p. 556; y Del Rosal Blasco, 2018, p. 95).

La teoría de la identificación o del *alter ego* fue acogida en el ámbito penal en 1944 en el caso *Director of Public Prosecutions v. Kent and Sussex Contractors, Ltd.*[92], en el cual una corporación fue declarada culpable de defraudación y de falsedad al serie atribuida «la intención de los más altos ejecutivos de la sociedad, como si se tratase de la intención de la misma [...] aunque los directores de la compañía son sus *agents*, son, sin embargo, algo más. Una compañía es incapaz de actuar, de hablar e incluso de pensar salvo, claro ésta, cuando sus altos directivos han hablado, actuado o pensado...» (Platero Parada, 1997, p. 211). En aplicación de esta teoría, en ese mismo año se condenaron a las corporaciones imputadas en los casos *Rex v. I.C.R. Haulage Ltd.*[93] y *Moore v. I. Bresler Ltd.*[94].

---

[91] «A corporation is an abstraction. It has no mind of its own any more than it has a body of its own; its active and directing will must consequently be sought in the person of somebody who for some purposes may be called an agent, but who is really the directing mind and will of the corporation, the very ego and centre of the personality of the corporation» (*Lennard's Carrying Co. Ltd. v. Asiatic Petroleum Co. Ltd.* [1915] A.C. 705). Véase, al respecto, Del Rosal Blasco (2018, p. 95).

[92] Director of Public Prosecutions v. Kent and Sussex Contractors, Ltd. [1944] KB 146.

[93] Rex v. I.C.R. Haulage Ltd. [1944] KB 551.

[94] Moore v. I. Bresler Ltd. [1944] 2 All ER 515.

Las diferencias entre la responsabilidad directa y la vicaria habían sido tratadas en el caso *Regina v. McDonnell* (1966)[95], pero fue en el caso *Tesco Supermarkets Ltd. v. Nattrass* (1971)[96] en el que se estableció una guía clara sobre de los principios en virtud de los cuales se puede declarar la responsabilidad directa de la sociedad. La cadena de supermercados Tesco ofrecía a sus clientes un descuento en un detergente, anunciando el mismo de manera pública en sus establecimientos. Cuando el producto de menor precio se agotó, las tiendas lo reemplazaron por un producto a un precio no rebajado. Sin embargo, en unas de sus tiendas el gerente no retiró los carteles con el anuncio del descuento y a un cliente se le cobró el precio normal. Esto constituía una infracción penal conforme a la Sección 11 (2) de la Ley de Descripciones Comerciales de 1968 (*Trade Descriptions Act 1968*). En el juicio, Tesco se defendió argumentando que había tomado todas las precauciones razonables y la diligencia debida para evitar la comisión del delito por el gerente de una de sus tiendas y que, en consecuencia, la conducta de ese gerente no podía dar lugar a su responsabilidad (Fisse, 1971, pp. 113-114; Wells, 1994, p. 818; y Villegas García y Encinar del Pozo, 2016, p. 21). Para dictar un veredicto, el tribunal tuvo que indagar en la cuestión de si la actuación de ese gerente podía ser identificada con la actuación de la sociedad, es decir, si se podía considerar a ese sujeto como la mente y voluntad de la misma. Al respecto, el tribunal se pronunció en los siguientes términos:

> «Una persona humana tiene una mente que puede tener conocimiento o intención o ser negligente y ella tiene manos para llevar a cabo sus intenciones. Una corporación no tiene nada de esto: debe actuar a través de las personas humanas, aunque no siempre a través de una sola o de la misma persona. Entonces la persona que actúa no está hablando o actuando para la compañía. Ella está actuando como la compañía y su mente, que dirige sus actos, es la mente de la compañía. No se trata de una responsabilidad indirecta de la empresa. No se está actuando como un servidor, representante, agente o delegado. Es una encarnación de la compañía o, se podría decir, oye y habla a través de la per-

[95] Regina v. McDonnell [1966] 1 QB 233.

[96] Tesco Supermarkets Ltd. v. Nattrass [1971] UKHL 1.

> sona de la empresa, dentro de su esfera apropiada, y su mente es la mente de la compañía. Si es una mente culpable, entonces esa culpa es la culpa de la compañía. Debe ser una cuestión de Derecho si, una vez que se han determinado los hechos, una persona que hace algo en particular debe considerarse como la empresa o simplemente como el empleado o agente de la empresa»[97].

No obstante, una vez descrito el régimen de responsabilidad directa de la corporación conforme a la teoría de la identificación o del *alter ego*, el tribunal llegó a la conclusión de que, además de que la compañía había hecho todo lo posible para hacer cumplir las normas relativas a la publicidad, no podía considerarse que el gerente de una de sus tiendas fuese parte de la «mente» que dirigía la corporación, por lo que su conducta no era atribuible a la misma (Mays, 1998, p. 41; Pieth & Ivory, 2011, p. 24; y Villegas García y Encinar del Pozo, 2016, p. 21). Por consiguiente, en virtud de esta teoría, la persona jurídica responde penalmente de los delitos cometidos por sus directivos o altos cargos, pues sus actuaciones son consideradas propias de la sociedad (Lederman, 2000, p. 659; y Beale, 2009, p. 1495). El individuo que comete el delito, realizando tanto el *actus reus*, acto culpable, como la *mens rea*[98], mente culpable (es decir, la parte objetiva y subjetiva del delito), debe ser una persona física lo suficientemente importante en la estructura de la empresa como para afirmar que expresa el *«directing mind*

---

[97] «A living person has a mind which can have knowledge or intention or be negligent and he has hands to carry out his intentions. A corporation has none of these: it must act through living persons, though not always one or the same person. Then the person who acts is not speaking or acting for the company. He is acting as the company and his mind which directs his acts is the mind of the company. There is no question of the company being vicariously liable. He is not acting as a servant, representative, agent or delegate. He is an embodiment of the company or, one could say, he hears and speaks through the persona of the company, within his appropriate sphere, and his mind is the mind of the company. If it is a guilty mind then that guilt is the guilt of the company. It must be a question of law whether, once the facts have been ascertained, a person in doing particular things is to be regarded as the company or merely as the company's servant or agent» (*Tesco Supermarkets Ltd. v. Nattrass* [1971] UKHL 1). Véanse, al respecto, Platero Parada (1997, pp. 240-241) y Madrid Boquín (2019, p. 1440).

[98] *Mens rea* es un término latino que proviene del principio *actus non facit reum, nisi mens sit rea*, el cual significa que el acto no hace que la persona sea culpable a menos que la mente también sea culpable.

and will of the company» (Clarkson, 1996, p. 560; y Silva Sánchez, 2008, p. 131). En cambio, esta teoría no permite transferir la responsabilidad penal a la persona jurídica cuando el delito ha sido cometido por uno de sus empleados, es decir, por una persona que ocupa un puesto bajo en la jerarquía de la sociedad y, por ende, no puede representar su *alter ego* (MacPherson, 2005, pp. 195-196; Sheley, 2019, p. 782; y Madrid Boquín, 2019, p. 1431).

3. LA RESPONSABILIDAD ORGANIZACIONAL

Aunque la teoría de la identificación continúa siendo el sistema dominante en el Reino Unido (Mays, 1998, p. 53; y Sheley, 2019, pp. 781 y 788-789), no ha estado exenta de críticas. Una de las principales objeciones que se plantean a esta teoría estriba en que si bien en las pequeñas empresas es plausible hallar al directivo o alto cargo que ha incurrido en una infracción penal, respecto de las grandes compañías se trata de una tarea de muy difícil consecución (Fisse & Braithwaite, 1988, pp. 504-505; y Clarkson, 1996, pp. 560-561). Dicho ello, cabe destacar que durante los últimos años se ha experimentado cierta evolución en la forma en que se aprecia la RPPJ a través, principalmente, del delito de homicidio corporativo y del delito de soborno, en los que se ha ido introduciendo una modalidad de responsabilidad organizacional (Pieth & Ivory, 2011, pp. 27-29; y Salvo Ilabel, 2014, p. 107).

Una serie de accidentes mortales en transportes y locales públicos (transportes ferroviarios, naufragios de ferry-boats y explosiones de plantas industriales) ocurridos en el Reino Unido en los años ochenta generó el debate público sobre el alcance del Derecho penal respecto de las corporaciones en supuestos de homicidio (Busato, 2019, p. 25; y Madrid Boquín, 2019, p. 1432). El punto álgido de estos accidentes fue el trágico naufragio del *Herald of Free Entrerprise* en Zeebrugge (Bélgica) en 1987, en el que fallecieron 188 personas[99]. Este caso puso de manifiesto que la teoría de la identificación era insuficiente para la imputación de la corporación, ya que no se lograba demostrar la cul-

[99] R. v. P&O European Ferries (Dover) Ltd. (1991) 93 Cr App R. 72.

pabilidad individual de un *manager* a partir de la cual transferir la responsabilidad a la empresa *European Ferries P&O (Dover) Ltd.*, responsable del viaje (Wells, 2005, p. 147; Almond, 2007, pp. 287-288; y Busato, 2019, p. 25). Como consecuencia, surgió el *Law Comission Report n.º 237* de 1996, en el que se propuso el homicidio corporativo como delito de homicidio -el cual exigía, por tanto, *mens rea*- cuya responsabilidad se impone directamente a la corporación (Pemberton, 2005, p. 189; y Busato, 2019, p. 25). Dicha propuesta desembocó en la promulgación de la *Corporate Manslaughter and Corporate Homicide Act 2007*, que entró en vigor en abril de 2008. El delito de homicidio corporativo (*corporate manslaughter*, denominado *corporate homicide* en Escocia), creado por esta ley, es cometido por la empresa si la forma en que sus actividades se organizan o gestionan causa la muerte de una persona y constituye un incumplimiento grave de un deber relevante de cuidado que la organización tenía con relación a la persona fallecida[100]. Esta ley excluye expresamente la posibilidad de que un individuo sea condenado en aplicación de sus preceptos[101].

La *Corporate Manslaughter and Corporate Homicide Act 2007* establece que una organización será culpable del delito de homicidio corporativo solo cuando la forma en que sus actividades son gestionadas u organi-

[100] En su Sección 1, *The offence*, esta ley dispone que «(1) An organisation to which this section applies is guilty of an offence if the way in which its activities are managed or organised— (a) causes a person's death, and (b) amounts to a gross breach of a relevant duty of care owed by the organisation to the deceased. (2) The organisations to which this section applies are— (a) a corporation; (b) a department or other body listed in Schedule 1; (c) a police force; (d) a partnership, or a trade union or employers' association, that is an employer. (3) An organisation is guilty of an offence under this section only if the way in which its activities are managed or organised by its senior management is a substantial element in the breach referred to in subsection (1). (4)For the purposes of this Act— (a) "relevant duty of care" has the meaning given by section 2, read with sections 3 to 7; (b) a breach of a duty of care by an organisation is a "gross" breach if the conduct alleged to amount to a breach of that duty falls far below what can reasonably be expected of the organisation in the circumstances; (c) "senior management", in relation to an organisation, means the persons who play significant roles in— (i) the making of decisions about how the whole or a substantial part of its activities are to be managed or organised, or (ii) the actual managing or organising of the whole or a substantial part of those activities...».

[101] Véase, al respecto, su Sección 18, denominada *No individual liability*.

zadas por su alta dirección fuera un elemento sustancial de la infracción grave de un deber relevante de cuidado (Hsaio, 2009, p. 112; Slapper, 2010, p. 182; y Madrid Boquín, 2019, p. 1445). En palabras de Pieth & Ivory (2011), «the act removes the requirement of an offense by a company officer, organ, or senior manager and enables the jury to consider "the extent to which... there were attitudes, policies, systems or accepted practices within the organization that were likely to have encouraged [a failure to comply with heatlh and safety legislation]... or to have produced tolerance of it"» (p. 28)[102]. Por consiguiente, podemos decir que esta norma se aparta de la teoría de la identificación y aborda un modelo de responsabilidad penal por la forma en que se ha configurado la cultura corporativa u organizacional de la entidad (Lederman, 2016, pp. 77-78; y Salinas Mora, 2017, p. 97).

También se ha contemplado este modelo de responsabilidad penal por una defectuosa organización o control de la empresa para el delito de soborno contemplado en la *Bribery Act 2010*. La promulgación de la *Bribery Act 2010*, que entró en vigor en julio de 2011, fue consecuencia de las críticas nacionales e internacionales, especialmente de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que estimaban ineficaz e insuficiente la legislación británica para hacer frente a la persecución y sanción de los delitos de soborno (Mukwiri, 2015, pp. 18-19; Rusch, 2017, pp. 8-9; y Del Rosal Blasco, 2018, pp. 191-192). Su ineficacia quedó patente en el notorio escándalo de corrupción en el que estuvo implicada la empresa *BAE Systems PLC*, importantísima constructora aeronáutica comercial británica (segunda mayor contratista miliar del mundo), que fue acusada de soborno en

[102] Su Sección 8, *Factors for jury*, estipula lo siguiente: «(1) This section applies where— (a) it is established that an organisation owed a relevant duty of care to a person, and (b) it falls to the jury to decide whether there was a gross breach of that duty. (2) The jury must consider whether the evidence shows that the organisation failed to comply with any health and safety legislation that relates to the alleged breach, and if so— (a) how serious that failure was; (b) how much of a risk of death it posed. (3) The jury may also— (a) consider the extent to which the evidence shows that there were attitudes, policies, systems or accepted practices within the organisation that were likely to have encouraged any such failure as is mentioned in subsection (2), or to have produced tolerance of it; (b) have regard to any health and safety guidance that relates to the alleged breach...».

relación con sus negocios en Arabia Saudí (Del Rosal Blasco, 2018, pp. 191-192).

El modelo de imputación previsto en esta norma se acerca tendencialmente a la culpabilidad propia de la empresa, puesto que aunque es necesaria la determinación de un responsable individual, el sujeto que ha cometido el delito de soborno, la persona jurídica cumple su propia infracción consistente en no haber establecido un sistema eficaz de prevención de la corrupción. La sanción de la empresa no se vincula a la sanción de los individuos que han actuado. Basta con demostrar que alguien en nombre de la empresa ha realizado el soborno (Lederman, 2016, pp. 78-79; y Nieto Martín, 2013, p. 142). En efecto, uno de los aspectos más destacables de la *Bribery Act 2010* se encuentra en el apartado segundo de su Sección 7[103], en la que se prevé que se eximirá de responsabilidad penal a la persona jurídica que acredite que cuenta con procedimientos adecuados para prevenir que las personas asociadas con ella cometan las conductas de corrupción previstas en esta ley[104]. De este modo, si la empresa no cuenta con un *compliance program* adecuado y eficaz, habrá de responder penalmente por los delitos de soborno cometidos por sus empleados. En cambio, si se ha dotado del mismo, podrá acreditarlo en el juicio y quedar exenta de responsabilidad penal. La carga de la prueba de la existencia y suficiencia del programa de *compliance* penal recae sobre la propia persona jurídica (Alldridge, 2012, pp. 1202-1203; y Santana Vega, 2015, pp. 17-18). Como señalan Villegas García y Encinar del Pozo (2016, p. 23), en el

[103] Cabe destacar también su Sección 12, en la que se estipula que los tribunales británicos tendrán jurisdicción para enjuiciar el delito de soborno cometido por la empresa siempre que esta, sujeta a la obligación de prevenir las conductas corruptas, esté constituida en Reino Unido o desarrolle todo o parte de su negocio en el Reino Unido, independientemente del país donde se hubiera constituido y del país donde hubiera tenido lugar el pago ilícito de que se trate. Pueden verse, al respecto, Hunter (2011, p. 96) y Lordi (2012, pp. 971-973).

[104] La Sección 7 de la *Bribery Act 2010*, *Failure of commercial organisations to prevent bribery*, estipula lo siguiente: «(1) A relevant commercial organisation ("C") is guilty of an offence under this section if a person ("A") associated with C bribes another person intending- (a) to obtain or retain business for C, or (b) to obtain or retain an advantage in the conduct of business for C. (2) But it is a defence for C to prove that C had in place adequate procedures designed to prevent persons associated with C from undertaking such conduct...».

caso de conductas de soborno cometidas por directivos, la adopción de un *compliance program* adecuado y eficaz resulta indiferente, ya que si el delito se comete por la «mente dirigente» de la empresa, ésta no podrá oponer el citado programa. No obstante, si el soborno se comete por empleados es factible oponer la existencia del mismo.

Como se ha explicado, de acuerdo a la teoría de la identificación o del *alter ego*, una empresa puede responder penalmente de un delito de soborno cometido por una persona física que ostenta la dirección o expresa la voluntad de la organización, esto es, los altos ejecutivos o altos directivos. No obstante, la figura de *Failure of commercial organisations to prevent bribery*, regulada en las Secciones 7 a 9 de la *Bribery Act 2010*, permite apreciar también la responsabilidad penal de las empresas en el caso de que determinados delitos de soborno se cometan por individuos que realizan servicios para o en nombre de la compañía, es decir, personas que no pueden representar la mente y la voluntad de la empresa, siempre y cuando actúen en beneficio o provecho de la entidad y condicionando la condena de la empresa a que esta no haya establecido procedimientos adecuados para prevenir que aquellos individuos incurran en actos de corrupción proscritos por esta ley (Mukwiri, 2015, pp. 17 y 24-25; Nieto Martín, 2013, p. 139; y Villegas García y Encinar del Pozo, 2016, pp. 21-22).

4. CONCLUSIONES

La teoría de la identificación o del *alter ego*, inaugurada en el caso *Lennard's Carrying Co. Ltd. v. Asiatic Petroleum Co. Ltd.* (1915), permite declarar la responsabilidad penal directa de las corporaciones por delitos intencionales, pero solamente cuando estos delitos fuesen cometidos por los directivos de la sociedad. Como se ha dicho, el individuo que comete el delito, realizando tanto el *actus reus* como la *mens rea*, debe ser una persona física lo suficientemente importante en la estructura de la empresa como para afirmar que expresa el *«directing mind and will of the company»*. En cambio, esta teoría no permite transferir la responsabilidad penal a la persona jurídica cuando el delito ha sido cometido por uno de sus empleados, es decir, por una persona

que ocupa un puesto bajo en la jerarquía de la sociedad y, por ende, no puede representar su *alter ego*.

La *Corporate Manslaughter and Corporate Homicide Act 2007* establece que una organización será culpable del delito de homicidio corporativo solamente cuando la forma en que sus actividades son gestionadas u organizadas por su alta dirección fuera un elemento sustancial de la infracción grave de un deber relevante de cuidado. Por su parte, respecto de la *Bribery Act 2010*, aunque es necesaria la determinación de un responsable individual, el sujeto que ha cometido el delito de soborno, la persona jurídica cumple su propia infracción consistente en no haber establecido un sistema eficaz de prevención de la corrupción. En consecuencia, podemos afirmar que ambas normas se apartan de la teoría de la identificación o del *alter ego* y abordan un modelo de responsabilidad penal por la forma en que se ha configurado la cultura corporativa u organizacional de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alldridge, P. (2012). The U.K. Bribery Act: "The Caffeinated Younger Sibling of the FCPA". Ohio State Law Journal, 73, pp. 1181-1216.

Almond, P. (2007). Regulation Crisis: Evaluating the Potential Legitimizing Effects of "Corporate Manslaughter" Cases. Law & Policy, 29 (3), pp. 285-310.

Alschuler, A.W. (2009). Two Ways to Think about the Punishment of Corporations. American Criminal Law Review, 46, pp. 1359-1392.

Balakrishnan, K. (1998). Corporate criminal liability. Evolution of the concept. Cochin University Law Review, pp. 255-277.

Beale, S.S. (2009). A response to the critics of corporate criminal liability. American Criminal Law Review, 46, pp. 1481-1505.

Brickey, K.F. (1982). Corporate Criminal Accountability: A Brief History and an Observation. Washington University Law Quarterly, 60 (2), pp. 393-423.

Busato, P.C. (2019). Tres tesis sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas, Tirant lo Blanch.

Clarkson, C.M.V. (1996). Kicking Corporate Bodies and Damning Their Souls. The Modern Law Review, 59, pp. 557-572.

De Maglie, C. (2005). Models of Corporate Criminal Liability in Comparative Law. Washington University Global Studies Law Review, 4, pp. 547-566.

Del Rosal Blasco, B. (2018). Manual de responsabilidad penal y defensa penal corporativas, La Ley.

Dubber, M.D. (2013). The comparative history and theory of corporate criminal liability. New Criminal Law Review, 16 (2), pp. 203-240.

Fisse, W.B. (1971). Consumer protection and corporate criminal responsibility. The Adelaide Law Review, 4, pp. 113-129.

Foerschler, A. (1990). Corporate Criminal Intent: Toward a Better Understanding of Corporate Misconduct. California Law Review, 78, pp. 1287-1311.

Henning, P.J. (2009). Corporate Criminal Liability and the Potential for Rehabilitation. American Criminal Law Review, 46, pp. 1417-1436.

Hsaio, M.W.H. (2009). Abandonment of the doctrine of attribution in favour of gross negligence test in the Corporate Manslaughter and Corporate Homicide Act 2007. Company Lawyer, 30 (4), pp. 1-5.

Hunter, S.G. (2011). A comparative analysis of the Foreign Corrupt Practices Act and the U.K. Bribery Act, and the practical implications of both on internacional business. ILSA Journal ofInternational & Comparative Law, 18, pp. 89-113.

Lederman, E. (2000). Models for Imposing Corporate Criminal Liability: From Adaptation and Imitation Toward Aggregation and the Search for Self-Identity. Buffalo Criminal Law Review, 4, pp. 641-708.

Lederman, E. (2016). Corporate criminal liability: The second generation. Stetson Law Review, 46, pp. 71-87.

Leigh, L.H. (1977). The criminal liability of corporations and other groups. Ottawa Law Review, 9, pp. 247-302.

Lordi, J.A. (2012). The U.K. Bribery Act: Endless Jurisdictional Liability on Corporate Violators. Case W. Res. J. Int'l L., 44, pp. 955-991.

MacPherson, D.L. (2005). Reforming the doctrine of attribution: a Canadian solution to British concerns? En S. Tully (Ed.), Research Handbook on Corporate Legal Responsibility (pp. 194-214). Edward Elgar Publishing Ltd.

Madrid Boquín, C.M. (2019). La responsabilidad penal de las personas jurídicas en Inglaterra: Consideraciones sustantivas y procesales sobre el papel del criminal compliance. En J.L. Gómez Colomer (Dir.), Tratado sobre Compliance penal: Responsabilidad penal de las personas jurídicas y modelos de organización y gestión (pp. 1429-1475). Tirant lo Blanch.

Marinucci, G. (2008). La responsabilidad penal de las personas jurídicas. Un Bosquejo histórico-dogmático. En C. García Valdés (Coord.), Estudios penales en homenaje a Enrique Gimbernat (pp. 1173-1199). Edisofer.

Martínez Patón, V. (2018). Responsabilidad penal de las personas jurídicas. La doctrina societas delinquere non potest, B de F.

Mays, R. (1998). Towards Corporate Fault as the Basis of Criminal Liability of Corporations. Mountbatten Journal of Legal Studies, 2, pp. 31-67.

Mukwiri, J. (2015). British law on corporate bribery. Journal of Financial Crime, 22, pp. 16-27.

Nieto Martín, A. (2013). La privatización de la lucha contra la corrupción. Revista Penal México, (4), pp. 133-143.

Pemberton, S. (2005). Moral indifference and corporate manslaughter: compromising safety in the name of profit? En S. Tully (Ed.), Research Handbook on Corporate Legal Responsibility (pp. 177-193). Edward Elgar Publishing Ltd.

Pieth, M. & Ivory, R. (2011). Emergence and Convergence: Corporate Criminal Liability Principles in Overview. En M. Pieth & R. Ivory (Eds.), Corporate Criminal Liability: Emergence, Convergence and Risk (pp. 3-60). Springer.

Platero Parada, L. (1997). Aproximación al método angloamericano de responsabilidad penal de las sociedades mercantiles y sus directivos [Tesis doctoral, Universidad Carlos III de Madrid].

Rusch, J.J. (2017). Section 7 of the United Kingdom Bribery Act 2010: A "Fair Warning" Perlustration. The Yale Journal of International Law Online, 43, pp. 1-26.

Salinas Mora, R.H. (2017). Responsabilidad penal de las personas jurídicas. Análisis de Derecho comparado [Tesis doctoral, Universidad de Sevilla].

Salvo Ilabel, N.D. (2014). Modelos de imputación penal a personas jurídicas: Estudio comparado de los sistemas español y chileno [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona].

Santana Vega, D.M. (2015). El delito corporativo de incumplimiento en la prevención de sobornos (Bribery Act 2010). Revista Electrónica de Ciencia penal y Criminología, (17), pp. 1-32.

Sheley, E.L. (2019). Tort Answers to the Problem of Corporate Criminal Mens Rea. North Carolina Law Review, 97, pp. 773-842.

Silva Sánchez, J.M. (2008). La evolución ideológica de la discusión sobre la "responsabilidad penal" de las personas jurídicas. Derecho Penal y Criminología, 29 (86-87), pp. 129-148.

Slapper, G. (2010). Corporate Punishment. Journal of Criminal Law, 74 (3), pp. 181-184.

Tigar, M.E. (1990). It Does the Crime But Not the Time: Corporate Criminal Liability in Federal Law. American Journal of Criminal Law, 17, pp. 211-234.

Villegas García, M.A. (2016). La Responsabilidad Criminal de las Personas Jurídicas. La Experiencia de Estados Unidos, Aranzadi.

Villegas García, M.A. y Encinar del Pozo, M.A. (2016). Compliance programs y DPA: Una nueva etapa en el camino hacia un «Derecho anticorrupción» sin fronteras. Working Paper IE Law School, AJ8-233, pp. 1-46.

Weissmann, A., Ziegler, R., McLoughlin, L. & McFadden, J. (2008). Reforming Corporate Criminal Liability to Promote Responsible Corporate Behavior. U.S. Chamber Institute for Legal Reform, pp. 1-20.

Welks, K. (1991). Corporate Criminal Culpability: An Idea Whose Time Keeps Coming. Columbia Journal of Environmental Law, 16, pp. 293-309.

Wells, C. (1994). Corporate Liability and Consumer Protection: Tesco v Nattrass Revisited. The Modern Law Review, 57, pp. 817-823.

Wells, C. (2005). Corporate criminal responsibility. En S. Tully (Ed.), Research Handbook on Corporate Legal Responsibility (pp. 147-158). Edward Elgar Publishing Ltd.

Yarosky, H. (1964). The criminal liability of corporations. McGill Law Journal, 10 (2), pp. 142-157.

EL DELITO DE RAPTO EN EL DERECHO MEDIEVAL CASTELLANO: LA REGULACIÓN DEL FUERO LATINO DE CÓRDOBA*

PLÁCIDO FERNÁNDEZ-VIAGAS ESCUDERO
Universidad de Sevilla, España

RESUMEN

En esta ocasión presentamos un análisis sobre la regulación del delito de rapto en el fuero latino de Córdoba, del siglo XIII. Ello nos llevará necesariamente a estudiar la regulación de esta figura delictiva en la familia foral de Toledo, para comprobar la fuente principal en materia normativa respecto de este delito en el derecho foral de cordobés, así como otras cuestiones de interés.

PALABRAS CLAVE

Rapto, Fuero, Córdoba, Siglo XIII, Mujeres

* Abreviaturas generadas para el presente artículo: C = Códice/Código; F = Fuero; GE = General Estoria; L = Latino; Li = Liber; O = Ordenanzas; R = Romance; s.n. = Ley sin numerar en la edición que manejamos.

** Las fuentes primarias serán citadas en las notas al pie de manera abreviada, seguidas de los números de las leyes o capítulos referidos. En todo caso, las ediciones de estas fuentes aparecerán recogidas en forma desarrollada en el apartado de *Fuentes primarias*.

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo analizamos la regulación del delito de rapto en el derecho foral cordobés del siglo XIII. A este respecto, téngase en cuenta que, luego de la conquista de Córdoba por Fernando III, entra en escena un primer texto foral breve para la ciudad de Córdoba fechado el 3 de marzo del año 1241, escrito principalmente en romance, bajo la autoridad o auspicio de Fernando III, y que se conserva en un ejemplar sin requisitos cancillerescos esenciales. No obstante, el 8 de abril del mismo año, Fernando III otorgó el fuero breve latino a la ciudad, en un documento con similitudes evidentes al anterior en su contenido, pero con los requisitos cancillerescos y las formalidades del caso[105]. Dicho documento podemos insertarlo dentro de la familia del fuero de Toledo, y responde, en buena medida, a un estadio normativo anterior al siglo XIII.

En este sentido, la regulación del rapto del derecho foral cordobés bebe claramente de la regulación toledana. Es por ello por lo que colocaremos al fuero de Toledo en el centro de nuestro análisis, así como otros textos forales de la mencionada familia. Además, será necesario tener presente el derecho en materia de rapto de otros textos de la época, así como la regulación en materia de sexualidad de las ordenanzas municipales dadas en la ciudad de Córdoba en el siglo XIII. Todo ello nos llevará a realizar un estudio que trascienda la mera regulación cordobesa, para comprender pautas fundamentales de la regulación de este ilícito durante la plena Edad Media.

---

[105] Respecto de esta cuestión de los requisitos cancillerescos y sobre las condiciones en las que se otorgaron o confeccionaron estos fueros, cf. Mellado Rodríguez, J. (1990). Los textos del fuero de Córdoba y la regulación de los oficios municipales, *Boletín de la Real Academia de Córdoba de Ciencias, Bellas Letras y Nobles Artes*, 61/118, 9-74. Por otra parte, para el conocimiento de las fechas de otorgamiento de los fueros que mencionaremos en este trabajo, así como para comprender los textos que formaban parte de cada familia foral del derecho hispánico, recomendamos vivamente la lectura de Barrero García, A. Mª. y Alonso Martín, Mª. L. (1989). *Textos de derecho local español en la Edad Media. Catálogo de fueros y costums municipales*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto de Ciencias Jurídicas.

2. LA REGULACIÓN DEL DELITO DE RAPTO EN EL DERECHO FORAL CORDOBÉS DEL SIGLO XIII

En primer lugar, el contenido de la regulación del delito de rapto en el fuero latino de Córdoba, del año 1241, es el siguiente:

> Similiter et nullus erit ausus rapere mulierem de mulieribus eorum, mala si fuerit aut bona, non in ciuitate nec in villa nec in via. Et quicumque aliquam ex illis rapuerit, morte moriatur in eodem loco[106].

En materia de fuentes, compartimos la opinión de J. Mellado Rodríguez, para quien la redacción de esta norma encuentra un origen evidente en una ley previa del derecho foral toledano, que tenía la siguiente literalidad: "Similiter, et nullus erit ausus rapere mulierem, ex mulieribus eorum, mala si fuerit aut bona, nec in civitate aut in via neque in villa. Et qui unam ex illis rapuerit, morte moriatur in loco"[107]. Ésta es una cuestión clara, que entendemos no admite ser rebatida.

En cuanto a su traducción, respecto del fuero latino de Córdoba, J. Mellado Rodríguez propone la siguiente traducción al castellano actual de la ley sobre el rapto antes transcrita:

---

[106] F.L.Córdoba 27.

[107] F.Toledo 31. Sobre este particular, cf. Mellado Rodríguez, J. (1990). Los textos del fuero de Córdoba… y (2000). El fuero de Córdoba: edición crítica y traducción, *Arbor*, 654, 191-231. Véase también el origen de la regulación del rapto cordobés en el fuero de Toledo en Ortí Belmonte, M. A. (1954). El fuero de Córdoba y las clases sociales en la ciudad. Mudéjares y judíos en la Edad Media. Discurso de recepción como Académico Numerario, *Boletín de la Real Academia de Córdoba de Ciencias, Bellas Letras y Nobles Artes*, 25-70, 92. Respecto de la influencia del fuero de Toledo en el de Córdoba, léase también Hurtado de Molina Delgado, J. (2009). El Fuero de Toledo y su influencia en el texto Foral cordobés, *Ámbitos: revista de estudios de ciencias sociales y humanidades*, 21, 55-62. Por otro lado, en cuanto a la versión en romance del año 1222 del fuero de Toledo, véase cómo para esta acción criminal se empleaba el verbo *robar*, que entendemos muy próximo o sinónimo a *raptar*: "Otrossi ninguno no sea osado de robar muger de las mugieres dellos quier sea mala ni quier buena non en la cibdad nin en carrera nin en villa e quien quier que una del las robare muerte e muera en esse logar" (F.Toledo s.n.).

> Igualmente, que nadie se atreva a violar a ninguna de sus mujeres, deshonesta u honesta, ni en la ciudad, ni en las villas ni caminos. Y que cualquiera que violare a una de ellas, reciba la muerte en el mismo lugar[108].

Sobre este texto tenemos que hacer una reflexión, en torno a la traducción de *violar* por *rapere* y *violare* por *rapuerit* que realiza el autor. En cuanto a la acción delictiva que centra nuestro estudio, y respecto de los estudios del latín jurídico, si nos adentramos en el terreno de la semántica, para N. N. Nicoliello el verbo latino *rapio* debe ser conectado en castellano con las acciones de "robar, arrebatar"[109], mientras que M. Pereira Garmendia y R. Velasco, en una línea semejante, nos sitúan en el ámbito de la "acción de robar, arrebatar o sustraer de cualquier modo ilícito"[110]. En tanto que, para M. E. Barbería, en su diccionario del latín jurídico, por *raptus* habría que entender "rapto (llevarse a una mujer por la fuerza o por medio de ruegos, o a una menor de doce años)"[111] y, en la misma línea, para F. W. Herzberg, la definición de dicho término es la siguiente: "rapto. Delito que consiste en llevarse a una mujer por fuerza o por medio de ruegos eficaces, o si se trata de una menor de doce años"[112].

No obstante, es cierto que si nos apoyamos en los estudios de J. F. Niermeyer sobre el latín medieval, tenemos que *raptus* podría ser traducido como "viol/rape", esto es, violación[113]. Sin embargo, nosotros

---

[108] Cf. Mellado Rodríguez, J. (2000). El fuero de Córdoba…, 2207-208.

[109] Cf. Nicoliello, N. N. (2004). *Diccionario del latín jurídico*, B de F, 251

[110] Cf. Pereira Garmendia, M. y Velasco, R. (2018). Diccionario del latín jurídico: vocablos, aforismos, reglas, brocardos y sinónimos latinos del lenguaje jurídico, Euros Editores, 564.

[111] Cf. Barbería, M. E. (2006). *Diccionario del latín jurídico*, Valletta Ediciones, 123.

[112] Cf. Herzberg, F. W. (2016). *Diccionario del latín jurídico*, Olejnik, 185. Véase también la definición parecida que para los distintos términos aquí expuestos se ofrece en Pimentel Álvarez, J. (1997). *Diccionario latín-español, español-latín. Contiene: Vocabulario clásico, jurídico y eclesiástico*, Editorial Porrúa, 655.

[113] Cf. Niermeyer, J. F. (1976). *Mediae Latinitatis Lexicon Minus*, E. J. Brill, 881. Respecto del contenido del verbo latino *rapio* y de las definiciones dadas al delito de rapto por diversos juristas españoles previos al siglo XX, cf. Quesada Morillas, Y. (2014). *El delito de rapto en el*

preferimos concebir este delito como un rapto y no como una violación. En este sentido, compartimos pues la traducción que de la ley cordobesa hace J. Hurtado de Molina Delgado, quien efectivamente entiende que nos encontramos ante un delito de rapto[114]. Además, es interesante comprobar cómo el propio J. Mellado Rodríguez, en otro artículo sobre el derecho foral cordobés, concibe el delito regulado en la ley 27 del fuero latino de Córdoba bajo la siguiente rúbrica: *Pena de muerte para quien rapte a una mujer*[115]. Ello nos hace pensar que quizás el autor considera, para el contexto de la época, o del propio fuero cordobés, como sinónimos ambos verbos (raptar y violar) y por ello en un artículo usa el primero, y, en otro, el segundo, para la misma acción, de la ley 27.

Es cierto que, en la cultura jurídica hispano-medieval, dentro de un concepto amplio de rapto bien podía caber una violación. De hecho, en el Liber Iudiciorum, el rapto, como un acto violento por el que se sustraía a la mujer de su hogar o de otro sitio, podía realizarse en aras de configurar una unión ilícita estable con la mujer raptada y/o para

---

derecho castellano. Un análisis histórico-jurídico, Tesis Doctoral, Universidad de Granada, 20-27.

114 Cf. Hurtado de Molina Delgado, J. (2003). *Delitos y penas en los fueros de Córdoba y Molina*, Servicio de Publicaciones Universidad de Córdoba, 216-217. No obstante, el autor entiende que, dada la colocación de la norma, luego de la regulación de los matrimonios forzosos, se trataría de un rapto con intención sexual, cuestión que no suscribimos plenamente. En todo caso, resulta muy recomendable la lectura de estas páginas de la obra de J. Hurtado de Molina Delgado, ya que están dedicadas específicamente al delito de rapto en el fuero de Córdoba. Por otra parte, en dichas páginas encontramos la creencia del autor de que por *mala mujer* se refería el fuero a prostituta, y se reflexiona en ellas sobre el ámbito espacial del delito, sobre la concepción de la mujer raptada como mujer de los cordobeses, etc. De tal manera que, sobre algunos puntos, entendemos que no merece la pena detenernos en esta obra y directamente nos remitimos al análisis de este autor.

115 Cf. Mellado Rodríguez, J. (1990). Los textos del fuero de Córdoba…, 71. Por su conexión con la materia, véase también la traducción de "nullus erit ausus rapere" del fuero de Toledo por "nadie ose raptar" de Alvarado Planas, J. (1995). Los fueros de concesión real en el espacio castellano-manchego (1065-1214): El fuero de Toledo. En: *Espacios y fueros en Castilla-La Mancha (siglos XI-XV): Una perspectiva metodológica* (134), Polifemo.

llevar a cabo una fornicación por la fuerza[116]. En cuanto a esta fornicación, de acuerdo con la ley I, del título III, del Libro III, se concebía este hecho como un acto más del rapto, que, de acontecer y quebrantar la castidad de una mujer virgen o viuda, agravaba la pena para el raptor[117], en una regulación similar a la que encontramos posteriormente en el Fuero Real, donde aparece esta fornicación como acto que aumentaba el reproche penal, en la ley I, del título X, del libro IV[118]. Y esta cuestión no es baladí, pues, como es bien sabido, el derecho del Liber Iudiciorum se aplicaba de forma supletoria en Toledo, Córdoba

---

116 Véase la regulación contenida en el título III, del libro III, en particular en su ley primera. Respecto de la regulación del rapto en el Liber Iudiciorum, cf. Quesada Morillas, Y. (2014). *El delito de rapto*…, 224-269.

117 Si quis ingenuus rapuerit virginem vel viduam, si, antequam integritatem virginitatis aut castitatis amittat, puella vel vidua potuerit a raptu revocari, medietatem rerum suarum ille qui rapuit perdat, et quam rapuerat consignandam. Si vero ad immunditiam quam voluerit raptor potuerit pervenire, in coniugio puellae vel viduae mulieris quam rapuerat per nullam compositionem iungatur; sed cum omnibus rebus suis tradatur etm cui violentus fuit, et CC. insuper in conspectu ómnium publice ictus accipiat flagelorum, et careat ingenuitatis suae statu, parentibus eiusdem, cui violentus extiterat, aut ipsi virgini vel viduae quam rapuerat, in perpetuum servituris: ita ut ad eius, quam rapuerat, coniugium nullo unqueam tempore redeat (Li.Iudiciorum 3.3.1).Resulta interesante comprobar cómo P. Ramís Serra y R. Ramís Barceló traducen bajo la lógica de la violación los términos *violentus fuit*, y, por ello, emplean el verbo *violar*, en tanto que para la sustracción violenta de la mujer realizada se utiliza el verbo *raptar*, cf. Ramís Serra, P. y Ramís Barceló, R. (2015). *El Libro de los Juicios (Liber Iudiciorum)*, Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 245, de tal manera que, en este contexto, la violación sería un acto más del delito, que agravaba la pena.

118 Si algun ome lleuare muger soltera por fuerça, por fazer conella fornicacion, e lo fiziere, muera por ello. E si la lleuare por fuerça, e no yoguiere conella, peche cient marauedis: e si no ouiere de que los pechar, pierda lo que vuiere: e yaga en prisión fasta que cumpla los cient marauedis. E desta caloña aya la meytad el rey: e la otra meytad la muger que prefiere la fuerça (F.Real 4.10.1).En todo caso, ello no era así en todos los textos legales. De hecho, en la familia de Cuenca-Teruel no se concebía a la violación como una etapa del rapto, sino que ambos delitos constituían acciones independientes, aunque íntimamente emparentadas (cf. C.Valentino 2.1.20), como también se aprecia ello en la Séptima Partida de Alfonso X (cf. Partidas 7.20). Respecto de la individualidad del rapto o sustracción violenta de la mujer y del delito de fuerza o violación en nuestro derecho histórico, cf. Rodríguez Ortiz, V. (1997). *Historia de la violación. Su regulación jurídica hasta fines de la Edad Media*, Consejería de Educación y Cultura de la Comunidad Autónoma de Madrid.

y otros territorios, por vía del derecho foral de la familia de Toledo[119], por lo que el legislador toledano podría tener presente la regulación visigótica del rapto cuando escogió el verbo raptar, y no otro, en la mencionada ley[120]. En todo caso, aunque son términos muy próximos, ni siquiera en el Liber Iudiciorum encontramos una sinonimia entre los términos o conceptos de raptar y violentar (en sentido sexual), en materia de derecho penal.

Pero, si nos desplazamos al derecho foral del norte peninsular, en el fuero de la Tierra de Santiago, del año 1113, leemos lo siguiente, que pareciera apuntar hacia esta sinonimia antes referida:

> In ceterorum quoque domibus id ipsum observare praecipimus, excepto si furti, aut homicidii, aut violentae mulieris violationis, quod vulgo raptum dicitur, aut quadragesimalis tributi causa extiterit[121].

Sin embargo, en su regulación, y por lo tanto en un contexto jurídico, sí se distinguían ambos delitos claramente:

> Ne in Dominica Sajones licentiam habeant pignerandi. Ab hora non Sabbati, usque in Feria secunda hora prima, nullus Sajo habeat licentiam pignerandi, nisi homicidas, latrones, scilicet, violatores virginum, per vim raptores, et proditores, et si aliquis de extranea patria justitiam postulaverit, infra supradictum tempus justitiam sumat[122].

---

[119] Respecto de esta cuestión y sobre los distintos textos del fuero de Toledo y del derecho de su familia, así como para las conexiones y dependencias entre estos fueros relacionados, cf. García-Gallo de Diego, A. (1975). Los fueros de Toledo, *Anuario de historia del derecho español*, 45.

[120] Respecto de la conexión del rapto en el fuero de Toledo con el viejo derecho visigótico, y, en general sobre la regulación del rapto en dicha familia foral, con un acento puesto en la influencia del fuero de Toledo sobre otros textos, conviene la lectura de Quesada Morillas, Y. (2014). *El delito de rapto*…, 373-376. En materia de rapto en los fueros, conviene también la lectura de Montanos Ferrín, E. (2009). El rapto en los fueros castellanos y el sistema del derecho común, *Rivista internacionales di diritto commune*, 20, 113-124, que pone en contacto diversas leyes forales castellanas con textos de derecho romano.

[121] F.Tierra 2.

[122] F.Tierra 18. Respecto de la regulación del rapto en este fuero, cf. Fernández-Viagas Escudero, P. (2021). El adulterio y otras transgresiones sexuales en la Edad Media. Desde los primeros fueros castellanos y leoneses a las Partidas de Alfonso X el Sabio, Universidad de

Así pues, de acuerdo con el fuero de la Tierra de Santiago, el pueblo llano habitualmente confundía ambos términos, si bien no se confundían ni en ese fuero, ni tampoco en el Liber Iudiciorum. Pero, en lo que a nosotros interesa, ¿en la familia foral de Toledo se confundían el rapto y la fuerza sexual? ¿se consideraban en este derecho acciones de idéntico significado? En este derecho lo cierto es que la cercanía entre el rapto y la violación se aprecia muy claramente en algunos textos de esta familia o íntimamente relacionados con el fuero de Toledo. De hecho, en el fuero de Escalona leemos lo siguiente, en una norma análoga a la que detiene principalmente nuestra atención del fuero de Córdoba: "Et mulier, bona vel mala, absque sua voluntate non sit avirtata. Qui autem eam rapuerit et forcia fecerit, moriatur in loco"[123]. Aquí, y a causa del último enunciado, que contiene la acción delictiva, pareciera concebirse la violación como una etapa final del rapto, lo que no dista mucho de la regulación antes referida del Liber Iudiciorum. En tanto que, en la versión del fuero concedido a Aledo, se contenía una redacción similar a la de la familia foral de Cueca-Teruel, donde generalmente se separaba con la conjunción disyuntiva *o* los verbos *robar* y *forzar*[124], en una narrativa de derecho penal que pareciera aludir a dos acciones diferentes, pero emparentadas. De esta forma leemos lo siguiente en el documento concedido a Aledo: "Ninguno sea ossado de robar, ni de forzar muger mala, ni buena, en Villa, ni en camino; e cualquier que lo ficiesse, que muera por ello"[125], como se aprecia también una redacción muy semejante en las versiones de los textos concedidos a Lorca[126] y Alicante[127], que precisamente recibieron el fuero

Sevilla, Tesis Doctoral (depositada pero pendiente de defensa), que se adentra en ésta y en otras cuestiones aquí presentadas.

[123] F.Escalona 16.

[124] Véase el ejemplo de C.Valentino 2.1.20.

[125] F.Aledo s.n.

[126] "Otrossi, que ninguno non sea osado de rabir nin de forçar mugier mala o buena, qualquier que sea, nin en la villa nin en el camino. E qualquier que lo fiziesse muera por ello en aquel logar o la ouiere rabida o forçada" (F.Lorca s.n.).

de Córdoba. Por su parte, en el fuero de Oreja, otorgado en el siglo XII, leemos lo que sigue en su versión latina:

> Preterea si quis cum qualibet muliere non iuncta, excepta coniugata uel sanguinis sui proxima uel per uiolentiam rapta, fugerit ad Aureliam ut ibi unus ex populatoribus fiat, sit securus, et qui dominus Aurelie fuerit illum recipere non timeat nec alicui parenti mulieris pro eo facto nec ipse nec mulieris adductor respondeat[128].

No obstante, la versión en romance que manejamos, de un manuscrito del siglo XV, prefería un enunciado diferente, de tal manera que se mencionaba a la mujer *forçada*, junto a la *tomada por fuerça*, aunque como víctimas diferentes, en los siguientes términos:

> Sobre todo aquesto, si alguno fuyere al Castillo de Oreja con alguna muger, non forçada, nin casada, nin parienta, nin tomada por fuerça, é quisiere y estar uno de los pobladores sea seguro, é el señor de Oreja que fuere non tema de recebrilo, é non responda á ningun parient de la muger por aquel fecho, ni el que la seduxo[129].

En tanto que, en el fuero romanceado de Córdoba, en una ley de enorme interés se optaba por eludir el término rapto o el verbo raptar y, entonces, se nos presenta la siguiente literalidad en materia de agresiones sexuales: "E todo omme que forçare mugier muera por ello"[130]. Por último, y en una línea semejante, la versión del fuero de Córdoba otorgada al concejo de Écija, en el año 1266, disponía lo siguiente: "Otrosy que ninguno non sea osado de forçar ninguna muger de Córdoua, quier sea bona, quier mala, ni en çibdad, ni en carrera, ca qualquier que lo fiziese muera por ello en ese mismo lógar ó lo fiziese".[131]

---

[127] "Et non sea osado ninguno de rabir o foçar ninguna de las mugeres dellos siquier sea mala, siquier sea buena ni en la villa ni en la carrera, et quiquier que rabiere o forçare alguna dellas muerte muera luego en aquel logar mismo" (F.Alicante s.n.).

[128] F.L.Oreja s.n.

[129] F.R.Oreja s.n.

[130] F.R.Córdoba s.n.

[131] F.Écija s.n.

En consecuencia, hemos visto cómo se concebían el rapto y la fuerza sexual en el Liber Iudiciorum y cómo el lenguaje del vulgo confundía ambos conceptos, dada su proximidad. Incluso en alguna versión de los últimos textos transcritos pareciera cómo si, efectivamente, este lenguaje popular entrase en escena y se emplease el verbo forzar con el mismo significado que originariamente se empleó *raptar* en fueros previos. Pero ello no nos extraña un ápice, dado el empleo usual de términos poco especializados o incluso coloquiales en el derecho foral previo a la recepción del derecho romano[132]. Sin embargo, en nuestra opinión, la traducción más fiel del término *rapuerit* del fuero latino de Córdoba habría de construirse con el verbo raptar en subjuntivo[133]. De esta forma concebimos la acción criminal como un rapto, que, por virtud de lo dispuesto en el Liber Iudiciorum, a pesar de su proximidad semántica, no era exactamente igual que una violación, de tal manera que, en teoría, cabía raptar a una mujer sin violarla.

A este respecto, podemos traer a colación el texto romanceado del fuero de Carmona del siglo XIII:

> Otrosí, mando que ninguno non sea osado de levar mujeres dellos por fuerza, quier sea mala, quier sea buena, nin en la villa, nin en carrera, e cualquier que la levare, resciba muerte en ese mismo logar[134].

Aquí encontramos una traducción muy precisa de la ley originaria, de tal manera que se concibe la acción de *raptar* como la de *llevar por fuerza*, con independencia de que esa acción pudiese terminar o no en una violación, y de que, en el lenguaje coloquial o propio del pueblo llano, se confundiesen la fuerza sexual y el rapto.

---

[132] Sobre esta cuestión, cf. Kabatek, J. (2001). ¿Cómo investigar las tradiciones discursivas medievales?: el ejemplo de los textos jurídicos castellanos. En *Lengua medieval y tradiciones discursivas en la Península ibérica: descripción gramatical – pragmática histórica – metodología* (97-132), Iberoamericana y (2004). Tradiciones discursivas jurídicas y elaboración lingüística en la España medieval, *Cahiers de linguistique et de civilisation hispaniques médiévales*, 27, 249-262.

[133] En Ortí Belmonte, M. A. (1954). El fuero de Córdoba… se traduce, entendemos que correctamente, como *robare*, lo que consideramos como sinónimo de *raptare*.

[134] Cf. F.Carmona 17.

Por otro lado, en cuanto a la categoría de la mujer raptada, y respecto del significado de la expresión *mala si fuerit aut bona*, lo cierto es que, en las Partidas, aunque es un texto posterior en el tiempo, y con diferencias notables respecto de estos fueros, pareciera, en principio, que cuando se empleaba el término *malas mujeres* el legislador se refería a las prostitutas[135]. Sin embargo, puede apreciarse cómo las Partidas no consideraban como viuda *honesta* a la mujer que fuere de mala fama o vil linaje[136]. En consecuencia, es posible que para la mentalidad del legislador entrasen en juego factores distintos de la promiscuidad para la consideración como *mala* o *deshonesta* de una mujer. En todo caso, dentro del derecho cordobés, esta protección de las *malas mujeres* encaja, por otra parte, con lo establecido en las ordenanzas de Córdoba del siglo XIII, que protegían a las prostitutas de ser convertidas en *amigas* en contra de su voluntad, configurándose entonces un amparo jurídico no restringido por la condición de la mujer ofendida[137].

Más allá de las dudas planteadas en materia de traducción y de otros asuntos ya abordados, desde el punto de vista jurídico-discursivo, distinguimos dos normas dentro de la ley 27 del fuero latino de Córdoba. Primero una prohibitiva: *Similiter et nullus erit ausus rapere mulierem de mulieribus eorum, mala si fuerit aut bona, non in ciuitate nec in villa nec in via*, que prohibía raptar mujer cordobesa, fuera buena o mala, y no únicamente dentro de la ciudad de Córdoba. En cuanto a las normas prohibitivas, como la referida de este fuero, lo cierto es que este tipo de normas aparece con frecuencia en el derecho de la época, y, precisamente, en materia de rapto tenemos un ejemplo paradigmático en el fuero de Constantim, del siglo XI, que simplemente prohibía el rapto, sin establecer pena o multa alguna por este hecho[138]. Ciertamen-

[135] Cf. Partidas 3.28.12, 4.3.5 y 4.9.18., por citar algunos ejemplos. Véase también este término, dentro de la literatura de Alfonso X en GE 4.18: 336.

[136] Cf. Partidas 4.12.2.

[137] Cf. O.Córdoba s.n. Sobre esta norma de las ordenanzas de Córdoba, cf. Fernández-Viagas Escudero, P. (2019). Las meretrices en las ordenanzas de Córdoba del siglo XIII: la prohibición de convertirlas en *amigas* contra su voluntad*, Clío & Crímen: Revista del Centro de Historia del Crimen de Durango*, 16, 51-62.

[138] "Et nullum hominem non faciat rausum in illa villa" (F.Constantim s.n.).

te, diversos fueros no sólo establecían sanciones y recogían penas o multas en sus normativas, sino que también trataban de construir un espacio de paz y específicamente referían algunas acciones que no debían cometerse, tuviesen o no una pena atribuida expresamente en el fuero.

Pero más interés tiene aún la segunda norma de la ley 27, que contiene la pena prevista para el raptor, con una estructura discursiva muy común en el derecho de los fueros de la época. Nos referimos a la estructura "quien hiciere X, pague/padezca Y", que podía ser enriquecida con diversos añadidos o pequeñas modificaciones, pero que, en esencia, construía la hipótesis principal, que recogía la acción delictiva, en una oración con el verbo principal conjugado en subjuntivo (generalmente en futuro del subjuntivo), a lo que se añadía otra oración con la consecuencia del ilícito con el verbo en presente del subjuntivo[139]. En materia de rapto o sustracción de la mujer podemos poner algunos ejemplos de esta estructura básica o una muy similar en el derecho foral de la época, como se aprecia en los fueros de Estremera[140], Uclés[141], Zorita de los Canes[142] y Miranda del Ebro[143], por poner sólo algunos ejemplos de fueros que contenían consecuencias penales distintas de la multa en materia de rapto. En una línea semejante tenemos

---

[139] Cf. Kabatek, J. (2001). ¿Cómo investigar…? y (2004). Tradiciones discursivas jurídicas…

[140] "Et si aliquis homo mulierem prendiderit illa no querendo sive parentes suos aut gentes suos non querendo, pectet CCC solidos et exeat homicida; et si illa voluerit, fiat homiçiera et deshereditata" (F.Estremera 12).

[141] "Et si aliquis homo mulierem prendiderit, illa non querendo, siue parentes suos aut gentes suos non querendo, pectet CCC solidos, et exeat homicida; et si illa voluerit fiat homizera et deshereditata" (F.Uclés 11).

[142] "Si algun hombre arrobare alguna muger, é la levare por fuerza, ella, é sus parientes non queriendo, pague trecientos sueldos é salga ometida" (F.Zorita 13). Nótese que se trata del fuero no extenso de Zorita de los Canes.

[143] "Et si aliquis homo forciauerit mulierem uel furtauerit, merinus aut ssauon de uilla interficiat" (F.Miranda 24). Véase cómo aquí aparece el término hurto, no el de rapto o robo, por lo que cabría plantearse si estamos exactamente ante el mismo delito, con el uso de la fuerza en la acción criminal. Como en otros casos, es posible que el fuero introdujese un lenguaje no especializado en este punto.

el caso del fuero de Córdoba, donde, en su forma latina, leemos lo siguiente: *Et quicumque aliquam ex illis rapuerit, morte moriatur in eodem loco*. Como también apreciamos la referida estructura, que se apoya en verbos conjugados en subjuntivo, con una oración subordinada, en el fuero romanceado de dicha ciudad: "E todo omme que forçare mugier muera por ello".

Por último, cabe preguntarse si también era usual en el derecho de la época la pena de muerte vinculada con el rapto[144]. Y lo cierto es que encontramos ya la pena de muerte por rapto en varios fueros del siglo XII, pero la mayoría de la familia de Toledo, aunque también el fuero de Miranda del Ebro contenía esta misma pena para el caso del hurto de la mujer casada, en tanto que, para el delito de violación, la apreciamos en los fueros de Medinaceli[145] y en el de Castroverde de Campos[146]. Nótese que el fuero de Córdoba bebía del fuero de Toledo, del siglo XII, por lo que su regulación encaja con la pena pública corporal que apreciamos en otros fueros de la época, y que progresivamente fue ganando terreno en nuestro derecho sobre todo desde del siglo XII hasta alcanzar su punto culminante en las Partidas[147].

3. CONCLUSIONES

En conclusión, estamos ante una ley que bebía de forma muy clara del fuero de Toledo, y que regulaba el delito de rapto de acuerdo con los

---

[144] Nótese que en Hinojosa Martínez, E. (1915). *El elemento germánico en el derecho español*, Centro de Estudios Históricos, 55 se ponía la expresión *morte moriatur in loco*, del fuero de Toledo, como ejemplo de pena pública corporal.

[145] "Qui muger forzare, et fuere vencido, muera por eylo" (F.Medinaceli 6).

[146] "Qui uxorem alterius de benedictione forzaberit pro ea moriatur. Similiter si ambo consenserint moriantur" (F.Castroverde 23).

[147] Respecto de la pena pública corporal en la Edad Media y su afianzamiento a partir de la recepción del derecho común, cf. Zambrana Moral, P. (2005). Rasgos generales de la evolución histórica de la tipología de las penas corporales", *Revista de Estudios Histórico-Jurídicos*, 27, 197-229, Bazán Díaz, I. (2012). La utilidad social del castigo del delito en la sociedad medieval: para en exemplo terror e castygo de los que lo ovyesen. En *Los caminos de la exclusión en la sociedad medieval: pecado, delito y represión (*447-475), Instituto de Estudios Riojanos y Hinojosa Martínez, E. (1915). *El elemento*...

parámetros de su familia foral y del derecho de la época a la altura del siglo XII. Por la influencia del Liber Iudiciorum en dicha familia foral, empleamos el concepto de rapto de dicho texto visigótico como referencia para llenar de contenido al delito. La ley cordobesa, por otra parte, debe ser puesta en conexión con el derecho de las ordenanzas de la ciudad del siglo XIII, que en materia sexual protegía a las prostitutas de ser tomadas por *amigas* contra su voluntad, de tal manera que, a diferencia de otros derechos locales, pareciera existir una voluntad manifiesta de proteger también a las prostitutas de los raptos y otras acciones emparentadas.

4. FUENTES PRIMARIAS

Chaves, B. (ed.) (1740). Apuntamiento legal sobre el dominio solar que por expresas reales donaciones pertenece a la Orden de Santiago en todos sus pueblos[148]

Chamocho Cantudo, M. Á. (ed.) (2017). Los fueros del Reino de Toledo y Castilla la Nueva, BOE[149]

(1985) Fuero Juzgo en latín y castellano, cotejado con los más antiguos y preciosos códices, Real Academia España

De Manuel Rodríguez, M. (ed.) (1800). Memorias para la vida del Santo Rey don Fernando III dadas á luz con apéndices y otras ilustraciones, Imprenta de la viuda de Don Joaquín Ibarra[150]

García-Gallo de Diego, A. (ed.) (1975). Los fueros de Toledo, Anuario de historia del derecho español, 45, 341-488

González Arce, J. D. (ed.) (1992). Ordenanzas y fueros concedidos a la ciudad de Córdoba por Fernando III, Cuadernos de estudios medievales y ciencias y técnicas historiográficas, 17, 399-411

Gutiérrez del Arroyo, C. (ed.) (1946). "Fueros de Oreja y Ocaña", Anuario de historia del derecho español, 17, 651-662

[148] Contiene el fuero de Aledo.

[149] Contiene los fueros de Escalona, Toledo y de Zorita de los Canes.

[150] Contiene el fuero de Carmona.

Marín Pérez, P. (dir.) (1953). Los fueros de Sepúlveda, Diputación Provincial de Segovia151

Martín Rodríguez, J. L. (ed.) (1974). Orígenes de la orden militar de Santiago: 1170-1195, Institución Milá i Fontanals[152]

Martínez Díez, G. V. (ed.) (1982). Fueros locales en el territorio de la provincia de Burgos, Caja de Ahorros Municipal de Burgos, Burgos, 1982[153]

Martínez Martínez F. (ed.) (2003). Antología de textos forales del antiguo reino de Galicia (siglos XII-XIV), Cuaderno de Historia del Derecho, 10, 247-352[154]

Mellado Rodríguez, J. (ed.) (1990). Los textos del fuero de Córdoba y la regulación de los oficios municipales, Boletín de la Real Academia de Córdoba de Ciencias, Bellas Letras y Nobles Artes, 61/118, 9-74

Mellado Rodríguez, J. (ed.) (2000). El fuero de Córdoba: edición crítica y traducción, Arbor, 654, 191-231

Muñoz y Romero, T. (coord.) (1847). Colección de fueros municipales y cartas pueblas de los reinos de Castilla, León, Corona de Aragón y Navarra, Tomo I, Imprenta de don José María Alonso[155]

Rodríguez Fernández, J. (ed.) (1990). Los fueros locales de la provincia de Zamora, Junta de Castilla y León[156]

Sánchez Prieto, B. (ed.). (2009). General Estoria, Fundación José Antonio de Castro

Sanponts y Barba, I., Marti de Eixalá, R. y Ferrer y Subirana, J. (eds.) (1843). Las Siete Partidas del sabio rey Don Alfonso el IX, con las variantes de más interés, y con la glosa del lic. Gregorio López, Imprenta de Antonio Bergnes

151 Contiene el fuero breve de Uclés.

152 Contiene el fuero de Estremera.

153 Contiene el fuero de Miranda del Ebro.

154 Contiene el fuero de Tierra de Santiago.

155 Contiene el fuero de Medinaceli.

156 Contiene el fuero de Castroverde de Campos.

Sanz Fuentes, Mª. J. (ed.) (1978). Aportación al estudio de la Cancillería de Alfonso X, Gades, 1, 183-208[157]

Torres Fontes, J. (ed.) (1973). Fueros y privilegios de Alfonso X el Sabio al reino de Murcia, Nogues

Ureña y Smenjaud, R. (ed.) (1935). Fuero de Cuenca, Tipografía de archivos

5. BIBLIOGRAFÍA

Alvarado Planas, J. (1995). Los fueros de concesión real en el espacio castellano-manchego (1065-1214): El fuero de Toledo (91-139). En Espacios y fueros en Castilla-La Mancha (siglos XI-XV): Una perspectiva metodológica, Polifemo

Barbería, M. E. (2006). Diccionario del latín jurídico, Valletta Ediciones

Barrero García, A. Mª. y Alonso Martín, Mª. L. (1989). Textos de derecho local español en la Edad Media. Catálogo de fueros y costums municipales, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto de Ciencias Jurídicas

Bazán Díaz, I. (2012). La utilidad social del castigo del delito en la sociedad medieval: para en exemplo terror e castygo de los que lo ovyesen. En Los caminos de la exclusión en la sociedad medieval: pecado, delito y represión (447-475), Instituto de Estudios Riojanos

Fernández-Viagas Escudero, P. (2019). Las meretrices en las ordenanzas de Córdoba del siglo XIII: la prohibición de convertirlas en amigas contra su voluntad, Clío & Crimen: Revista del Centro de Historia del Crimen de Durango, 16, 51-62

Fernández-Viagas Escudero, P. (2021). El adulterio y otras transgresiones sexuales en la Edad Media. Desde los primeros fueros castellanos y leoneses a las Partidas de Alfonso X el Sabio, Universidad de Sevilla, Tesis Doctoral (depositada pero pendiente de defensa)

García-Gallo de Diego, A. (1975). Los fueros de Toledo, Anuario de historia del derecho español, 45, 341-488

[157] Contiene el fuero de Écija.

Hinojosa Martínez, E. (1915). El elemento germánico en el derecho español, Centro de Estudios Históricos

Herzberg, F. W. (2016). Diccionario del latín jurídico, Olejnik

Hurtado de Molina Delgado, J. (2003). Delitos y penas en los fueros de Córdoba y Molina, Servicio de Publicaciones Universidad de Córdoba

Hurtado de Molina Delgado, J. (2009). El Fuero de Toledo y su influencia en el texto Foral cordobés, Ámbitos: revista de estudios de ciencias sociales y humanidades, 21, 55-62

Kabatek, J. (2001). ¿Cómo investigar las tradiciones discursivas medievales?: el ejemplo de los textos jurídicos castellanos. En Lengua medieval y tradiciones discursivas en la Península ibérica: descripción gramatical – pragmática histórica – metodología (97-132), Iberoamericana

Kabatek, J. (2004). Tradiciones discursivas jurídicas y elaboración lingüística en la España medieval, Cahiers de linguistique et de civilisation hispaniques médiévales, 27, 249-262

Montanos Ferrín, E. (2009). El rapto en los fueros castellanos y el sistema del derecho común, Rivista internacionales di diritto commune, 20, 113-124

Nicoliello, N. N. (2004). Diccionario del latín jurídico, B de F

Niermeyer, J. F. (1976). Mediae Latinitatis Lexicon Minus, E. J. Brill

Ortí Belmonte, M. A. (1954). El fuero de Córdoba y las clases sociales en la ciudad. Mudéjares y judíos en la Edad Media. Discurso de recepción como Académico Numerario, Boletín de la Real Academia de Córdoba de Ciencias, Bellas Letras y Nobles Artes, 25-70, 5-94

Pereira Garmendia, M. y Velasco, R. (2018). Diccionario del latín jurídico: vocablos, aforismos, reglas, brocardos y sinónimos latinos del lenguaje jurídico, Euros Editores

Pimentel Álvarez, J. (1997). Diccionario latín-español, español-latín. Contiene: Vocabulario clásico, jurídico y eclesiástico, Editorial Porrúa

Ramís Serra, P. y Ramís Barceló, R. (2015). El Libro de los Juicios (Liber Iudiciorum), Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado

Rodríguez Ortiz, V. (1997). Historia de la violación. Su regulación jurídica hasta fines de la Edad Media, Consejería de Educación y Cultura de la Comunidad Autónoma de Madrid

Quesada Morillas, Y. (2014). El delito de rapto en el derecho castellano. Un análisis histórico-jurídico, Tesis Doctoral, Universidad de Granada

Zambrana Moral, P. (2005). Rasgos generales de la evolución histórica de la tipología de las penas corporales", Revista de Estudios Histórico-Jurídicos, 27, 197-229

LA NECESARIA ARMONIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL EN LA UE A LA LUZ DE LA ROBÓTICA AUTÓNOMA E INTELIGENTE [158]

GERARD RINCÓN ANDREU
Universidad Santiago de Cali, Colombia
Universitat Oberta de Catalunya, España

RESUMEN

La innovación tecnológica en una era dominada por la robótica y la inteligencia artificial provocará que el Derecho tenga que adaptarse a marchas forzadas. En consecuencia, para dar cabida a esta nueva realidad industrial, social, política, económica, laboral, ética y jurídica, desde la UE se debe propugnar una armonización del Derecho civil más allá de las teorías clásicas. Asimismo, vaticinamos que la promulgación de un Reglamento en Derecho civil sobre robótica puede ser insuficiente si no se acompaña de una armonización comunitaria real y plausible de la responsabilidad civil.

Para lograr esta meta no se parte de cero, dado que ya se han avanzado propuestas de unificación, destacando entre ellas los Principios de derecho europeo de la responsabilidad civil (PETL) y el Marco Común de Referencia (DCFR) como las más completas. Por ende, en paralelo a la inminente normativa de derecho derivado que se aprobará, de los anteriores trabajos debe dimanar, por lo menos, un instrumento facultativo completo e integral que contemple mecanismos de prevención y un modelo de gestión de riesgos útil para encauzar ciertos daños en la era de las máquinas inteligentes y los algoritmos complejos.

PALABRAS CLAVE

Inteligencia artificial, Responsabilidad civil, Robótica, Unificación, Unión Europea.

[158] Este capítulo corresponde a un avance parcial del proyecto de tesis doctoral "La responsabilidad civil en el marco de los sistemas robóticos autónomos e inteligentes", que el autor está desarrollando en el programa de Doctorado en Derecho y Ciencia Política de la Universitat de Barcelona, bajo la dirección y tutela del Dr. José Domingo Valls Lloret.

INTRODUCCIÓN

Los trabajos y propuestas para una armonización del Derecho privado en el sí de la Unión Europea no es cuestión novedosa ni peregrina, más bien constituye un viejo anhelo de una gran parte de la academia de juristas privatistas europeos. No se puede obviar la gran labor hermenéutica y comparativista que han realizado ciertos grupos académicos, logrando proyectar unas bases sólidas conducentes a una unificación armónica y coherente del Derecho privado del conjunto de los Estados miembros de la UE. Consiguientemente, siempre con el punto de mira puesto en la responsabilidad civil, a lo largo de este estudio delimitaremos los elementos y rasgos más característicos de los Principios de derecho europeo de la responsabilidad civil (PETL) y del Marco Común de Referencia (DCFR). Los anteriores trabajos han sembrado una primera semilla que pretende fructificar en un pleno marco común de referencia como instrumento facultativo, mas no como un código en sentido clásico.

Sin embargo, no pretendemos quedarnos aquí, lo cual consistiría en un mero análisis de revisión arduamente frecuentado por la doctrina. Por ende, el objetivo del presente capítulo es –a través de una investigación de tipo cualitativa con un alcance teórico-descriptivo– concretar el estado del arte y las perspectivas respecto de la unificación europea de la responsabilidad civil; evidenciando que su desarrollo deviene aún más necesario a la luz del reto jurídico que supone encauzar los daños provocados por la robótica autónoma e inteligente. En este sentido, se concluirá que si a nivel comunitario no se preconiza una ambiciosa regulación en Derecho civil sobre robótica –en convergencia con una armonización eminentemente en términos de responsabilidad civil– la UE se evoca hacia la temida inseguridad jurídica, presentando un ordenamiento jurídico dispar y con preocupantes vacíos legales.

1. INICIATIVAS ARMONIZADORAS DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL EN LA UE

El proceso de integración económica y política de la UE ha derivado –más allá de la articulación de un mercado común que garantice la libre

circulación de bienes, servicios, capitales y personas–, en la organización a nivel jurisdiccional y legislativo de un ordenamiento jurídico europeo caracterizado por el principio de primacía respecto a los ordenamientos internos, a fin de garantizar el orden económico del mercado interno. De este modo, "la integración jurídica se ha realizado (principalmente) alrededor del concepto de *mercado*, es decir, de un espacio económico y sobre todo jurídico" (Cippitani, 2017, p. 221). En este sentido, la integración del mercado interior y el Derecho privado van de la mano de manera indisociable, porque sin Derecho privado no son posibles las actividades económicas transfronterizas, descartándose la protección de las libertades básicas (Leible, 2006, p. 1592).

En ese marco es trascendental recordar que con el Tratado de Ámsterdam[159], la UE adquirió como competencia comunitaria los asuntos jurídicos civiles con repercusión transfronteriza en la medida necesaria para el correcto funcionamiento del mercado interior, incluyendo no solamente materias como las de notificación transfronteriza de documentos judiciales y extrajudiciales, la cooperación en la obtención de pruebas o el reconocimiento y la ejecución de resoluciones de asuntos de derecho privado; sino que el propio Tratado impone que se fomentará la compatibilidad de las normas aplicables en los distintos EEMM sobre conflictos de leyes y jurisdiccionales, así como también la eliminación de obstáculos al buen funcionamiento de los procedimientos civiles, "fomentando, si fuera necesario, la compatibilidad de las normas de procedimiento civil aplicables en los Estados miembros" (art. 73 M, letra c, del Tratado de Ámsterdam).

A mayor abundamiento, para el eficiente tráfico mercantil y salvaguarda de una economía de mercado abierta con libre competencia, se deben garantizar –ya no solo a nivel nacional, sino comunitario– dos principios básicos en derecho civil, como son: la autonomía privada de la voluntad y la libertad contractual (Leible, 2006, pp. 1592-1593);

[159] Tratado de Ámsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos (DO C 340 de 10 de noviembre de 1997).

adquiriendo la disciplina de derecho contractual una significación mayor si cabe, que las demás áreas del derecho privado.

A nivel comunitario, esta área del derecho prioriza la seguridad en el funcionamiento del mercado suprimiendo los escollos al tráfico mercantil y la consecución de una competencia veraz, más allá de conseguir un intercambio justo. Por tanto, a fin de evitar disonancias en la operativa, sería conveniente materializar una armonización del Derecho privado como acto de coherencia normativa, equiparando los distintos principios de la regulación (Leible, 2006, p. 1597).

Siguiendo esta dinámica, ya hace varias décadas que en el sí de la UE se ha planteado la necesidad de una armonización europea del Derecho privado (Resoluciones del Parlamento Europeo de 26 de mayo de 1989[160] y de 6 de mayo de 1994[161]) y, a la fecha, la irrupción de la robótica e inteligencia artificial obliga a que este debate esté más vivo que nunca.

En esta línea, muy certero es el apunte que realiza el doctor Schulze en cuanto "el mercado común europeo carece, desde hace tiempo, de una respuesta jurídica comparable a las posibilidades económicas que ofrece la supresión de las fronteras interiores" (2017, p. 9). Precisamente de aquí deviene este interés para que, más allá que los EEMM sigan los lineamientos dados por Reglamentos y Directivas, se articule un cuerpo jurídico unificador del Derecho privado por intermedio de ciertas reglas y principios, al menos, de *soft law*.

Quizás esta idea de una unificación en derecho privado europeo, que a veces puede parecer utópica, no es tan descabellada, y más a sabiendas que "la cultura jurídica europea de hoy, basada en el derecho común, se desarrolla a partir de la Edad Media a través de la interacción recíproca del derecho romano (justinianeo y clásico) con el derecho germánico y con el derecho canónico" (Palazzo, 2017, p. 15). Por tanto,

---

160 Resolución de 26 de mayo de 1989 sobre un esfuerzo para armonizar el derecho privado de los Estados miembros (DOCE 158 de 26 de junio de 1989, p. 400).

161 Resolución del Parlamento Europeo de 6 de mayo de 1994 (DOCE 205 de 25 de julio de 1994, p. 518).

con el sistema continental típico de los distintos EEMM de la UE se comparten las mismas raíces y un antecedente, al fin y al cabo, muy revelador, que no es otro que la lógica de unificar el sistema jurídico.

Consiguientemente, a nivel histórico se apostó por la codificación del derecho civil y mercantil, esencialmente, en los siglos XIX y XX. Es más, como reitera Schulze: "la codificación se ha convertido en un elemento irrenunciable del Derecho privado en el continente europeo" (2017, p. 33). En concreto, los códigos civiles se gestaron y promulgaron no solo para articular principios generales básicos como el de autonomía de la voluntad, la buena fe, la libertad contractual o el *pacta sunt servanda*, sino como garantía de igualdad entre las personas. De esta manera, originariamente las libertades y derechos individuales se protegían gracias a la figura del código civil (Roca Trías, 2019).

A pesar de ello, el código civil perdió ya hace muchos años la centralidad al proclamarse la Constitución como norma de normas, garante de los derechos y libertades fundamentales, además de la ratificación por parte de España de tratados y convenios internacionales protectores de los derechos humanos, refrendando también a nivel europeo, el Convenio Europeo de Derechos Humanos. A partir de aquí, se puede hablar de una constitucionalización del derecho civil, porque ciertos derechos propios del derecho civil (no todos) están reconocidos y amparados a nivel constitucional, gozando ahora de primacía y un rango superior por el principio de jerarquía normativa[162]. Adicionalmente, tenemos hoy día múltiple legislación nacional y comunitaria específica que complementa o sustituye el código civil en ciertas áreas, como en derecho de consumo y cláusulas abusivas.

En definitiva, todo lo anterior evidencia que el código civil ya no es el eje central en nuestro sistema jurídico ni la principal herramienta legal de protección de las personas, al recaer esta función en el derecho constitucional. Consiguientemente, autores como Cippitani sostienen

[162] Véase, por ejemplo, que la propiedad privada y el derecho a la herencia se protege constitucionalmente en el artículo 33 CE. De igual manera, otra institución básica del derecho civil como es la familia goza de protección social, económica y jurídica por los poderes públicos (art. 39 CE).

que nos encontramos en la "edad de la descodificación" (2017, pp. 46-47). Adicionalmente, acogiendo la tesis de Roca Trías (2019) expuesta en su magistral artículo "Un Código Civil para la era de la globalización", esta pérdida de relevancia jurídica del código civil no solo es imputable a las constituciones, sino que buena parte de culpa la tiene el propio código. Por ejemplo, su rigidez impide que se adapte con celeridad a las nuevas realidades sociales, como la robótica autónoma y la inteligencia artificial, produciendo también una crisis de las leyes omnicomprensivas.

En consecuencia, suscribimos que "el debate actual en Europa no puede limitarse a establecer la conveniencia de la codificación a nivel continental cuando a nivel nacional este tema ha perdido actualidad" (Cippitani, 2017, pp. 56). Sin embargo, sorprende que el Parlamento Europeo, obviando esta realidad descodificadora, exija mediante dos resoluciones que se trabaje para la confección de un Código Civil de la Unión Europea, trasladando la codificación civil del plano nacional al europeo (Schulze, 2017, p. 27).

Como se verá, quizás el instrumento jurídico que tiene más probabilidades de prosperar, y que ya se está desarrollando, es la construcción de marcos comunes de referencia, es decir, normas de *soft law* que sirvan de parámetro orientativo en cuanto a la interpretación y creación de derecho para todos los EEMM. En este sentido, existen esencialmente dos trabajos con el fin último de conseguir una unificación del Derecho privado, los cuales recogen la institución de la responsabilidad civil.

1.1. Principios de derecho europeo de la responsabilidad civil (PETL)

Para ser honestos, se debe recordar que en un primer momento el planteamiento armonizador estaba focalizado en materia contractual. Sin embargo, a partir de los años noventa del pasado siglo XX, la armonización de la responsabilidad civil también "se ha convertido en prioridad de muchos grupos académicos de investigación, así como de las mismas instituciones comunitarias" (Infantino, 2014, p. 409).

Particularmente, los PETL han sido fruto de más de 10 años de actividad de un grupo de trabajo denominado *European Group on Tort Law*, y se presentaron oficialmente en Viena el año 2005. El objetivo de este Grupo conformado por más de 30 académicos de reconocido prestigio, nacido en 1992, es discutir sobre aspectos relacionados con la responsabilidad civil, sus recientes desarrollos y perspectivas futuras, siendo liderado en su momento por Jaap Spier (actual presidente honorífico). Con ello, como fin último y misional, el Grupo quiere contribuir a mejorar y armonizar el derecho de daños en Europa a través del marco provisto por los PETL y sus ulteriores investigaciones. Como bien exponen en la página inicial de su página web[163], tras la presentación y publicación original de los PETL con comentarios en 2005, el Grupo volvió a reunirse en 2009 para ampliar el alcance de los PETL e ir actualizando y depurando su contenido, a la luz de los nuevos debates doctrinales y desarrollos legislativos.

Este compendio de principios comunes en derecho europeo de la responsabilidad civil se estructura en 6 Títulos, 10 Capítulos subdivididos por Secciones, por un total de 36 artículos; inspirándose en la vertiente metodológica tanto por los *Restatements* de EEUU, como por los Principios Lando de Derecho contractual (PECL) (Martín, 2005). Huelga decir, que a pesar que la proveniencia de los PETL es meramente académica, ya ha logrado rebasar esta línea estrictamente doctrinaria para ser de aplicación práctica por los distintos tribunales internos de los EEMM de la UE (Cordero, 2018, pp. 318-319).

Los principios inician con la norma fundamental en responsabilidad civil sobre que "la persona a quien se pueda imputar jurídicamente el daño sufrido por otra está obligada a repararlo" (art. 1:101.1 PETL), partiendo de una responsabilidad por culpa, pero también contemplando la responsabilidad por actividad peligrosa o por el auxiliar que haya causado el daño en el ejercicio de sus funciones (mismo art. 1:101 PETL).

[163] Véase: http://www.egtl.org/index.html

En los PETL se utiliza el término "actividad" para aludir a toda conducta por acción u omisión, dentro del análisis del tridente de factores que contempla la responsabilidad: acción/omisión, relación de causalidad y daño. Estos mismos elementos serán tratados a lo largo de los 36 artículos mencionados.

Primeramente se detalla cuando el daño es resarcible y los intereses protegidos, preponderando aquellos intereses como la vida, la integridad física y psíquica o la dignidad humana, y elevando la protección a los intereses cuyo valor sea mayor; sin descuidarse de la protección de los derechos patrimoniales. Asimismo, el alcance de la protección no solo depende de la naturaleza del bien, sino también de la naturaleza de la responsabilidad –es decir, dependiendo de si la acción dañina ha sido dolosa o meramente negligente o imprudente- (2:102 PETL).

En cuanto al elemento del "daño", se constata que para que sea resarcible requiere que este ocasione "un perjuicio material o inmaterial a un interés jurídicamente protegido" (art. 2:101 PETL), aparte de precisarse la obviedad que el daño debe ser legítimo, sin contemplarse el resarcimiento por pérdidas derivadas de actividades ilegítimas (art. 2:103 PETL). En este Capítulo 2, lo más interesante es que se contempla la indemnización por daños a pesar de no poder ser cuantificado el importe exacto del daño emergente o lucro-cesante, habilitando al juez a ejercer su criterio de la sana crítica para estimar la cuantía aproximada del daño probado -por ejemplo, cuando se ve agraviado el derecho al honor- (art. 2:105 PETL). Además, de este mismo art. 2:105 se desprende que "el daño debe probarse de acuerdo con los criterios procesales ordinarios; con ello quiere indicar que los Principios no pretenden ocuparse de las cuestiones procesales, gobernadas por regla general por la *lex fori*" (Martín, 2005, p. 10).

El Capítulo 3 es dedicado a otro de los tres elementos de la responsabilidad, en este caso, a la "relación de causalidad". Como no podía ser de otra forma, el art. 3:101 prevé como regla general la necesaria *conditio sine qua non*, y los artículos siguientes sus límites, causas concurrentes, alternativas, potenciales, la causalidad parcial incierta y las causas inciertas en la esfera de la víctima.

Consiguientemente, es de vital importancia el estudio del alcance de la responsabilidad y su imputabilidad, como bien se trata en los arts. 3:201 y siguientes. La cuestión de la imputabilidad depende en gran medida del estándar de diligencia de un hombre medio (el clásico *pater familias*), y según el propio art. 3:201 de los siguientes factores: a) previsibilidad del daño para una persona razonable en el momento de la actividad, cercanía en el tiempo y espacio entre la actividad dañina y su consecuencia, o la magnitud del daño en relación con las consecuencias normales de la concreta actividad; b) la naturaleza y el valor del bien protegido; c) el fundamento de la responsabilidad; d) el alcance de los riesgos ordinarios de la vida; y e) el fin de protección de la norma violada.

Como antedicho, en cuanto al estándar de diligencia se sigue la línea clásica que la conducta exigible sea la de un buen *pater familias*, es decir, la de una persona razonable (art. 4:102). No obstante, podemos distinguir como persona razonable un médico o un abogado en su concreta profesión o campo de desempeño (*lex artis*), por lo cual en estos casos el estándar de diligencia será más elevado. Asimismo, no solo este estándar de conducta exigible puede elevarse por cuestión de incurrir la *lex artis*, sino también puede verse minorado "cuando debido a la edad, a la discapacidad física o psíquica, o a circunstancias extraordinarias no sea exigible que la persona que se trate lo cumpla" (art. 4:102.2).

Lógicamente, los PETL recogen en su Capítulo 4, como norma fundamental, que el criterio general de la imputación de responsabilidad es del tipo subjetivo, al prever que "una persona responde con base en la culpa por la violación intencional o negligente del estándar de conducta exigible" (art. 4:101). Esta responsabilidad aquiliana sigue siendo, desde el derecho romano, la regla general de la responsabilidad civil en derechos nacionales como el español (véase art. 1902 CC), encomendando a la doctrina y a la jurisprudencia la labor de desarrollar los indicadores para determinar los supuestos causantes de responsabilidad.

En el marco regulatorio de la robótica, es muy acertado y puede ser de gran utilidad que el referenciado art. 4:102 PETL, en su párrafo 1°, prevea que el estándar de conducta exigible depende, en particular, "de la previsibilidad del daño", entre otros factores como la peligrosidad de la actividad, de la relación de proximidad o de la especial confianza entre las personas implicadas, la disponibilidad y el coste de las medidas de precaución y métodos alternativos. Esto nos permite optar, si es necesario, por la configuración de una responsabilidad civil sobre robótica a partir de una gestión de riesgos. Adicionalmente, complementa esta gestión de riesgos el art. 4:103, al ser posible legalmente la imposición del deber de proteger a los demás de daños, "si quien actúa crea y controla una situación de peligro, si existe una especial relación entre las partes o si la gravedad del daño para una parte y la facilidad de evitarlo para la otra indican la existencia de tal deber".

Si bien los PETL no entran a regular los aspectos probatorios, dedica su art. 4:201 a la inversión de la carga de la prueba de la culpa en general, aceptando una inversión de la carga probatoria en casos de gravedad de peligro. Del precepto comentado, se desprende que se prepuso el clásico sistema de responsabilidad subjetiva, estableciendo un alcance muy limitado a la responsabilidad objetiva. A estos efectos, el art. 4:202 regula la responsabilidad empresarial, disponiendo que la empresa responderá en caso de "daño causado por un defecto de tal empresa o de lo que en ella se produzca, a no ser que pruebe que ha cumplido con el estándar de conducta exigible"[164]. Con todo, el grupo que elaboró los PETL parece decantarse por un modelo de responsabilidad por culpa en los casos referentes a la responsabilidad empresarial (Zeno, 2018, pp. 237-238).

Ahora bien, los PETL no descuidan la previsión de una responsabilidad objetiva (Capítulo 5), contemplada básicamente para "actividades anormalmente peligrosas", delimitando que es anormalmente peligrosa

[164] En este caso, hay que remitirnos a la Directiva 85/374/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1985, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de responsabilidad por los daños causados por productos defectuosos (DOCE núm. L 210/29 de 7 de agosto de 1985).

una actividad si: "a) crea un riesgo previsible y significativo de daño incluso aunque se emplee todo el cuidado debido en su ejercicio y b) no es una actividad que sea objeto de uso común" (art. 5:101.2)[165]. Por ende, prosigue el art. 5:102 señalando que las leyes nacionales pueden establecer otros supuestos de responsabilidad objetiva por actividades peligrosas o por analogía a otras actividades que originen un riesgo parecido de daño. Sin embargo, el art. 7:102 prevé causas específicas para la exoneración –total o parcial– en casos de responsabilidad objetiva si el daño fue causado por una imprevisible e irresistible fuerza mayor o conducta de un tercero.

El Capítulo 6 se ocupa de la responsabilidad por los menores o discapacitados psíquicos (art. 6:101) y por los auxiliares (art. 6:102), pero es de mayor trascendencia e interés comentar el Título IV sobre las "causas de exoneración", las cuales podrán acarrear una exoneración total o parcial dependiendo de la importancia de esas causas de justificación y de los presupuestos de la responsabilidad. De igual manera, se contemplan las siguientes causas de justificación: la legítima defensa, el estado de necesidad, la auto-ayuda, el consentimiento o asunción del riesgo de la víctima, o la autorización legítima.

De la misma manera, para excluir o reducir la responsabilidad también deberemos tener en cuenta la conducta concurrente de la víctima (concurrencia de culpas o asunción del riesgo) (art. 8:101); así como si se identifican una pluralidad de causantes del daño (Título V, Capítulo 9) en aras de determinar la solidaridad y parciariedad (9:101) y la relación entre las personas sujetas a responsabilidad solidaria (art. 9:102).

Finalmente, los PETL concluyen en su Título VI con los remedios a la generación de los daños resarcibles. En esta línea, es obvio que la naturaleza y objeto de la indemnización emanan del objetivo básico en derecho de daños de compensar a la víctima para restablecerla en su

---

[165] Es necesario precisar que como bien concreta este mismo art. 5:101 en su apartado 4º: "Este artículo no se aplica a una actividad sujeta específicamente a responsabilidad objetiva por cualquier otra disposición de estos Principios o por cualquier legislación nacional o convención internacional".

posición inicial, si bien correlativamente a la preeminente función compensatoria también se reconoce una finalidad preventiva (art. 10:101). En cuanto a la naturaleza y determinación del daño patrimonial, este es resarcible según la determinación concreta del daño –como regla general–, aunque también puede determinarse en abstracto (art. 10:201). Por otro lado, se protegen y restituyen los daños no patrimoniales en atención al alcance de su protección, calculando el monto en atención a las circunstancias del caso, incluyendo la gravedad, duración y consecuencias del daño (art. 10:301). Adicionalmente, se concluye con la posibilidad de minoración de la indemnización a desembolsar a tenor de la situación económica de las partes, si se determina que el pago de la compensación íntegra conlleva una carga opresiva para el obligado; siempre tras el análisis del fundamento de la responsabilidad, el alcance de la protección del interés y la magnitud del daño (art. 10:401).

Como señala Zeno (2018, p. 233), sabemos que la meta de los PETL no es otra que servir como marco de referencia sistemático para terminar adoptando un derecho civil extracontractual europeo, deviniendo una semilla para su armonización. A pesar de todo, este texto tiene luces y sombras. Por un lado, es probable que se tome en cuenta como base legal para armonizar la responsabilidad civil en derecho comunitario, pues al basarse en principios tan generales (previsión de mínimos) su alcance puede ser bien acogido por la mayoría de foros internos; de esta manera, previendo los EEMM un estándar mínimo de protección, la localización del Derecho material aplicable al litigio perderá relevancia. Sin embargo, por otro lado, deja un amplio margen de apreciación a los respectivos derechos o tribunales internos, lo cual puede ser contraproducente o, simplemente inoperante (Cordero, 2018, p. 320). En suma, para que los PETL lleguen a ostentar un rol de instrumento facultativo requerirán de reglas claras, concretas y más amplias, no solamente de unas bases conceptuales y principios demasiado genéricos.

1.2. Marco común de referencia (DCFR)

Que la academia es la gran impulsora de la anhelada armonización del derecho privado europeo no es cuestión discutible, puesto que no solo opera el *European Group on Tort Law* en materia de responsabilidad civil, como se ha reseñado *ut supra*, sino que existe también el *Study Group on a European Civil Code*, fundado en 1999 y formado por académicos e investigadores comparativistas de distintos países europeos cuyo propósito no es otro que el de codificar, esencialmente, los principios del derecho europeo de obligaciones y contratos. Finalmente, bajo la dirección del profesor Christian von Bar lograron articular un Marco Común de Referencia conocido como Draft Common Frame of Reference (en adelante, DCFR) con previsión no solo sobre obligaciones, contratos y derechos reales, sino de áreas clave como el comercio electrónico, donaciones, contratos mercantiles como la agencia comercial, la franquicia o el acuerdo de distribución, el enriquecimiento injustificado, así como también la materia de la responsabilidad civil.

Este Grupo de Estudio, con pleno apoyo de las instituciones de la UE, trabajó durante largos años desde su constitución para finalmente redactar unas reglas modelo sobre codificación en Derecho privado europeo, las cuales publicó en octubre de 2009 como DCFR con la pretensión de optimizar el desarrollo del mercado interior comunitario. Como apunta Zeno (2018, p. 240), el DCFR contiene principios, definiciones y reglas modelo, con comentarios a las mismas, no queriendo disponer solamente principios compartidos por el derecho comparado europeo, sino definiciones que sugieran una terminología legal compartida en la UE.

En parte, el DCFR está basado en la revisión de los "Principios del derecho contractual europeo", por lo que el mérito es compartido con el *Acquis Group* como coautores de la publicación, grupo fundado en el año 2002 y conformado por más de 40 juristas de casi todos los EEMM. En este sentido, no podemos ver los distintos grupos de trabajo como antagónicos ni rivales, más bien lo contrario; pues su labor es concurrente y desde el *Acquis Group*, con el objeto de estudio centrado

en el Derecho de contratos, se pretende aclarar los límites y contenidos del Derecho privado europeo, asumiendo como punto de partida el Derecho comunitario existente (Pasa, 2006, pp. 1309-1310).

Si bien desde 1989 –a raíz de la Resolución de 26 de mayo de 1989 sobre un esfuerzo para armonizar el derecho privado de los Estados miembro– se recogen de forma escrita las intenciones de la UE en conseguir una mayor coherencia y convergencia del Derecho privado, será con las comunicaciones de la Comisión al Parlamento y al Consejo de 2003[166] (Plan de Acción) y 2004[167] que la confección de una legislación de derecho contractual europeo ya no es una mera intención, sino que empieza a cristalizar como una realidad.

Inicialmente, sobrevolaban dos ideas sobre este marco común de referencia. Según la idea inicial, el DCFR debería sentar "las bases de un lenguaje comunitario común sobre el que después crear un verdadero sistema de derecho privado"; desde la idea más académica, "no estaría de más crear un conjunto de normas y principios de derecho privado y ofrecerlo ya al mercado como derecho optativo" (Infante, 2008, p. 6).

Concretamente, el DCFR se divide en 10 Libros, y cada uno de ellos se subdivide en Títulos, Capítulos, Secciones y Artículos. Circunscribiéndonos al campo de estudio de esta investigación, será en el Libro II sobre "contratos y otros actos jurídicos" dónde se hace previsión de la responsabilidad civil derivada de daños por incumplimiento contractual. El Libro III contempla todo lo concerniente a "obligaciones y derechos", con la Sección 7 del Capítulo 3 dedicada también a los daños, y el Capítulo 7 destinado a la siempre decisiva prescripción. Ulteriormente, también encontramos la regulación de las normas sustantivas en materia de "responsabilidad extracontractual" en el subsecuente Libro VI, con previsiones sobre el daño jurídicamente relevan-

---

166 Comunicación de la Comisión al Parlamento y al Consejo, de 12 de febrero de 2003, "un derecho contractual más coherente: Plan de Acción". COM (2003) 68 final (DOCE C 63 de 15 de marzo de 2003).

167 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, de 11 de octubre de 2004, "sobre derecho contractual europeo y revisión del acervo: perspectivas para el futuro". COM (2004) 651 final de 11 de octubre de 2004 (no publicada en el DOUE).

te, los criterios de imputación subjetiva –dolo y culpa–, causalidad y exoneración, así como remedios para la reparación mediante indemnización y prevención.

Ahondando más en la responsabilidad civil reglada en el DCFR, por ser el área candente en este estudio, hay que señalar que este contiene grandes similitudes con las previsiones normativas de los PETL; de hecho, también parte de la regla básica de responsabilidad por culpa como su norma fundamental: "Quien sufre un daño jurídicamente relevante tiene derecho a obtener reparación de la persona que lo haya causado de forma intencionada o negligente, o a quien le sea subjetivamente imputable por cualquier otro motivo" (art. VI.-1:101). Asimismo, también recoge el enfoque de la responsabilidad vicaria de los empresarios, adoptando en su Sección 2ª el modelo de responsabilidad objetiva para los casos de imputación del daño causado por los empleados y representantes (art. VI.-3:201), por el estado poco seguro de un inmueble (art. VI.- 3:202), por animales (art. VI.-3:203), por productos defectuosos (art. VI.-3:204), entre otros.

Como todo instrumento legislativo armonizador del derecho comunitario, uno de los puntos más controvertidos y de difícil consenso radica en la naturaleza jurídica del DCFR. Por consiguiente, es interesante preguntarnos qué posibilidades hay que este MCFR evolucione y alcance una nueva naturaleza jurídica que vincule a las partes. Existen básicamente dos hipótesis: a) o que devengan un conjunto normativo que rija los contratos siempre que las partes no lo excluyan (*opt-out*), o b) como modelo facultativo a elección de las partes mediante cláusulas explícitas de sumisión a este marco como ley aplicable (*opt-in*); incluso se visualiza una tercera conjetura, pues los más optimistas, como HESSELINK, consideran que el proceso de este marco común de referencia puede conducirnos a una codificación en sentido sustancial del Derecho privado europeo, promulgándose un "Código facultativo de derecho europeo de contratos" (Infante, 2008, pp. 31-41).

En cualquier caso, todo apunta que este marco común de derecho contractual no será en ningún caso –por lo menos, a corto plazo– una legislación de naturaleza obligatoria para las partes, y menos aún de

transposición o aplicación directa para los estados, sino simplemente unos principios orientativos de congruencia normativa en Derecho privado que podrán transformarse en un instrumento facultativo a libre elección de las partes implicadas.

En definitiva, esperemos que los pronósticos de Infante no se cumplan, y este MCFR no devenga *ad aeternum* solamente un manual de apoyo en el proceso de mejoramiento de la consonancia interna en las directivas protectoras del consumidor y, a nivel general, en el derecho contractual (Infante, 2008, pp. 26-27). Por el momento, la Comisión sostiene que debe ser un instrumento de carácter no obligatorio, sirviendo "de base para la preparación de un instrumento jurídico facultativo" (Leible, 2006, pp. 1601-1602).

Adicionalmente a los dos textos presentados, ha habido más estudios como los Principios Europeos en Derecho de Contratos (PECL) y el *Common Core of European Private Law*, elaborados respectivamente por otros grupos como la Comisión Lando y el Grupo de Trento, los cuales también han tenido cierta incidencia. Igualmente, pueden citarse más grupos que contribuyen a esta labor unificadora, como el "*Acquis Group*" (Research Group on EC Private Law) dirigido por el Dr. Schulte-Nölke, la "*Society of European Contract* Law", la "*Europäische Rechtsakademie Trier*" (ERA), la "*Commission on European Family Law*" (CEFL) o la "Academia de los Iusprivatistas europeos de Pavía" coordinado por Giuseppe Gandolfi[168]. Con todo, a pesar de los múltiples compendios de reglas generales, principios y definiciones jurídicas, sin lugar a duda el texto más importante e influyente por el momento es el Marco Común de Referencia.

[168] Dicha Academia tiene un enfoque distinto a los demás grupos mencionados, puesto que "no quiere limitarse a la elaboración de principios, por el contrario, la Academia tiene como objetivo la redacción de un Código europeo de los contratos (CEC)" (Cippitani, 2017, 58).

2. ROBÓTICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL: LA NECESARIA ARMONIZACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL ANTE LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

En materia de innovación tecnológica hay que tener el punto de vista fijado en el desarrollo económico y el efectivo funcionamiento del mercado interno de la UE, y lo cierto es que la disparidad regulatoria del Derecho privado –al gozar cada uno de los EEMM de un ordenamiento propio– puede ser un factor negativo. Consiguientemente, en el contexto actual, las empresas robóticas deben hacer frente a una alta inseguridad jurídica, más aún si algunos de sus fabricantes dentro de la cadena de producción o sus consumidores se encuentran en diferentes Estados. Además, sin una armonización jurídica se desincentivan las operaciones económicas transfronterizas y se elevan los gastos de las operaciones.

Ante este ritmo trepidante y sin parangón, los legisladores nacionales ya están haciendo esfuerzos para intentar que la regulación jurídica siga la estela de la innovación tecnológica, para que no queden vacíos legales que puedan afectar negativamente tanto al productor como al consumidor. Por este motivo, a sabiendas que los avances en robótica e inteligencia artificial tienen implicaciones transfronterizas, con el temor que la dispersión y desigualdad normativa perjudique el desarrollo de la robótica y la eficiencia del mercado interior comunitario, el propio Parlamento Europeo –a expensas de su Comisión de Asuntos Jurídicos–, a 16 de febrero de 2017 emitió la famosa Resolución con recomendaciones instando a la Comisión a presentar una propuesta de Directiva para legislar en Derecho civil sobre robótica[169].

La mencionada Resolución hace especial énfasis en la necesidad de establecer normas sobre responsabilidad civil sobre robótica en los considerandos Z a AI, numerales 49 a 64 y Anexo. En este sentido, el Parlamento Europeo considera que dentro de los regímenes de responsa-

[169] Resolución del Parlamento Europeo de 16 de febrero de 2017, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre normas de Derecho civil sobre robótica (2015/2103(INL)).

bilidad civil actuales, el futuro instrumento legislativo aplicable en la materia podría ser:

A. Modelo de **responsabilidad objetiva**: recayendo la carga de la prueba al propio fabricante del sistema robótico, justificado esencialmente por la cuestión de la facilidad probatoria (numeral 54).
B. Un enfoque de **gestión de riesgos**, el cual "no se centra en la persona que actuó de manera negligente como personalmente responsable, sino en la persona que es capaz, en determinadas circunstancias, de minimizar los riesgos y gestionar el impacto negativo" (numeral 55).
C. Régimen jurídico de **responsabilidad por producto defectuoso**, que tímidamente se cita en el considerando AE, en la que el fabricante de un producto sería el responsable de un mal funcionamiento del robot[170].

Siguiendo cronológicamente los pasos dados por las instituciones europeas, durante el mandato de la Eurocambra de 2014-2019 también encontramos la Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de febrero de 2019, sobre una política industrial global europea en materia de inteligencia artificial y robótica[171]. Finalmente, a 19 de febrero de 2020 aparece el Libro Blanco en Inteligencia Artificial[172] –con su correspondiente Informe anexo[173]–, por medio del cual la Comisión apoya un enfoque regulatorio y orientado a la inversión con el doble objetivo de promover la adopción de IA y abordar los riesgos asociados con ciertos

[170] Régimen que se regula en la actualidad por la Directiva 85/374/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1985, relativa a la responsabilidad por los daños causados por productos defectuosos.

[171] Resolución del Parlamento Europeo, de 12 de febrero de 2019, sobre una política industrial global europea en materia de inteligencia artificial y robótica (2018/2088(INI)).

[172] Comunicado Comisión Europea Libro Blanco sobre la inteligencia artificial - un enfoque europeo orientado a la excelencia y la confianza. COM(2020) 65 final, de 19 de febrero de 2020.

[173] Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo sobre las repercusiones en materia de seguridad y responsabilidad civil de la inteligencia artificial, el internet de las cosas y la robótica. COM(2020) 64 final, de 19 de febrero de 2020.

usos de esta nueva tecnología, afrontando también las implicaciones oportunas sobre seguridad y responsabilidad en inteligencia artificial, el internet de las cosas y las robótica.

Huelga hacer hincapié que en el mencionado Informe de la Comisión de 19 de febrero de 2020 no se clarificó la concreta norma a expedir sobre robótica e IA, quedando en tela de juicio si finalmente se optará por un reglamento en vez de una directiva. Lo que sí se detalló como conclusión es que para la adecuación del marco legal se promoverán ciertos ajustes a la Directiva 85/374/CEE sobre productos defectuosos, a la vez de vaticinar reformas de los modelos de responsabilidad civil nacionales a raíz de las "iniciativas adecuadas de la UE", optando por un sistema de control y gestión del riesgo.

Finalmente, la Resolución del Parlamento Europeo de 20 de octubre de 2020[174] solicita explícitamente a la Comisión que le someta una propuesta de Reglamento con el objetivo de establecer una regulación de las pretensiones de responsabilidad civil de las personas naturales y jurídicas contra los operadores de sistemas de IA. Adicionalmente, se indica que dicha propuesta debe emitirse siguiendo las recomendaciones estipuladas en el anexo de la mencionada Resolución, en el cual ya se recoge el texto de la propuesta de Reglamento requerido. De hecho, a sabiendas que cada Estado miembro puede modular su normativa interna sobre la responsabilidad civil, el Parlamento considera que es vital uniformar la legislación civil en el contexto de la inteligencia artificial contando con "un marco jurídico horizontal y armonizado basado en principios comunes" (numeral 2). Igualmente, acto seguido concreta que estas nuevas normas unificadoras "solo deben adoptar la forma de un reglamento" (numeral 5), no siendo necesaria una revisión a cabalidad de los regímenes de responsabilidad civil vigentes, aunque sí sopesa necesario "realizar adaptaciones específicas y coordinadas de los regímenes de responsabilidad civil" evitando situaciones de desprotección y no indemnización de las víctimas.

---

[174] Resolución del Parlamento Europeo, de 20 de octubre de 2020, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un régimen de responsabilidad civil en materia de inteligencia artificial (2020/2014(INL)).

2.1. Resultados a raíz del análisis del estado del arte y marco teórico

A corolario, lo más sustancial en el marco de la robótica es que las innovaciones más sofisticadas nos dirigen a que los robots puedan deducir y anticipar reacciones humanas, ostentando capacidad para la toma decisiones fuera de las pautas predeterminadas mediante técnicas de probabilidad-estadística y la incorporación de sistemas de inteligencia artificial para que, en definitiva, tengan una auténtica capacidad de autoaprendizaje y automatismo.

Ante la magnitud de tales avances y a la luz de los lineamientos ofertados por el Parlamento Europeo, desde su Resolución de 16 de febrero de 2017 hasta la de 20 de octubre de 2020, nos permitimos destacar algunos de los aspectos jurídicos que necesariamente se deben resolver:

- Clarificar la determinación de responsabilidades en caso de causación de daños por un sistema robótico autónomo o inteligente. Esto lleva a preguntarnos si es óptimo mantener los actuales esquemas de imputación de la responsabilidad.
- Valorar la creación de una personalidad jurídica específica para robots: ¿"persona electrónica"? Propuesta que en última instancia el Parlamento Europeo ha descartado según la ulterior Resolución de 20 de octubre de 2020 (numeral 7º).
- Instituir un régimen de seguro obligatorio adecuado.
- Considerar si conviene crear un fondo de compensación o garantía estatal.

Paralelamente, a nivel general, ya hemos observado como los juristas más ambiciosos siguen teniendo la mente puesta en alcanzar una codificación del Derecho privado europeo, pero un código en el sentido tradicional no significa, *per se,* la herramienta más útil para el adecuado avance del proceso de integración del Derecho civil en el sí de la UE. Es más, la falta de un código común tampoco representa vetar la incidencia del derecho comunitario frente al derecho nacional (Cippitani, 2017, p. 56).

La pluralidad de subsistemas que funcionan con una dinámica propia e independiente suscita que un código no sea apto de abarcar la cabalidad de la regulación (Roca Trías, 2019). Por ello, de inicio lo que los grupos de académicos han hecho con los PETL y el MCFR es articular unas definiciones conceptuales, reglas y principios generales a partir de una selección de las mejores normas para la solución de la controversia, ahondando en un estudio de macro y micro comparación de los distintos derechos nacionales. No obstante, por muy perfecta que sea esta labor comparativa, en el contexto plural en el que se encuentra la UE es imposible que todos los sistemas jurídicos estatales compartan a cabalidad los principios y reglas unificadoras. Ante esto, es inevitable que se erijan nuevos principios respecto a la tradición y herencia jurídica y cultural de algunos de los ordenamientos implicados. Esto nos lleva a serias dificultades y posterga el camino hacia una unificación de la responsabilidad civil y del Derecho privado europeo en general, pudiendo llevar incluso el proceso a un punto muerto (Infantino, 2014, p. 444).

CONCLUSIONES

Sin menospreciar los avances en materia de armonización normativa –señalando esencialmente los PETL y el MCFR–, vale la pena redundar en que actualmente predomina el criterio de optar por unas normas con naturaleza de *soft law* de baja intensidad, que operarían exclusivamente si las partes eligen dicha normativa como ley aplicable mediante cláusulas de sumisión expresa (opt-in).

En clave a la operativa de los grupos que han elaborado los preciados PETL y MCFR, una interesante propuesta para lograr esta deseada unificación de Derecho privado europeo viene de la mano de Leible (2006, pp. 1599-1600), el cual plantea la creación de un "instituto legal europeo independiente de los Estados miembros" que tenga la función de coordinar la actividad de los diversos grupos científicos de carácter privado como el *European Group on Tort Law* y el *Study Group on a European Civil Code*.

Por otro lado, cabe mencionar que no es una barbaridad afirmar que estos dos cuerpos normativos puedan "operar como *soft law* para los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros que deban de resolver sobre estas cuestiones dentro del contexto de la Unión" (Cordero, 2018, p. 317). De hecho, si bien este acervo comunitario en derecho contractual no ostenta carácter vinculante para los juzgados nacionales, se puede observar cómo, en algunas ocasiones, los tribunales españoles y el propio Tribunal Supremo ya incorporan en sus razonamientos jurídicos ciertos preceptos del DCFR[175].

En todo caso, el propósito más viable a corto plazo es seguir el mismo camino que se ha descrito, es decir, identificar principios comunes entre los distintos ordenamientos internos, con una ardua labor de derecho comparado llevada a cabo no solo por grupos de trabajo conformados por académicos, sino también por profesionales de la justicia. Tal vez esto signifique sembrar una primera semilla que fructifique en un pleno marco común de referencia como instrumento facultativo, mas no como un código en sentido clásico.

Como se ha visto con anterioridad, en torno a la robótica autónoma e inteligente la opción que originariamente planteó el Parlamento Europeo, mediante su Resolución de 16 de febrero de 2017, era la publicación de una Directiva de transposición obligatoria para todos los EEMM para conseguir una armonización de mínimos, lo que permitiría que los Estados pudieran establecer una legislación más protectora, pero nunca más restrictiva. Es decir, que los Estados no perderían toda su potestad legislativa y podrían promulgar normas de extensión o de mayor protección, como ocurre en materia de cláusulas abusivas en contratación bancaria dentro del derecho de consumo.

A *posteriori*, tanto el Libro Blanco como el Informe anexo proponen como eje central de la regulación de la responsabilidad civil un modelo de gestión de riesgos y de prevención, teniendo en cuenta que las diferentes aplicaciones de IA presentan riesgos divergentes. No obstante,

[175] Entre otras, las SSTS 870/2009, de 20 de enero; 509/2010, de 3 de septiembre; 582/2010, de 8 de octubre; 333/2015, de 15 de julio.

ante la necesidad de adaptar las distintas leyes de forma armónica y coherente, la Comisión no descarta por completo la imposición de un régimen de responsabilidad objetiva para aplicaciones de IA con un perfil de riesgo específico, en aras de lograr una compensación efectiva para las posibles víctimas.

Finalmente, encontramos la Resolución del Parlamento Europeo de 20 de octubre de 2020, mediante la cual, por un tema lógico de eficacia y aplicabilidad normativa, el Parlamento pasa de proponer una Directiva a solicitar explícitamente a la Comisión que le someta una propuesta de Reglamento relativo a la responsabilidad civil por el funcionamiento de los sistemas de inteligencia artificial. Con todo, más allá del Reglamento que se promulgará, para que la UE esté en la vanguardia de la robótica e impere un clima de seguridad y confianza, se aboga por la necesidad de seguir avanzando en un proceso de armonización completo de la responsabilidad civil. Es más, solamente con avances significativos en este ámbito lograremos encauzar de una forma óptima los retos que lanza la nueva era tecnológica.

BIBLIOGRAFÍA

CIPPITANI, R. (2017) Construcción del Derecho Privado en la Unión Europea - Sujetos y Relaciones Jurídicas. Juruá.

CORDERO ÁLVAREZ, C. I. (2018). Derecho aplicable: perspectivas de evolución en la Unión Europea. Vlex, 313-367. https://bit.ly/366lCnz

DÍAZ ALABART, S, (2018). Robots y responsabilidad civil. Editorial Reus.

EBERS, M. (2016). La utilización de agentes electrónicos inteligentes en el tráfico jurídico: ¿Necesitamos reglas especiales en el Derecho de la responsabilidad civil?. InDret, (3), 1-22.

INFANTINO, M. (2014). ¿Hacia un derecho europeo de la responsabilidad civil? Los proyectos, los métodos, las perspectivas. Revista de Derecho Privado, (26), 407-447.

INFANTE RUIZ, F. J. (2008). Entre lo político y lo académico: un Common Frame of Reference de derecho privado europeo. InDret, (2), 1-44.

JEREZ DELGADO, C. (2015). Principios, definiciones y reglas de un Derecho Civil europeo: el Marco Común de Referencia (DCFR). Boletín Oficial del Estado.

JIMÉNEZ BUENDÍA, J. A. (2014). Utilización de los principios de derecho europeo de contratos por los tribunales españoles. [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona]. https://bit.ly/3fxXJsn

LEIBLE, S. (2006). Vías para la unificación del Derecho privado europeo. Anuario de Derecho Civil, 59(4), 1589-1610.

MARTÍN CASALS, M. (2005). Una primera aproximación a los "Principios de Derecho europeo de la responsabilidad civil". InDret, (2), 1-25.

OLESTI, A, ABELLÁN, V. y VILÀ, B. (2005). Lecciones de Derecho Comunitario Europeo, 4ª ed. Ariel.

PALAZZO, A. (2017). Introducción - Permanencias e innovación en el Derecho Privado Europeo. En R. Cippitani (Ed.), Construcción del Derecho Privado de la Unión Europea. Sujetos y relaciones jurídicas (pp. 15-33). Juruá.

PALMERINI, E. (2017). Robótica y derecho: sugerencias, confluencias, evoluciones en el marco de una investigación europea. Revista de Derecho Privado, (32), 53-97.

PASA, B. (2006). El Acquis Group. En Crónica de Derecho privado europeo (pp. 1309-1310). Anuario de Derecho Civil.

REDONDO, F. (2010). De los Principios Lando al marco común de referencia del Derecho Privado Europeo. Hacia un nuevo ius commune. Anuario de Derecho Civil, 63(4), 1643-1682.

ROCA TRÍAS, E. (2019). Un Código Civil para la era de la globalización. Diario La Ley, (9442). https://bit.ly/3m6g5Dj

SCHULZE, R. (2017). Ciencia jurídica y unificación del derecho privado europeo. Ediciones Olejnik.

VALENCIA, A. y ORTIZ, A. (2016). Derecho civil. Tomo I. Parte general y personas, 18ª ed. Temis.

ZENO, C. (2018). Enfoque de los principios de la responsabilidad civil extracontractual en el Derecho Europeo. Vlex, 233-242. https://bit.ly/375ITWg

LA MATERNIDAD SUBROGADA Y EL DILEMA DE SU REGULACIÓN EN COLOMBIA

JENNIFER STELLA MARÍN ORDOÑEZ
Universidad Santiago de Cali, Colombia

GERARD RINCÓN ANDREU
Universidad Santiago de Cali, Colombia
Universitat Oberta de Catalunya, España

RESUMEN

La maternidad subrogada es un método de reproducción humana asistida que ha tomado auge en los últimos años en varios países del mundo, algunos con costos muy elevados y otros que permiten mayor accesibilidad. Dicha práctica ha sido generadora de polémica porque algunos consideran que es una forma de cosificar el cuerpo de la mujer y mercantilizar con menores de edad. Este trabajo pretende plantear una propuesta frente a una futura regulación civil de la maternidad subrogada en Colombia, al considerar que el acto puede ser lícito siempre y cuando se respeten ciertos protocolos y requisitos estrictos. La revisión de diferentes posturas teóricas permiten señalar que no es posible el fomento de un modelo altruista para el ejercicio de la práctica del alquiler de vientre, considerando una utopía pensar que una mujer va a estar dispuesta a sacrificarse, servir o ayudar a otra persona a cumplir su sueño de ser padre/madre conociendo las implicaciones de un embarazo, cambios hormonales, modificación estética del cuerpo y eventuales quebrantos de salud que podrían generarse durante la gestación o incluso en el momento del parto. Es así que, para lograr una regulación consciente del acto de alquiler de vientres, se propone la realización de un estudio riguroso que comprenda todas las aristas y permita definir los lineamientos más apropiados para que dicha práctica cumpla realmente con su objetivo de proteger a todas las partes implicadas.

PALABRAS CLAVE

Maternidad subrogada, Derecho civil, Filiación, Interés superior del menor.

INTRODUCCIÓN

Una de las actuales controversias jurídicas a la luz de la emergente regulación, doctrina y jurisprudencia en Derecho Civil, es la maternidad subrogada como fenómeno transfronterizo, la cual sigue presentando irreconciliables dilemas morales, políticos y legales. Hay países en los que el fenómeno se manifiesta a partir de las mujeres que prestan su vientre de alquiler y, en otros, el problema irradia en los comitentes que pretenden la filiación del recién nacido por tal subrogación. Consiguientemente, en ambos casos se deviene una disyuntiva jurídica de gran calado que obliga al poder legislativo de cada estado a regular, en un sentido u otro, la maternidad por sustitución como nueva realidad social.

Adicionalmente, observando que el desarrollo legislativo sobre subrogación uterina de unos estados produce efectos a los demás, debe aceptarse la magnitud de la discusión y el legislador colombiano determinar una regulación que concluya con el actual vacío normativo, definiendo unos lineamientos claros para proteger a todas las partes implicadas: comitentes, mujer gestante y el menor de edad nacido en el marco de este negocio jurídico.

A diferencia de otros estados, en Colombia el alquiler de vientres es un acto alegal que favorece dicha concepción a parejas colombianas o extranjeras que cuentan con el material genético para satisfacer su anhelo, a pesar de generarse con ello una inseguridad jurídica que afecta no solo los intereses sino también los derechos de todas las partes. Lo anterior, promueve que el país se convierta en destino perfecto para el turismo de circunvalación, permitiendo que algunos centros médicos de fertilidad presenten como alternativa la gestación por sustitución sin que esto aparentemente represente problemas legales e ignoran que muchas mujeres aceptan ser gestantes de un tercero al encontrarse en situación de vulnerabilidad.

La sentencia T-968 de 2009 de la Corte Constitucional colombiana determinó que la maternidad subrogada, a pesar de no existir una normatividad que la habilite, es una actividad legal, fundamentándose en lo dispuesto por la Constitución Política en su artículo 42 (estable-

ce que los hijos procreados con asistencia científica tienen iguales derechos) y el artículo 1602 del Código Civil, al configurarse el consentimiento libre, capacidad, objeto y causa lícita. Consiguientemente, teniendo en cuenta lo dispuesto en la sentencia reseñada, en 2018 se promovió un fallido proyecto de ley en aras de instituir la maternidad subrogada como acto lícito bajo unos requisitos mínimos, siempre y cuando fuera realizado entre nacionales colombianos con fines altruistas.

En definitiva, este trabajo procura reflexionar desde una perspectiva crítica y propositiva sobre una futura regulación civil de la maternidad por sustitución en Colombia, sosteniendo una tesis favorable a su licitud -aunque con límites y protocolos estrictos- ante un inviable modelo altruista. Lo anterior, mediante una investigación teórica con un enfoque cualitativo, aplicando un método de análisis-síntesis acudiendo a fuentes primarias como normativa nacional colombiana (Constitución Política y Código Civil), convenios internacionales y jurisprudencia; así como a fuentes secundarias a partir de una sistematización de doctrina reciente y autorizada.

1. ANTECEDENTES Y CONCEPCIÓN DE LA MATERNIDAD SUBROGADA EN COLOMBIA

Se entiende por contrato de maternidad subrogada el compromiso contractual mediante el cual quede establecido que una vez gestado y producido el alumbramiento, la madre de alquiler renuncie a cualquier vínculo de filiación sobre el nacido, "determinándose la filiación a favor de los padres de intención o sujetos comitentes, haya mediado o no prestación económica entre los sujetos intervinientes en el contrato –padres comitentes y madre gestante–" (De la Fuente, 2017, p. 4).

Por su parte, la única Sentencia de Tutela sobre alquiler de vientre emanada por la Corte Constitucional Colombiana Nro. 968 de 2009, para esclarecer el significado y finalidad de la maternidad subrogada adopta la definición ilustrada por la doctrina tomando como referencia a Gómez Sánchez, que determina que es: "el acto reproductor que genera el nacimiento de un niño gestado por una mujer sujeta a un

pacto o compromiso mediante el cual debe ceder todos los derechos sobre el recién nacido a favor de otra mujer que figurará como madre de este". Es así que la mujer gestante no aporta sus óvulos y una vez finaliza el embarazo con el parto, esta se compromete a entregar el recién nacido a los comitentes que asumieron los gastos ocasionados por la gestación o que realizaron el pago de una suma de dinero; por lo que se constata que siempre existe algún tipo de transacción económica.

La maternidad subrogada no es una práctica nueva ni tan novedosa como muchos pudiésemos pensar, a modo de anécdota, acudimos al primer libro de las sagradas escrituras, Génesis capítulo 16, donde podemos identificar un caso de maternidad subrogada en la historia que se cuenta de Abraham y Sara, quienes juegan un papel importante en la fe cristiana. Ellos fueron una pareja avanzada en años que no había podido concebir hijos dado que la mujer era estéril. No obstante, tenían como promesa de parte de Dios ser padres.

Sara no creyó en dicha promesa, así que Abraham, a petición de su propia esposa, toma como concubina a una de sus esclavas para poder concebir y abrir una línea sucesoria. La esclava logra dar a luz a un hijo de sangre con Abraham y conviven todos juntos por un tiempo hasta que la promesa dada por Dios se cumple y Sara, quien era estéril, logra quedar embarazada; esto hace que no haya un buen entendimiento entre las mujeres, y la sierva llamada Agar -de origen egipcio- y el hijo alumbrado llamado Ismael son expulsados por decisión de Sara al desierto.

Este caso bíblico ya nos indica, que tras el parto puede haber conflicto entre las partes implicadas, y que los dos sujetos más vulnerables siempre serán la madre gestante y, por supuesto, el niño.

Adentrándonos en Colombia, el primer y único caso estudiado por la Corte Constitucional sobre maternidad subrogada que ameritó ser revisado, dada la falta de legislación y por lo llamativo de la cuestión, fue el desarrollado mediante la Sentencia de Tutela 968 de 2009 (antes mencionada). En ella se determinó la definición del alquiler de vientre y se estableció que en el país esta práctica no está regulada pero tampo-

co prohibida expresamente, lo que ha permitido como ya lo veremos más adelante que varias clínicas tengan este procedimiento como opción, generando con ello el turismo reproductivo en el país.

El caso concreto, un poco similar al descrito por el libro del génesis en la biblia, se trata de una pareja extranjera que contacta a través de una clínica de fertilización a una mujer colombiana para gestionar el alquiler de vientre, toda vez que no podían tener hijos. El primer tratamiento realizado fue el de la fertilización con óvulos y espermatozoides de la pareja; sin embargo, dicho proceso fracasa y la mujer cuyo vientre sería alquilado no queda embarazada. El hombre, se dirige posteriormente al Valle del Cauca (Colombia) y después de un tiempo de conocerse con la mujer inicialmente contactada, conciben dos gemelos a través del proceso de reproducción asistida denominado fertilización in vitro.

La mujer (quien prestó sus óvulos para la fecundación in vitro) registró a los menores de edad al día siguiente de su nacimiento como hijos extramatrimoniales, pues el padre no se encontraba en el país en el momento del parto. A partir de este momento, empezó un tedioso camino de enfrentamientos, denuncias y demandas que finalizaron con la asignación de la custodia provisional al padre y en consecuencia la salida definitiva del país de los menores de edad. Tras ir y venir alegando fallas en el procedimiento, la Corte Constitucional evidenció una vulneración injustificada de los derechos fundamentales de los menores que generó un enorme perjuicio en su desarrollo sicoafectivo debido a la separación abrupta de su progenitora en la primera etapa de su desarrollo.

En ese sentido, se deja sin efectos el permiso de residencia de los menores fuera del país y mientras se definen temas de custodia y patria potestad ordenaron al padre traer los niños donde la madre por lo menos tres veces durante las diferentes fechas de vacaciones a lo largo del año, asumiendo todos los gastos el padre, de manera que se garantice el nivel de vida sostenido por los menores.

Esta sentencia protege esencialmente el derecho de las mujeres de bajos recursos y desarrolla la figura del alquiler de vientre bajo unos lineamientos garantistas para las gestantes, acotando que define la forma y

establece unos lineamientos para el desarrollo del procedimiento de alquiler de vientre sin que exista una regulación concreta que prohíba dicho acto, lo que genera la práctica del mismo sin restricción aparente.

2. EL ESPINOSO CAMINO HACIA UNA REGULACIÓN EN COLOMBIA

En la actualidad, existen múltiples formas de procrear: la inseminación artificial, donación de óvulos, fecundación in vitro, donación de esperma y, entre otras posibilidades, el alquiler de vientres. Todo este abanico de posibilidades en la reproducción de la vida humana son fenómenos relativamente nuevos, pues es desde finales de siglo XX que la concepción humana puede prescindir de un acto sexual; destacando, además, que la propia Constitución colombiana en el artículo 42, inciso 6º, reconoce igualdad de derechos a los hijos concebidos mediante asistencia científica.

Es así como la maternidad subrogada se ha vuelto una técnica atractiva, no solo para las mujeres que no pueden tener hijos, sino que también es una opción para las parejas del mismo sexo, parejas que quieren tener hijos, pero la mujer no quiere que la estética de su cuerpo se pierda, o padres o madres solteros con el deseo de tener descendencia.

En Colombia, algunos casos de famosos han abierto el debate durante muchos años, dejando en evidencia que, aunque la práctica no se encuentra legalizada, existen centros de fertilidad que brindan esta opción. Un caso reciente es el del jugador de fútbol James Rodríguez, quien concibió su segundo hijo a través del alquiler de vientre en un centro de fertilidad de la ciudad de Medellín; por ello, uno de los diarios del país, EL TIEMPO (Tendencias el Tiempo 2019), decidió consultar algunos centros en calidad de usuario y encontró que la práctica se hace, con algunos puntos comunes:

1. Se exige la presencia de quienes serán los padres y el caso se remite a un comité de ética.

2. De ser aceptado, la pareja puede escoger a la mujer gestante que deberá someterse a una serie de pruebas que determinarán si es apta o no para la gestación del bebé.
3. En cuanto a costos, en uno de los centros consultados el valor oscila entre los 16 millones de pesos más los gastos de acompañamiento de un abogado, que se exige para evitar cualquier contratiempo con los titulares del futuro bebé.

Se destaca adicionalmente, que muchas mujeres acceden a prestar su cuerpo para este tipo de procesos por la precariedad económica del país y la dificultad para conseguir un trabajo estable, el problema, como lo veremos más adelante es que en Colombia el alquiler de vientres se encuentra en una situación de alegalidad. Al existir esta condición, se encuentra mayor facilidad en la oferta del servicio y, en efecto, en la consecución de mujeres dispuesta a prestar su vientre para la gestación.

En ese sentido, la Corte Constitucional, en la ya nombrada Sentencia de Tutela 968 del 2009, determinó que la maternidad subrogada es una actividad legal, aunque no exista una normatividad que la habilite. Fundamentándose en lo dispuesto por la Constitución Política en su artículo 42 sobre la igualdad de los hijos –que incluye también los nacidos por técnicas de reproducción humana asistida– y en el artículo 1602 del Código Civil, partiendo del hecho que todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, al configurarse el consentimiento libre, la capacidad, objeto y causa lícita.

En Colombia se han presentado hasta 5 proyectos de ley para regular esta cuestión cuyo objetivo principal ha sido prohibir la maternidad subrogada con fines lucrativos y regularla cuando es altruista; sin embargo, ninguno de ellos ha pasado del tercer debate. El primero, radicado en 2016 y archivado en cuarto debate en 2017, tenía por objeto prohibir el alquiler de vientres en Colombia con el fin de proteger los derechos a la dignidad, intimidad, igualdad, autonomía, procreación y salud de la mujer, así como el derecho a la vida, la dignidad, la libertad, la integridad y la seguridad de quien está por nacer. (Valencia González & Guerra de la Espriella, 2016)

El segundo, radicado nuevamente en 2017 pero que no pasó del primer debate y fue retirado por los autores en la primera legislatura del 2018, también pretendía prohibir la gestación por sustitución y crear controles para prevenir la práctica. (Valencia y Guerra de la Espriella, 2017). En la segunda legislatura del año 2018 se presenta nuevamente el proyecto de ley, esta vez prohibiendo la maternidad subrogada con fines lucrativos y regulándola en casos en los que existan parejas colombianas con incapacidad biológica para concebir. Se publicó para primer debate en junio del 2018 pero finalmente es archivado por tránsito de legislatura en junio de 2019. (Valencia y Guerra de la Espriella, 2018).

En la segunda legislatura del año 2019 se presenta el proyecto con otra variante y es establecer unos parámetros para la maternidad subrogada con fines altruistas, conservando la prohibición cuando sea con ánimo de lucro. Dicho proyecto fue archivado en la primera legislatura del 2020 (Valencia y Guerra de la Espriella, 2019). El último proyecto ha sido radicado en septiembre de 2020, pretendiendo la creación del tipo penal de "constreñimiento a la maternidad subrogada con fines de lucro", prohíbe la práctica y mantiene la aceptación de la maternidad subrogada cuando sea por fines altruistas solo para nacionales colombianos (Valencia et al., 2020)

La parte motiva del Proyecto de Ley 263 presentado en el año 2020 se centra en aspectos como la cosificación de la mujer y de los menores, destacando la posición de vulnerabilidad que tienen las mujeres de países en desarrollo, especialmente la inequidad existente en temas laborales. A su vez, destaca la violación de derechos como la dignidad humana, la vida, la familia, los derechos fundamentales de los niños y la igualdad. Se destaca que los costos tan inferiores que se ofertan en Colombia por el procedimiento ha convertido al país en un destino de turismo reproductivo, pues mientras en Estados Unidos y en Europa Occidental el alquiler de vientre oscila entre 100 – 150mil dólares, en Colombia está entre 4 mil – 10mil dólares; es decir, que esta práctica es un 93.3% más económica en nuestro país.

En este mismo Proyecto de Ley 263 (Valencia et al., 2020) se expresa que durante la pandemia se han recibido 16 solicitudes en la cancillería colombiana de visado de cortesía para ingresar al país y recoger a su bebé producto del contrato realizado por intermedio de clínicas de fecundidad que localizan mujeres para estos fines. Las solicitudes han provenido mayoritariamente de estados unidos (6) y entre una y dos de Chile, Dinamarca, Israel, Reino unido, República Checa, Polonia, Canadá, Brasil y Australia. Destacándose principalmente la vulnerabilidad económica de las madres de alquiler que provoca un consentimiento por necesidad, mas no por plena autonomía de la voluntad.

Frente a los tres últimos proyectos de ley, debe destacarse que el principal objeto del legislador no ha sido prohibir la práctica de la maternidad subrogada, pues han dejado la puerta abierta para que la misma se practique de manera regulada con algunas excepciones, entre ellas, que se realice bajo un sentido meramente altruista y solo por nacionales colombianos, con un aspecto característico en el último proyecto, que es la penalización para quienes omitan las disposiciones de permisividad dispuestas en la ley. Algunos países, por su parte, han prohibido de manera absoluta la maternidad subrogada como, por ejemplo, España. Por su parte, otros la aprueban, entre ellos: Estados Unidos (en 14 estados), Ucrania, Rusia, Grecia o Reino Unido; este último prohíbe la contraprestación monetaria para la gestante. Otros países como Tailandia, India o México han empezado a regular la práctica justamente porque, como en Colombia, se han convertido en destinos propicios para conseguir un vientre de alquiler por encontrarse en situación de desregulación.

3. ANÁLISIS DE LAS DIFERENTES POSICIONES TEÓRICAS

3.1. A FAVOR DE SU LICITUD

Los partidarios de la contratación gestacional alegan su licitud a partir de la libertad personal de contratar de las personas adultas con plenas capacidades cognitivas y volitivas, algunos de ellos, recurriendo además a un hipotético "derecho a ser padre/madre"; derecho que, como tal, no existe y por tanto no puede ser susceptible ni de invocación ni de

amparo. Sin embargo, como advierte Aparisi (2017, p. 169) citando a LÓPEZ GUZMÁN, sostener la máxima que la maternidad subrogada no implica ninguna problemática sería aceptar una simbiosis sin colisión entre la autonomía de la voluntad y la dimensión corporal de la persona, admitiendo que el cuerpo es un mero objeto disponible y susceptible de tráfico comercial sin límite alguno a la libertad contractual, y sin cuestionar posibles violaciones de ciertos derechos fundamentales como la misma dignidad humana.

Primeramente, parte de los defensores de la legalización del contrato de subrogación uterina intentan fundamentar su aceptación asemejando el proceso con la donación y trasplante de órganos *inter vivos*, afirmando que se puede admitir la donación de la capacidad de gestar. No obstante, debemos decir que no vemos posible esta analogía porque la donación de un órgano se caracteriza por ser gratuita y univoluntaria, implicando solamente a dos partes: el donante (vivo) y el receptor del órgano; mientras que la gestación por subrogación acostumbra a ser onerosa, relacionando un tercer sujeto con derechos reforzados como es el recién nacido.

En segunda medida, y en línea de los proyectos presentados en el Congreso de la República, se aceptaría este negocio jurídico solamente a condición de que sea altruista. Dicha propuesta permite encontrar un resquicio para evitar la onerosidad, rasgo muy discutido cuando se trata de una transacción que afecta al cuerpo del ser humano y, adicionalmente, a un menor de edad.

En este sentido, quizás la única forma de garantizar el altruismo en esta materia sería estipular, por un lado, un listado de comitentes y, por otro lado, de gestantes que deseen y se comprometan, con plena autonomía privada, a entregar el nacido sin conocer ni relacionarse con el receptor y prohibiendo cualquier tipo de relación posterior con el niño y la familia de los comitentes en aras de evitar aún más lazos sentimentales que los generados durante los meses de embarazo. Con todo, esta postura altruista resulta utópica, pues serían pocas las mujeres que se someterían a dicho procedimiento con todos los riesgos de salud intrínsecos a un embarazo sin que medie contraprestación alguna.

Por último, una tercera posición teórica para defender una regulación favorable es, simple y llanamente, resignarse a aceptar la realidad contractual en el marco de una nueva era capitalista, con un sistema de mercado ultra-liberal y una sociedad adepta a un consumismo feroz donde se conciba el principio de autonomía de la voluntad en un sentido prevalente y casi absoluto[176].

3.2. En contra de su licitud

Como se ha anunciado anteriormente, no son pocos los países en que la práctica de la subrogación uterina está explícitamente prohibida en su ordenamiento. Como ejemplo, podemos acudir al derecho positivo español, el cual nítidamente recoge en el art. 10.1 de la Ley 14/2006 de 26 de mayo, sobre técnicas de reproducción humana asistida, que cualquier negocio jurídico conducente a una práctica de esta índole tendrá como remedio la nulidad de pleno derecho del contrato. El proceso de construcción jurídica para llegar a dicha prohibición explícita mediante ley especial deriva del cumplimiento de los propios requisitos para la validez de un contrato, considerando que un contrato de maternidad subrogada sería nulo por carecer de objeto y, de igual manera, encontrarnos ante un contrato sin causa o causa ilícita.

Más allá de los fundamentos del derecho civil, hay una visión arraigada dentro de los detractores de su licitud, que parte de ver la gestación por sustitución como la mercantilización del cuerpo femenino en su máxima expresión, lo cual ocasionaría disfunciones en el propio sistema de derechos humanos. En tal sentido, concibiendo la integridad corporal como un derecho fundamental, se puede acudir al art. 21 del Convenio de Biomedicina[177] el cual prohíbe que el cuerpo humano y sus partes se conviertan en objeto de lucro.

---

[176] Según Ruiz (2018, p. 44), "la modificación de las condiciones culturales a la que hemos asistido a lo largo de las últimas décadas, y que han contribuido a una moral más centrada en la privacidad y en el uso de placeres, han cooperado para el avance de una *bioética para privilegiados*".

[177] Convenio para la protección de los Derechos Humanos y la dignidad del ser humano con respecto a las aplicaciones de la Biología y la Medicina (1997). Consúltese en: https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1999-20638

En este sentido, como bien expone Aparisi (2017, p. 168), partiendo del paradigma de los sistemas jurídicos continentales, ya desde el derecho vigente en la antigua roma, hay una línea roja en la mercantilización de las personas –sea de su cuerpo humano o de sus funciones–. Por tanto, si parece obvio que esté prohibido que los participantes de un ensayo clínico se lucren del mismo, o que la donación de órganos sea onerosa –y no gratuita en el marco del principio de solidaridad–, analógicamente y por interpretación extensiva también debe estar prohibido el contrato lucrativo de maternidad por subrogación.

Ahora bien, siguiendo las reflexiones de autores como Albert (2017, p. 179), se puede afirmar que una regulación que parta de un modelo altruista no aporta ningún valor añadido ni tan siquiera es útil para solucionar la licitud de la maternidad subrogada desde una óptica de la lógica contractual, porque en todo caso nos encontramos ante un negocio jurídico ilícito por el hecho que tanto la cualidad de madre como la función reproductora son objetos contractuales que se encuentran fuera del comercio.

A mayor abundamiento, algunos infieren que incluso se puede considerar la maternidad subrogada como una forma de trata de mujeres, dado que esto supone instrumentalizarlas y mercantilizar con su propio cuerpo, lo cual contraviene normativa internacional como la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CEDAW)[178]. Luego, autores como García y Martín (2017), concluyen que una de las medidas para proteger la maternidad "puede ser la de evitar la separación entre gestación y maternidad, es decir el seguir atribuyendo la filiación por razón del parto" (p. 205), por la falta de dignidad que justamente supone la separación del niño y negación de su vínculo de filiación con la madre gestante.

En definitiva, gran parte de la doctrina todavía cuestiona la gestación por sustitución por afectar directamente a ciertos derechos humanos –especialmente, derechos como la integridad corporal, la igualdad y la

[178] Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer. Adoptada y abierta a la firma y ratificación, o adhesión, por la Asamblea General en su resolución 34/180, de 18 de diciembre de 1979. Recuperado de http://bit.ly/3j42347

dignidad de la mujer–. Como apunta Aparisi (2017), "la maternidad por subrogación contradice directamente algunas exigencias básicas de la dignidad humana, ya que, en definitiva, mercantiliza, instrumentaliza, cosifica, discrimina y disgrega la unicidad personal de la mujer gestante" (p. 163).

4. PROPUESTA FRENTE A LA INTENCIÓN DE REGULACIÓN

4.1. Resultados de la parte teórica y conclusiones

Como se ha expuesto, es de dominio público que Colombia, una vez más, se encuentra ante un reto jurídico en mayúsculas sobre el cual no se ha logrado legislar a pesar que, año tras año, tanto colombianos como extranjeros acuden al procedimiento de maternidad subrogada para devenir padres. Ante la alarmante inactividad y falta de consenso del poder legislativo, la jurisprudencia, aunque escasa en el tema abordado, ha tenido que tomar la delantera y solventar cuestiones controvertidas no solo desde un punto de vista jurídico, sino también desde lo político, ético y moral.

Por tanto, la necesidad de una regulación favorable en la materia es palmaria, pues lo único que se logra con la presente situación de alegalidad es la proliferación de un turismo reproductivo que pone en riesgo las mujeres más vulnerables que se ofrecen como gestantes, así como una desprotección del interés superior del menor por mera inseguridad jurídica.

En resumen, de los proyectos dilucidados en el Congreso de la República de Colombia, todos ellos sin éxito, se extraen algunas proposiciones marco que nos retratan las intenciones del legislador: limitación de acceso como padres comitentes solo a nacionales colombianos y que, además, tengan imposibilitada la concepción biológica, todo ello bajo un patrón común: el altruismo.

Pues bien, lo que podemos constatar es que en aquellos países en los que la maternidad subrogada tiene una regulación legal favorable, se la tiende a considerar como un contrato inter partes, con un contenido u objeto contractual denominado "servicio gestacional". Por ende, el

cuerpo de la madre es objeto de una transacción económica, frecuentemente generosa, en favor de la mujer gestante (Aparisi, 2017, p. 168). Entonces, si la realidad social nos refleja una tendencia prácticamente absoluta a convenir el negocio jurídico de forma onerosa (y por necesidad económica), proponer una regulación basada en la sustitución de vientre altruista se desacredita por sí sola, por ser utópica y a la par ineficaz. En suma, sin contraprestación, ¿habrá suficientes mujeres dispuestas a gestar por un tercero?

A partir de la investigación efectuada, y conociendo el estado del arte actual en Colombia, solo podemos alentar al legislador para que haga un ejercicio de coherencia jurídica y habilite legalmente la maternidad subrogada como un contrato plenamente lícito, con independencia de su onerosidad o gratuidad, pero bajo unos límites y protocolos estrictos que ofrezcan garantías y protección, no solo al menor de edad, sino también a la mujer gestante.

Asimismo, apostamos por una regulación permisiva de la gestación a favor de terceros respetando los derechos de todos los agentes implicados y con dos claras líneas rojas: a) el acceso a esta técnica de procreación solo en los casos en que la madre comitente tenga una imposibilidad biológica definitiva para la concepción, tal como la ausencia o lesión del útero; b) que los futuros padres de intención aporten el material genético que permita la creación del embrión sin mediar donación de óvulos de la gestante. Estas deberían ser las únicas fronteras para el acceso, con independencia de la nacionalidad o país de residencia de los contratantes. A su vez, las parejas homosexuales y los hombres o mujeres solteras que desearan la paternidad/maternidad deberían encauzar la maternidad subrogada vía fecundación in vitro con material genético ajeno al de la mujer que concibe el bebé.

Cabe manifestar que la maternidad subrogada debería ser un procedimiento institucionalizado bajo unos requisitos y protocolos muy escrupulosos, para evitar, en todo caso, la mercantilización del cuerpo femenino en su máxima expresión. Por ello, consideramos fundamental que se instaure un modelo riguroso para la selección tanto de los padres comitentes como de la mujer gestante, instaurando "un órgano

colegiado cualificado compuesto por profesionales como trabajadores sociales, médicos, psicólogos y abogados especialistas, que estudiara caso por caso su adecuación" (García y Martín, 2017, p. 207), siendo su dictamen inexorable para que el contrato sea válido y se inicie el tratamiento médico.

Uno de los objetivos de este órgano de verificación y autorización de las solicitudes procesadas, debe ser el de evitar las actuales situaciones de desigualdad entre las partes contractuales, pues hay que evitar a toda costa la exposición de mujeres pobres, vulnerables y sin perspectivas profesionales a mercantilizar con su cuerpo sin que, por lo menos, tengan una adecuada información desde la fase pre-contractual hasta la génesis del negocio jurídico, para que no haya ni la menor duda que su consentimiento ha sido prestado libremente y con plena consciencia de las ventajas, peligros e inconvenientes a los que se expone.

Nos vemos obligados a hacer énfasis en la aceptación de la parte gestante por ser frecuentemente la parte débil de la relación mercantil, estando expuesta a una asimetría desde una triple perspectiva: informativa, económica y cultural, que puede conducir a un error-vicio del consentimiento. Paralelamente a garantizar la plena y veraz información para que la gestante se obligue a un tratamiento con numerosas vicisitudes, sería positivo privar taxativamente que cualquier mujer acceda a prestar su vientre por segunda vez.

Por último, quizás no sería descabellado publicar un precio de referencia y limitar el mismo a un máximo para no restringir el acceso a este mercado solamente a las élites y gente pudiente, sino también a quienes tienen el deseo de iniciar la aventura de ser padres y no pueden, siendo su preferencia la de criar a un hijo de su propia sangre.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albert, M. (2017). La explotación reproductiva de mujeres y el mito de la subrogación altruista: Una mirada global al fenómeno de la gestación por sustitución, Cuadernos de bioética, 28 (93), pp. 177-198.

Aparisi Miralles, A. (2017). Maternidad subrogada y dignidad de la mujer, Cuadernos de bioética, 28 (93), pp. 163-176.

Asamblea General de Naciones Unidas (1979, 18 de diciembre). Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer. Adoptada y abierta a la firma y ratificación, o adhesión, por la Asamblea General en su resolución 34/180, de 18 de diciembre de 1979. Recuperado de http://bit.ly/3j42347

Convenio para la protección de los Derechos Humanos y la dignidad del ser humano con respecto a las aplicaciones de la Biología y la Medicina (1997, 4 de abril). BOE núm. 251, de 20 de octubre de 1999. Recuperado de http://bit.ly/3r5f1BA

De la Fuente Núñez de Castro, M. (2017). La maternidad subrogada en españa: ¿coherencia entre la jurisprudencia civil y laboral?: Reflexiones a propósito de la STS de 25 de Octubre de 2016. Sala de lo Social. Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia (16), pp. 1-49.

García Amez, J. y Martín Ayala, M. (2017). Turismo reproductivo y maternidad subrogada, DS: Derecho y salud, 27 (1), (Ejemplar dedicado a: XXVI Congreso 2017, Derechos sanitario y ciudadanía europea: los retos), pp. 200-208.

Ruiz Franco, A. (2018). Un análisis crítico del progresivo reconocimiento de los derechos vinculados a la maternidad subrogada, Revista de Bioética y Derecho, (44), pp. 41-56.

Tendencias el Tiempo (2019, 30 de octubre). ¿Qué les piden a quienes deben recurrir a tener hijos como hizo James Rodríguez? El Tiempo. http://bit.ly/3aoWBVC.

Valencia González, S., & Guerra de la Espriella, M. (09 de 03 de 2016). Proyecto de Ley 202. Por medio del cual se prohíbe la práctica de la maternidad subrogada al ser una categoría de trata de personas y explotación de la mujer con fines reproductivos [radicado] (iniciativa archivada). Recuperado de http://bit.ly/2YxT5mh

Valencia González, S., & Guerra de la Espriella, M. (07 de 11 de 2017). Proyecto de Ley Estatutaria 186. Por medio del cual se prohíbe la maternidad subrogada con fines lucrativos y se crean controles para prevenir esta práctica [radicado] (iniciativa retirada por el autor). Recuperado de http://bit.ly/36qN1QW

Valencia González, S., & Guerra de la Espriella, M. (01 de 08 de 2018). Proyecto de Ley 70. Por medio de la cual se prohíbe la maternidad subrogada con fines de lucro en Colombia y se reglamenta en otros casos [radicado] (iniciativa archivada por tránsito de legislatura). Recuperado de http://bit.ly/2YszWCt

Valencia González, S., & Guerra de la Espriella, M. (13 de 08 de 2019). Proyecto de Ley 118. Por medio de la cual se prohíbe la maternidad subrogada con fines de lucro y se establecen los parámetros generales para la práctica de la maternidad subrogada con fines altruistas [radicado] (iniciativa archivada por tránsito de legislatura). Recuperado de http://bit.ly/39z4icT

Valencia González, S., Guerra de la Espriella, M., Espinal Ramírez, J., Uscátegui Pastrana, J. (02 de 09 de 2020). Proyecto de Ley 263. Por medio de la cual se crea el tipo penal que sanciona a quien constriña a la mujer a la maternidad subrogada con fines de lucro y se prohíbe su práctica, se frena la 'cosificación de los bebés', y se dictan otras disposiciones [radicado] (iniciativa en trámite). Recuperado de http://bit.ly/39ziItt

Corte Constitucional Colombiana. (2009, 18 de diciembre) Sentencia T-968/09 (María Victoria Calle Correa, M. P.). http://bit.ly/3cqnwTN

Constitución Política de Colombia. (1991). Gaceta Constitucional No. 116. http://bit.ly/2NMR03L

Congreso de la República de Colombia. (1873, 31 de mayo). Ley 84. Por medio de la cual se decreta el Código Civil. Diario Oficial No. 2.867. http://bit.ly/3c6xOYT

Cortes Generales de España. (2006, 27 de mayo). Ley 14/2006, de 26 de mayo, sobre técnicas de reproducción humana asistida. BOE núm. 126.

LAS TRANSICIONES DEL DERECHO CIVIL CONTEMPORÁNEO

ISAAC TENA PIAZUELO
Catedrático de Derecho civil, Universidad de Zaragoza

I. INTRODUCCIÓN

Cuando nos preguntamos qué va a ser del Derecho civil en su devenir, mi propósito no es en modo alguno el de *adivinar* el futuro del Derecho civil, sino intentar un diagnóstico aproximado que tenga utilidad para comprender mejor su actualidad. Pasado y futuro, aquí como en tantas actividades humanas, se da la mano (*deben darse la mano,* en lo que eso significa de tránsito pacífico desde la tradición hacia las realidades venideras) en la actualidad de lo que es el Derecho civil. Hablar de futuro suele resultar perturbador, pues anticipar acontecimientos supone asumir el riesgo de equivocarlos, y los diagnósticos erróneos tienen por lo general funestas consecuencias en cualquier ámbito de la vida. A menos que se describa una realidad tan pospuesta que exima del rigor de una comprobación inmediata, o a menos que se confunda con el presente último o ya acontecido (y, en consecuencia, fácilmente verificable).

En relación al futuro del Derecho civil cabría preguntar ¿de qué futuro hablamos?[179]. Hablar de futuro es esencialmente relativo: al tiempo de escribir estas líneas, una pequeña parte de lo que se espera se está convirtiendo en un presente, que lleva entrañado el riesgo inminente de convertirse poco a poco en pretérito ¿Cabe algún optimismo respecto del futuro del Derecho civil, tiene un futuro? No parece muy aventu-

[179] Puede parecer provocador recordar, en el contexto que remito al futuro, a Víctor Hugo: "El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes es la oportunidad". Fundamentalmente, me gustaría tender a esto último.

rado concluir que lo tiene, el Derecho civil no desaparecerá a pesar de las novedades que tiene que asumir constantemente. La supervivencia está condicionada por su capacidad de adaptación al medio en que se desenvuelve. Lo aclara DE TRAZEGNIES[180]: "En realidad, la supervivencia del Derecho Civil parece estar en función de la supervivencia de las relaciones privadas entre los individuos: sólo si éstas desaparecieran totalmente dentro de un sistema perfectamente totalitario, el Derecho Civil no tendría posibilidad de continuar".

En lugar del intento de pintar un panorama de futuro con todas sus incertidumbres (en la realidad global determinada por la pandemia) y su falibilidad, creo preferible ensayar algunos trazos gruesos a modo de pinceladas que los años venideros tendrán que matizar y completar para que su representación adquiera sentido. Me fijaré en unos pocos aspectos del Derecho civil, pero fundamentales, suficientes para calcular la "altitud vital" de cada generación. La altitud vital que estamos conociendo es sorprendente, porque los referentes morales y éticos se han multiplicado y resultan absolutamente heterogéneos (y cuanta más altura adquieren, más nos descubren cuánto pueden abajarse). Pero resultan sobre todo extraordinarios los innumerables avances técnicos, provocan vértigo generacional para quienes solamente somos adoptivos para esa "generación digital" o de "nativos digitales", de *"millennials"* nacidos a partir de los años ochenta del pasado siglo. Tales avances han llegado al ámbito del Derecho, ya no son un mero repertorio de recursos ofimáticos, van camino de dejar de ser meras herramientas de gestión del conocimiento y, por supuesto, *transforman* el Derecho civil en algunos aspectos. Por eso recobra importancia su razón de ser genética:

---

[180] *Cfr.* DE TRAZEGNIES GRANDA, F. (2014). El Derecho civil: perspectivas futuras. *THĒMIS-Revista de Derecho, 66,* 36 ss. Este autor llega a una conclusión esperanzadora, que constituye al tiempo una propuesta de futuro (*cfr. loc. cit.,* 38): "El nuevo Derecho Civil conservará los elementos de libertad, individualidad y racionalidad que le han otorgado un impulso tan grande durante los últimos siglos. Pero los concebirá en términos contemporáneos, sin las ataduras ni los lastres de las formas jurídicas del pasado. Tendrá que ser muy realista y muy imaginativo. Particularmente, el Derecho Civil tiene que pensarse a sí mismo dentro de un orden económico fundamentalmente distinto del que inspiró los Códigos del siglo pasado. …para volver a ser un Derecho común, una base –no solamente nacional, sino incluso internacional– de las relaciones privadas entre los hombres".

el Derecho civil debe servir a la persona y sus fines en toda su dignidad. Es decir, una vez más, la persona como elemento nuclear del Derecho civil. Sin esta referencia corre riesgo de quedar reducido a un mero compendio de normas, que tienen en común la organización de un sector de la realidad social.

Con citar algunos ejemplos será suficiente, para compendiar lo que luego explicaré sobre las transformaciones que pueden augurarse y que afectarán, de un modo u otro, al Derecho civil. Los avances en materia de genética y fecundidad humana, las posibilidades (quirúrgicas, hormonales) de reasignación de género o sexo, las comunicaciones virtuales en los negocios jurídicos, la contratación inteligente mediante *Smart contracts,* o las enormes posibilidades de Inteligencia Artificial ("IA" o *"AI"* en el acrónimo anglosajón) aplicados al Derecho, programas de jurisprudencia predictiva, y justicia informática[181], una nueva ingeniería del conocimiento en suma basada en "sistemas expertos jurídicos", *etc.* No es ciencia ficción, no se trata solamente de programas experimentales, sino también el presente del Derecho civil: a casi nadie sorprende ya que nuestros tribunales resuelvan (por ejemplo) las demandas de alimentos aplicando un programa informático de evaluación. Una vuelta de tuerca hacia ese futuro inquietante puede ser el paso de los sistemas de programación a la *inteligencia* de las máquinas: "el *Machine Learning* (o aprendizaje automatizado de las máquinas sin necesidad de una programación previa específica), las redes neuronales (o algoritmos de aprendizaje estructurados en capas interconectadas) y *Deep Learning* (evolución en múltiples capas de algoritmos de aprendizaje superpuestas) *son hoy considerados como el anticipo de un futuro en*

[181] Un ámbito de investigación práctica que ya hace varias décadas se denominó (en realidad con varios términos, probablemente absorbidos hoy en día con la expresión genérica "inteligencia artificial") "informática jurídica" y que (aun cuando tiene varias acepciones, me refiero ahora a la que puede denominarse "informática jurídica decisoria") aspira a la resolución de problemas jurídicos complejos (que normalmente exigen una calificación y un procedimiento intelectual "humano") mediante herramientas y programas informáticos.

el que las máquinas van a reemplazar a los profesionales, al menos en todas aquellas tareas consideradas como rutinarias y repetitivas"[182].

En otras ocasiones el futuro que aguardamos viene de la mano de un simple cambio de percepción de la realidad, pero de consecuencias extensas también para la transformación del Derecho civil: baste con mencionar un fenómeno de carácter muy general (en tantos ámbitos del Derecho en que pueda apreciarse una subordinación sexista de la mujer), pero de trascendencia concreta en el sentido y finalidad de las leyes (que comienza desde el lenguaje utilizado), como el conocido -entre otras denominaciones- como "perspectiva de género" que propugna un nueva consideración, en femenino, de carácter "inclusivo".

De todo ello, aunque sea brevemente, me propongo tratar a continuación para tratar de arrojar algo de luz sobre el nuevo sesgo del Derecho civil en España.

2. EL IMPULSO A LA RECODIFICACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

Estamos recuperando la recodificación en el contexto del Derecho privado español, no solamente como propósito, sino con realidades factibles (aunque se trate tan solo de proyectos, de hipotéticas leyes), tanto en el ámbito del Derecho civil, como en el mercantil. Se ha tratado algunas veces de iniciativas "oficiales", cuando surgen del impulso institucional a través de la Comisión General de Codificación. En noviembre de 2006, el Ministro de Justicia (Sr. López Aguilar) encomendó a la Sección Segunda de la Comisión General de Codificación, de Derecho mercantil, que elaborase "un nuevo Código Mercantil, que sustituya al vigente Código de Comercio, en el que se integrará y delimitará la legislación mercantil existente, y se modernizará y completará, en la medida que se estime oportuno, la regulación vigente que afecta a las relaciones jurídico-privadas vinculadas a las exigencias de la unidad de mercado… El plazo para la realización del nuevo Código Mercantil será de cuatro años". La propuesta de Código comercial que realmente llegó a formularse ha sido poco a poco arrinconada, y mal se

[182] *Cfr.* FERNÁNDEZ, C. B. (2018). Treinta años de tecnología aplicada al Derecho (y todo un futuro por delante). *Diario La Ley, Nº 18, Sección Legal Management, 15 Junio 2018, 3350.*

puede presagiar que se revitalice. Fue objeto de una crítica feroz por parte de algún sector de la doctrina, especialmente desde la civilista, que reprochaba que no respondía al concepto moderno de Código, asemejándose más a una mera refundición a-sistemática de las normativas sectoriales más variadas.

Por otro lado, la Sección de Derecho civil elaboró una Propuesta de Modernización del Código civil, en materia de obligaciones y contratos, publicada en 2009. Ofrece un resultado muy interesante, aunque es cierto que el tiempo transcurrido desde entonces juega en contra de que pueda ser aprovechada.

También hay que referir una iniciativa que tiene naturaleza distinta, y que es tan -relativamente- reciente que todavía no se le puede reprochar su falta de trascendencia. Me refiero al proyecto de código de la asociación de profesores de derecho civil. La primera característica formal que llama la atención es que no se ha elaborado en el contexto de las instancias que tienen atribuido algún género de competencia normativa (directa o por delegación), sino en el ámbito de las Facultades de Derecho (si se quiere decir así, no tiene carácter "oficial" pues no proviene de la Comisión General de Codificación). Surge de la Asociación de Profesores de Derecho civil (APDC), y se respalda no solamente por el prestigio de este colectivo y el aval de quienes lo dirigen, sino por el valor objetivo de su propuesta. Técnicamente está muy elaborada, pero no constituye un *ensayo de laboratorio* como equivocadamente podría criticarse, pues ha tenido en cuenta las exigencias de la realidad y las corrientes codificadoras generales y sectoriales vigentes en nuestro contexto cultural[183].

La APDC adoptó en abril de 2014 la decisión de elaborar una propuesta de nuevo Código civil, adoptando el punto de partida de que había llegado el momento de "proceder a la sustitución de nuestro Código Civil, de finales del siglo XIX por un nuevo Código Civil del siglo XXI"[184], y reivindicando una legitimación específica por repre-

[183] *Vid.* Asociación de profesores de Derecho civil. (2018). *Propuesta de Código civil.* Tecnos.

[184] *Cfr.* BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (2017) "Prólogo" al *Código civil.* Tecnos, 36ª ed. 23-25.

sentar con sus asociados "la doctrina académica de nuestro país en materia de Derecho civil" [185]. El Proyecto de la APDC está inspirado en un criterio pragmático, de máxima prudencia[186], incluso "conservador", adaptado a las más recientes prescripciones normativas europeas.

3. EL DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS

En realidad, es posible, cabría este apartado en el anterior relativo a los intentos contemporáneos para elaborar un Código civil. Sin embargo, creo que conviene dar una cierta sustantividad al Derecho de Obligaciones y Contratos en el Derecho civil que mira al futuro, deteniéndonos en algunos fenómenos peculiares.

1. Smart Contract y tecnologías Blockchain

Hace unas cuantas décadas podía causar cierto asombro plantear, dentro del Derecho de la contratación, el estudio de las transacciones que se realizaban mediante máquinas automáticas expendedoras de determinados productos. Sin embargo, recordarlo provoca probablemente cierta condescendencia con aquella experiencia tan elemental, para quienes asistimos ahora a adelantos tecnológicos que en aquellos momentos eran sencillamente inimaginables. La revolución del *conocimiento en la red* y del *internet de las cosas* (*Internet of Things*, o "*IoT*") no solamente aporta comodidades admirables, los avances de la técnica con sus posibilidades de hacer traen también nuevos retos para el Derecho (un Derecho que puede ser civil en algunos aspectos o, al menos, privado), y un replanteamiento de algunas doctrinas tradicionales[187] (en materia de consentimiento contractual, autonomía de la voluntad,

---

[185] *Cfr.* Junta Directiva de la Asociación de Profesores de Derecho Civil. (2016). Una Propuesta de Código Civil. *Anuario de Derecho Civil, tomo LXIX, fasc. IV*, 1427-1437.

[186] De "máxima prudencia", se califica expresamente (en relación con el contenido del Libro II) por la Junta Directiva de la Asociación de Profesores de Derecho Civil (2016) 1432.

[187] Es la misma noción de contrato, como categoría jurídica, la que puede estar cambiando debido a diferentes tensiones, desde hace ya tiempo. *Vid.* FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, Mª B. (2011). La reforma del contrato: su regulación en el derecho contractual europeo. *Revista de Derecho privado, 95,* 67-108.

límites, protección de los contratantes, causas de resolución, *etc.*) en aspectos tan básicos con el concepto de "dinero" (en el que hay que tratar de insertar las "monedas virtuales", o "criptomonedas", como el conocido *Bitcoin*). Expresiones (todavía poco familiares) como "contratos electrónicos autoejecutables" (*smart contract*) y pagos con tecnología *blockchain*», aluden a algunas de las novedades del Derecho contemporáneo de la contratación. En este contexto, el lenguaje mismo con el que recurríamos a explicaciones más o menos clásicas (o al menos elaboradas durante siglos) pierde buena parte de su utilidad. Pues se sustituye por explicaciones que requieren un bagaje cultural distinto, nuevas habilidades, nuevas destrezas: el científico debe proveerse de una habilidad técnica que durante mucho tiempo había sido denostada, para abandonarla con frecuencia en manos de los *prácticos* en Derecho[188].

2. La nueva socialización del derecho

O una nueva "vuelta de tuerca" a la reducción de los ámbitos de la autonomía privada en las relaciones jurídicas entre particulares. Se trata de lo que puede denominarse "administrativización" del Derecho civil, "socialización" o "publificación". En todo caso, se trata la creciente intervención de los poderes públicos para mitigar en algunos aspectos la autonomía privada que se ejerce sin cortapisas dentro de las reglas de libre mercado. Es decir, de corregir algunos excesos del "capitalismo descarnado" o neoliberalismo[189]. Los ejemplos prácticos de esta nueva realidad son abundantes, en diversos ámbitos relacionados con el Derecho civil (que, en ocasiones, pueden tener destinatarios específicos, que merezcan la consideración de colectivos *vulnerables*).

[188] Probablemente resultaría complicado tratar de explicar a un jurista de hace poco más de una década que los *smart contracts* son contratos en formato electrónico programados mediante *scripts,* de carácter *autoejecutable,* y que pueden utilizar *tecnología de bloques* y pago en *criptomonedas.*

[189] Por no utilizar otras expresiones equivalentes, más rotundas, como capitalismo "salvaje". En todo caso, en contraste con esas situaciones, en la actualidad tienden a matizarse con los conceptos de capital o "capitalismo inclusivo", o con las diversas moderaciones del liberalismo económico que permiten configurar sistemas mixtos de economía liberal intervenida.

Así, el Real Decreto-ley 5/2017, de 17 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, o la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Existe una nueva política legislativa de protección de determinados deudores contra el *sobreendeudamiento,* o de gestión del derecho al cobro que tienen los acreedores en ciertos casos; en tal sentido, la Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social ofrece un contenido muy rico en posibilidades. Añádanse los modernos procedimientos concursales de personas físicas y el concurso de acreedor familiar. Tal vez con el tiempo estas novedades darán lugar a un sector específico del Ordenamiento jurídico español, un conjunto normativo propio, que comparta ámbitos conexos con el Derecho de obligaciones. Es posible que estemos asistiendo al nacimiento de un "Derecho social de los contratos" en línea con la noción de "solidarismo contractual", que se utiliza en países de nuestro entorno, y que viene a suponer una redefinición de la teoría general del contrato que, entre otros extremos, faculta a los jueces para intervenir en las relaciones jurídico privadas[190].

En la medida en que un *plus* de protección no se vincule exclusivamente a la condición de consumidor, ni al ámbito específico de su protección, se puede producir un cierto desbordamiento del pujante Derecho de consumo en donde por mucho tiempo se ha residenciado el amparo de los contratantes particulares individuales (y aun en ciertos supuestos de agrupación).

Otras veces se trata de la incorporación de nuevas dosis de justicia, agregadas por la moderna interpretación que de ese ideal están haciendo los tribunales (tanto los europeos, como nuestro Tribunal Supre-

[190] Otorgándoles un margen más amplio del que ahora permiten los principios dispositivos del proceso civil.

Cfr. BASTANTE GRANELL, V. (2016). La doctrina del "solidarismo contractual" y la quiebra del consumidor». *Anuario de Derecho concursal, 39,* 203-246.

mo): así, en materia de intereses[191], o "cláusulas suelo", u otras cláusulas abusivas en determinados productos financieros, *etc.*

4. EL DERECHO DE LA UNIFICACIÓN EUROPEA

Aunque resultan arriesgados los vaticinios en un proceso en que son múltiples los intereses de sus protagonistas, y en ocasiones encontrados, en realidad el Derecho comunitario se ha centrado más en una *armonización* del Derecho civil, en lugar de buscar la identificación de un Derecho único. Sucede así, al margen de la específica voluntad de cada uno de los Estados comunitarios, cuando menos si nos atenemos a lo que hasta el momento ha sucedido. Esto es, todavía no son demasiado numerosas las disposiciones comunitarias directamente relacionadas con el Derecho civil en su sustantividad; lo cual puede deberse (sin duda a una multiplicidad de factores históricos, sociales, políticos, *etc.*) a la misma naturaleza de este, muy ligado por sus propias circunstancias históricas a las características nacionales de cada país (a alguna suerte de *Volksgeist)*, así como a la menor influencia inmediata del Derecho civil en la construcción de la unidad europea; otro factor es atribuible a la naturaleza de las normas que con frecuencia utilizan las instancias comunitarias: si se trata de Directivas, que solamente imponen un determinado resultado, debe respetarse la libertad del legislador nacional para disponer los medios necesarios a su obtención, la autonomía en la implementación de aquellas.

Tampoco es desdeñable la crítica de que lo primero que resulta necesario para avanzar en la consecución de un Derecho europeo (que, a su vez es uno de los ideales teóricos que cabe deducir de la pertenencia de un país a una comunidad de intereses), es una verdadera voluntad para lograrla. Voluntad que, cuando menos, resulta en ocasiones vacilante[192]. Ese proceso de convergencia o unificación europea parece un

---

[191] *Vid.* BERROCAL LANZAROT, A. I. (2016). La usura y su aplicación al simple préstamo o mutuo. *Revista de Derecho, Empresa y Sociedad (REDS), 8,* 214-245.

[192] No es raro que en cada uno de los países comunitarios haya algún partido que contiene, entre las señas de identidad de su programa electoral, el propósito de desvincularse de la unión (ya por completo, *exit…,* o ya en aspectos concretos). Esta circunstancia (que se

tanto más difícil de entender cuando se confronta con el auge de algunos nacionalismos europeos que pueden tener carácter excluyente[193].

Tal vez hayamos de contentarnos con una unificación parcial (por sectores) y meramente facultativa, como proponen reconocidos autores como LARROUMET, aun cuando pueda discreparse de la opción final. Los argumentos que utiliza aquel le llevaban a concluir "la falta de necesidad de una unificación total y completa en el derecho de las obligaciones o de los contratos en la Unión Europea. Sin embargo, una unificación facultativa en el ámbito del comercio entre personas que se encuentran en Estados distintos debe ser acogida favorablemente. En otros términos, los principios de la Comisión Lando constituyen una buena iniciativa"[194].

En general soy partidario de definir el Derecho civil por su contenido nuclear o permanente (la *persona*), y ahora mismo dispongo de una nueva posibilidad de insistir congruentemente en esa caracterización. La armonización internacional del Derecho civil que se halla en curso, debe perseguir una unidad en lo esencial, pero respetando tantas variedades peculiares de los pueblos europeos y de sus propios Derechos civiles. Y su fundamento debe girar -opina MARTÍNEZ DE AGUIRRE, con quien coincido- "en torno a lo que es la principal misión actual del Derecho civil: la promoción y defensa de la persona, su dignidad y derechos; tal unidad teleológica es cabalmente lo que permite

---

simplifica con la expresión "euroescepticismo"), se ha salvado por el momento (salvo el caso de Inglaterra, consumando el *Brexit*) por el hecho de que aquellos partidos van cosechando resultados electorales más o menos discretos, o porque quienes asumen efectivamente el encargo de gobernar un país moderan su discurso electoral con las dosis de pragmatismo que resultan de la negociación con las instancias europeas.

193 Fenómeno genérico que admite una escala de intensidad, hasta alcanzar lo que comienza a designarse con la expresión *ultranacionalismo* presente en todo el continente europeo.

194 LARROUMET, C. (2006). La unificación del Derecho de las obligaciones en Europa. *Revista de Derecho privado, 13-14*, 80.

compatibilizar la armonización (en los fines) con la variedad (en los medios)"[195].

5. LAS NUEVAS REALIDADES FAMILIARES Y EL DERECHO DE FAMILIA

El Derecho de familia se ha convertido en un terreno bastante *movedizo*[196]. En muy pocos años el Derecho de familia español, probablemente, ha evolucionado más (no digo *mejor,* necesariamente) que en los países de su entorno. Lo que le ha conferido una inopinada notoriedad en el ámbito jurídico internacional[197]. Es cierto que el Derecho siempre comporta una novedad, o como afirmaba Tácito: *omnia quae nunc vetustissima creduntur, nova fuere* (todas las cosas que hoy consideramos muy viejas, en un tiempo fueron nuevas[198]). Y no lo es menos

---

[195] *Cfr.* MARTÍNEZ DE AGUIRRE, C. (1991). *El Derecho civil a finales del siglo XX,* Tecnos, 108, así como la opinión de JORDANO BAREA que hace suya el autor.

[196] Y se ha *complicado* más. Creo que es justo afirmar que, durante mucho tiempo, el Derecho de Familia se había venido considerando como una especie de *Derecho menor,* en el que solamente unos pocos se especializaban mediante el estudio, y una dedicación constante, y en el que todos los civilistas, y algunos otros que no lo eran, hacían incursiones ocasionales. Frente a la especialización que todo el mundo reconocía a ciertos ámbitos del Derecho civil (como en general sucedía con el Patrimonial, Registral, Sucesorio, Contractual, o no digamos nada del Derecho Foral) el Derecho de familia era un poco patrimonio de todos. Hoy en día, aunque no deba haber cotos cerrados en ninguna de las ramas del Derecho, la complejidad del Derecho de familia hace necesaria una preparación específica de quienes lo cultivan.Un ejemplo de la inestabilidad del Derecho de familia, entendida en el sentido del cambio: el: Real Decreto-ley 9/2018, de 3 de agosto, de medidas urgentes para el desarrollo del Pacto de Estado contra la violencia de género, que en su Disposición final segunda dispuso la modificación del artículo156 del Código Civil, añadiendo un nuevo párrafo segundo.

[197] Aunque no se trata de un derecho familiar propiamente dicho, un ejemplo reciente de legislación novedosa: el 19 de diciembre de 2020, el periódico *El País* daba noticia (*cfr.* https://tinyurl.com/ycd3by7l) de que "Como ya había ocurrido con el matrimonio igualitario, España se sitúa entre los primeros países del mundo —será el sexto— en reconocer un nuevo derecho social, en este caso a la eutanasia".

[198] Como se ve, lo antiguo de la cita permite relativizar las cosas. Si acaso, lo que es nuevo es la obsesión por ir más lejos en lo que el Derecho puede inventar y hacerlo más deprisa. Ya existe término que designa esta tendencia: *pleonexia*. Hoy en día, para algunos autores, la exacerbación del *siempre más* (pleonexia) y de la velocidad (*siempre más deprisa*) constituye una de las características del Derecho en la actualidad. *Cfr.* La explicación del profesor belga

que, en algunos aspectos, el Derecho español de familia más que evolucionar se ha *revolucionado*. Un Derecho que, en buena medida, es de "nueva" factura pues rompe abruptamente con principios ideológicos fuertemente arraigados en épocas precedentes, pues se había caracterizado tradicionalmente por su inmovilismo[199]. Y los juristas somos

---

RENCHON, J-L. (2015) ¿Hacia dónde va el Derecho de la persona y de la familia? En M. PEREÑA VICENTE y P. DELGADO MARTÍN. *Nuevas orientaciones del Derecho civil en Europa* (583 ss.). *Aranzadi*.

[199] Las circunstancias socio-políticas al término de la guerra civil, en 1939, provocaron que nuestro Derecho de familia evolucionase muy poco hasta la década de los cincuenta del pasado siglo. Correlativamente, las reformas se precipitaron en los años setenta, sobre todo a partir de la Constitución de 1978. Sin ánimo de exhaustividad, es preciso referir una serie de hitos. En 1972 suprime la limitación, que aparecía en el Código civil, de la capacidad de la mujer menor de 25 años para abandonar el hogar paterno; hasta ese momento, sucedía que la mujer menor de 25 años dejaba de estar sometida a la potestad del padre, para pasar a estar sometida a la potestad del marido si contraía matrimonio. En 1975 se produce la equiparación legal de los cónyuges, suprimiéndose la "autoridad marital"; el matrimonio ya no restringe la capacidad de obrar de los cónyuges, y para que para que el marido pueda representar procesalmente a su esposa esta le ha de conceder voluntariamente tal poder de representación. Por Ley de 2 de mayo de 1978 se despenalizó el adulterio y el amancebamiento (la supresión de estas figuras tiene consecuencias también civiles, sucesorios). El Decreto Ley de 16 de noviembre de 1978, anticipándose a la Constitución promulgada el mes siguiente, estableció la mayoría de edad a los 18 años. Ya tras la Constitución vigente de 1978, la Ley de 13 de mayo de 1981 equiparó a los hijos matrimoniales y extramatrimoniales, igualando al marido y la mujer en el ejercicio de la patria potestad sobre los hijos, y en su posición en cuanto al régimen económico conyugal. La Ley de 7 de Julio de 1981, admitió el matrimonio civil con total libertad, es decir, deja de ser subsidiario del matrimonio canónico, desapareciendo la supeditación a la prueba de acatolicidad de los contrayentes; igualmente se admiten las formas de celebración de determinados matrimonios acatólicos. Y se reintrodujo el divorcio vincular que había sido proscrito en 1939, al derogarse la Ley divorcio de 1 de marzo de 1932. La Ley de 1 de Julio de 2005 reconoce el matrimonio homosexual, equiparándolo plenamente al heterosexual. La Ley de 8 de Julio de 2005 modifica el régimen del divorcio, danto lugar a lo que mediáticamente se conoce como "divorcio exprés"; e introduce una nueva modalidad de guarda sobre los hijos, denominada "custodia compartida". La Ley 14/2006, de 26 de mayo, sobre técnicas de reproducción humana que (con su precedente Ley de 22 de noviembre de 1988, que estableció una nueva categoría de filiación, la filiación asistida. La Ley 54/2007, de 28 de diciembre de 2007 de Adopción Internacional. La Ley 15/2015, de 2 de julio, de la Jurisdicción Voluntaria contempla entre otras novedades (y siempre que concurran ciertos requisitos) la posibilidad (antes reservada a la autoridad judicial) de que los notarios y secretarios judiciales puedan celebrar matrimonios, así como llevar a cabo separaciones y divorcios. La Ley Orgánica 8/2015, de 22 de julio, de Modificación del Sistema de Protección a la Infancia y a la

conscientes de que nuestras instituciones están en el escaparate de la globalización, y nuestras reformas en ocasiones dan motivo a la admiración, pero también –por qué no decirlo- a la perplejidad. En algunos casos, esas reformas recientes situaron nuestro Derecho en el reducido grupo de países que admiten como modalidad de matrimonio el que contraen dos personas del mismo sexo, o de los que regulan un régimen de divorcio que no por casualidad ha sido denominado "divorcio *exprés*", o de los países en que se ha introducido una modalidad de guarda sobre los hijos de la pareja separada o divorciada que tiene carácter *compartido*. Sin prejuzgarlo por mi parte, hay que suponer en el legislador el talento y el tino, la responsabilidad, suficiente para que sus reformas acompañen a la realidad social, y no la precedan. Aunque, tal vez, esto sea mucho suponer.

Hay factores para considerar de manera objetiva que el modelo de familia español, mejor dicho, *los modelos familiares* han cambiado en la sociedad española, sobre todo a partir de la apertura democrática de finales de los años setenta. Lo que permite pensar que el inmovilismo que épocas ya lejanas pudo caracterizarlo, constituye simplemente un recuerdo. Correlativamente no resulta fácil adivinar por dónde va a discurrir este Derecho, porque no sabemos cuáles van a ser las demandas de los modelos familiares que vayan a constituirse como preponderantes en la sociedad. Creo que puede constituir un indicio, de por dónde vendrán los cambios, el estado de la sociedad española actual. Y para valorarlo hay una herramienta utilísima. como son las estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE). No hace falta afinar mucho las previsiones para saber, si aquella herramienta prospectiva lo es en realidad, que hay determinados fenómenos que van a recabar en los próximos lustros la atención de los "familiaristas": la crisis del modelo matrimonial vigente (demostrada por la caída de los índices de nupcialidad), las nuevas formas de convivencia en pareja sin matrimonio, las consiguientes novedades en materia de filia-

---

Adolescencia y Ley 26/2015, de 28 de julio, de Modificación del Sistema de Protección a la Infancia y a la Adolescencia completarían este panorama, en cuanto a la temática referida en su respectiva titulación.

ción (en cuanto aumenta la proporción de hijos no matrimoniales), las nuevas formas de procreación humana (aunque el recurso a técnicas de fecundación artificial no sea fácil de tabular estadísticamente, y lo mismo la maternidad subrogada), la creciente internacionalización de la sociedad española (a su vez con múltiples consecuencias: convivencia en pareja, matrimonial o no, relaciones de filiación, la confrontación del estatuto personal de nacionales de otros países con nuestro orden público[200], *etc.*), su envejecimiento, el amparo del respeto de la libertad de género, *etc*[201].

El profesor GARCÍA CANTERO (sin duda uno de los civilistas contemporáneos más notorios) ha propuesto "refamiliarizar" el Código civil[202], aunque parezca un *desideratum* inasequible. Pues, como bien advierte aquel autor, "El Derecho de familia -nadie lo ignora-, ha caído últimamente en manos de ideologías, y toda prudencia y delicadeza en el legislador ordinario para intervenir en este campo, parecería poca. No debería olvidarse la clásica formulación de ser el *matrimonium fundamentum regnorum"*.

Sin embargo la realidad es que el matrimonio está en crisis[203], en todas sus modalidades, como cada vez demuestran las sucesivas estadísticas

---

200 Por poner solamente un ejemplo, que ha tenido cierta relevancia en la práctica: la solicitud de divorcio en nuestro país, por parte de personas a quienes su legislación personal no reconoce ese derecho, o lo hace de manera muy restrictiva. O, en general, el recurso a los tribunales españoles para conseguir un tratamiento más justo de los derechos de las mujeres pertenecientes a colectivos migrantes.

201 En absoluto puede creerse que los cambios radicales del Derecho de familia contemporáneo son una experiencia exclusivamente española, o europea. Pues, probablemente, la realidad del fenómeno no admite distinción de continentes (aunque el nivel de desarrollo, en algún caso, todavía no lo haga claramente perceptible). *Vgr., vid.* SEGURA RIVERO, F. (2017). La crisis del Derecho civil. Su manifestación en las nuevas exigencias del Derecho de Familia. *Revista Iberoamericana de Derecho Privado, 6, diciembre*; SAMBRIZZI, E. A. (2017). Relevancia de la Familia y su crisis actual», *Revista Iberoamericana de Derecho Privado, 6, diciembre*.

202 *Cfr.* GARCÍA CANTERO, G. (2015). En el 125 aniversario del CC: hablemos de su futuro. *Anales de la Academia Matritense del Notariado, 55*, 98 ss.

203 Crisis en la actualidad, pero que no viene de nuevas. Hace más de una década el prof. MARTÍNEZ DE AGUIRRE, con una expresión de doble sentido, escribía sobre "El matrimonio

sobre índices de nupcialidad y sobre duración del matrimonio y la extensión del divorcio. Las parejas de hecho, también en todas sus modalidades, cada vez más van de camino de llegar a constituir una especie de matrimonio de segundo grado, por la proximidad con el matrimonio propiamente dicho, al reconocerse algunas consecuencias jurídicas[204] que tiempo atrás eran exclusivas de aquel. El matrimonio homosexual, como ya he dicho, sobrevino como una conmoción de los fundamentos del Derecho de familia, aunque probablemente hoy pasa bastante desapercibido[205]. En suma, en España, como en toda Europa, se ha implantado un cierto "pluralismo familiar", una diversidad de modos de convivencia en familia: familias matrimoniales-no matrimoniales, heterosexuales-homosexuales, íntegras-divididas, reconstituidas o ensambladas, monoparentales… Y si nos preguntamos por las relaciones de filiación, inevitablemente hemos de tratar de adivinar qué nos depararán en el futuro los adelantos o descubrimientos técnicos en materia de fecundidad y gestación humanas, pues ya forma parte del presente un fenómeno (hace tan poco resultaba extraño o exótico) como la maternidad subrogada que comporta abundantes interrogantes para el Derecho civil. Estos son solamente algunos de los retos a los que va a enfrentar en los próximos años, y que le proporcionarán nuevas señas de identidad.

---

deconstruido" (VVAA (2008). *El matrimonio ¿contrato basura o bien social?* (95-128), Thomson-Aranzadi).

[204] Todas CCAA tienen disposiciones de diverso tipo (algunas de carácter meramente administrativo, no se trata de leyes propiamente dichas) respecto de las parejas estables no casadas.

[205] Probablemente la discusión, al margen de su interés conceptual, haya sido superada por las circunstancias. La *lex posita* pudo resultar extraña, por prematura, pero ha sido asimilada sin grandes fracturas (y sin demasiada advertencia, también) por la sociedad española. Y el Tribunal Constitucional español, como garante del respeto a la Carta Magna, acabó zanjando las disquisiciones teóricas (*cfr.* Pleno TC, Sentencia 198/2012, de 6 de noviembre de 2012. Recurso de inconstitucionalidad 6864-2005. Interpuesto por más cincuenta Diputados del Grupo Popular del Congreso en relación con la Ley 13/2005, de 1 de julio, por la que modifica el Código civil en materia de derecho a contraer matrimonio. Garantía institucional del matrimonio y protección de la familia: constitucionalidad de la regulación legal del matrimonio entre personas del mismo sexo).

Creo que podemos admitir que al jurista que se adentra sin prejuicios y sin autocensuras en el estudio del Derecho de familia le espera un camino tortuoso, ingrato si no fuera por el gusto de conocer el origen de las cosas. Pues puede ser denostado por supuestos prejuicios ideológicos por quienes, con diversa intención, están en desacuerdo por principio.

6. CAMBIO DE PERCEPCIÓN EN EL DERECHO A SUCEDER *MORTIS CAUSA*

La relación de aspectos o sectores del Derecho civil actual que probablemente experimentarán reformas importantes en los próximos años, no puede olvidar la especial sensibilidad que se ha desarrollado hacia la regulación de ciertos mecanismos sucesorios (no siempre resulta fácil una distinción de ámbitos, entre lo familiar y lo sucesorio en sentido estricto). A propósito de la aparición de un movimiento, organizado (también con manifestaciones públicas, plataformas, *etc.*), para cuestionar la fiscalidad de las herencias y donaciones se ha asentado en la opinión pública una discusión, ya abierta antes por los juristas[206], sobre el propio sistema hereditario de legítimas característico de nuestro ordenamiento (y diverso, en consideración a las previsiones de los Derechos forales).

El debate, en lo que se refiere propiamente a cuestiones de Derecho sustantivo, es bastante amplio[207]. Incluye posiciones que abiertamente proponen la supresión del sistema legitimario, afirmando el valor superior de la libertad de testar del causante, y otras que buscan algunas mejoras concretas. En tal sentido se alega la necesidad de mejorar la

---

[206] Un tema sempiternamente en debate. Cfr. SERRANO DE NICOLÁS, A. (2016). La legítima, una vez más a debate. La Notaria, Colegio Notarial de Cataluña, 2-3, 3.

[207] Tanto como permite la Constitución española, ya que se considera que el derecho a la herencia consagrado en su art. 33.1 no está relacionado con la legítima, sino con la idea de asegurar que la propiedad se pueda transmitir, que no desaparezca del patrimonio del causante al morir este. Al mismo tiempo, habría de tenerse en cuenta el art. 10.1 del texto constitucional en lo que puede tener relación con el derecho a que se reconozca a cualquier individuo parte integrante de un grupo familiar. *Cfr.* SERRANO DE NICOLÁS (2016).

protección del cónyuge viudo (y también de la pareja de hecho), o ampliar las causas de desheredación, y el margen de maniobra del testador, o de permitir en el Derecho común una legítima colectiva que pudiera ser libremente concretada por el causante, o cambiar las reglas de computación, admitir la renuncia anticipada a la legítima, limitar los legitimarios (que fueran, exclusivamente, los hijos y descendientes), o adoptar medidas específicas de protección de los incapaces (pues, parece, el sistema de patrimonios protegidos[208] no acaba de funcionar adecuadamente)[209].

El Proyecto de Código de la APDC, a que antes me he referido, contiene algunas previsiones interesantes. El Libro IV, "de los modos de adquirir la propiedad", comprende una Disposición Preliminar, sobre los diferentes modos de adquirir la propiedad y los demás derechos reales, y seis Títulos; el sexto se dedica a las sucesiones. "Cabe mencionar la inclusión de pactos sucesorios y del testamento mancomunado, además de una nueva formulación algo más estricta de la fiducia sucesoria, encaminada a reforzar la posición familiar del supérstite. También se ha aprovechado para regular directamente la invalidez de los testamentos, subsanando así la carencia de la que adolece al respecto el Código vigente". "Por lo que a las legítimas se refiere se opta por una ampliación de la libertad de disposición del causante. Lo que implica una reducción cuantitativa de las legítimas, cuya extensión varía además en función de que exista un único o varios legitimarios. Se mantiene no obstante la legítima en usufructo del cónyuge viudo, con una pequeña reducción. Lo que se complementa con un límite temporal de veinte años en orden al cómputo de las liberalidades entre vivos. La valoración de lo donado se establece con referencia al momento de

[208] *Cfr.* Ley 41/2003, de 18 de noviembre, de protección patrimonial de las personas con discapacidad. El "patrimonio protegido" es una masa patrimonial que está inmediata y directamente vinculada a la satisfacción de las necesidades vitales de una persona con discapacidad.

[209] *Cfr.* SERRANO DE NICOLÁS (2016) 3-4.

haberse producido la liberalidad y no al de fallecimiento del causante"[210].

No son estas las únicas novedades (efectivas o en ciernes), aunque sí las más llamativas, pues no dejan de aparecer fenómenos novedosos en el campo de la sucesión hereditaria. Qué decir a este respecto de la sucesión en cuanto a bienes (inmateriales) que están a caballo entre lo corporal y lo ideal, como el patrimonio digital. En tal sentido, debe referirse la Ley 10/2017, de 27 de junio, de las voluntades digitales y de modificación de los libros segundo y cuarto del Código civil de Cataluña. Se definen las voluntades digitales para el caso de muerte, en el artículo 411-10.1 del Código Civil de Cataluña, como las disposiciones establecidas por una persona para que, después de su muerte, el heredero o el albacea universal, en su caso, o la persona designada para ejecutarlas actúe ante los prestadores de servicios digitales con quienes el causante tenga cuentas activas.

7. UN PUNTO Y SEGUIDO EN ÉPOCA DE PANDEMIA

Ha transcurrido buena parte del año 2020 bajo el signo de la pandemia, resulta difícil no mencionarlo cuando se piensa en el estado del Derecho civil. Pues sin duda son muchos los ámbitos que se han visto afectados por esta situación extraordinaria. Sin embargo, me gustaría creer que -como el propio virus- se trata de algo meramente provisional, que al poco no va a dejar apenas huella en el Derecho civil, ni tampoco va a dar lugar a un nuevo sesgo (aunque sin duda seremos capaces de valorar mejor las cosas que verdaderamente importan). Ojalá sea así, es cuestión de esperar.

Sin perjuicio de lo anterior, es cierto que el Derecho civil ha experimentado una cierta transición con la situación de pandemia (desde la precedente, que pudiéramos llamar de "normalidad"), en ámbitos significativos[211] de los derechos privados (omito, por tanto, cualquier

---

[210] *Cfr.* Junta Directiva de la Asociación de Profesores de Derecho Civil (2016) 1434.

[211] Y tan heterogéneos como la competencia territorial (nacional, o autonómica) con que se han adoptado medidas específicas.

mención valorativa desde el punto de vista constitucional de las medidas legales restrictivas de determinadas libertades y derechos públicos). Uno de esos ámbitos es el de las relaciones de guarda de los hijos en situaciones de ruptura familiar, es decir, de no convivencia entre los progenitores. La situación sobrevenida, ha dado lugar a un importante número de solicitudes de modificación de las medidas de guarda, y sin duda va a originar una avalancha de peticiones de revisión de pensiones alimenticias. El Gobierno trató de contener esa problemática mediante una suspensión de plazos procesales durante cierto tiempo. Aunque esta técnica era algo así como tratar de contener la respiración, algo ficticio.

En cuanto a la posible modificación de los períodos de convivencia o de guarda, determinada por la crisis sanitaria, han faltado criterios homogéneos de carácter preceptivo en la judicatura. Pues el Consejo General del Poder judicial recordó que aquella era una decisión del juez *a quo,* sin perjuicio de que las Juntas de Jueces de cada localidad pudieran ponerse de acuerdo respecto de algunas soluciones. Casi el 80% de los juzgados de familia españoles optaron por no suspender el régimen de custodia compartida. Lo que, en cuanto al resto, permite pensar que tal vez la alternativa supusiera una cierta falta de uniformidad de tales soluciones.

Estos podrían ser un tema de cierta enjundia. Sirva esta escueta mención como mero recordatorio de unos acontecimientos que, al cerrar estas líneas, todavía aguardan un desenlace. Con algo de perspectiva, y tiempo en definitiva, tal vez podamos valorar su trascendencia como contribución al significado y contenido del Derecho civil de los próximos años.

HACIA UNA NUEVA REALIDAD EN LAS RELACIONES JURÍDICAS ENTRE PARTICULARES: NUEVAS TECNOLOGÍAS, PRUEBA ELECTRÓNICA Y SU REPERCUSIÓN EN EL DERECHO PROCESAL CIVIL ESPAÑOL

LAURA SANJURJO RÍOS
Universidad de Autónoma de Madrid, España

RESUMEN

La humanidad ha avanzado enormemente en los últimos años y, en consecuencia, la aparición de las nuevas tecnologías ha supuesto un indiscutible cambio de tendencia en nuestro modo de relacionarnos, no solo desde un punto de vista personal, sino también jurídico.

Toda esta revolución digital ha supuesto un enorme impacto en el ámbito del Derecho Procesal. Así, hemos asistido en los Tribunales a un cambio en la proposición de las pruebas que, ya no solamente se circunscriben a aquellas materiales o documentales en el sentido tradicional del término (esto es, pruebas en soporte físico), sino que nos encontramos ante pruebas electrónicas que, hasta ahora, no habían sido expresamente contempladas en las leyes procesales. Sin embargo, la regulación sobre la prueba electrónica todavía se encuentra en una fase muy primitiva ya que, inevitablemente, la sociedad avanza más ágilmente que las leyes, lo que causa una dicotomía entre realidad social y realidad jurídica.

A través de este trabajo se dará respuesta a las siguientes cuestiones: ¿cómo introducir la prueba electrónica en el proceso partiendo del articulado actual de la Ley de Enjuiciamiento Civil?, ¿cómo ha de plantearse esta nueva prueba en la práctica jurídica?, ¿cómo ha de valorarla el juez? y, lo que más nos inquieta, ¿es necesaria una reforma procesal en materia probatoria para adaptarnos a esta nueva realidad?

PALABRAS CLAVE

Prueba, prueba electrónica, valoración probatoria, documento electrónico, firma electrónica.

INTRODUCCIÓN

Vivimos "pegados" a un dispositivo electrónico: con él planificamos nuestro día a día, nos comunicamos con personas que se encuentran a kilómetros de distancia, pedimos comida a domicilio, hacemos compras de diverso tipo, etc.

Sin embargo, en una sociedad impregnada por estos avances, no existe su necesario reflejo en nuestra legislación. Es más, el hecho de vivir en un mundo globalizado aún exacerba más la necesidad de que nuestro sistema jurídico se adapte a uno transnacional (europeo) para garantizar la fiabilidad de las transacciones que se realicen entre estos países. Así, no es suficiente con que existan redes de información, sino que es necesario para la seguridad jurídica estructurarla y codificar los mensajes para conseguir que dicho intercambio de información sea efectivo, establecer unas normas para estandarizar la información jurídica y ofrecer controles para dotar de fiabilidad a los mensajes (ÁLVAREZ-CIENFUEGOS SUÁREZ, 1997).

Hemos asistido a una paradoja en la que, pudiendo valernos en nuestra vida diaria de las facilidades que nos otorgan los medios informáticos, existen barreras jurídicas para acreditar la validez y autenticidad de un documento o soporte generado electrónicamente, provocando una disociación de la realidad jurídica frente a realidad social.

Como bien apunta CABEZUDO RODRÍGUEZ (2004), la administración de la Justicia no puede dar la espalda a la realidad tecnológica y a las ventajas que de ella se desprenden. Y, mientras los legisladores no tomen conciencia de las oportunidades que supone la instauración de un régimen concreto para la admisión de medios electrónicos, hemos de acudir a la doctrina y jurisprudencia para salvaguardar los problemas concretos que su utilización suscita en la práctica.

No debemos perder de vista que el Derecho es una herramienta del presente; se vive día a día y envuelve toda nuestra sociedad desde el más pequeño gesto, como la compra de una camiseta, hasta el más grande, como la elaboración de los presupuestos de un Estado. Por eso, es necesario que los legisladores sean casi unos "visionarios" de los próximos avances que se produzcan para que, llegado el día, se puedan

incorporar a un proceso amparándose en una regulación concreta de la materia.

Pero esto no ocurre con la prueba tecnológica. El Derecho procesal apenas ha dado una respuesta a la incorporación de este tipo de pruebas en el proceso y, la evidenciada en la redacción de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (en adelante, LEC o LEC 2000) es tan nimia que ha suscitado numerosos debates doctrinales de los que nos haremos eco más adelante. No solo nos encontramos con una regulación procesal escasa, sino que también es confusa. Y lo que es peor, pasados veinte años de la última reforma en la materia, la regulación pormenorizada de las pruebas tecnológicas ni está, ni se espera.

1. LA PRUEBA ELECTRÓNICA EN LAS RELACIONES JURÍDICAS ENTRE PARTICULARES: ADAPTACIÓN DEL DERECHO PROCESAL A UNA NUEVA REALIDAD SOCIAL

1.1. Los medios de prueba electrónicos en la ley de enjuiciamiento civil

Como ya hemos indicado anteriormente, no existe una regulación específica de la prueba electrónica en nuestras leyes procesales. Por ello, y ateniéndonos al artículo 3.1 del Código Civil parece que quizás lo más acertado sea interpretar las normas de las que ya disponemos según la realidad social en la que nos encontramos. Esto es, nos vemos prácticamente obligados a rellenar las "lagunas" que presenta la LEC 2000 en esta materia haciendo uso del sentido común y teniendo en cuenta las circunstancias sociales en las que nos ha tocado vivir.

Aunque la Exposición de Motivos de la LEC pone de manifiesto que "los medios de prueba… experimentan numerosos e importantes cambios" y, por ello, "resulta obligado el reconocimiento expreso de los instrumentos que permiten recoger y reproducir palabras, sonidos e imágenes o datos, cifras y operaciones matemáticas", parece que se ha restado importancia a los medios e instrumentos electrónicos a la hora de redactar su articulado. El legislador ha pasado de puntillas sobre el tema, sobre una realidad que, si ya se atisbaba como incipiente en el

año 2000, con el transcurso del tiempo se ha hecho todavía más palmaria.

Las referencias que encontramos en nuestra ley procesal sobre este tipo de "pruebas electrónicas" se encuentran fundamentalmente englobadas en la interminable expresión del artículo 299.2, relativa a los medios de prueba, al disponer que "también se admitirán, conforme a lo dispuesto en esta Ley, los medios de reproducción de la palabra, el sonido y la imagen, así como los instrumentos que permiten archivar y conocer o reproducir palabras, datos, cifras y operaciones matemáticas llevadas a cabo con fines contables o de otra clase, relevantes para el proceso" y en la Sección octava del Capítulo sexto del Título V (artículos 382-384) bajo la rúbrica "de la reproducción de la palabra, el sonido y la imagen y de los instrumentos que permiten archivar y conocer datos relevantes para el proceso".

> DE URBANO CASTRILLO (2009) pone de manifiesto que estas nuevas TICs (Tecnologías de la Información y Comunicación) han suscitado dudas en el Derecho probatorio en orden a su autenticidad, integridad y licitud, configurando una problemática que se ha dado en llamar "la nueva frontera de la prueba" (p. 48).

La insuficiencia de la ley procesal para incorporar al proceso las nuevas pruebas electrónicas ha dado lugar a que, desde la publicación de la LEC 2000, hayan proliferado leyes extraprocesales que intentan arrojar luz sobre esta cuestión. Así, destacamos las siguientes: Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios en la Sociedad de la Información; Ley 11/2007, de 22 de junio, sobre el Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos; y la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de medidas de impulso de la sociedad de la información, entre otras.

> Gracias a la Ley 41/2007 se han reformado los artículos 267, 268, 318 y 326 de la LEC, de manera que se equiparan a efectos judiciales los documentos en papel y los documentos multimedia. Por su parte, la Ley 41/2007 también modificó diversos preceptos de la LEC para permitir la tramitación telemática de los procedimientos judiciales. Por último, la Ley 56/2007, equipara por completo la factura tradicional y la llamada "factura electrónica".

1.2. ¿QUÉ ES LA PRUEBA ELECTRÓNICA?

Al hablar de prueba electrónica nos referimos a aquellas derivadas de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs). Debemos reseñar que la prueba electrónica es casi un concepto propio de la generación de procesalistas *millenials*, ya que su incorporación al proceso se ha hecho patente prácticamente de forma exclusiva en los últimos veinte años. Por eso, y unido a la falta de una regulación específica en la materia, diversos autores se han referido a este tipo de probática con múltiples terminologías.

> Así, ABEL LLUCH (2012) recoge diversas expresiones acogidas por la doctrina como prueba por soportes informáticos, prueba por medios reproductivos, prueba audiovisual, prueba tecnológica, documento procesal electrónico, nuevos medios reconocidos, etc. (p. 902).

Una de las definiciones que, a nuestro parecer, pudiera ser más acertada, es la elaborada por NIEVA FENOLL (2009) al determinar que se trata de "la información obtenida a partir de un dispositivo electrónico o medio digital, el cual sirve para formar la convicción en torno a una afirmación relevante para el Proceso" (p. 314). De este modo la prueba electrónica se constituye como una verdadera prueba pues, no debemos olvidar que para los procesalistas clásicos como TARUFFO (2008) un "medio de prueba" es "cualquier elemento que pueda ser usado para establecer la verdad acerca de los hechos de la causa" (p. 15).

> DE URBANO CASTRILLO (2011) abraza un concepto amplio de la prueba electrónica, incluyendo aquellas creadas "directamente a través de la informática -así, un correo electrónico-, las que proceden de otros instrumentos electrónicos -vídeos, fax, fotografía digital…- y las que se alojan en periféricos externos, como un pendrive, memoria externa, una base de datos presentada en CD, etc." (p. 3).
>
> Por su parte, BUENO DE MATA (2014) la entiende como aquel medio electrónico que permite acreditar hechos relevantes para el proceso, ya sean físicos o incluso electrónicos, y que se compone de dos elementos necesarios: un elemento técnico o hardware, y un elemento lógico o software (pp. 103-104).

Las peculiaridades de esta nueva prueba son múltiples. Por un lado, se trata de una prueba intangible. Esto se debe a que, si bien, se encuentra almacenada en un soporte, en esencia, se encuentra en un formato electrónico que, no puede tocarse como sí ocurre con la prueba documental. Necesitaremos de un "paso previo" para acceder al contenido que en ella se encuentra, como los medios de reproducción de imagen y/o sonido.

> Precisamente esta intangibilidad es lo que más problemas plantea en la práctica. DE PRADA RODRÍGUEZ (2016) destaca que se añade una dificultad a este tipo de prueba derivada de los obstáculos para distinguir los originales de las copias por lo que, será fundamental acreditar que la prueba aportada al proceso es la original a través de garantías y protocolos procesales, a fin de evitar la impugnación de la prueba basada en su inexactitud y falsedad (p. 345).

Por otro lado, es una prueba generalmente volátil. Y esto es causa, inexcusablemente, de su carácter tecnológico. Pensemos por ejemplo en una información alojada en una página web y qué ocurriría cuando el dominio desaparece o se aloja en otra página distinta. En este caso, la información inicialmente señalada habría desaparecido, aunque también podría ocurrir que no se encontrara en el mismo estado que cuando fue descubierta (si, por ejemplo, se ha editado el contenido por los administradores de la web).

> En el mismo sentido, SANJURJO RÍOS (2020) que, insiste en que precisamente esa volatilidad y mutabilidad de la información digital puede impedir su acceso al proceso (p. 202).

1.2.1. ¿Fuente o medio de prueba?

Otro de los debates que suscita la prueba tecnológica es si se trata de una fuente de prueba o si, por el contrario, es un medio probatorio. Y esta no es una cuestión baladí, ya que el artículo 299 LEC entremezcla ambos conceptos. Recordemos que la fuente de prueba es una realidad extrajurídica que se corresponde forzosamente con una realidad extraña al proceso y anterior al mismo, existente con independencia de que llegue a realizarse o no el proceso (MONTERO AROCA, 2002) o,

dicho de otro modo "los hechos percibidos por el juez y que le sirven para la deducción del hecho a probar" (CARNELUTTI, 2018).

> Ha de tenerse en cuenta que las fuentes de prueba son ilimitadas (*numerus apertus*), con fundamento en el artículo 24 de la Constitución, mientras que los medios de prueba son tasados y limitados *(numerus clausus*) en cuanto se trata de una actividad desplegada para introducir una fuente de prueba al proceso (VALDECANTOS, 2018).

En el caso que nos ocupa, entendemos que serán fuentes los hechos que las partes desean introducir al proceso y que determinan las líneas de argumentación jurídica con posterioridad, mientras que los medios quedarán englobados en los instrumentos que el artículo 299 LEC establece para su introducción en la disputa jurídica (DE PRADA RODRÍGUEZ, 2016, p. 344). Esto es, la fuente de prueba sería una información (de un hecho anterior al proceso) alojada en un soporte electrónico o transmitida por un medio electrónico, mientras que el medio de prueba sería la forma concreta a través de la cual esa información accede al proceso mediante la actividad probatoria.

Así, en un desglose del artículo 299 LEC, encontramos que su primer apartado recoge una enumeración de medios de prueba tradicionales en la práctica procesalista para luego, en el apartado segundo, reconocer unos nuevos medios de prueba "modernos" (la prueba electrónica). El artículo concluye estableciendo una cláusula abierta en su apartado tercero para la posible utilización de otros "futuros" medios que no tienen cabida en los párrafos precedentes.

> Revela ABEL LLUCH (2012) que aun cuando la literalidad del art. 299.3 LEC alude a "cualquier otro *medio* no expresamente previsto en los apartados anteriores", se está refiriendo en realidad a cualquier otra *fuente* de prueba, puesto que los medios son limitados y las fuentes ilimitadas (p. 930).

Llegados a este punto, la pregunta que debemos hacernos es que si, aunque la rúbrica del artículo 299 determina que nos encontramos ante los "medios de prueba", la prueba tecnológica recogida en sus apartados segundo y tercero se trata de un medio o de una fuente probatoria. Pues bien, los medios de reproducción de la palabra, el sonido

y la imagen, así como los instrumentos que permiten archivar y conocer o reproducir palabras, datos, cifras y operaciones matemáticas se tratarían, a nuestro entender, de fuentes de prueba y su incorporación al proceso vendrá determinada por lo dispuesto en los artículos 382 a 384 LEC. De esta forma, compartimos lo reseñado en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 214/2007, de 2 de mayo (LA LEY 113346/2007) cuando en su fundamento jurídico 3º al decir: "con la LEC se regulan un conjunto de medios de prueba (aunque en realidad son fuentes de prueba) cuya característica común es la capacidad para retener palabras y/o imágenes que se desarrollaron en un momento determinado, con posibilidad de reproducirlas después, facilitándose la oralidad, la inmediación y la concentración; (…) lo regula pues, de una manera autónoma, aun cuando no suponen propiamente nuevos medios de prueba independientes, sino nuevas fuentes de prueba".

Esta afirmación se sustenta sobre la base de que la información contenida en USB, las palabras, datos, cifras contenidos en un soporte, aunque sea tecnológico, se trata de una realidad extraprocesal que es independiente del proceso porque no necesita del mismo para existir.

1.2.2. El documento electrónico: ¿una prueba autónoma o una analogía de la prueba documental?

Como ya se ha señalado anteriormente, la prueba electrónica tiene acceso al proceso a través de los medios descritos en la LEC en el artículo 299. Sin embargo, este precepto también deja la puerta abierta a la aportación de un documento cuyo origen o soporte sea electrónico.

Se plantea la problemática de si nos encontramos ante una prueba electrónica propiamente dicha o ante un documento con la singularidad de encontrarse en un soporte digital. Esta diferenciación únicamente tendría un interés clasificatorio de no ser porque la Ley de Enjuiciamiento Civil atribuye un régimen concreto para acceder al proceso a la prueba electrónica (artículos 382 a 384), mientras que para la prueba documental regirá lo dispuesto en los artículos 317 a 324.

Para responder a la cuestión planteada previamente, ILLÁN FERNÁNDEZ (2009) propone la existencia de tres teorías diferentes: a) la teoría autónoma, en la que se defiende el carácter autónomo e independiente de la prueba electrónica respecto de la documental, fundamentada en la regulación separada de los nuevos medios de prueba del artículo 382 a 384 LEC; b) la teoría analógica, que establece una analogía entre ambas, al destacar que el soporte electrónico está sustituyendo paulatinamente al papel; y c) la teoría de la equivalencia funcional, que defiende que el documento electrónico y el documento en soporte papel tienen los mismos efectos jurídicos siempre que se cumplan una serie de requisitos establecidos en la propia doctrina (pp. 252-260).

Antes de decantarnos por una o por otra teoría es importante determinar qué es un documento electrónico y qué requisitos ha de reunir para que sea considerado como tal. Así, el documento electrónico o digital se trataría de un documento contenido o almacenado en equipos o soportes informáticos (ABEL LLUCH, 2012, pp. 906-907).

> El autor hace un repaso sobre las diferentes concepciones de documento electrónico acogidas por la doctrina, para concluir que, a su juicio, la más acertada es la recogida en el artículo 3.1 de la Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de la Firma electrónica ("la información de cualquier naturaleza en forma electrónica, archivada en un soporte electrónico según un formato determinado y susceptible de identificación y tratamiento diferenciado"). A nuestro entender, esta definición es también acertada y muy completa, no obstante, este precepto ya no forma parte de nuestro ordenamiento jurídico al haber sido derogado recientemente por la Ley de la Firma Electrónica, sustituida por la Ley 6/2020, de 11 de noviembre, reguladora de determinados aspectos de los servicios electrónicos de confianza.

Pero, como pone de relieve SENDÍN GARCÍA (2006), para que un documento sea considerado como tal ha de reunir tres elementos: a) el soporte, que dota al documento de corporeidad (en el caso del documento electrónico naturalmente se trataría de un soporte digital); b) la información o mensaje que se transmite en el documento; y c) el registro, la incorporación del mensaje al soporte (pp. 2-6).

> SANCHÍS CRESPO (2002) establece que, desde un punto de vista exclusivamente físico, "un documento es una cosa material, mueble, que lleva incorporado un código, un tipo de lenguaje. Es susceptible de aprehensión física y por lo tanto de ser llevado, si ello fuera necesario, a presencia judicial", y que contiene una información "relativa a hechos, derechos, estados de cosas o combinaciones entre ellos".

Por tanto, dependiendo de la manera en que se aporte al proceso el documento electrónico podemos encontrarnos ante una "modalidad" de prueba electrónica o bien ante una prueba documental "tradicional" con la característica de que contiene una información extraída de un medio digital. Dicho de otra forma, en el caso de que aportáramos un documento en un soporte electrónico (por ejemplo, un archivo pdf almacenado en un USB), nos hallamos ante una prueba electrónica *ex* 299.2 LEC, cuya incorporación al proceso vendría determinada por lo dispuesto en los artículos 382 a 384 (ya que, siguiendo el ejemplo, habría que acceder al contenido del USB por un medio de reproducción que permita conocer la información almacenada en él). Por el contrario, puede ocurrir que exista una información almacenada en un soporte informático (por ejemplo, un archivo pdf con las condiciones particulares de un contrato suscrito por vía telemática) pero que se opte por "llevarlo" al proceso a través de un documento en soporte papel (es decir, con el pdf impreso). En este supuesto, nos encontramos ante la sobradamente conocida y practicada prueba documental, con la única particularidad de que la información que se contiene en el impreso procede de un medio digital.

> Para OLIVER LALANA (1999) "en el caso de que se cumplan determinadas condiciones de seguridad, (…) los documentos firmados digitalmente pueden cumplir idénticas funciones que los documentos escritos, siempre y cuando la firma digital sea segura y fiable" (p. 10).
> Por su parte, QUÍLEZ MORENO (2011) manifiesta que el documento electrónico puede subsumirse en los apartados 2 y 3 del art. 299 LEC y que, de hacerse así, nada modificaría la consideración o el hecho de conceptualizar como "documento" al documento electrónico (p. 8).

Aquí, la prueba se llevaría a cabo por los cauces de la documental, si bien más adelante analizaremos las especialidades a la hora de su valo-

ración, ya que se necesita un *plus* de cautela para garantizar la autenticidad e integridad de la información que se refleja en el documento.

2. REQUISITOS DE LA PRUEBA ELECTRÓNICA. APORTACIÓN Y PRÁCTICA EN EL PROCESO

Decía DELGADO MARTÍN (2017) que en cualquier orden jurisdiccional la prueba electrónica o digital atravesaría las siguientes fases: la obtención de información o de los datos, su incorporación al proceso y, por último, su valoración (p. 3).

Respecto de la primera fase, se estaría refiriendo a la obtención de los datos contenidos en dispositivos electrónicos, paso precedente y necesario para su posterior incorporación y que podría llevarse a cabo, como si se tratara de cualquier otro tipo de prueba, por la parte procesal que pretenda valerse de ella o por la autoridad.

En cuanto a la incorporación y valoración, por el interés que suscita en el ámbito procesal (ya que la primera fase se desarrolla mayoritariamente en un campo extraprocesal o anterior al proceso), debe de ser objeto de un estudio más pormenorizado.

2.1. Presupuestos de la prueba digital: utilidad, pertinencia y licitud

Si bien la prueba que aquí es objeto de estudio es novedosa, ello no es óbice para que le sean aplicables los requisitos generales que el proceso civil establece respecto de los presupuestos probatorios. Así, ha de ser pertinente, útil y lícita (art. 283 LEC) y ha de ser aportada en los momentos procesales previstos en la Ley.

La prueba digital deberá ser pertinente, esto es, relevante para acreditar los hechos del proceso, debiendo existir una relación lógica entre el hecho que pretende acreditarse y los hechos que constituyen el objeto de la controversia, así como una aptitud o idoneidad para formar la debida convicción del juzgador (PICÓ I JUNOY, 1996, p. 45). También requiere ser útil para esclarecer los hechos controvertidos, en el sentido de que su práctica sea imprescindible para formar la convicción del juzgador (DE URBANO CASTRILLO, 2004, p. 564). Por últi-

mo, la licitud supone que no haya sido obtenida violentando los derechos y libertades fundamentales, puesto que, en caso contrario, no surtirán efecto (art. 11.1 de la Ley 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial o LOPJ).

Señala ABEL LLUCH (2012) que lo cierto es que el legislador no ha previsto unos criterios específicos para la aportación de la prueba electrónica, tal vez en la confianza que las dudas en cuanto a su integridad o exactitud puedan «denunciarse» a través de la impugnación de la prueba electrónica, y las dudas sobre su lícita obtención a través del incidente de ilicitud (p. 974).

En definitiva, ha de ser respetado el procedimiento probatorio contemplado por la respectiva legislación procesal para ejercitar válidamente el derecho a la prueba: es lo que denominamos admisibilidad procedimental (ASENCIO MELLADO, 2010, p. 3).

> La STS 1215/2009, de 30 de diciembre de 2009 (RJ 273447/2009) en su voto particular señala que "toda prueba electrónica ha de pasar por un test de admisibilidad. Y este comprende el análisis de su integridad (…); de su autenticidad (…); y de su licitud".

2.2. Vías para la incorporación

Una vez que la prueba ha superado ese "test de admisibilidad", el siguiente paso es incorporar esa prueba al proceso. Pues bien, como hemos puesto de relieve anteriormente existen dos vías: a) poniendo a disposición del Tribunal el concreto soporte que almacena la información de la que queremos servirnos (un USB, CD, DVD, etc.); o b) aportando la prueba electrónica en papel, como un documento. De la elección de una vía u otra se desplegará la actividad probatoria prevista en los artículos 382 a 384 o la de los preceptos 264 a 280 LEC, respectivamente.

> Decantarse por una de estas vías corresponde al abogado que, por estrategia procesal o por facilidad probatoria, preferirá usar uno u otro método; si bien, el procedimiento asignado a la prueba electrónica tiene una simplicidad muy superior a la asignada para la prueba documental (en la misma línea, ASENCIO MELLADO, 2010, p. 2).

Por practicidad, nos detendremos a analizar únicamente la primera vía.

Primeramente, será necesario como hemos dicho que el hecho informático o electrónico que contiene un ordenador o servidor sea trasladado a un soporte adecuado a efectos de ser aportado al proceso (QUERAL CARBONELL, 2011, p. 375) y que, si es posible, se imprima para presentarlo como un "documento auxiliar o de referencia" (GARCÍA PAREDES, 2005, p. 6), indicando el archivo auténtico y original con el que puede ser cotejado (art.265.2 LEC). Esto se debe a que, en la praxis, no tiene sentido que se traslade a un juzgado un ordenador cuando lo único que se quiere aportar del mismo es, por ejemplo, un fichero, una imagen o un vídeo, ya que resulta más práctico trasladarlo a un soporte informático más reducido y más, teniendo en cuenta que ha de guardarse la cadena de custodia.

No obstante, debemos reseñar que, aunque la ley no establece una limitación de los medios concretos sobre los que la parte puede valerse para realizar la aportación, ha de tenerse en cuenta que el Juzgado o Tribunal debe disponer de los medios técnicos necesarios para su lectura (MARTÍNEZ DE SANTOS, 2018, p. 3) y con pleno respeto a la garantía de contradicción, "de modo que las demás partes del proceso puedan, con idéntico conocimiento que el tribunal, alegar y proponer lo que a su derecho convenga". (art. 384.1 LEC).

> Así, la parte proponente debe solicitar la disponibilidad del concreto medio técnico necesario en el momento de la práctica de la prueba; y si no dispone del mismo, esa prueba solamente se podrá practicar si dicha parte aporta ese medio adecuado en el momento de su práctica (DELGADO MARTÍN, 2017 p. 9).

Pero ¿en qué momento debe realizarse esta aportación? Pues bien, la LEC no establece ninguna diferencia al respecto con la prueba electrónica por lo que, igual que el resto de pruebas "tradicionales", han de ser aportadas en el momento de la demanda o de la contestación. A este efecto, el artículo 265.1.2º establece que "los medios e instrumentos a que se refiere el apartado 2 del artículo 299, si en ellos se fundaran las pretensiones de tutela formuladas por las partes", si bien los apartados segundo y tercero del mismo precepto, así como los artículos

270 y 271, admiten la aportación en momentos posteriores si se dan las circunstancias en ellos indicados.

A continuación, el material que contenga la palabra, la imagen o el sonido reproducidos habrá de conservarse por el Letrado de la Administración de Justicia, con referencia a los autos del juicio, de modo que no sufra alteraciones (art. 385.1 LEC), lo que no es otra cosa sino una consecuencia directa de uno de los talones de Aquiles de la prueba electrónica: su volatibilidad y alterabilidad.

> Por eso DE URBANO CASTRILLO (2011) señala que en esta prueba la «cadena de custodia» reviste especial importancia, ya que "se denominan virtuales precisamente por su esencial alterabilidad en todo momento. De ahí que no consideremos aceptable que queden en poder de la policía o de la otra parte, sino a disposición del juzgado, debidamente registradas y en dependencias seguras" (p. 9). VALDECANTOS MAITE (2018) opta por adoptar ciertas precauciones para neutralizar la alterabilidad y la integridad de los datos electrónicos al indicar que "el volcado o clonado de datos, caso de no aportarse la fuente original, ha de hacerse a través de una copia espejo, bit a bit" (p. 7).

Por su parte, el artículo 382.2 LEC permite a la parte proponente de la prueba electrónica aportar los dictámenes y medios de prueba instrumentales que considere convenientes, así como a la contraparte, cuando cuestionen la autenticidad y exactitud de lo reproducido. Se abre aquí un paralelismo respecto de la prueba pericial, ya que de esta forma el precepto abre la puerta a la aportación de dictámenes de especialistas en informática cuando "sea necesario o conveniente para conocer el contenido o sentido de una prueba o para proceder a su más acertada valoración" (art. 352). Debemos tener en cuenta que son muchas veces un conjunto de ceros que necesitan ser "traducidos" a un lenguaje comprensible, de modo que las partes y el tribunal conozcan el contenido de la prueba misma, por lo que para lograr esta conversión de los metadatos al lenguaje "común" podemos servirnos de peritos informáticos o bien de la entidad o empresa que ha generado el código fuente (ARRABAL PLATERO, P., 2020, p. 41).

> No obstante, expone PICÓ I JUNOY (2020) que no siempre es necesario aportar este dictamen pericial para dar credibilidad al dato electrónico ; ya que "su simple impugnación judicial no comporta la exigencia de tener que aportarse al proceso un dictamen pericial informático, pues para ello deben explicitarse argumentos razonables, explicaciones serias, o cualquier dato o elemento que dote de cierta verosimilitud a dicha impugnación" (p. 341). Por su parte, VALERO CANALES (2018) defiende la práctica de la prueba pericial informática por la desconfianza que pueden ofrecer las evidencias digitales y por la dificultad de analizar los procesos informáticos (p. 15). También está surgiendo una corriente jurisprudencial que exige a quien impugne la prueba electrónica que aporte una pericial informática, encabezada por la STS 1920/2015 de 19 de mayo, FJ 3º, al establecer: "de ahí que la impugnación de la autenticidad(…), cuando son aportadas a la causa mediante archivos de impresión, desplaza la carga de la prueba hacia quien pretende aprovechar su idoneidad probatoria. Será indispensable en tal caso la práctica de una prueba pericial que identifique el verdadero origen de esa comunicación, la identidad de los interlocutores y, en fin, la integridad de su contenido".

3. VALORACIÓN DE LA PRUEBA ELECTRÓNICA: UNA SANA CRÍTICA "ESPECIALÍSIMA"

Cuando se cumplen los presupuestos para la obtención e incorporación de la prueba electrónica en el proceso, ésta despliega eficacia probatoria. En consecuencia, el Juez o Tribunal, en el ejercicio de sus funciones, han de valorarla. La valoración de la prueba tiene por objeto establecer la conexión final entre los medios de prueba presentados y la verdad o falsedad de los enunciados sobre los hechos en litigio; supone establecer si las pruebas disponibles para el juzgador apoyan alguna conclusión sobre el estatus epistémico final de esos enunciados y, de hacerlo, en qué grado (TARUFFO, 2008, p. 132).

> La definición sobre la actividad de la valoración probatoria no difiere de la que realizan otros autores como CALAMANDREI (1945), que además hace una distinción entre "interpretar" y "valorar": mientras que el primer término se refiere a fijar el resultado, "valorar" es el proceso por el cual se le otorga la credibilidad que merece atendiendo al sistema de valoración (libre o tasado) establecido por el legislador (p. 379).

Las reglas sobre la valoración de la prueba tecnológica las encontramos en los artículos 382.3 y 384.1 de la LEC. Ambos hacen referencia a que el tribunal deberá valorar la prueba conforme a las reglas de la sana crítica, si bien el segundo precepto mencionado añade un inciso más respecto de los instrumentos que permitan archivar, conocer o reproducir datos relevantes para el proceso: estos han de ser valorados conforme a las reglas de sana crítica aplicables a aquéllos según su naturaleza.

De un modo generalizado, podemos atisbar que la LEC 2000 opta en este caso por un sistema de libre valoración. Sin embargo, la apostilla "según su naturaleza" ha dado lugar a un debate doctrinal del que, como bien refleja ABEL LLUCH (2012, pp. 998 y ss.), se pueden llegar a distinguir hasta tres posturas: a) que el inciso se trata de una redundancia, ya que la libre valoración presupone tener en cuenta la naturaleza del medio; b) que la expresión sirve para hacer una distinción entre los instrumentos informáticos que son semejantes a los medios audiovisuales y aquellos otros que se equiparan a los documentos; y c) que la apostilla "según su naturaleza" es un modo de expresar que la valoración de la prueba electrónica se halla sujeta a una sana crítica "especialísima", postura a la que nos acogemos.

Pues bien, la sana crítica "especialísima" se trataría de una valoración libre, pero siendo consciente de las particularidades de la prueba electrónica (volatilidad y mutabilidad). La prueba electrónica, por muy sofisticada y avanzada que nos parezca, no entra en el proceso con una total garantía de éxito (GARCÍA PAREDES, A., 2005, p. 7), de manera que, su propia naturaleza la coloca en la "cuerda floja" a la hora de su valoración por el juzgador, ya que existen elementos en la misma que entorpecerán que éste despliegue la actividad que le corresponde. Y estas dificultades pueden venir dadas por la tecnología (por ejemplo, que no se pueda garantizar la autenticidad de la prueba misma) o por el propio juzgador (que carece de conocimientos privados de carácter informático).

> Como dice MORENO CATENA (2001) la libertad (de valoración) "ha de ir acompañada de la lógica, la razón o la experiencia común" (p. 4); así, difícilmente el juez puede llevar a cabo la valoración de la

prueba electrónica si carece de unos mínimos conocimientos informáticos que le permitan conocerla.

La carencia en la legislación procesal de unos elementos específicos que hayan de ser tenidos en cuenta por el juez a la hora de valorar la prueba electrónica ha determinado que la doctrina elabore los suyos propios. Así, DE URBANO CASTRILLO (2009) enumera una serie de criterios específicos que suponen ese *plus* valorativo que exigen los artículos 382.3 y 384.1 de la LEC y que pueden resumirse en: a) la naturaleza; b) la manipulación de la prueba; c) la concurrencia de pruebas; d) la existencia de prueba científica o pericial informática; e) el conocimiento privado del juez; f) la comprobación del hardware-software; g) racionalidad o, lo que es lo mismo, la ausencia de arbitrariedad (p. 51 y ss).

3.1. La valoración del documento electrónico

A efectos de la valoración, la presentación del documento digital entraña una dificultad añadida. Esto se debe a que existe una diferenciación en cuanto a su forma de incorporación en el proceso. Pues bien, como se ha indicado previamente, el documento electrónico puede o presentarse en soporte papel o en soporte electrónico. La elección de su incorporación como papel, da lugar a que se aplique el régimen de la prueba tasada prevista para la prueba documental (artículo 319 LEC), mientras que si es aportada en un soporte electrónico se regirá por lo dispuesto en los artículos 382.3 y 384.1.

Respecto de su aportación como documental, debemos partir de la base de que la Ley de Enjuiciamiento Civil al establecer el régimen jurídico de la misma únicamente estaba pensando en un documento generado sobre el soporte papel y no contemplaba que éste pudiera provenir de un soporte electrónico. Por esto, el documento electrónico debe de cumplir unas condiciones mínimas de seguridad o fiabilidad a efectos de su equiparación con el tradicional documento (en el mismo sentido, ERDOZÁIN LÓPEZ, J.C., 2003, p. 18). Esta cuestión adquiere mayor relevancia cuando nos encontramos ante un documento sobre el cual se ha consignado una firma electrónica. Inicialmente, los documentos rubricados digitalmente fueron acogidos con desconfianza

por la doctrina, sobre la base de que únicamente la firma manuscrita gozaría del don de la intransferibilidad, siendo perfectamente demostrable su autoría mediante una prueba pericial caligráfica.

> Entre los autores que mantienen esta posición destaca NIEVA FENOLL (2009), quien afirma que la garantía de intransferibilidad no existe ni siquiera con la firma electrónica avanzada, ya que ésta en el fondo puede ser igualmente transferible, por ejemplo, cuando se comunican las claves a otra persona o son robadas después de ser enviadas por correo electrónico, SMS, etc. (p. 5).

La posición general de la doctrina es la de confiar en la autenticidad de la firma electrónica ya que ésta incorpora una serie de metadatos que, en caso de que sea editada o sea objeto de ataque cibernético, son identificables por una persona con conocimientos informáticos.

No podemos terminar la referencia a la firma electrónica sin hablar de la novísima Ley 6/2020, de 11 de noviembre, reguladora de determinados aspectos de los servicios electrónicos de confianza. Esta norma implica la derogación, entre otras, de la Ley 59/2003, de la Firma electrónica y entre sus principales novedades se encuentra la de garantizar la equivalencia entre la firma electrónica cualificada y la firma manuscrita, como así ya se reconocía en el Reglamento (UE) 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior y por la que se deroga la Directiva 1999/93/CE.

Como pone de manifiesto la Ley 6/2020 en su propia Exposición de Motivos, se modifica la regulación anterior de la firma electrónica al atribuir a los documentos electrónicos para cuya producción o comunicación se haya utilizado un servicio de confianza cualificado una ventaja probatoria, simplificando la prueba, ya que ahora únicamente bastará la mera constatación de la inclusión del citado servicio en la lista de confianza de prestadores cualificados de servicios electrónicos regulada en el artículo 22 del Reglamento.

Por su parte, el artículo 3 de la Ley, reguladora de los efectos jurídicos de los documentos, atribuye a los documentos electrónicos (tanto pú-

blicos, administrativos y privados) el valor y eficacia jurídica correspondiente según su naturaleza. El apartado segundo, se remite al artículo 326.3 para la prueba de los documentos electrónicos privados en los que se hubiere usado un servicio de confianza no cualificado y al 326.4 cuando sí fuera cualificado. De esta forma, la Ley 6/2020 modifica ambos preceptos de la LEC para introducir las nuevas facilidades probatorias.

> La definición de los términos "servicios de confianza" y "servicios de confianza cualificados podemos encontrarlas en el artículo 3 del Reglamento (UE) 910/2014. Así, será un "servicio de confianza" el servicio electrónico prestado habitualmente a cambio de una remuneración, para la creación, verificación y validación de firmas electrónicas, sellos electrónicos o sellos de tiempo electrónicos, servicios de entrega electrónica certificada y certificados relativos a estos servicios, o la creación, verificación y validación de certificados para la autenticación de sitios web, o la preservación de firmas, sellos o certificados electrónicos relativos a estos servicios y "servicio de confianza cualificado", un servicio de confianza que cumple los requisitos aplicables establecidos en el presente Reglamento.

4. CONCLUSIONES. ¿ES NECESARIA UNA REFORMA EN MATERIA PROBATORIA?

Como hemos podido inferir del estudio aquí realizado sobre la prueba electrónica, la realidad es que la legislación procesal apenas da respuesta a las preguntas que en la práctica se plantean a la hora de practicar esta modalidad de prueba y, cuando lo hace, es de forma imprecisa. Por ello, planteamos la necesidad de una reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil que dé solución a todos estos problemas, sin que se tenga que acudir continuamente a la doctrina y a la jurisprudencia para llenar los silencios de la Ley.

Esta modificación es necesaria por varias razones. En primer lugar, para situar de forma clara la prueba electrónica dentro del articulado de la Ley, abordando de modo expreso sus aspectos generales (una definición de prueba electrónica o digital), los requisitos específicos que ha de reunir la prueba que se presente para que tenga admisión en el proceso y las pruebas electrónicas principales. Dada la confusión que

existe también entre fuente y medio de prueba, cuestión en la que ni siquiera existe un mínimo de consenso en la doctrina, el legislador debería reestructurar el art. 299 LEC para zanjar definitivamente el asunto.

En segundo lugar, sería conveniente exigir unos requisitos específicos para la admisibilidad de la prueba electrónica (y no únicamente los requisitos generales de pertinencia, utilidad y licitud). Recordemos que la alterabilidad es el talón de Aquiles de la prueba digital, así que estas exigencias supondrían un ejercicio de "aseguramiento" de la autenticidad e integridad de la misma, a fin de evitar enredos procesales innecesarios a lo largo del procedimiento (como el incidente de ilicitud) que retrase aún más la resolución.

En tercer lugar, se necesita una clarificación en la Ley del concepto de "documento electrónico" que permita salvar las dudas en fases posteriores sobre el medio probatorio y el régimen al que se halla sujeto. En este caso, lo más acertado sería proporcionar una definición de documento electrónico (al igual que el art. 26 del Código Penal realiza expresamente una definición de documento).

Por su parte, aunque la reciente Ley 6/2020 ha supuesto un primer paso al frente a la hora de regular la eficacia y valor probatorio de ciertas fuentes tecnológicas, solamente hace referencia al caso del documento electrónico en aras de hacerse valer como prueba documental, pero no supone ninguna modificación del art. 299 LEC ni del procedimiento probatorio previsto en los arts. 382 a 384.

Por último, debería revisarse la valoración de la prueba digital, ya que al permitir una libre valoración de la prueba se "penaliza" el uso de esta. El legislador tendrá que plantearse si no sería más acertado establecer una prueba tasada, teniendo en cuenta que, tal y como se plantea ahora mismo la valoración, la fijación como ciertos de los hechos planteados por las partes a través de la prueba digital depende de factores que la hacen desmerecer frente a una prueba tradicional (por ejemplo, el conocimiento que tenga el juez sobre el funcionamiento de los instrumentos tecnológicos que se le presentan).

En definitiva, es necesario y urgente que se realice una modificación de la LEC 2000 en materia probatoria, solucionando las carencias procesales al respecto de la prueba electrónica, dando mayor apoyo a las nuevas tecnologías en cuanto cada vez se hacen más patentes en los procesos judiciales y, por ende, garantizar la tutela judicial efectiva de quienes pretenden valerse de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

ABEL LLUCH, X. (2011). Valoración de la prueba electrónica. La prueba electrónica (pp. 417-438). Bosch.

ABEL LLUCH, X. (2012). La prueba electrónica. Derecho probatorio (pp. 903-1032). Bosch.

ÁLVAREZ-CIENFUEGOS SUÁREZ, J. M. (1997). Banca electrónica. Diario La Ley (LA LEY 11936/2001), (3), 1936-1942.

ARRABAL PLATERO, P. (2020). La prueba tecnológica: Aportación, práctica y valoración. Tirant Lo Blanch.

ASENCIO MELLADO, J. M. (2010). La prueba en la contratación electrónica. otro ejemplo de desatención del legislador. Práctica De Tribunales (LA LEY 124/2010), (68), 1-3.

BUENO DE MATA, F. (2014). Prueba electrónica y proceso 2.0: Especial referencia al proceso civil. Tirant lo Blanch.

CABEZUDO RODRÍGUEZ, N. (2004). Omisiones y recelos del legislador procesal ante los medios de prueba tecnológicos. Diario La Ley (LA LEY 2709/2004), (6158), 1-31.

CALAMANDREI, P. (1945). Estudios sobre el proceso civil (Trad. Sentís Melendo, S.). EJEA.

CARNELUTTI, F. (2018). La prueba civil. Olejnik.

DE PRADA RODRÍGUEZ, M. (2016). La prueba digital: Una realidad en el proceso civil. Nuevos horizontes del derecho procesal (pp. 341-357). Bosch.

DE URBANO CASTRILLO, E. (2009). La valoración de la prueba electrónica. Tirant Lo Blanch.

DE URBANO CASTRILLO, E. (2011). La regulación legal de la prueba electrónica: Una necesidad pendiente. La Ley Penal (LA LEY 7393/2011), (82), 1-16.

DE URBANO CASTRILLO (2004). El derecho a utilizar los medios de prueba pertinentes para la defensa. Derechos procesales fundamentales, Manuales de Formación Continuada, (22), 547-586.

DELGADO MARTÍN, J. (2017). La prueba digital. concepto, clases, aportación al proceso y valoración. Diario La Ley (LA LEY 3841/2017), (6), 1-27.

ERDOZÁIN LÓPEZ, J. C. (2003). Firma electrónica. aspectos procesales: Valor probatorio. modelos de responsabilidad de los prestadores de servicios de certificación. Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil, (1), 1859-1900.

GARCÍA PAREDES, A. (2005). La prueba en juicio: ¿y si es electrónica? Revista De Contratación Electrónica, (62), 3-18.

ILLÁN FERNÁNDEZ, J. M. (2009). La prueba electrónica, eficacia y valoración en el proceso civil: nueva oficina judicial, comunicaciones telemáticas (LEXNET) y el expediente judicial electrónico. análisis comparado legislativo y jurisprudencial. Aranzadi.

MARTÍNEZ DE SANTOS, A. (2018). La proposición de la prueba electrónica en el proceso civil: Medios de prueba, aportación y práctica. Práctica De Tribunales (LA LEY 363/2018), (130), 1-13.

MONTERO AROCA, J. (2002). La prueba en el proceso civil. Civitas.

MORENO CATENA, V. (2001). Valoración de la prueba. El proceso civil III. Tirant Lo Blanch. Consultado en Base de Datos Tirant Lo Blanch (TOL62.371).

NIEVA FENOLL, J. (2009). Práctica y valoración de la prueba documental multimedia. Actualidad Civil (LA LEY 15295/2009), (17), 1-27.

OLIVER LALANA, A. D. (1999). La equiparación de los efectos probatorios de los documentos electrónicos y escritos ante la futura regulación de la firma electrónica. Diario La Ley (LA LEY 11105/2001), (3), 1-15.

PICÓ I JUNOY, J. (2020). Cuestiones problemáticas del derecho probatorio. Revista De La Asociación De Profesores De Derecho Procesal De Las Universidades Españolas, (1), 334-367.

PICÓ I JUNOY, J. (1996). El derecho a la prueba en el proceso civil. J.M. Bosch.

QUERAL CARBONELL, A. (2011). Proposición de la prueba electrónica. La prueba electrónica (pp. 373-382). Bosch.

QUÍLEZ MORENO, J. M. (2011). La incidencia progresiva de las nuevas realidades tecnológicas en el proceso monitorio. El proceso monitorio. estudio doctrinal, jurisprudencial y futura realidad de la e-justicia (pp. 1-70). La Ley (LA LEY 2656/2012).

SANCHÍS CRESPO, C. (2012). La prueba en soporte electrónico. Las tecnologías de la información y la comunicación en la administración de justicia: Análisis sistemático de la ley 18/2011, de 5 de julio (pp. 707-734). Aranzadi Thomson Reuters.

SANCHÍS CRESPO, C., & CHAVELI DONET, E. A. (2002). La prueba por medios audiovisuales e instrumentos de archivo en la LEC 1/2000: Doctrina, jurisprudencia y formularios. Tirant Lo Blanch.

SANJURJO RÍOS, E. I. (2020). Proceso penal y volatilidad/mutabilidad de las fuentes de pruebas electrónicas: sobre la conveniencia y el modo de asegurarlas eficazmente. Exclusiones probatorias en el entorno de la investigación y prueba electrónica (pp. 195-224). Reus.

SENDÍN GARCÍA, M. (2006). Concepto jurídico de documento. Diario La Ley (LA LEY 3662/2006), (6587), 1-16.

VALDECANTOS, M. (2018). El derecho a la prueba y la prueba electrónica en el proceso civil. Práctica De Tribunales (LA LEY 366/2018), (130), 1-10.

VALERO CANALES, A. L. (2018). La práctica de la prueba electrónica. metodología. Práctica De Tribunales (LA LEY 367/2018), (130), 1-16.

CRÓNICA DE LA EVOLUCIÓN DEL CONTROL DE TRANSPARENCIA EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA[212]

DRA. Mª ISABEL DOMÍNGUEZ YAMASAKI
Universidad de Educación a Distancia, España

RESUMEN

A pesar del tiempo transcurrido desde que se aplicase el control de transparencia por primera vez en nuestro país gracias a la sentencia del Pleno de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo 241/2013, de 9 de mayo, los últimos pronunciamientos de nuestro Alto Tribunal en los que se procede a realizar dicho control ponen de manifiesto que algunas cuestiones de gran relevancia dogmática parecen encontrarse en pleno proceso de evolución hacia su definitiva configuración.

Por un lado, con las recientes sentencias de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo acerca de las «cláusulas IRPH», se comprueba que la ausencia de criterios tasados en el control de transparencia provoca cierta incertidumbre sobre la determinación de la abusividad derivada del incumplimiento del deber de transparencia.

Y, de otra parte, en la contratación entre empresarios en la que se emplean condiciones generales se ponen de manifiesto las dificultades en la delimitación de los controles de incorporación y de transparencia.

PALABRAS CLAVE

Transparencia, abusividad, derecho contractual, consumidores, empresarios

[212] Trabajo realizado en el marco del Proyecto: UMA18-FEDERJA-233 Nombre del IP o IPs: Ana Cañizares Laso y Rocío Diéguez Oliva Título del proyecto: Retos del siglo XXI. La modernización del Derecho de obligaciones. Los contratos de tracto sucesivo Entidad Financiadora: Fondo Europeo de Desarrollo Regional y Junta de Andalucía

1. INTRODUCCIÓN. GÉNESIS DEL CONTROL DE TRANSPARENCIA EN ESPAÑA

Cuando se entra a analizar la STS 241/2013, de 9 de mayo, una de las cuestiones que pueden llamar la atención es la discordancia entre el *petitum* de la demanda y el pronunciamiento de la referida sentencia. Así, en el suplico de la demanda se interesaba, en el ejercicio de una acción colectiva, la declaración de nulidad de las cláusulas controvertidas mediante la aplicación del control de contenido.

La discordancia aludida se justificó en el Fundamento de Derecho Sexto de la referida sentencia en cuanto a que «*en la medida en que sea necesario para lograr la eficacia del Derecho de la Unión, en los supuestos de cláusulas abusivas, los tribunales deban atemperar las clásicas rigideces del proceso, de tal forma que, en el análisis de la eventual abusividad de las cláusulas cuya declaración de nulidad fue interesada, no es preciso que nos ajustemos formalmente a la estructura de los recursos. Tampoco es preciso que el fallo se ajuste exactamente al suplico de la demanda, siempre que las partes hayan tenido la oportunidad de ser oídas sobre los argumentos determinantes de la clasificación de las cláusulas como abusivas*».

De este modo, a juicio del Pleno de la Sala de lo Civil, en el Fundamento de Derecho Decimoquinto de la STS 241/2013, de 9 de mayo, se sostuvo que las denominadas «cláusulas suelo» eran perfectamente lícitas, siempre que se cumpliese el deber de transparencia, de tal manera que el consumidor pudiese «*identificar la cláusula como definidora del objeto principal del contrato y conocer el real reparto de riesgos de la variabilidad de los tipos*». Y, a continuación, se indicó que «*[n]o es preciso que exista equilibrio "económico" o equidistancia entre el tipo inicial fijado y los topes señalados como suelo y techo -máxime cuando el recorrido al alza no tiene límite-. Más aun, son lícitas incluso las cláusulas suelo que no coexisten con cláusulas techo y, de hecho, la oferta de cláusulas suelo y techo cuando se hace en un mismo apartado del contrato, constituye un factor de distorsión de la información que se facilita al consumidor, ya que el techo opera aparentemente como contraprestación o factor de equilibrio del suelo*».

Teniendo en cuenta el exigente control de incorporación previsto en nuestro ordenamiento jurídico —a diferencia del establecido en el ordenamiento jurídico alemán, en el que parece inspirarse el juzgador—, el control de transparencia jurisprudencialmente creado por la STS 241/2013, de 9 de mayo, parece justificarse en parte en el hecho de que, de este modo, realizando el examen de transparencia en el plano de la abusividad sería posible su control de oficio —habida cuenta que en el *petitum* se alegaba la no superación del control de contenido y no el incumplimiento del deber de transparencia que, hasta ese momento, se venía comprobando en la sede del control de incorporación—.

El *esfuerzo* empleado en la creación y aplicación del control de transparencia por la STS 241/2013, de 9 de mayo, parece tener su explicación, además de las razones puramente jurídicas en las que se basa la interpretación de nuestro Derecho y con las que se puede estar más o menos de acuerdo, en el contexto económico y social del momento. Basta recordar que por aquel entonces, dada la situación de crisis financiera, la agitación social y la desconfianza de la ciudadanía tanto en las instituciones financieras como en los poderes públicos llevaron a que las controversias judiciales llegasen a generar auténtico clamor social.

Así pues, en mi opinión, la situación excepcional del momento parece que propició que la doctrina jurisprudencial se acogiese a las tesis defendidas por un sector de nuestra doctrina acerca de la relación entre incumplimiento de deber de transparencia y abusividad (DOMÍNGUEZ, 2019, pp. 225-229).

> No obstante, a este respecto, en la STS /2015, de 24 de marzo, se indicó que «[e]n cuanto al "sesgo" que el recurso atribuye al enjuiciamiento del tribunal, que se dice influenciado por las circunstancias económicas más recientes, no deja de ser una opinión personal de la recurrente, que como tal difícilmente puede ser combatida si no es negando que se haya adoptado algún "sesgo" inadecuado por la Sala».

Para concluir esta breve referencia sobre los aspectos que entiendo fundamentales para comprender las bases sobre las que se asienta el

control de transparencia, en lo que concierne a la doctrina previa a la creación jurisprudencial de este control, es imprescindible acudir a la obra del Profesor MIQUEL en cuanto al papel del deber de transparencia en lo que concierne a las condiciones generales o cláusulas predispuestas que versen sobre los elementos esenciales del contrato, partiendo de que estas cláusulas no pueden ser sometidas al control de contenido en virtud de lo dispuesto por el art. 4.2 de la *Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores* —en adelante «Directiva 93/13»—.

Así lo recuerda, por ejemplo, la reciente STS 660/2020, de 10 de diciembre, en cuanto a que «*[p]ara que pueda realizarse un control de abusividad de una cláusula que afecta a los elementos esenciales del contrato necesariamente ha de considerarse previamente como no transparente, sin que quepa un control de contenido directo. El art. 4.2 de la Directiva 93/13 excluye del juicio de abusividad la adecuación o el equilibrio entre el precio y la contraprestación, por ser esta una cuestión metajurídica, concerniente al mercado, sobre la que despliega plenamente sus efectos el principio de autonomía de la voluntad, siempre que el consumidor estuviera perfectamente informado, pues la transparencia (información) es presupuesto del consentimiento sobre el objeto principal del contrato*».

El párrafo transcrito de dicha sentencia refleja precisamente lo que defendía el Profesor MIQUEL mucho antes de que el control de transparencia se incorporase en nuestro ordenamiento jurídico a través de la STS 241/2013, de 9 de mayo; esto es, que el cumplimiento del requisito de transparencia es fundamental a fin de que el adherente pueda valorar debidamente las prestaciones del contrato (MIQUEL, 2002, pp. 913-914) habida cuenta que en nuestro ordenamiento rige el principio de la equivalencia de las prestaciones en un sentido subjetivo o, como indica la STS 660/2020, de 10 de diciembre, la valoración acerca del equilibrio entre precio y contraprestación es *una cuestión metajurídica*.

> En esta misma línea, en cuanto a la configuración del control de transparencia en nuestro país, destaca asimismo la obra del Profesor PERTÍÑEZ acerca de la abusividad provocada por el incumplimiento

del deber de transparencia —Vid, entre otros trabajos, *Las cláusulas abusivas por un defecto de transparencia* (2004)—.

2. NOCIÓN DE CONTROL DE TRANSPARENCIA

Desde la STS 241/2013, de 9 de mayo, hasta sentencias relativamente recientes como las SSTS 71/2020, de 4 de febrero, 511/2020, de 6 de octubre, 516/2020, de 8 de octubre de 2020, el control de transparencia se define señalando que éste «*tiene por objeto que el adherente pueda conocer con sencillez tanto la carga económica que realmente le supone el contrato celebrado, esto es, el sacrificio patrimonial realizado a cambio de la prestación económica que quiere obtener, como la carga jurídica del mismo, es decir, la definición clara de su posición jurídica tanto en los elementos típicos que configuran el contrato celebrado, como en la asignación de los riesgos del desarrollo del mismo*». De este modo, el requisito de transparencia en esta sede, tal y como ha declarado en multitud ocasiones el Tribunal Supremo en sus sentencias desde la 241/2013, de 9 de mayo, consiste en una *transparencia material* que se refiere a la comprensibilidad de la cláusula y distinguiéndola, por tanto, de la *transparencia meramente formal o documental*.

Habida cuenta que no es posible realizar el control de contenido a las cláusulas que relativas a los elementos esenciales del contrato *ex* art. 4.2 Directiva 93/13; a través de una interpretación *sensu contrario* de dicho precepto se entiende que el control de abusividad sobre las cláusulas relativas a los elementos esenciales del contrato será posible siempre y cuando no sean transparentes.

A la luz de lo previsto por el *Real Decreto Legislativo 172007, de 16 de noviembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias* —«TRLGDCU» en lo sucesivo—, en sus arts. 82.1 y el segundo párrafo del art. 83, incorporado por la *Ley 5/2019, de 5 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario* —«LCCI»—, el segundo párrafo del art. 5.5 *Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación* —en adelante «LCGC»—, también añadido por la LCCI, y, por último, el art. 3.1 de la Directiva 93/13, una vez consta-

tada la falta de transparencia material de una condición general o cláusula predispuesta que se refiera a un elemento esencial del contrato, habrá de comprobarse que efectivamente se haya provocado un desequilibrio en perjuicio del adherente.

> De manera ilustrativa señala la STS 334/2017, de 25 de mayo, con cita de la STS 222/2015, de 29 de abril, que el referido desequilibrio contrario al principio de buena fe se refiere a aquellas situaciones en las que «el defecto de transparencia provoca subrepticiamente una alteración no del equilibrio entre precio y prestación, que con carácter general no es controlable por el juez, sino del equilibrio subjetivo de precio y prestación, es decir, tal y como se lo pudo representar el consumidor en atención a las circunstancias concurrentes en la contratación» —vid. PERTÍÑEZ, 2004—.

Así pues, como precisa la STS 516/2020, de 8 de octubre —citando la STS 171/2017, de 9 de marzo—, «*el control de transparencia a la postre supone la valoración de cómo una cláusula contractual ha podido afectar al precio y a su relación con la contraprestación de una manera que pase inadvertida al consumidor en el momento de prestar su consentimiento, alterando de este modo el acuerdo económico que creía haber alcanzado con el empresario, a partir de la información que aquel le proporcionó*».

3. HITOS EN LA EVOLUCIÓN DEL CONTROL DE TRANSPARENCIA

3.1. CONSOLIDACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE FALTA DE TRANSPARENCIA Y ABUSIVIDAD

Aunque en un primer momento, tras la señera STS 241/2013, de 9 de mayo, parecía clara la doctrina jurisprudencial en cuanto a que la falta de transparencia sobre los elementos esenciales del contrato constituía un requisito que permitía el examen de la abusividad de las cláusulas relativas a dichos elementos esenciales, no siempre ha sido tan evidente la distinción entre el incumplimiento del deber de transparencia —que es el presupuesto necesario para proceder al control de abusividad— y la abusividad en sí misma considerada.

La cuestión aludida se pone de manifiesto, por ejemplo, en la STS 138/2015, de 24 de marzo, con ocasión de uno de los argumentos esgrimidos por la recurrente en relación con la hipotética vulneración del art. 80.1 TRLGDCU por la sentencia dictada en apelación. En particular, la recurrente critica «*que el juicio de abusividad quede diluido en el juicio de transparencia, de modo que toda cláusula suelo no transparente sea abusiva*», a lo cual responde el Alto Tribunal que la propia STS 241/2013, de 9 de mayo, ya advertía de que «*la falta de transparencia no supone necesariamente que sean desequilibradas*».

De este modo, puede suceder que dicha falta de transparencia sea inocua para el adherente y que no genere un desequilibrio que provoque la consiguiente abusividad y nulidad de la cláusula sometida al control de transparencia –vid., entre otras, las recientes SSTS 595/2020. 596/2020, 597/2020 y 598/2020, todas ellas de 12 de noviembre, relativas al control de transparencia de las «cláusulas IRPH»—.

Según se indica en estas sentencias recientes sobre las «cláusulas IRPH», «*que la cláusula no sea transparente no implica necesariamente que sea abusiva. Respecto de los elementos esenciales del contrato (precio y prestación) se desprende del art. 4.2 de la Directiva 93/13, de 5 de abril sobre cláusulas abusivas en contratos con consumidores, que los controles de transparencia y abusividad son diferentes y el primero es presupuesto o antecedente del segundo*»; de tal forma que, prosigue el Alto Tribunal recordando la jurisprudencia del TJUE, «*una vez apreciada la falta de transparencia es cuando debe hacerse el juicio de abusividad (por todas, SSTJUE de 30 de abril de 2014, C-26/13, Kásler; de 26 de febrero de 2015, C-143/13, Matei; de 20 de septiembre de 2017, C-186/16, Andriciuc; de 14 de marzo de 2019, C-118/17, Dunai; y de 5 de junio de 2019, C-38/17, GT)*».

Prosiguen dichas sentencias zanjando posibles dudas sobre la relación entre falta de transparencia, desequilibrio y abusividad haciendo referencia a la redacción actual del art. 83 TRLGDCU. A pesar de que no era aplicable al caso, pues la reciente modificación operada por la LCCI aún no se había producido cuando se celebraron los contratos que contenían la cláusula controvertida, estas sentencias señalan la

efectiva consolidación normativa de la relación entre el incumplimiento del deber de transparencia y el desequilibrio en perjuicio del consumidor para apreciar la no superación del control de transparencia, en tanto que el segundo párrafo añadido al art. 83 TRLGCU prevé que «[l]as condiciones incorporadas de modo no transparente en los contratos en perjuicio de los consumidores será nulas de pleno derecho» —vid., asimismo, el art. 5.5 de la LCGC—.

Sin embargo, en cuanto a la abusividad en sí misma considerada, con los respectivos votos particulares emitidos en las recientes sentencias relativas a la «cláusula IRPH» se pone de relieve lo que podría entenderse como un cambio de criterio acerca de la abusividad en la sede del control de transparencia. Así, en primer lugar, indican que el perjuicio que provoca al adherente la falta de transparencia consiste en «*la alteración sorpresiva del acuerdo económico que se creía haber alcanzado, a partir de la información precontractual, que resultó incompleta, privándole de la posibilidad de comparar las ofertas del mercado*». Así, recordando la STS 54/2020, de 23 de enero, «*es evidente el perjuicio causado al consumidor, en cuanto que por falta de información suficiente no ha podido comparar con otras ofertas del mercado, por lo que se le privó del ejercicio de un legítimo derecho de opción, del que quedó desposeído por la falta de transparencia. No es la Sala la que debe valorar cuál índice le resultaba más interesante a la parte demandante, sino que era el consumidor quien debía tomar dicha decisión con la información que no se le facilitó*».

En segundo lugar, en los referidos votos particulares se precisa que, en aplicación de la doctrina jurisprudencial del TJUE, «*el profesional no trató al consumidor de manera leal, al no ofrecerle la información requerida sobre la evolución del índice IRPH y el incumplimiento manifiesto de dicho mandato normativo, priva de buena fe a la conducta profesional*».

En consecuencia, cabe preguntarse si basta con que el perjuicio consista en la imposibilidad ejercitar el *derecho de opción*, tal como venía defendiendo nuestra jurisprudencia, o si, por el contrario, es necesario que, además, por este motivo el adherente haya perdido la oportunidad efectiva de celebrar un contrato que le podría haber sido más favorable.

3.2. EFICACIA RETROACTIVA DE LA OBLIGACIÓN DE RESTITUCIÓN DERIVADA DE LA DECLARACIÓN DE NULIDAD

Por citar otro ejemplo acerca de la evolución del control que nos ocupa, en el Fundamento de Derecho Decimoséptimo de la STS 241/2013, de 9 de mayo, se sostuvo que la aplicación del art. 1303 CC supondría una consecuencia de la declaración de abusividad de las cláusulas controvertidas excesivamente drástica, provocando graves trastornos al orden público económico; restringiéndose, por tanto, la eficacia retroactiva de la obligación de restitución de las prestaciones recibidas como consecuencia de la declaración de nulidad.

> Esta circunstancia ha sido puesta de manifiesto por la STJUE de 9 de julio de 2020, XZ e Ibercaja Banco S.A., aludiendo a que la STS 241/2013, de 9 de mayo « *resolvió que la declaración de nulidad de tales cláusulas únicamente surtiría efectos para el futuro. Hubo que esperar a la sentencia de 21 de diciembre de 2016, Gutiérrez Naranjo y otros (C-154/15, C-307/15 y C-308/15, EU:C:2016:980), para que el Tribunal de Justicia declarara que el artículo 6. Apartado 1, de la Directiva 93/13 se oponía a esa limitación temporal*».

Así pues, hasta el pronunciamiento de la STJUE de 21 de diciembre de 2016, *Gutiérrez Naranjo y otros*, nuestros tribunales determinaron la irretroactividad de los efectos restitutorios de la declaración de nulidad de las cláusulas suelo en contra de lo previsto por el art. 1303 CC. La sentencia del tribunal europeo puso de relieve que la opción de limitar la eficacia retroactiva del art. 1303 CC suponía un límite a la protección que merece el consumidor en el marco de la contratación por adhesión, suponiendo una interpretación errónea del art. 6.1 Directiva 93/13 y contraviniendo lo dispuesto por el art. 7.1 de la misma directiva.

> Aun en la actualidad, en particular en las SSTS 457/2020, de 24 de julio y 3896/2020, de 23 de noviembre, ha sido preciso recordar las consecuencias jurídicas derivadas de la declaración de nulidad a propósito de la declaración de nulidad de las «cláusulas de gastos» previstas en los contratos de préstamo hipotecario.

4. AUSENCIA DE CRITERIOS TASADOS EN EL CONTROL DE TRANSPARENCIA

4.1. AUTO ACLARATORIO DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 6 DE JUNIO DE 2016

De acuerdo con el apartado Séptimo del Fallo de la STS 241/2013, de 9 de mayo, las cláusulas controvertidas fueron declaradas nulas por los siguientes motivos: «*a) La creación de la apariencia de un contrato de préstamo a interés variable en el que las oscilaciones a la baja del índice de referencia, repercutirán en una disminución del precio del dinero. b) La falta de información suficiente de que se trata de un elemento definitorio del objeto principal del contrato. c) La creación de la apariencia de que el suelo tiene como contraprestación inescindible la fijación de un techo. d) Su ubicación entre una abrumadora cantidad de datos entre los que quedan enmascaradas y que diluyen la atención del consumidor en el caso de las utilizadas por el BBVA. e) La ausencia de simulaciones de escenarios diversos, relacionados con el comportamiento razonablemente previsible del tipo de interés en el momento de contratar, en fase precontractual. f) Inexistencia de advertencia previa clara y comprensible sobre el coste comparativo con otros productos de la propia entidad*».

Pues bien, entre las cuestiones planteadas en la Petición de Aclaración al Tribunal Supremo que se resuelven por medio del Auto de 6 de junio de 2013, cabe destacar, en primer lugar, si para la determinación de la abusividad de las cláusulas es necesario que concurran todos y cada uno de los motivos expresados en el apartado Séptimo del fallo anteriormente transcrito. La respuesta ofrecida sobre este extremo en el Auto Aclaratorio que nos ocupa fue que «*[n]o se trata de una relación exhaustiva de circunstancias a tener en cuenta con exclusión de cualquier otra. Tampoco determina que la presencia aislada de alguna, o algunas, sea suficiente para que pueda considerarse no transparente la cláusula a efectos de control de su carácter eventualmente abusivo*».

En segundo término, se pregunta acerca de los «*mecanismos por medio de los cuales puede considerarse suficientemente informado el consumidor en cada caso*». Sobre esta cuestión, responde tajante el Tribunal Supremo que «*[n]o existen medios tasados para obtener el resultado: un con-*

sumidor perfectamente informado, (…), es un resultado insustituible, aunque susceptible de ser alcanzado por pluralidad de medios». Así pues, concluye con que «*no puede anudarse de forma automática al cumplimiento de determinadas fórmulas, tantas veces convertidas en formalismos carentes de eficacia real*».

Aunque, por un lado, es razonable la postura adoptada por la doctrina jurisprudencial acerca de los criterios para la aplicación del control de transparencia, de otra parte, sucede que la configuración de dicho control se ha llevado a cabo en relación con un tipo determinado de cláusulas —las «cláusulas suelo»— cuya redacción, en términos generales, suele ser siempre bastante similar y, por tanto, sin diferencias sustanciales entre unas y otras. Sin embargo, este *criterio abierto* ha provocado cierta incertidumbre a la hora de aplicar este mismo control de transparencia a cláusulas distintas de las «cláusulas suelo». Tanto en lo que respecta a los criterios determinantes para valorar la falta de transparencia como a la producción de un desequilibrio suficiente para apreciar la abusividad de la cláusula sometida a examen (DOMÍNGUEZ, 2020).

4.2. EL SUPUESTO ESPECÍFICO DE LAS «CLÁUSULAS IRPH»

4.2.1. Antecedentes de la doctrina jurisprudencial sobre las «cláusulas IRPH»

Se entiende por «clausula IRPH» aquella según la cual el tipo de interés variable de los préstamos con garantía hipotecaria se calcula empleando los distintos índices de referencia «IRPH» reconocidos por la normativa vigente.

El primer pronunciamiento del Tribunal Supremo sobre las «cláusulas IRPH» fue con su sentencia del Pleno de la Sala de lo Civil 669/2017, de 14 de diciembre. Con base en la jurisprudencia de la Sala —en concreto, las sentencias 241/2013, de 9 de mayo, 171/2017, de 9 de marzo, 367/2017, de 8 de junio y 593/2017, de 7 de noviembre—, en la sentencia que nos ocupa se concluyó que en el supuesto enjuiciado el control de transparencia de las «cláusulas IRPH» había de realizarse con el objetivo de comprobar si el prestatario que ostenta la condición

de consumidor «*era consciente, porque había sido informado, de que esa cláusula configuraba un elemento esencial, así como la manera en que se calculaba el interés variable*». Por tanto, el criterio empleado fue el de limitar el examen de la transparencia de las cláusulas controvertidas a la información acerca de la esencialidad de la misma y al método de cálculo del tipo de interés, con la correlativa exclusión de la comprobación de la información proporcionada en relación con el cálculo del IRPH y su evolución tanto pasada como futura.

En este sentido, cabe destacar que en la STS 669/2017, de 14 de diciembre, fue formulado un Voto Particular fundamentado en la discrepancia «*en la "aplicación" que realiza la sentencia del control de transparencia*», por no ajustarse «*a los parámetros y contenido que la doctrina jurisprudencial del TJUE ha establecido para proceder correctamente, a la aplicación del control de transparencia*». Así pues, considerando que la entidad prestamista «*"no proporcionó información específica o adicional" al consumidor relativa al alcance y funcionamiento concreto de este índice de referencia en el marco del contrato de préstamo ofertado*» —lo que constituye un hecho acreditado—, se concluyó que debería haberse estimado que la cláusula litigiosa no superaba el control de transparencia.

4.2.2. La STJUE de 3 de marzo de 2020, Gómez del Moral Guasch, C-125/18

Dada la doctrina mantenida por el Tribunal Supremo en su sentencia de 14 de diciembre de 2017, las siguientes pretensiones de declarar nula la «cláusula IRPH» por falta de transparencia tuvieron que aguardar la decisión del TJUE acerca de la cuestión prejudicial que se le planteó por medio del Auto del Juzgado de Primera Instancia de Barcelona, sección 38ª, de 16 de febrero de 2018.

En lo que aquí nos interesa, sobre el control de transparencia a las «cláusulas IRPH», el TJUE sostuvo en su fallo de 3 de marzo de 2020, que *son elementos especialmente pertinentes* a la hora de realizar dicho control lo siguiente: a) «*que los elementos principales relativos al cálculo del mencionado tipo de interés resulten fácilmente asequibles a cualquier persona que tenga intención de contratar un préstamo hipotecario, dada la*

publicación del modo de cálculo de dicho tipo de interés» y b) «*el suministro de información sobre la evolución en el pasado del índice en que se basa el cálculo de ese mismo tipo de interés*».

Así pues, en lo que respecta al método de cálculo del IRPH así como los elementos que lo configuran, el TJUE falló en el sentido de que no es necesario que las entidades proporcionen dicha información debido a que está información se encuentra recogida en la *Circular 8/1990, de 7 de septiembre, a Entidades de Crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela*, y publicada en el BOE.

En cambio, sobre el segundo elemento que a juicio del TJUE ha de valorarse en el examen del cumplimiento del deber de transparencia material, pensando en la STS de 14 de diciembre de 2017, el incumplimiento de tal deber se produjo en cuanto a la información sobre la evolución pasada del índice que no fue dispensada al prestatario. Ya que, según esta sentencia del Pleno de la Sala de lo Civil, «*[s]ubyace bajo la argumentación del demandante/recurrido y de la Audiencia Provincial que la transparencia habrá exigido que la entidad prestamista hubiera informado al cliente sobre el comportamiento futuro del IRPH, lo que por definición es imposible. Y en cuanto al comportamiento anterior, hasta noviembre de 2008, el valor del IRPH y del Euribor había sido bastante similar (menos de un punto de diferencia), (…)*».

4.2.3. Jurisprudencia reciente sobre la «cláusula IRPH»

El problema del pronunciamiento del TJUE en su sentencia de 3 de marzo de 2020, *Gómez del Moral Guasch,* C-125/18, es que se limita a indicar qué elementos han de ser tenidos en cuenta para realizar el control de transparencia, pero no se especifica bajo qué circunstancias una «cláusula IRPH» no es transparente ni cuándo llegaría a ser abusiva y, por tanto, nula de pleno derecho. Por este motivo, tras la publicación de esta sentencia, la llamada *jurisprudencia menor* nacional ha venido interpretando y aplicando dicho fallo de diverso modo, de manera que se hallan sentencias tanto a favor como en contra de la declaración de abusividad de las cláusulas litigiosas.

A mi juicio, nos encontramos ante una manifestación de la ausencia de unos criterios sólidos para la aplicación del control de transparencia, motivo por el cual en el supuesto de las «cláusulas IRPH», en principio, parece defendible tanto su declaración de abusividad como su licitud.

Las SSTS 595/2020, 596/2020, 597/2020 y 598/2020, todas ellas de 12 de noviembre, de conformidad con la STJUE de 3 de marzo de 2020, *Gómez del Moral Guasch*, C-125/18, y en cumplimiento del mandato contenido en el art. 4 bis de la *Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial*, terminan reconociendo que «*la cláusula no es transparente, porque no consta que la entidad proporcionara a los prestatarios información sobre la evolución del índice que se iba a aplicar en el contrato en los dos años anteriores*».

Ahora bien, para la declaración de abusividad de las cláusulas controvertidas ha de concurrir un desequilibrio en perjuicio del adherente-consumidor, de manera que las recientes sentencias que se comentan ponen de relieve la temporalidad de la desventaja que supone referenciar el préstamo por medio del «IRPH», ya que: *(i) para el cálculo del IRPH se toman como elemento de cálculo no solo los préstamos con Euribor, sino también los préstamos referenciados a otros tipos variables y los préstamos a interés fijo; y (ii) también se toman en cuenta los* diferenciales». Asimismo, seguidamente sostiene que: «*[l]a evolución posterior no puede determinar el desequilibrio, que debe valorarse en la fecha de celebración del contrato (art. 4.1 de la Directiva 93/13). Que en su desenvolvimiento posterior el préstamo resulte ser más caro que otros, no supone desequilibrio determinante abusividad, puesto que el control de contenido no puede derivar en un control de precios*».

A pesar de que las «cláusulas IRPH» sometidas a control no son transparentes, la desestimación del recurso de casación se fundamenta en que «*la falta de transparencia no determina en todos los casos la nulidad de la cláusula, sino que permite proyectar el control de abusividad sobre los elementos esenciales del contrato*». De tal manera que, por las razones antes expuestas, para el Alto Tribunal no se da el requerido desequili-

brio en perjuicio del adherente que justifique la apreciación de la abusividad de la cláusula controvertida.

En definitiva, sobre estas sentencias cabe realizar dos objeciones. La primera de ellas es que, en vista de la rigurosidad con la que se había velado por los derechos de los adherentes-consumidores en relación con las «cláusulas suelo», en lo que respecta a las «cláusulas IRPH» parece haberse producido un cambio de criterio en perjuicio del adherente-consumidor. Y en segundo lugar, tal como he señalado previamente, creo que los votos particulares emitidos en estas sentencias aciertan al advertir de la contravención de lo que la misma Sala había defendido hasta el momento en cuanto a que el desequilibrio consistía en la privación del *derecho de opción* del adherente.

5. CONTRATACIÓN POR ADHESIÓN ENTRE EMPRESARIOS

5.1. ASPECTOS GENERALES SOBRE LA CONTRATACIÓN POR ADHESIÓN ENTRE EMPRESARIOS Y LA PROTECCIÓN DEL EMPRESARIO-ADHERENTE

Según el art. 2 de la LCGC, el ámbito subjetivo de aplicación de esta norma prevé un sistema de protección del adherente que no se circunscribe a la figura del consumidor cuando celebra esta modalidad de contratos.

> Establece el art. 2.1 LCGC que «[l]a presente Ley será de aplicación a los contratos que contengan condiciones generales celebrados entre un profesional -predisponente- y cualquier persona física o jurídica -adherente-.

Ahora bien, de acuerdo con el art. 8.2 LCGC, «serán nulas las condiciones generales que sean abusivas, cuando el contrato se haya celebrado con un consumidor, entendiendo por tales en todo caso las definidas en el artículo 10 bis y disposición adicional primera de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios», por lo que se prevé una limitación de la protección del empresario como adherente en lo relativo a la abusividad de las condiciones generales.

Aunque esta limitación parece haberse previsto en coherencia con la presuposición de la posición desaventajada del consumidor frente al empresario, de acuerdo con la Exposición de Motivos de la LCGC, «[e]sto no quiere decir que en las condiciones generales no pueda existir abuso de posición dominante. Pero tal concepto se sujetará a las normas generales de nulidad contractual. Es decir, nada impide que también judicialmente pueda declararse la nulidad de una condición general que sea abusiva cuando sea contraria a la buena fe y cause un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes, incluso aunque se trate de contratos entre profesionales o empresarios».

> Sobre el párrafo transcrito, y a pesar de las buenas intenciones del legislador materializadas en la citada exposición de motivos, la STS 30/2017, de 18 de enero, señala que «*carece de desarrollo normativo en el texto legal, lo que, suscita el problema de delimitar, desde el punto de vista de la legislación civil general, a la que se remite, los perfiles de dicho control del abuso contractual en el caso de los adherentes no consumidores*».

Pues bien, acerca del control de transparencia en la contratación por adhesión entre empresarios, según la STS 367/2016, de 3 de junio, «*esta aproximación entre transparencia y abusividad es la que impide que pueda realizarse el control de transparencia en contratos en que el adherente no tiene la cualidad legal de consumidor*»; precisando a continuación que «*[n]i el legislador comunitario, ni el español, han dado el paso de ofrecer una modalidad especial de protección al adherente no consumidor, más allá de la remisión a la legislación civil y mercantil general sobre respeto a la buena fe y el justo equilibrio en las prestaciones para evitar situaciones de abuso contractual*» —asimismo, las SSTS 30/2017, de 18 de enero, 41/2017, de 20 de enero y 57/2017, de 30 de enero—.

5.2. LA DIFÍCIL DELIMITACIÓN DE LOS CONTROLES DE INCORPORACIÓN Y DE TRANSPARENCIA PUESTA EN EVIDENCIA EN LA CONTRATACIÓN ENTRE EMPRESARIOS

El control de incorporación en nuestro ordenamiento jurídico se encuentra previsto en los arts. 5 y 7 LCGC y en el art. 80 TRLGDCU.

Entre los requisitos contemplados por la norma para considerar el cumplimiento de dicho control se encuentra el deber de comprensibilidad de las condiciones generales y cláusulas predispuestas.

> Según el primer párrafo del art. 5.5 LCGC, «la redacción de las cláusulas generales deberá ajustarse a los criterios de transparencia, claridad, concreción y sencillez». Por su parte, el art. 7.b) LCGC prevé que las condiciones generales no se incorporarán al contrato cuando «sean ilegibles, ambiguas, oscuras e incomprensibles, salvo, en cuanto a estas últimas, que hubieren sido expresamente aceptadas por escrito por el adherente y se ajusten a la normativa específica que discipline en su ámbito la necesaria transparencia de las cláusulas contenidas en el contrato». En cuanto al TRLGDCU, el art. 80.1.a) dispone que las cláusulas no negociadas individualmente en la contratación con consumidores deberán cumplir los requisitos de «concreción, claridad y sencillez en la redacción, con posibilidad de comprensión directa, sin reenvíos a textos o documentos que no se faciliten previa o simultáneamente a la conclusión del contrato, y a los que, en todo caso, deberá hacerse referencia expresa en el documento contractual».

Con la creación del control de transparencia se procede a la distinción entre la transparencia formal, documental o meramente gramatical que se atribuye a la esfera del control de incorporación y la transparencia material que pasa a pertenecer al ámbito del control de transparencia.

A este respecto, en la STS 314/2018, de 28 de mayo, se indica que «*[l]a sentencia 241/2013, de 9 de mayo, consideró suficiente que la parte predisponente acredite la puesta a disposición y la oportunidad real de conocer el contenido de dichas cláusulas para superar este control, independientemente de que el adherente o el consumidor realmente las haya conocido y entendido, pues esto último tendría más que ver con el control de transparencia y no con el de inclusión*» —en sentido parecido las SSTS 314/2018, de 28 de mayo, y 660/2020, de 10 de diciembre—. De tal manera que la transparencia formal se referiría a la cognoscibilidad, mientras que la transparencia material habría de dirigirse a la efectiva comprensión del clausulado.

Así pues, dando por sentado que la transparencia propia del control de incorporación se identifica con una transparencia formal, documental o meramente gramatical, ha sido una constante en nuestra jurispru-

dencia el énfasis en que el alcance del deber de transparencia material, manteniendo, como lo hace la STS 314/2018, de 28 de mayo, que «*según se desprende inequívocamente de la jurisprudencia del TJUE (sentencias de 21 de marzo de 2013, asunto C-92/11, caso RWE Vertrieb; de 30 de abril de 2014, asunto C-26/13, caso Kásler y Káslerne Rábai; de 26 de febrero de 2015, asunto C-143/13, Caso Matei; y de 23 de abril de 2015, asunto C-96/14, caso Van Hove), no solo es necesario que las cláusulas estén redactadas de forma clara y comprensible, sino también que el adherente pueda tener un conocimiento real de las mismas, de forma que un consumidor informado pueda prever, sobre la base de criterios precisos y comprensibles, sus consecuencias económicas*».

No obstante, la extracción del deber de transparencia material del control de incorporación para reubicarlo en el control de transparencia ha derivado en la desprotección del adherente cuando es un empresario sobre un aspecto fundamental como es ser debidamente informado. De hecho, en el Voto Particular emitido en la STS 367/2016, de 3 de junio, ante la situación provocada se defiende el deber de transparencia como principio jurídico en la contratación por adhesión y «*la interpretación extensiva del control de transparencia en la contratación entre empresarios*». Por tanto, en cuanto a la delimitación del control de incorporación del de transparencia, defiende que, «*reconocido el fundamento del control de incorporación en la LCGC, y el similar control de incorporación tanto en el texto refundido de la LGDCU (artículo 80), como en la citada LCGC (artículos 5 y 7), no hay inconveniente alguno de aplicar el concepto de transparencia, como comprensibilidad real del clausulado, para todos los contratos de adhesión entre profesionales, pues su fundamento de aplicación es idéntico: predisposición del clausulado e inferioridad de la posición contractual del adherente*» —postura igualmente mantenida en el Voto Particular emitido en la STS 57/2017, de 30 de enero—.

Hasta ahora, parecía bastante clara la doctrina jurisprudencial relativa al control de transparencia en la contratación por adhesión entre empresarios. Como atestigua un buen número de sentencias que abordan esta cuestión, la jurisprudencia ha venido manteniendo la posibilidad de declarar la nulidad de una condición general en un contrato en el que el adherente fuese un profesional por incumplimiento del deber de

buena fe «*alegando la introducción de una estipulación sorprendente que desnaturaliza el contrato y frustra sus legítimas expectativas, quien acredite la inexistencia o insuficiencia de la información y quien, ya desde la demanda, indique cuáles son sus circunstancias personales que pueden haber influido en la negociación y en qué medida le fue impuesta abusivamente*» —desde la STS 57/2017, de 30 de enero, hasta la STS 391/2020, de 1 de julio, pasando por las SSTS 647/2019, de 28 de noviembre, 80/2020, de 4 de febrero, 296/2020, de 12 de junio—. Como puede comprobarse, en este párrafo el Tribunal Supremo resume cuáles son los elementos cuya concurrencia podría derivar en la apreciación de la referida abusividad en la contratación por adhesión entre empresarios.

Pero la relativa armonía en lo atinente al control de transparencia cuando el adherente es un profesional se rompe con la STS 168/2020, de 11 de marzo, cuando advierte de que «*[n]o es correcto afirmar, utilizando para ello la cita parcial de alguna sentencia, que la jurisprudencia de esta sala limite el control de incorporación a la comprensibilidad gramatical. Precisamente, bastaría con reiterar la cita de la sentencia 241/2013 que hemos reproducido en el fundamento anterior para ver que no es así*». Seguidamente, continúa la sentencia citada aclarando que «*para que una condición general de la contratación supere el control de incorporación debe tratarse de una cláusula con una redacción clara, concreta y sencilla, que permita una comprensión gramatical normal y que el adherente haya tenido oportunidad real de conocer al tiempo de la celebración del contrato. Es decir, junto al parámetro de la claridad y comprensibilidad, debe concurrir el requisito de la posibilidad de conocimiento, puesto que el control de inclusión es, fundamentalmente, un control de cognoscibilidad*».

> Para la contextualización de lo transcrito de la STS 168/2020, de 11 de marzo, es preciso mencionar que en primera instancia se procedió a la no incorporación de la «cláusula suelo», decisión que fue confirmada por la Audiencia Provincial. Sobre la base de que el control de incorporación se refiere en exclusiva al examen de la transparencia meramente gramatical, sostiene la demandada y recurrente que lo que realmente se aplicó fue un control de transparencia.

> La desestimación del recurso interpuesto se produce debido a que el motivo no habría incidido sobre la *ratio decidendi* de la sentencia recurrida, esto es, «*que la cláusula no supera el control de incorporación porque el banco incumplió los deberes de información que le imponía la Orden EHA 2899/2011, de 28 de octubre*». Así pues, la Audiencia Provincial asumió que dicho incumplimiento conllevaba que los prestatarios no tuviesen la oportunidad real de conocer la existencia de la cláusula litigiosa. De este modo, concluye el TS que «*[e]l resto de consideraciones de la sentencia recurrida sobre la buena fe contractual o el abuso de posición dominante son meros argumentos de refuerzo, pues lo decisivo es que la cláusula no fue correctamente incorporada al contrato*».

Sin embargo, sentencias posteriores a la STS 168/2020, de 11 de marzo, recuperan la referencia a la figura de las cláusulas sorprendentes y reiteran las distinciones entre los deberes de transparencia formal y material. Así pues, aun siendo posible un cambio de criterio de la Sala de lo Civil a este respecto, aparte de las aludidas sentencias más recientes, la redacción actual del art. 5.5 LCGC y 83 TRLGDCU tras la modificación operada por la LCCI lleva a pensar que en el futuro se mantendrá que en el control de incorporación se realice el examen de la transparencia formal, documental o meramente gramatical y que se reservará el deber de transparencia material para el control de transparencia.

Sobre el control de transparencia y la contratación entre empresarios, vid., CÁMARA (2020) y PERTÍÑEZ (2020).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara Lapuente, S. (2020). ¿Quién teme al control de incorporación (B2B)?. Diario La Ley, Núm. 9667.

Domínguez Yamasaki, M. I., (2019). El consentimiento en la contratación por adhesión: control de transparencia y dolo "in contrahendo". Tirant Lo Blanch.

_____, (2020). Claves sobre el control de transparencia de la "cláusula IRPH tras la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de marzo de 2020, asunto Gómez del Moral Guasch, C-125/18. Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial, Nº 53.

Miquel González, J. M. (2002). Disposición Adicional 1ª, 3 (art. 10 bis.1, apdos. 1.º y 4.º). Comentarios a la Ley sobre Condiciones Generales de la Contratación, Civitas.

Pertíñez Vílchez, F., (2004). Las cláusulas abusivas por un defecto de transparencia, Aranzadi.

_____, (2020). Requisitos de incorporación y control de transparencia en contratos de préstamo con empresarios personas físicas. Comentario a la STS de 20 de enero de 2020 (RJ 2020, 66). Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil, Nº 114, 325-344.

PASADO, PRESENTE Y FUTURO Y FINTECH

DRA. MARINA ROJO GALLEGO-BURÍN
Universidad de Málaga, España

RESUMEN

En la actualidad nos encontramos en el tiempo en el que se tiende a incorporar la Inteligencia Artificial y el Big Data al sector financiero para proseguir la evolución de este. Los retos son muchos y por ello la Unión Europea ha aprobado un Plan de acción de servicios financieros destinados a los consumidores. En estos momentos, se requiere de un análisis que analice el devenir del Fintech, pues necesitamos de un marco normativo que sea vigoroso, resolutivo y. sobretodo, moderado.

PALABRAS CLAVE:

Fintech, Derecho, pasado, futuro.

INTRODUCCIÓN

La presidenta de la Comisión europea, Ursula von der Leyen, ha destacado la necesidad de que Europa lidere la transición hacia un planeta sano y un nuevo mundo digital. Este doble reto de la transformación digital y ecológica debe afrontarse simultáneamente (COM(2020) 67 final). En este tiempo, las tecnofinanzas al tiempo que son grandes oportunidades, también suponen enormes retos. Las tecnofinanzas constituyen un término que "se emplea para referirse a la innovación en los servicios financieros posibilitada por la tecnología que podría dar lugar a nuevos modelos empresariales, aplicaciones, procesos o productos y podría conllevar efectos asociados significativos en los mercados e instituciones financieros y en el modo en que se prestan los servicios financieros".

La Comisión europea ha reconocido que se están empezando a aplicar soluciones tecnofinancieras basadas en la identificación digital, las aplicaciones móviles, la computación en la nube, el análisis de macrodatos, la inteligencia artificial, la cadena de bloques y los registros distribuidos (8.3.2018 COM(2018) 109 final): «La tecnología financiera (FinTech) es una prioridad política de la Comisión Europea, ya que puede desempeñar y desempeñará un papel importante en la consecución de los objetivos relacionados con el desarrollo del mercado único, la unión bancaria, la unión de los mercados de capitales y los servicios financieros al por menor» (Comunicado de prensa de la Comisión europea 1 de febrero 2018, pone en marcha el observatorio y foro de la cadena de bloques de la UE).

Asimismo, desde el año 2017 la Unión Europea cuenta con un Plan de acción de servicios financieros destinados a los consumidores (COM(2017) 139 final). Una de las acciones que se ha propuesto es determinar qué acciones son necesarias para impulsar el desarrollo de la tecnología financiera y un mercado único de servicios financieros basado en la tecnología. ¿Ello por qué? Pues porque estima que los servicios financieros presentan un gran potencial a merced de la innovación y la tecnología. Uno de los objetivos de dicho plan es respaldar el desarrollo de un mundo digital innovador, lo que facilitaría que el

sector privado superara algunos de los obstáculos al mercado único, manteniendo, a la sazón una elevada seguridad. Con el propósito de crear un entorno normativo y de supervisión en toda la UE que favorezca la innovación digital la comisión europea aprobó el Reglamento sobre identificación electrónica, que hace posible el reconocimiento transfronterizo de la identificación electrónica en los servicios públicos y los servicios de confianza en todo el mercado único de la UE. Ello también para ayudar a las empresas a desarrollar relaciones digitales con los clientes. Un tema capital para lograr la prestación transfronteriza de servicios financieros es acabar con que los clientes tengan que acudir personalmente a indentificarse y firmar los contratos, pero ello tiene que realizarse con una seguridad.

En este orden de cosas, la Unión Europea ante el reto de las fintech se plantea la creación de un Laboratorio de Tecnología Financiera, que consistiría en un laboratorio de tecnologías financieras neutro y no comercial, para aumentar las capacidades normativas y de supervisión y el nivel de conocimiento sobre las nuevas tecnologías (Plan de acción en materia de tecnología financiera).

1. ¿QUÉ ES EL FINTECH?

Con el término de fintech se alude a la utilización de la tecnología en los servicios financieros, es la contracción de "Financial technology". Es el servicio de las tecnologías a las finanzas para ofrecer soluciones. Abarca desde los medios de pago hasta la emergente industria InsurTech. Los servicios prestados por las empresas Fintech se destinan tanto al cliente final (BtC) como a otras entidades (BtB). Es preciso advertir que no existe un catálogo cerrado de actividades que se incluye en dicho término, pues comprende siempre que se emplee tecnología en este ámbito se incluye en fintech. Por tanto, se trata de una definición extensa en constante ampliación.

En este sentido, el Parlamento europeo ha afirmado que por tecnología financiera (FinTech) debe entenderse como una actividad financiera posibilitada por las nuevas tecnologías u ofrecida a través de estas, que afecta a todo el sector financiero en todos sus elementos, desde la

banca hasta los seguros, los fondos de pensiones, el asesoramiento en materia de inversiones, los servicios de pagos y las infraestructuras del mercado (2016/2243(INI) cosiderando A). A lo que añade que se incluye en esa «tecnología financiera» toda la gama de servicios, infraestructuras y productos financieros. Así como el uso de nuevas tecnologías en el sector de los seguros (InsurTech) y la aplicación de nuevas tecnologías para el cumplimiento normativo (RegTech) (2016/2243(INI), exposición de motivos).

Dentro de FinTech se incluyen los avances tecnológicos que en los últimos tiempos se han producido, estos son ((ROFIEG), 30):

1. Inteligencia Artificial (IA): comprende el aprendizaje automático, el aprendizaje profundo y las redes neuronales artificiales, el procesamiento del lenguaje natural y la representación del conocimiento;
2. Tecnologías de cadena de bloques/ledger distribuido;
3. Contratos inteligentes;
4. Internet de las cosas (IoT);
5. Computación cuántica.

Adviértase, además, que el fundamento de Fintech son las tecnologías más comunes, que se denominan «tecnologías habilitantes y suplementarias», estas en concreto son:

1. Tecnologías de seguridad cibernética (biometría, algoritmos criptográficos, etc.);
2. Aplicaciones de análisis de datos (Tecnología de habilitación basada en el aprendizaje automático y la ciencia de los datos);
3. Nube y software como servicio (paradigma de tecnología de plataforma habilitadora)
4. NoSQL (paradigma de tecnología habilitadora que incluye bases de datos de gráficos y otras formas innovadoras de almacenar y acceder a los datos);
5. W3C Internet Standards, HTML, XML (XBRL), RDF, OWL, SWRL Tecnologías SQL (Supplemental Technology Standard);
6. Lagos de datos (tecnología suplementaria);

7. Hadoop (tecnología suplementaria);
8. Interfaces de programación de aplicaciones API (Tecnología suplementaria).

Las instituciones europeas inciden en que la tecnología financiera constituye un pilar fundamental de la sociedad digital moderna que necesitamos para hacer frente a la competencia con el resto del mundo. Así en el año 2016, la Comisión Europea creaba un nuevo Grupo de Trabajo, denominado Grupo de Trabajo de Tecnología Financiera (FTTF), para desarrollar estrategias que permitan abordar los posibles desafíos que plantea la tecnología financiera. Y en 2019, Estados Unidos también ha creado un grupo de trabajo, conformado por los mayores expertos para debatir sobre dichas cuestiones.

En el año 2015 Lloyd Blankfein, director ejecutivo del banco de inversión de Wall Street Goldman Sachs, declaraba que la entidad financiera que él dirigía contaba en la plantilla con más programadores e ingenieros trabajando en asuntos tecnológicos que Facebook. En esos momentos de los aproximadamente 33.000 empleados a tiempo completo del banco, 9.000 de ellos eran ingenieros y programadores. Asimismo, los datos de Goldman también eclipsaban las nóminas de Twitter, que contaba 3.638 trabajadores, y LinkedIn, que tiene 6.897 empleados. Ello es el síntoma inequívoco de que las entidades bancarias conciben como imprescindible invertir en tecnología, para asimilarla a su sistema de seguridad e infraestructura. Asimismo, el codirector de Goldman declaraba que competían por el talento con empresas de tecnología (Marino, 2015).

Asimismo, un informe de Deloitte del año 2014 apuntaba a que numerosos posibles participantes en el sector tecnológico gozan de una gran capacidad de inversión y se encuentran mejor situados para aprovechar las oportunidades que ofrece el cambio tecnológico. Lo cual indica que parece estar en serios problemas el viejo modelo de banca. Se avecinan cambios y los ganadores serán los que mejor puedan utilizar la optimización táctica dentro de una estrategia a largo plazo que dé forma a un negocio apto para un entorno competitivo muy diferente en los años venideros (Deloitte, 2014, pp. 5 y 25).

Se ha desafiado al concepto de banco, pues muchas cosas están cambiando, pero hay dos factores claves en el centro de este cambio, estos son (Ferrari, 2015):

a) La exigencia de nuevas normas regulatorias;
b) La digitalización y la proliferación de los canales digitales

En un primer momento puede parecer que nos dirigimos a un futuro prometedor ¿no?. Pues bien, ya se alzan las voces de que hay que ser cuidadosos, los servicios financieros se enfrentan a un grave dilema. Por una parte, está el riesgo de establecer una relación de dependencia con las grandes tecnológicas, pero por otro corren el riesgo de quedarse atrás frente a sus competidores. Para evitar cualquiera de estos resultados, las instituciones financieras necesitarán encontrar formas para asociarse con compañías de tecnología sin perder su valor y aceptar alguna pérdida de control sobre sus costos y datos. Asimismo, también van a tener que competir con las grandes empresas de tecnológicas por el talento, forzándolas a redefinir su modelo de talento (Deloitte, 2017, p. 11). Por ello, para saber a lo que nos enfrentamos tenemos que saber de donde venimos. Las innovaciones tecnológicas, como los servicios de banca electrónica o el dinero electrónico, se suceden pero nuestro marco normativo se refiere a nuestra realidad física más tradicional. Esta es una tarea en curso que sólo acaba de empezar.

Las innovaciones tecnológicas van a permitir que logremos conformar un auténtico mercado único de servicios financiero, pero ello solo se logrará con una fuerte defensa del consumidor y minimizando los riesgos. Cuando nos encontremos en dicho punto, tal y como afirma la Comisión Europea: «Una vez logrado esto, y las compras transfronterizas de servicios financieros sean una realidad para un número creciente de europeos, la consiguiente presión competitiva beneficiará a todos los consumidores, incluso a quienes sigan adquiriendo servicios financieros dentro de su país» (COM(2018) 109 final, p. 17)

Adviértase que tras la pandemia del Covid-19 las nuevas tecnologías financieras han adquirido una mayor relevancia. Estas pueden utilizarse para abordar dicha crisis sanitaria y sobretodo la repercusión que esta va a tener en sus ciudadanos y en la economía. Se puede llegar a

afirmar que tras esta situación que se ha desencadenado lo más lógico es que la digitalización vaya aumentando de velocidad. Esto va a exigirnos que desarrollemos sentimientos de confianza sobre estos productos, por lo que va a ser imprescindible una normativa que conceda grandes dosis de seguridad.

La Comisión ha identificado las siguientes cuatro áreas prioritarias para impulsar el desarrollo de las finanzas digitales en la UE (plan de acción FinTech, 3 abril 2020):

1. Garantizar que el marco regulador de los servicios financieros de la UE sea adecuado para la era digital;
2. Permitir que los consumidores y las empresas aprovechen las oportunidades que ofrece el mercado único de la UE para las finanzas digitales;
3. Promover un sector financiero basado en datos en beneficio de los consumidores y las empresas de la UE;
4. Y mejorar la resiliencia operativa digital del sistema financiero de la UE.

El Grupo de Trabajo de la UE ha llegado a clasificar dichos beneficios que van a aportar Fintech del siguiente modo ((ROFIEG), 30):

- FinTech puede permitir que los actores en el mercado proporcionen servicios financieros a un menor coste (interrupción de las cadenas de valor tradicionales; desintermediación; mayor automatización que resulte en procesos más eficientes);

- FinTech puede posibilitar a quienes participen en el mercado desarrollar una gama más amplia de productos y servicios, lo cual incrementaría las posibilidades de elección de los consumidores y las empresas y se le podrían ofrecer potencialmente mejores oportunidades de financiación (nuevos y mejores productos y servicios como los criptoactivos, los préstamos P2P o B2B);

- FinTech puede descubrir ciertos productos o servicios a consumidores o empresas que antes estaban excluidos, debido a un mayor grado de personalización, una oferta de productos más

amplia, mejores precios gracias a un menor coste marginal y una mayor precisión de la puntuación crediticia;

– FinTech puede utilizarse para lograr una reglamentación y un cumplimiento más eficaz de los agentes del mercado pertinentes (información automatizada, análisis de datos, vigilancia de las transacciones).

Entonces si las ventajas son tantas ¿qué es lo que ocurre? Pues que tal y como se encuentra en la actualidad el mercado europeo sus actores no pueden extraerle el máximo beneficio al fintech, pues o bien nos encontramos con una absoluta falta de regulación, o bien si existe es de forma fragmentada o caracterizada por la opacidad.

Necesitamos regular la revolución FinTech. El desafío jurídico es favorecer la innovación, capaz de tener perspectiva de futuro al tiempo que es estricto, protege a los consumidores y da confianza en el mercado. La regulación es compleja, voluminosa e interconectada. Cuando se entiende que los grandes bancos universales de primer nivel operan en más de 60 jurisdicciones, es más fácil imaginar la dificultad para cumplir globalmente.

2. FINTECH ES COSA DEL PASADO: DE LO ANALÓGICO A LO DIGITAL

La tecnología ha apoyado los procesos financieros desde tiempos pretéritos. En la antigüedad el sistema de las telecomunicaciones, comunicación a distancia, se fundamentaba en las señales de humo. En la historia de la telecomunicación se deben destacar varios hitos, que supusieron un punto de inflexión. Aunque el término de FinTech aparece en los años 90 del siglo pasado, la doctrina se refiere a tres estadíos de este fenómeno (Buckley, W. Arner, Nathan Barberis, 2016, pp. 22-29):

En primer lugar nos tenemos que referir a FinTech 1.0, concerniente al mundo analógico que comprendería desde el siglo XIX a 1967. El germen de las comunicaciones a distancia eran las señales de humo o mensajes a través de dispositivos ópticos, palomas mensajeras. Tras la

invención de la escritura se disponía del correo postal como medio para transmitir mensajes. No obstante, aunque en la actualidad son antigüedades, en el siglo XIX se producen unos fenómenos tan excepcionales como puede ser para nosotros la aparición de Internet. Nótese que las necesidades de comunicación propiciaron la aparición del telégrafo óptico (incluso aparece en el Conde de Montecristo de Alejandro Dumas), que comienza su andadura a finales del siglo XVIII en Francia y se extiende por el continente europeo a lo largo del siglo siguiente (Romeo López, 1980, p. 241), tiempo en que aparece también el telégrafo eléctrico. Recuérdese que el célebre mensaje «What hath God wrought?», el primero enviado en código Morse en mayo de 1844. Así, el surgimiento del telégrafo eléctrico y los cables submarinos posibilitaron conectar Norteamérica y Europa, ello vio favorecido la celebración de negocios y, de ahí, la necesidad de extender este medio de comunicación por el mundo (McNamara, 2015).

Hay que añadir, que en 1876 aparece el teléfono y en 1901 la radio. Estos acontecimientos, además, tenemos que situarlos en su tiempo. Nos referimos al ocaso del siglo XIX, este es el tiempo de la Revolución Industrial, ya se han superado las consideraciones de concebir este fenómeno como la industrialización y la creación de la máquina de vapor y, aunque es cierto que ello supuso un cambio tecnológico y económico, también se dieron cambios a nivel sociológico, como las migraciones del campo a las ciudades, la relevancia que alcanzaron la burguesía y el proletariado o la alfabetización de la sociedad. En definitiva, constituyó el fruto de una amalgama heterogénea de circunstancias que propiciaron esa revolución. Por ello mismo, por la complejidad y la amplitud del suceso se extendió a lo largo del tiempo e internacionalmente no fue recibido simultáneamente. Es cierto que no existe unanimidad sobre la extensión temporal de este fenómeno pero siguiendo a Calduch Cervera se trato de un dilatado proceso histórico, en cuyo desarrollo pueden apreciarse diferentes etapas con características singulares. Así, Calduch, desde un punto de vista internacionalista, distingue las siguientes fases (Calduch, 2006, p. 40):

- 1ª. La etapa de industrialización básica y reforma agrícola (1770-1840).

- 2ª. La etapa de transición industrial y expansión comercial (1840-1880).
- 3ª. La etapa de consolidación industrial, multinacionalismo empresarial y financiero y proteccionismo comercial (1880-1930).
- 4ª. La etapa de industrialización avanzada, multinacionalismo productivo y mundialismo comercial y financiero (1930-1990).

A nosotros nos interesa las etapas correspondientes al siglo XIX, el tiempo de la industrialización, favorecido por la aparición de nuevas energías y nuevas formas de producción o el destino de capitales a la inversión. Es necesario destacar que ello fue posible porque de modo sincrónico florecieron tanto medios de pago como de información. Es el tiempo de los títulos valores, tales como letras de cambio y también de líneas de crédito. Asimismo, se crean las Agencias internacionales de noticias.

Todos estos elementos desencadenaron una reestructuración del sistema financiero ¿por qué? La respuesta es muy sencilla, a partir de ese momento se quería poner en marcha grandes obras de infraestructuras y ello sólo era posible disponiendo también de grandes capitales, los cuales sólo podrían reunirse transformando el sistema de ahorro y crédito que se disfrutaba hasta ese momento. Por lo que ese desarrollo industrial y comercial exigían a su vez el financiero.

Adviértase, además, que fue en el siglo XVIII cuando se comenzó a emitir papel moneda en las principales potencias del continente europeo, siendo a lo largo del siglo XIX cuando se implantó en el resto de Europa y el mundo (Mendoza Martínez, 2009, p. 116). Todo lo cual, favoreció las operaciones comerciales. Las transacciones económicas internacionales durante la gran parte del siglo XIX se fundamentaron en el patrón de la plata y el oro. *A sensu contrario* a partir de 1890 se impuso el oro, como el exclusivo sistema de pago internacional.

Recopilemos la situación de finales del siglo XIX, el mundo cuenta con el telégrafo, la máquina de vapor, el papel moneda… nuevos medios

de transporte de información financiera y métodos de pago y transacciones financiera… ello significa el inicio de la globalización financiera.

Tras la Segunda Guerra Mundial, en el mundo de la tecnología se produjeron otra serie de acontecimientos que afectaron de modo directo a las finanzas. Así, en 1954 International Business Machines (IBM) desarrolló la primera computadora comercial a gran escala que utilizaba comandos aritméticos de coma flotante completamente automáticos, cuya característica principal era su almacenamiento o memoria de núcleo magnético de alta velocidad (IBM). El corolario de ello es que a lo largo del siglo XX florecen los primeros ordenadores y prototipos de calculadoras electrónicas en 1966 de la mano de Jerry Merryman, Jack S. Kilby y James H. Van Tasse, cuando trabajaba en Texas Instruments Petroski, 2011, p. 43). Por otra parte, adviértase que nos referimos al tiempo de implantación de las tarjetas de crédito. Las reminiscencias de ellas son más pretéritas, se podría alcanzar el inicio del siglo XIX cuando las petroleras comenzaron a emitir una especie de *tarjetas de cortesía*, que permitían a los clientes cargar sus compras. Ya en el siglo XX, Frank McNamara, en 1950 funda Diners Club que emitió tarjetas de crédito que eran aceptadas por los vendedores. Sólo tres años más tarde, en 1953, se emite la primera tarjeta aceptada de modo internacional. Ya en 1966 se recurre a ellas para el impulso del comercio y los bancos de California fundaron la Asociación de Tarjetas Interbancarias, con lo que comienza el desarrollo de la industria de las tarjetas de crédito (Wilson, 2020).

Asimismo, en 1964 aparece LDX, vale decir, long distance xerography, lo que se conocería como xerografía de larga distancia, y coloquialmente el télex, que sería desarrollado por Xerox Corporation (Chung, 1971).

En este punto es necesario destacar otro hito y fue la aparición del cajero automático, conocido como Automated Teller Machine (ATM), que da lugar a una nueva etapa en la aplicación de tecnología en el sector financiero. Hay que concebir la aparición del cajero automático como un punto de inflexión en la historia del sistema financie-

ro. Paul Volcker, expresidente de la Reserva Federal estadounidense, afirmó que era la última innovación financiera que mejoró la sociedad, hasta ese momento los clientes de los bancos estaban sometidos a los horarios de sus sucursales, para realizar cualquier operación. Respecto de la paternidad de este sistema existe cierta polémica, pues existe la creencia común de que su inventor fue Sherperd-Barron pero si se atiende al registro de patentes es más oportuno atribuir el mérito a James Goodfellow, quien desarrolló un conjuntos de sistemas para manejar datos digitales y un lector de tarjetas, lo cual es el fundamento para la construcción de los cajeros. Este sistema que fue patentado en mayo de 1966, es el primer sistema completo dispensador de moneda. De hecho, el Westminster Bank el 31 de julio de 1967, en su sucursal de Victoria fue instalado (Batiz-Lazo, Reid, 2008).

No por repetirse más una idea es más cierta, la doctrina mayoritaria y la historia «coloquial» para aludir a esta innovación se dice que todo cambió de la mano de John Sheperd-Barron, quien tras sentirse frustrado de encontrar cerrada la sucursal de su banco en Londres, a la que había acudido desde el campo la halló cerrada. Su sentimiento le abocó a idear un modo a través del cual disponer de dinero todos los días de la semana a cualquier hora. ¿Si ya había máquinas que dispensaban chocolatinas por qué no fabricar otras que dispensaran dinero? Así ocurrió, en el año 1967 en una sucursal del banco Barclays de Londres se instala el primer cajero automático, puesto que en aquel momento no existían tarjetas con banda magnética se utilizaban unos cheques impregnados de carbono 14 que al introducirlos en el cajero este los cambiaba por 10 libras esterlinas.

Otro problema que resolver era el de garantizar la titularidad del cliente, por recomendación de la esposa de Sheperd-Barron el número fácil de recordar es el de 4 dígitos y este es el germen del Personal Identification Number, PIN.

Este acontecimiento supuso la metamorfosis de un mundo analógico a la aplicación de la tecnología al mundo de las transacciones, convirtiéndose la industria financiera en una industria digital.

Estos sucesos producen lo que sería la aparición de unos nuevos tiempos en los que se utiliza la industria digital, lo cual nos conduce a lo que se denomina FinTech 2.0.

Además, en 1968 aparece la alternativa al pago por medio de cheques o dinero en efectivo, Interbank Computer Bureau lanza el primer sistema de pago electrónico de modo seguro, utilizando standars internacionales. Ello es el germen de los actuales Bankers Automated Clearing Services (BACS), que se han convertido es uno de los modos más comunes para realizar transferencias de banco a banco. Dos años más tarde, en Inglaterra surge como método de pago el Clearing House Automated Payment System- Sistema de Pagos Automatizados de la Cámara de Compensación, conocido como CHAPS, un sistema muy similar al anterior pues permite realizar pagos de banco a banco, pero que presentaba la ventaja de que tiene la capacidad de hacer pagos más rápidos (en el mismo día), eficientes y de alto valor, con la posibilidad de hacer el pago el mismo día, sin límite de capacidad (Welch, 1999, 18).

Los años 70 del siglo XX trajeron grandes novedades, en 1971 se crea el mercado de valores más grande de los Estados Unidos, NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) (Gitman y Joehnk, 2005, p. 71).

El año de 1973 también resulta relevante para el mundo de las finanzas, en dicho año 239 entidades bancarias de 15 países diferentes se reunieron con la pretensión de solucionar un grave problema ¿cómo podemos comunicarnos para realizar pagos transfronterizos? Pues bien, estos Estados decidieron crear una sociedad cuya sede situaron en Bélgica y esta sociedad se denominó Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales, vale decir, Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, coloquialmente denominada SWIFT, para apoyar las finanzas y el comercio internacional. Su actividad comenzó en 1977 sustituyendo la utilización del télex, al que aludimos con anterioridad, por un sistema informático consistente en una plataforma de mensajería que posibilitaba la transmisión de datos sin tener en consideración las diferencias idiomáticas,

lo cual posibilitaba transmitir, recibir y procesar e intercambiar información de modo automático. Adviértase que SWIFT es en la actualidad una infraestructura financiera mundial que comprende más de 200 países y tiene más de 11.000 instituciones en todo el mundo.

Poco tiempo después, se produce la quiebra del Herstatt Bank en 1974 considerada tradicionalmente como una de las entidades más importantes. Nótese el cierre que se produjo al final de la jornada laboral en Frankfurt, que fue en la mañana de un día de trabajo en Nueva York, quedándose una serie de operaciones sin terminar. Ello dio origen al llamado riesgo Herstatt, en otras palabras, el riesgo que se asume al realizar operaciones en diferentes zonas horarias. Hay que valorar la gran magnitud de las pérdidas, los disturbios que causó en los mercados, los elevados costos de reputación en los que incurrió. Dos fueron las consecuencias principales de este hecho: los efectos sobre la comunidad internacional y los mercados financieros y, como consecuencia, estimuló la reflexión sobre los mercados alemanes e internacionales y la reforma de la supervisión y la regulación (Mourlon-Druol, 2015, p. 16).

En 1980 se produce otro acontecimiento reseñable, el ingeniero Thomas Sudman habilitó un sistema para disfrutar de la banca desde casa para los clientes de United American. A partir de diciembre de ese año los clientes tenían posibilidad para pagar facturas, consultar saldos o, incluso, solicitar un préstamos a través de la plataforma. En otra palabras, se produce la aparición de la banca online (banking online) (Sparks, 2017). Poco tiempo después se introduce en Europa, en concreto en Inglaterra, en el año de 1983 en el Nottingham Building Society (*United Kingdom*. Department of Commerce, 1984, p. 7).

Como ejemplos de innovaciones de fintech en los años 80 tiene que ser mencionados IMS (Innovation Market Solution) que diseñó también sistema de banca electrónica con Michael Bloomberg al frente, siendo esta una de las compañías de mayor prestigio por los expertos financieros y los profesionales. Hasta el extremo de que las empresas tradicionales se convirtieron en receptoras de las herramientas financieras ofrecidas por Bloomberg (Ratecka, 2020, pp. 53-67).

A lo largo de los años 80 no sólo se sintieron las ventajas por haber facilitado las comunicaciones de modo transfronterizo, sino que también se sintieron efectos nefastos, en 1987 se produjo el conocido «Lunes negro» en el que se hizo notar la globalización del mercado (Bates, 1991, pp. 1009-1044). Lo cierto es que más de tres décadas después no se ha esclarecido cual fue la causa de estos hechos. Hay sectores que defienden que la causa de la caída fue precipitada por el pánico de los inversionistas, pero sobretodo por los modelos de comercio fundamentados en programas informáticos ("program trading") que siguieron una estrategia de «seguro de cartera». La estrategia tenía como objetivo paliar el riesgo de mercado a través de la venta, por alcanzar ciertos índices bursátiles. Dicha técnica, desarrollada por Mark Rubinstein y Hayne Leland en 1976, en definitiva, tenía como objetivo limitar las pérdidas que una cartera podría experimentar conforme las acciones bajaban de precio. Estos programas de modo automático lo que hicieron fue comenzar a liquidar las acciones cuando se alcanzaron ciertos objetivos de pérdida, lo cual empujó los precios a la baja. Ello causó el estupor de las bolsas, estos "program trading" provocaron un efecto dominó ¿por qué? Pues porque la caída de los mercados desencadenó sucesivas órdenes de stop-loss. En ese momento se produce una venta frenética que activó otra ronda de órdenes de stop-loss, que arrastró a los mercados a una espiral descendente. Como los mismos programas también desactivaron automáticamente todas las compras, las ofertas se desvanecieron por todo el mercado de valores básicamente al mismo tiempo. Innovaciones en el mercado como estas, hicieron que sus participantes desatendieran las señales de peligro que se habían emitido con anterioridad, pues estos nuevos mecanismos les ofrecían una falsa sensación de seguridad. En consecuencia, existía la creencia de que en Wall Street no se produciría una pérdida significativa de capital si el mercado se desplomaba.

¿Qué causó este sentimiento de confianza? Que se tomaran riesgos excesivos, lo cual se puso de manifiesto cuando las acciones comenzaron a debilitarse en los días anteriores a ese nefasto lunes (Trot, 2020). Es el ejemplo de como mecanismos de protección desencadenaron acontecimientos fatídicos.

En Europa es necesario destacar que en junio de 1985 la Comisión europea publica un Libro Blanco donde traza un programa y cronograma correspondiente para alcanzar la unidad de mercados financieros, incluyéndose la liberación de los servicios financieros. Incorporándose en el Derecho primario de la Unión Europea el objetivo marcado, a través del Acta Única Europea de 1987. Esta Acta Única venía a garantizar la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales y consagrar la unidad económica y social (López Domínguez, 2007, p. 92).

La aparición de Internet marca otro punto de inflexión en la historia de las finanzas. Para entender su sentido tenemos que remontarnos al fragor de la Guerra Fría que suscitó en el estamento militar americano la necesidad de contar con una importante red de comunicación que le sustentara mando y control sobre las bases militares, que se diseminaban por todo el país. Ante el temor de que las fuerzas rusas atacaran, se necesitaba de un sistema que posibilitara acceder a información militar desde cualquier punto del territorio americano. Con dicho propósito la Agencia norteamericana Advanced Research Projects Agency (ARPA) le planteó a la empresa RAND la cuestión de cómo podrían relacionarse los dirigentes tras una guerra nuclear. De dicha agencia surgiría ARPANET, una red financiada por el Pentágono. En el año 1972, en el Hotel Hilton de Washington, donde se celebraba la Conferencia Internacional sobre Comunicaciones por Ordenador (Internacional Conference on Computer Communications, ICCC), ARPANET presentó el logro: cuatro computadoras habían conseguido comunicar datos e informaciones, por medio de líneas de alta velocidad. En esa misma conferencia se celebró el primer chat. El éxito fue rotundo. Añádase, que ese mismo año, se envió el primer email, lo que poco después se convertiría en uno de los principales medios de comunicación social. A la vista de todos los éxitos logrados, ARPANET lanzó su Proyecto Interneting, de donde deriva la palabra Internet, cuyo propósito era unir redes. El resultado del proyecto fue INTERNET, en 1983 nace la red de interconexión y todo el sistema de dominios (.com) que aún pervive (Martínez de Velasco Farinós 2001, pp. 17-25). Internet se ha convertido en una red que se ha convertido en una herramienta

esencial, fundamental e imprescindible en múltiples ámbitos: el empresarial, administrativo, comercial… y social. Por ende, se trata de un medio de comunicación que ha experimentado un crecimiento vertiginoso, nunca antes conocido, y además incontrolable, fuera de la potestas del poder político y económico (Lacruz Alcocer 2002, p. 265).

World Wide Web fue quien produjo la gran innovación de Internet, al transformar su contenido. Tim Berners-Lee fue el físico quien dentro de la World Wide Web creó la página web, ese espacio colaborativo en el que los usuarios puedan compartir todo aquello que deseen. En el modelo creado por Bernes-Lee se permite que los usuarios creen las páginas web en ordenadores y las páginas web podían visualizarse a través de un programa denominado browser. En este orden de cosas, Tim Berners-Lee formula sus ideas en 1989 y un año más tarde, con su colaborador Robert Cailliau, crean la primera web. Los soportes técnicos novedosos incluían html (lenguaje de marcas de hipertexto, empleado para crear páginas web), http (protocolo de transferencia de hipertexto, para transmitir datos de las páginas web) y el url (localizador de recursos, es el modo de indicar la dirección de una página web concreta) (Abbate, 2008, p. 150).

Todo lo anterior hizo posible que en 1995 se aunara la banca y la tecnología en su máxima expresión, se crea una empresa de servicios financieros basándose en la Web. Security First Network Bank (SFNB) comienza su andadura en el mundo de las finanzas, se trataba del primer banco del mundo sin sucursales, sin cajeros, sin horarios y sin dirección física. Se trataba de un banco directo, a cuyos clientes ofrece una banca online (Orr, 1996). Así, con posterioridad han surgido bancos online de éxito como ING Direct. Es necesario también recordar que en 1999 hubo hitos como la llegada de la moneda común, el euro.

Es destacable como el tiempo comprendido entre 1994 y 2008 fue un periodo, en general, de éxito para las economías. Ello fue el fruto de un cúmulo de circunstancias como que la globalización financiera cooperaba a una mejor localización de los recursos y que a partir de los nuevos productos tanto en los derivados como en los activos, creados por la ingeniería financiera, era posible diversificar el riesgo y asignár-

selo a aquellos agentes que estaban dispuesto a asumirlo (Pernías Solera, 2014, p. 28).

Esto evidencia que Fintech no es una cuestión novedosa, por lo que las soluciones que ha ofrecido en el pasado deben inspirarnos a las soluciones que adopte en el futuro.

El año 2008 supone otro punto de inflexión en el mundo fintech, con el se alcanza Fintech 3.0. ¿Qué ocurre para ello? Otra crisis financiera, conocida como «La Gran Recesión», la que se considera la crisis más profunda de los últimos 50 años, de alcance global. Desde setiembre de 2008 una serie de hechos concadenados desembocaron en la reordenación del sistema financiero internacional. Tras la crisis de las hipotecas *sub-prime* en Estados Unidos de agosto de 2007 estalló la crisis que se extendió no sólo por Estados Unidos, sino por Japón y Europa. En un principio lo que parecía un problema de liquidez se convirtió en un problema de solvencia hasta el extremo de exigir una enorme recapitalización del sistema bancario, lo cual, implicaba rescatar al sector público. Una de las causas de esta crisis fue bien porque la normativa que existía era inadecuada o bien ni existía. Esta crisis lo que imprescindiblemente exigía era una mejora en la regulación del sistema financiero, se hacía necesario reforzar la supervisión del mercado de crédito y aumentar las exhortaciones de capital de las instituciones financieras con el objeto de que no se produjeran apalancamientos financieros y disminuir el riesgo que existía entonces (Steinberg, 2008, pp. 2 y 3). Adviértase que aún no existe unanimidad sobre las causas que abocaron en La Gran Recesión, pero muchas de ellas fueron fruto de las decisiones que se tomaron en el tiempo de prosperidad del tiempo precedente, tales como políticas fiscales inadecuadas, pérdidas de competitividad, el aumento de salarios y precios, políticas monetarias (Pernías Solera, 2014, p. 29) … era un tiempo en el que predominaban en países como España, EEUU, Reino Unido o Irlanda expectativas que rozaban lo disparatado e ilógico al estar convencidos de que el crecimiento de los activos inmobiliarios sería permanente, lo cual lo único que favoreció fue la burbuja inmobiliaria. Una burbuja que en esta Gran Recesión explotó.

La salida de la crisis no se produjo de modo homogéneo a nivel global. Hubo países que este escollo lo superaron de un modo rápido pero, *a sensu contrario*, en otros territorios como puede ser la eurozona recayeron en la recesión. ¿Ello a qué fue debido? Pues a las diferentes respuestas que dieron los estados para enfrentarse a la crisis. En este sentido si bien Estados Unidos activó diferentes programas para activar la economía invirtiendo grandes sumas de dinero. La Unión Europea se encontró con la dificultad de que la situación económica de los países del centro y norte, y del sur al ser muy divergente, los intereses de los Estados miembros tampoco eran los mismos por lo que las instituciones europeas no lograron adoptar acuerdos. En este orden de cosas, fue rescatado Grecia, Irlanda y Portugal se sometió a un programa de ayuda. El resultado de esta política que siguió la Unión Europea fue negativo tanto desde la perspectiva económica como social.

No obstante, Europa bajo ese propósito de establecer un mayor control financiero creó instituciones nuevas, en concreto tres: la Autoridad Europea de Valores y Mercados, la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación y la Autoridad Bancaria Europea. Estados Unidos, por su parte, como respuesta a la crisis económica-financiera aprobó en 2010 la Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, conocida como la Ley Dodd Frank, una norma con 2300 páginas que venía a tratar de evitar que se volviera a producir una crisis como la de 2008, pero se ha visto revocada en su gran parte por el Presidente Donald Trump (Hayes, 2020).

Estas reformas tenían como objetivo evitar que se repitiera una crisis como la acontecida, creando principalmente nuevas obligaciones. Pero dichas reformas implicaron otra consecuencia y es que ha favorecido la aparición de nuevos agentes tecnológicos, por ejemplo ante la necesidad de que los particulares y las pequeñas y medianas empresas puedan acceder al capital, va a ser frecuente que acudan a plataformas de préstamos u otra serie de medios tecnológicos. Así, las innovaciones tecnológicas han creado activos financieros nuevos, es el caso de los criptoactivos.

De hecho, no puede obviarse, que en la actualidad las empresas tienen un grave problema de acceso a la financiación. La Comisión Europea reconoce que la financiación participativa se ha convertido en una forma consolidada de colaboración masiva (crowdsourcing) y de financiación alternativa. En el modelo de la financiación participativa, participan normalmente los promotores del proyecto, que proponen el proyecto y solicitan financiación, los inversores, que apoyan el proyecto con su financiación, y una plataforma moderadora, que intermedia entre ambos posibilitando la financiación y la puesta en marcha del proyecto en cuestión. Cada vez se utilizan más las plataformas de financiación participativa a modo de herramienta para financiar actividades de diversa índole de empresas pequeñas e incipientes, como consecuencia de la diversas legislaciones que los Estados miembros han ido aprobando la Unión Europea pretende armonizar (COM(2018) 99 final 2018/0047 (COD)). En ¿definitiva qué se produce? Una suplantación, son empresas tecnológicas las que ofrecen los mismos servicios que hasta ese momento realizaban los bancos. Esto ha sido posible porque se han producido a partir de 2008 dos avances tecnológicos imprescindibles: el desarrollo del teléfono inteligente y el incremento en la complejidad de programación de las API

3. FINTECH 3.5: ÁFRICA Y CHINA

En definitiva, la crisis de 2008 ha creado todos los ingredientes necesarios en el ámbito social, financiero y político para crear este nuevo paradigma, FinTech.

Con anterioridad se ha comprobado como que la crisis de 2008 fue una crisis de Occidente, puesto que esta debacle no afectó a China o África estos territorios se han preocupado por proseguir su desarrollo financiero y, por tal motivo, se considera que se encuentran en una situación más evolucionada, lo que sería FinTech 3.5.

Singapur, que es el centro financiero de Asia y uno de los cuatro más relevantes del mundo pretende convertirse en una Smart Nation y ello ha impulsado que el Banco Central celebre múltiples acuerdos y proyectos para desarrollar FintTech, como Project Ubin, SG QR, ASEAN

InsurTech LaunchPad, o el desarrollo del Sandbox FinTech. Todo lo cual, ha hecho de Singapur el mayor centro FinTech de ASEAN (García Palmero, 2018, p. 4).

En la actualidad, la mayoría de los chinos realizan transacciones a través de teléfonos móviles, aunque es una creación estadounidense el mercado chino de pagos móviles es 50 veces más grande que el de los EE.UU. Lograr este nivel de progreso en medida se debe a su marco jurídico. ¿En qué se basa? Principalmente en seguir la política de *laissez-faire* pues el entorno normativo de China es menos restrictivo para las empresas de fintechs que el de Occidente, lo que también impulsa a las empresas de fintechs (Weihuan, Arner, Buckley, 2005, pp. 25-62).

Es preciso ponderar que el gobierno chino ha permitido en el último lustro a entidades bancarias privadas que se establezcan en su territorio, con el objetivo de que capitales privados participen en sus sector financiero. Lo que empezó como una experiencia piloto, que consistía en que bancos privados concedieran préstamos a empresas pequeñas que tenían dificultades para acceder a la financiación. Este proyecto ha ido progresando con el paso del tiempo, sin embargo pese a ese halo de libertad, siempre se halla sometido al control chino (Yao y Miller, 2015).

Respecto de África, también se afirma que por su nivel de desarrollo se encuentra en la etapa de Fintech 3.5. Kenia se ha convertido en un centro de innovación y tecnología (Shapshak, 2020). En el año 2007 fue lanzada la plataforma M-PESA, un servicio de Vodafone. Se trata de una plataforma que a través de los teléfonos móviles ofrecía servicios financieros y permitía realizar transferencias dinerarias. Se trata de un servicio de dinero móvil líder en África. En marzo de 2020, 41,5 millones de clientes utilizaban M-Pesa, con más de 12.200 millones de transacciones realizadas a través de una red de más de 431.500 agentes, que operan en 7 países: la República Democrática del Congo, Egipto, Ghana, Kenia, Lesotho, Mozambique y Tanzania. En el año fiscal 2019, los 37 millones de clientes activos llevaron a cabo más de 11 mil millones de transacciones. Su finalidad es dar acceso a servicios financieros a millones de personas que tienen un teléfono móvil, pero que

no tienen o tienen acceso limitado a una cuenta bancaria. Posibilita que de un modo seguro los clientes puedan enviar o recibir dinero, realizar pagos de facturas, recibir salarios, realizar compras rápidas en los puntos de comercio a través del código QR o pueden ahorrar dinero a través de cuentas que devengan intereses y pueden organizar micro-préstamos para ayudar a financiar sus negocios. Ello sólo requiere de un teléfono inteligente básico y una cuenta M-PESA. Asimismo, coopera con los gobiernos a recaudar impuestos. Una de las grandes ventajas de dicha plataforma es que se singulariza por su funcionamiento que es extremadamente sencillo. Básicamente, consistente en el registro del cliente en cualquier agente autorizado, tras lo cual entregan una cantidad de dinero en efectivo a cambio de dinero electrónico, con el cual van a poder operar. Para que se realicen con seguridad cuenta el cliente con un número PIN y las dos partes reciben un SMS confirmatorio de la cantidad transferida. El sujeto que recibe cualquier transferencia, recibe dinero electrónico en el instante y puede cambiarlo, es decir, canjearlo por efectivo si acude a otro agente autorizado o gastarlo en otro agente de M-PESA.

Este sistema, por otra parte, se ha utilizado con otras múltiples finalidades. Por ejemplo en Tanzania un lugar donde los elevados costes impiden que muchas personas obtengan asistencia sanitaria. Rehabilitación Comunitaria Integral, ha utilizado M-Pesa para enviar a los pacientes el dinero para que puedan pagar sus viajes y acudir al hospital (Vodafone Group, 2020, p. 43). Durante la crisis de Covid 19, M-PESA, además se ha convertido en una fuerte alternativa al dinero en efectivo, ofreciendo una solución de pago sin contacto.

4. CONCLUSIONES

¿Qué se deduce de este devenir del FinTech? En primer lugar se ha destacado los acontecimientos más relevantes en el ámbito de la utilización de tecnología en el sector financiero. La principal deducción de este análisis es comprobar como los sujetos que aplican FinTech han cambiado. Tradicionalmente han sido instituciones financieras las que han empleado FinTech para ofrecer productos o servicios financieros,

sin embargo ahora quienes adoptan ese papel son entidades dedicadas al Fintech.

En China triunfan otras superApp como WeChat, Ant Financial que ofrece múltiples servicios financieros sin ser un banco, su potencial es ofrecer servicios a través del móvil.

En la actualidad nos encontramos en el tiempo en el que se tiende a incorporar la Inteligencia Artificial y el Big Data al sector financiero para proseguir la evolución de este. Los retos son muchos y por ello la Unión Europea ha aprobado un Plan de acción de servicios financieros destinados a los consumidores.

Hasta aquí hemos comprobado como en Occidente nos encontramos en la etapa de Fintech 3.0 y necesitamos de un marco normativo que sea vigoroso, resolutivo y. sobretodo, moderado. En otras palabras tiene que resultar ventajoso para todos los implicados tanto los miembros de las entidades privadas como los organismos reguladores.

5. BIBLIOGRAFÍA

Abbate, J. (2008). "Internet: su evolución y sus desafíos", Fronteras del conocimiento, BBVA, Madrid, 143-153.

Bates, D. S. (1991). "The Crash of '87: Was It Expected? The Evidence from Options Markets". The Journal of Finance 46 (3), 1009-1044.

Batiz-Lazo, B. y Reid, R. J. K. (2008). "Evidence from the Patent Record on the Development of Cash Dispensing Technology", MPRA Paper Nº. 9461, University Library of Munich, Germany.

Buckley, R., Arner, D. W. y Barberis, J. N. (2016). "150 Years of FinTech: An Evolutionary Analysis" JASSA The Finsia Journal of Applied Finance, ISSUE 3, 22-29.

Calduch Cervera, R. (2006). "La estructura económica internacional del siglo XIX". Estudios internacionales de la Complutense, vol. 8.

Chung, E. C. (1971). Fax: The Principles and Practice of Facsimile Communication, Chilton Book Company.

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Configurar el futuro digital de Europa, Bruselas, 19.2.2020 COM(2020) 67 final.

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité Europeo de las Regiones. Plan de acción en materia de tecnología financiera: por un sector financiero europeo más competitivo e innovador, Bruselas, 8.3.2018 COM(2018) 109 final.

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Banco Central Europeo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones. Plan de Acción de servicios financieros destinados a los consumidores: mejores productos y una oferta más variada, Bruselas, 23.3.2017 COM(2017) 139 final.

Comunicado de prensa de la Comisión europea, La Comisión Europea pone en marcha el observatorio y foro de la cadena de bloques de la UE, Bruselas, 1 de febrero de 2018.

Consulta de la Comisión europea sobre una nueva estrategia de financiación digital para Europa/ plan de acción FinTech, 3 abril 2020.

Country Market, Survey, (1984). Computers and Peripheral Equipment. United Kingdom, Department of Commerce. International Trade Administration.

Deloitte, (2017). Beyond fintech: Eight forces that are shifting the competitive landscape. World Economic Forum, Canada.

Deloitte. (2014). Banking disrupted. How tecnology in threatening the traditional European retail banking model.

Expert Group on Regulatory Obstacles to Financial Innovation (ROFIEG), 30 Recommendations on Regulation, Innovation and Finance, Final Report to the European Commission - December 2019.

Ferrari, R. (2015). "The end of Universal bank model?". The fintech book.

García Palmero, G. (2018, 4 mayo). El mercado FinTech en Singapur, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Singapur, Singapur, 4 mayo 2018, 4.

Gitman, L. J y Joehnk, M. D. (2005). Fundamentos de inversiones. Pearson Educación, Madrid.

Hayes, A. (2020, julio 20). "Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act". Investopedia. Recuperado de https://www.investopedia.com/terms/d/dodd-frank-financial-regulatory-reform-bill.asp

Informe sobre la tecnología financiera (Fintech): influencia de la tecnología en el futuro del sector financiero (2016/2243(INI)), Documento de la sesión de la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo, Ponente: Cora van Nieuwenhuizen, 28 de abril de 2017.

López Dominguez, I. (2007). "El proceso de integración de los mercados financieros en Europa". Revista Escuela de Administración de Negocios, 87-97.

Marino, J. (2015). "Goldman Sachs is a tech company". Business insider, https://www.businessinsider.com/goldman-sachs-has-more-engineers-than-facebook-2015-4?IR=T.

Martínez De Velasco Farinós, Á. (2001). Los orígenes de Internet. Las Ciencias sociales en Internet. Mérida, Junta de Extremadura, 17-25.

Mcnamara, R. "Atlantic Telegraph Cable Timeline". Recuperado de: https://www.thoughtco.com/the-history-of-the-electric-telegraph-and-telegraphy-1992542

Mendoza Martínez, D. (2009). "El nacimiento del billete: una revolución en el concepto del dinero". Revista Numismática OMNI, Nº 1, 115-117.

Mourlon-Druol, E. (2015). Trust is good, control is better': the 1974 Herstatt-Bank crisis and its implications for international regulatory reform. Business History, University of Glasgow, Glasgow.

Orr, B. (1996). "SFNB Marks One Year on the Front Line of Internet Banking". ABA Banking Journal, vol. 88, Nº12.

Pernías Solera, S. (2014, enero-junio). "Crónica de la crisis económica-financiera (2007-2013)". Revista de Derecho de la Unión Europea, nº 28, 25-58.

Petroski, H. (2011). An engineer's alphabet, Cambridge University Press.

Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifica la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros, Bruselas, 8.3.2018 COM(2018) 99 final 2018/0047 (COD).

Ratecka, P. (2020). "FinTech—definition, taxonomy and historical approach". The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, 45(1), 53–67

Romeo López, J.M. (1980). "El telégrafo óptico 1790-1850: Estadio critico comparativo de los diferentes sistemas de transmisión utilizados", en Garma Pons, S. (Coord.), El científico español ante su historia la ciencia en España entre 1750-1850: I Congreso de la Sociedad Española de Historia de las Ciencias, Diputación Provincial de Madrid, Madrid, 241-250.

Segal, T. (2020 mayo 4). "What Caused Black Monday: The Stock Market Crash of 1987?", Investopedia.

Shapshak, T. (2020, abril 6). "Vodacom And Safaricom Acquire M-Pesa To Accelerate Mobile Money Services In Africa". Forbes. Recuperado de https://www.forbes.com/sites/tobyshapshak/2020/04/06/vodacom-and-safaricom-acquire-m-pesa-to-accelerate-mobile-money-services-in-africa/

Sparks, E. (junio 2017)"Nine Young Bankers Who Changed America: Thomas Sudman". ABA Banking Journal.

STEINBERG, F. (2008). "La crisis financiera mundial: causas y respuesta política". Economía y Comercio Internacional-ARI Nº 126, Real Instituto Elcano, 1-8.

Vodafone Group Plc, Annual Report. We connect for a better future, 2020, p.43.

Weihuan, Z., Arner, D. W. y Buckley, R. P. (2005). Regulation of Digital Financial services in China: Last mover advantage?. Tsinghua China Law Review, 8(1), 25-62.

Welch, B. (1999). Electronic Banking and Treasury Security, produced in association with NatWest, Woodhead Publishing Limited and The Association of Corporate Treasurers, Cambridge.

Wilson, A. (2020). Dominando El Crédito, Edición Kindle, 2020. Recuperado de: https://books.google.es/books?id=rOntDwAAQBAJ&pg=PT72&dq=asociacion+tarjetas+interbancarias&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjhpqiy7YHrAhXOz4UKHb0bC3gQ6AEwAHoECAYQAg#v=onepage&q=asociacion%20tarjetas%20interbancarias&f=false

Yao, K. y Miller, M., (2015, junio 26). "China encourages privately owned banks, allow more foreign participation", REUTERS.

LA PROTECCIÓN LEGAL DEL *KNOW-HOW* CON ALGORITMOS DE IA Y SUS REPERCUSIONES JURÍDICAS

JAVIER ANTONIO NISA ÁVILA
UNED, España

RESUMEN

En la era de la sociedad de la información y el IOT, los conocimientos son más que una herramienta para el desarrollo personal o profesional, es la futura moneda de cambio en la nueva fiebre del oro que se avecina con el Data Mining. El nuevo sistema económico que se avecina con la inteligencia artificial y la robótica va a suponer un reto en muchos aspectos, y el primero el empresarial. La constante tecnologización de la empresa y su ritmo acelerado incorporando toda clase de nuevas tecnologías incrementan la posibilidad de fuga del *know-how.* La carencia de un legislador con conocimientos técnicos y la deficiente legislación tecnológica, es un problema que puede conllevar consecuencias. Por ello resulta más que nunca necesario analizar el panorama jurídico que conlleva dicho reto y proponer soluciones y prevendas jurídicas para conseguir alcanzar un futuro empresarial eficiente entre los derechos y deberes existentes entre trabajadores, empresario y consumidores. Ahora se avecina una nueva era donde el *know-howtech* va a ser el gran secreto de todas las empresas, pues los productos virtuales, productos físicos y servicios virtuales y físicos, van a estar hibridados sirviéndose simultaneamente a los consumidores tanto por parte de las empresas como de las administraciones. La capacidad de protección de los datos y de su saber hacer con esos productos o servicios y datos va a ser imprescindible para poder sobrevivir empresarialmente. La gestión eficiente, correcta con medidas de control exhaustas pero equilibradas con el resto de derechos de trabajadores y consumidores es una ecuación dificil de resolver. La relidad jurídica muestra conclusiones evidentes, existen herramientas que nos permiten proteger los datos de una empresa y de sus transacciones tanto comerciales, industriales y de todo tipo. Pero existe un déficit de adaptación normativa por parte de los legisladores que debe ser cubierta por una mejor especialización de los grupos de trabajo encargados de realizar la tarea legislativa en dichos campos. Asimismo existe un gran hueco legal en lo que obligaciones y derechos tecnológicos de los trabajadores se refiere.

PALABRAS CLAVE

Derecho de la informática, derecho del ciberespacio, derecho mercantil, inteligencia artificial, protección de datos.

INTRODUCCIÓN

La sociedad actual camina de forma constante hacia una era interconectada e interoperable donde se comparte a tiempo real todo tipo de datos y de informaciones las 24 horas y sin descanso. El auge de los sistema de informacion y comunicación bajo las tecnologías de la información y comunicación (TIC), así como el Internet Of Things (IOT) y el Internet Of Robot Things (IORT) nos encamina hacia una sociedad donde existen cada vez más herramientas de explotación y control de datos.

La capacidad de adquisición de conocimientos y la gestión de los mismos son más que una simple herramienta de desarrollo personal o de mejora de capacidades y aptitudes profesionales. El futuro más cercano nos acerca de forma cada vez más inmediata a una nueva moneda de cambio. El Data Mining se vislumbra como la nueva herramienta que permitirá ante la nueva fiebre del oro que se avecina con los datos, aislar los datos con mayor proyección de explotación económica de los que no lo son. El nuevo sistema económico se basará en herramientas con capacidades vinculadas a sistemas de inteligencia artificial y robótica, lo que va a suponer un reto jurídico en muchos campos, y el primero será el mercantil.

La constante tecnologización de la empresa y su ritmo acelerado incorporando toda clase de nuevas tecnologías a sus productos y servicios incrementan la posibilidad de fuga del know-how. La carencia en todas las instancias jurídicas actuales, tanto nacionales como supranacionales, para el caso de la Unión Europea, nos brinda un panorama que permite constatar la existencia un legislador carente de los suficientes conocimientos técnicos lo que genera una deficiente legislación tecnológica. La realidad nos enmarca dentro de un problema que puede conllevar consecuencias jurídicas transversales a diversos campos que extralimitan el jurídico, comenzando por futuras repercusiones sociales

de profundo calado. Por ello resulta más que nunca necesario analizar el panorama jurídico actual que conlleva dicho reto y proponer soluciones y prevendas para conseguir alcanzar un futuro empresarial eficiente entre los derechos y deberes existentes entre trabajadores, empresario y consumidores.

El objetivo principal de la presente investigación radica en la realización de un análisis actual del ordenamiento jurídico español y europeo, realizando un ejercicio de derecho comparado, con la firme intención de permitir localizar el estado actual de la problemática y soluciones jurídicas actuales en sus respectivos ordenamientos respecto a como protege el *know-how* en la actual sociedad de la información, el IOT y el Data Mining. Por otro lado como objetivos secundarios nos encontramos en primer lugar un análisis sobre de que forma repercutirá en el derecho de los trabajadores las actuales medidas y las propuestas a futuro respecto a la protección de dicho *know-how versus* el derecho a la intimidad de los trabajadores y el entorno productivo del empresario. Asímismo tambien tenemos como segundo objetivo secundario el impacto social de las medida a adoptar respecto al derecho a proteger.

Por lo que se refiere a la metodología empleada se ha usado una metodología dialectica y fenomenológica respecto al análisis socio-jurídico. El uso de la metodología dialéctica pretende poner énfasis en los supuestos de hecho opuestos dentro del análisis efectuado de forma simultánea, al mismo tiempo, con la finalidad de buscar una trascendencia respecto a la fusión de los conceptos jurídicos contrario con la única finalidad de que nos ayude a aclarar la estructura actual y certera existente aunque sea de forma indirecta entre los conceptos analizados aunque parezcan contrarios. (Miguez Passada, 2014) La metodología fenomenológica impulsado por un método inductivo-comprensivo para los aspectos sociales que interactúan con la legislación con el fin de mediante un análisis general partiendo de ciertos casos particulares ser capaz de construir a traves del método inductivista un sistema lo sufientemente eficiente como para ser considerado apto para aplicarse a las leyes de un modo científico con la finalidad de ponerlas a prueba para localizar mediante un razonamiento alcanzar una predicción sobre

lo no contenido expresaente en la norma pero pretendido por el legislador (Fuster Guillen, 2019). Por último para el ámbito del derecho, entendido como derecho natural aplicable a todos los ámbitos investigados, se aplica de forma transversal para todos los campos, como metodología principal apoyada en las anteriores, un método hipotético-deductivo para el ámbito de interpretación legal y creación legislativa el cual a través de la observación del fenómeno estudiado que es el *know-how* y el *know-howtech* poder encontrar mediante la creación de una hipótesis jurídica coherente una explicación cientifista al fenómeno descrito en los objetivos previos mediando la deducción de las posibles consecuencias o propuestas ejecutadas desde la propia hipótesis con la finalidad de encontrar los supuestos de hecho para el constructo jurídico más elemental del objeto investigado (Klimovsky, 1971).

El *know-how* del empresario, si siempre ha sido un bien preciado, en el futuro lo va a ser aún más. La capacidad de extracción de datos de una empresa aumenta exponencialmente según avanza la tecnología. La diferencia entre un producto o servicio con éxito radica en sus particularidades y su tratamiento comercial respeceto al *know-how*. Ahora se avecina una nueva era donde el *know-howtech* va a ser el gran secreto de todas las empresas, pues los productos virtuales, productos físicos y servicios virtuales y físicos, van a estar hibridados sirviéndose simultáneamente a los consumidores tanto por parte de las empresas como de las administraciones.

La capacidad de protección de los datos y de su saber hacer con esos productos o servicios y datos va a ser imprescindible para poder sobrevivir empresarialmente a la nueva era digital que se avecina. La gestión eficiente, correcta, con medidas de control exhaustas pero equilibradas con el resto de derechos de trabajadores y consumidores en el ámbito empresarial versus el producto o servicio ofrecido es una ecuación dificil de resolver, pero que se tiene que abordar. La relidad jurídica muestra conclusiones evidentes, existen herramientas que nos permiten proteger los datos de una empresa y de sus transacciones tanto comerciales, industriales y de todo tipo. Pero existe un déficit de adaptación normativa por parte de los legisladores que debe ser cubierta por

una mejor especialización de los grupos de trabajo encargados de realizar la tarea legislativa en dichos campos. Asimismo existe un gran hueco legal en lo que a obligaciones y derechos tecnológicos de los trabajadores se refiere.

El principal escollo de protección respecto al *know-how* y el *know-howtech* son los nuevos datos ocultos que se encuentran alrededor de todos los datos esenciales para el desarrollo del objetivo empresarial. Los datos que se encuentran ocultos son los llamados elementos meta o conocidos como metadatos, que no son otra cosa que datos automatizados o generados por programas o algoritmos.

La realidad nos muestra un nuevo campo tecnológico de donde extraer datos industriales o comerciales de competidores empresariales. Los metadatos analizados a través de algoritmos de rastreo contínuos en la red puede aportarnos mucha información sectorizada o completa. La información aunque sea sectorizada es importante, puesto que a la luz de la interpretación de las teorías de protección de datos aplicadas por analogía al sector empresarial, puede ayudarnos a comprender la importancia de los algoritmos de rastreo en el *know-how* y el *know-howtech*.

No podemos pasar por alto, aclarar de forma previa, aunque más adelante definiremos el concepto de metadato, la importancia de los mismos en el ámbito empresarial, un metadato es el dato dentro del dato. Por ello esto se refiere exclusivamente a datos dentro de transacciones informatizadas, en forma de archivo, email, documento, fotografía, etc. Por ello si partimos de la base de que como luego se verá, el RGPD no protege a las empresas al ser ellos sujetos activos protectores pero no sujetos pasivos protegidos, nos encontramos que con que exista un algoritmo que lea correctamente los metadatos de una empresa esto puede suponer que se puedan llegar a conocer muchos datos importantes a nivel de secreto comercial de un producto o servicio.

Pero hasta que punto pueden llegar a alcanzar en cuanto a número de datos absolutos todo lo que se vuelca en la red, como para que tenga relevancia lo indicado anteriormente; podríamos preguntarnos. Pues pueden llegar a ser reveladores los datos, en la actualidad en 2020 hay

4536 millones de usuarios en internet, que equivalen al 58,8% de la población mundial y generan un total de 6.826.667 documentos por segundo, los cuales contienen cada uno de ellos muchos datos explotables en base al perfil descrito anteriormente. (World Internet Users Statistics and 2019 World Population Stats, 2019)

Por ello podemos ver la importancia de las nuevas tecnologías y las nuevas técnicas de explotación de datos y su posible influencia en el ámbito empresarial. Las nuevas tecnologías nos permiten caminar hacia productos cada vez más tecnológicos, servicios telemáticos y procedimientos internos de gestión de esos productos o servicios totalmente informatizados y automatizados. El diseño de un producto o servicio está lleno de una serie de metadatos que pueden permitir a quien sepa leerlos e interpretarlos averiguar secretos comerciales sin necesidad de violar legislación alguna.

1. CONCEPTOS

En primer lugar necesitamos definir una serie de conceptos que van a ser transversales a lo largo de la investigación y los cuales una vez conceptualizados, y teniendo en cuenta el precedente expuesto respecto al objetivo se podrá ver como una inferencia entre todos ellos puede suponer una problemática oculta en el actual tejido empresarial. Asimismo la conceptualización de estos diferentes elementos nos permitirá una correcta interpretación de la actual normativa a la luz de los nuevos retos tecnológicos.

Los conceptos que necesitamos conocer para poder tener una visión conjunta del problema jurídico que puede conllevar el uso del *data mining* combinado con algoritmos que rastreen información acerca del *know-how* o el *know-howtech* de una empresa son; el *know-how*, el *know-howtech*, metadato, data mining, algoritmo y protección de datos.

El *know-how* desde un punto de vista jurídico lo podemos entender como equivalente a secreto industrial. Por ello se puede entender que el *know-how* o secreto industrial como una serie de conocimientos de carácter práctico, que tienen de forma general por si mismos un valor

comercial o industrial con un carácter secreto o reservado y que de forma previa se han puesto en práctica por el conocedor de los mismos y experimentado con ellos con un éxito que no genere dudas. Asimismo se tiene que tener en cuenta que el *know-how* debe poder ser transmitido de forma sencilla para que se pueda obtener una ventaja para el desarrollo de las actividades vinculadas al mismo *know-how* (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014).

Asimismo si partimos de su origen etimológico el término *know-how* tiene su procedencia del anglosajón *Know How to do it*, que tenía como significado lo que se conoce para hacer algo o el saber cómo realizarlo. Por otro lado si una vez conocido lo anterior describimos jurídicamente el concepto *know-how* podríamos entender que el mismo es el conjunto de técnicas o capacidades asociadas a conocimientos empíricos basados en la experiencia y que de forma aislada no tienen validez debido a su necesidad de precisión, pero que cuando esos conocimientos se ponen en práctica de forma conjunta y bajo un preciso orden concreto permite a quien los aplica facilitar una serie de técnicas que con la aptitud necesaria para ser aplicadas permiten obtener una serie de resultados. Los resultados obtenidos de otra forma no se habrían podido obtener ni con la exactitud que se necesita ni tampoco con una eficiencia comercial suficiente como para poder obtener rendimientos del mismo (Díez de Castro et al., 2005).

Por otro lado el *know-howtech* lo podemos definir como el conjunto de datos almacenados o en uso, de base tecnológica, bajo forma de paquetes de datos o datos independientes que usados en su conjunto o examinados en conjunto forman los conocimientos necesarios que posteriormente bajo el uso de técnicas y aptitudes necesarias se convierten en el *know-how* industrial o empresarial cumpliéndose el objetivo con el correcto uso o aplicación del mismo para fines comerciales o de ejecución de servicios tanto físicos como de base tecnológica, convirtiéndose el *know-howtech* en la base primigenia de conocimientos de los productos o servicios ofertados independientemente de que sean físicos o virtuales.

Asimismo por otro lado tenemos el concepto metadato, un concepto que poco a poco se va ir afianzando en nuestra sociedad como un concepto más común de escuchar y oir cada día. El metadato se debe convertir en un pilar fundamental para proteger cualquier tipo de dato en el que intervenga en alguna parte de su círculo vital la tecnología. El metadato debería ser uno de los principales aspectos regulados en cualquier normativa sea del tipo que sea siempre que se refiere a gestión de datos o contenidos que alberguen algún tipo de datos.

En primer lugar partiremos de como conceptualizamos a dia de hoy. Los datos como actualmente conocemos que son y se organizan, como por ejemplo una fotografía, una publicación en una red social, los datos deportivos que se suben a una aplicación, una publicación en una web, etc; esos datos, los vamos a enmarcar dentro de una familia que se debería denominar “Datos Normalizados”. Los “Datos Normalizados” serán aquellos datos cuyos contenidos los conoce y controla el usuario donde sólo se tratan datos vinculados a contenidos creados o conocidos por el mismo y donde los datos se transmiten a través de sistemas que conoce el usuario y son totalmente transparentes jurídica y técnicamente sin generación de datos accesorios o elementos "Meta".

Sin embargo, los “Datos No Normalizados” se considerarán a los datos que se encuentran compuestos por una serie de elementos técnicos o tipos de datos denominados “Meta”, existentes en todo archivo digital, dato o conjunto de datos contenga o no "Datos Normalizados".

Estos elementos Meta o "Datos no Normalizados" no son visibles y contienen una serie de datos clasificados en diferentes categorías que muestran una serie de información única y exclusiva, adicional o complementaria a la contenida en el archivo, dato o conjunto de datos transmitidos principalmente con la finalidad de tener un mayor conocimiento sobre el contenido transmitido, autor del archivo o como complemento de los datos normalizados para interpetrarlos de forma más correcta o precisa, ampliando la información principal con datos generados o capturados y cuyo contenido y existencia desconoce el dueño o autor de dicho archivo por norma general.

Los Datos No Normalizados contienen diferentes tipos de elementos meta; este tipo de elementos popularmente se han conocido desde los años 60 como metadatos. Los metadatos o elementos Meta son clasificados por la tipología de dato usado que almacenan. La tipología de dato almacenado será la que compondrá el "apellido" final a dicho elemento o metadado. Un ejemplo sería el de un Metadato de geoposicionamiento, o un Metadato de contenido (Martínez Candela, 2005).

Partiendo de lo suscrito anteriormente podemos indicar que el término asociado de metadato se conceptualizó a principios de 1960 por el autor *Jack Myers. Jack Myers* fue quien definió a los metadatos como un conjunto de datos sobre datos cuya ulterior finalidad primigenia no es otra que la de identificación de recursos, pudiendo personalizarse el uso de los mismos y la finalidad. (Greenberg, 2005). Por lo que podemos ver, el concepto de metadato no es un concepto nuevo que se encuentre vinculado a la última explosión tecnológica de la sociedad de la información actual, puesto que tiene en torno a sesenta años.

A lo largo de las décadas y con el paso de los años y la innovación tecnológica el concepto de metadato ha evolucionado junto con la tecnología a la que iba asociado y se ha ido agregando cada día más datos sobre datos. La creación de nuevos metadatos cada vez más complejos ha añadido complejidad al metadato teniendo que redefinir el concepto, como así lo hicieron *Ercegovac* o *Pasquinelli.* Los citados autores incluyeron nuevas características al concepto como referencias a información, al contexto de los archivos o datos, su contenido, el control de los datos, condiciones de uso o autentificación entre otros (Senso & Rosa Piñero, 2003).

Asimismo desde un punto de vista jurídico, una vez definido los "Datos No Normalizados" podríamos definir jurídicamente el metadato como un elemento principal base dentro de dicha familia. El metadato sería el conjunto de datos no normalizados, no visibles y ubicado dentro de los datos normalizados de un archivo o independiente a éste, con la finalidad de obtener información adicional o exclusiva sobre el

contenido del mismo bajo la condición de que sea totalmente interoperable y explotable.

Para finalizar indicaremos que existen tres tipos básicos de metadatos (Lamarca Lapuente, 2006):

- Metadatos descriptivos
- Metadatos estructurales
- Metadatos administrativos

Por otro lado tenemos el concepto de *Data Mining*, concepto importante junto con el de metadatato, puesto que el metadato es el dato que a buscar usando metodologías de *Data Mining* por parte de aquellos que deseen información del *know-how* de una empresa a través de su *know-howtech*. El Data Mining será la metodología empleada para buscar esos datos, y los algoritmos la herramienta para conseguirlo y cerrar el círculo.

Por ello el *Data Mining* o como también lo podemos llamar KDD (Knowledge Discovery in Database) o KMD (Knowledge Mining From Data) es un proceso que tiene como objetivo principal el tratamiento de grandes volúmenes de datos, de los cuales de ellos resulta necesario por diversas causas extraer información de dichos datos. La extracción de información en grandes volúmenes de datos es una tarea ardua difícil, por ello el Data Mining, KDD o KMD tiene como objetivo la búsqueda de patrones de información en diferentes bases de datos partiendo de datos existentes conocidos o desconocidos y descubiertos por ingeneria inversa. Para esta finalidad usan sistemas estadísticos, machine learning o patrones de reconocimiento a través de algoritmos de extracción de información, dividido en siete fases que más adelante se explicarán (Alasadi, 2017). No podemos olvidar que a pesar de parecer una nueva técnica de extracción de información, en realidad no lo es puesto que se trata de una rama de la inteligencia artificial que nació en 1960.

Los algoritmos por otro lado son los aglutinantes de todo lo anterior y la herramienta que gracias a la metodología del *Data Mining* consiguen explotar el contenido de los metadatos existentes en los diferentes

archivos digitales del *know-howtech* de una empresa. Por ello un algoritmo se puede entender desde un punto de vista técnico como una secuencia concretamente definida de reglas (operaciones) que indican la forma de cómo producir un resultado concreto (output) mediante la entrada de una serie de datos o inputs usando una serie de pasos concretos que pretender alcanzar el output indicado (Shanker, 1987)

El algoritmo desde un punto de vista jurídico podríamos definirlo como una serie de instrucciones síncronas y asíncronas a través de las cuales se ejecutan una serie de procesos automatizados que pretenden dar respuesta a un objetivo preestablecido mediante una serie ordenada y concreta de pasos automatizados que pretenden resolver un problema para tomar una decisión que ayude a alcanzar un objetivo preestablecido.

La protección de datos tal y como veremos a continuación según el RGPD en su artículo 1 sería la protección de los datos personales de las personas físicas y la libre circulación de dichos datos (RGPD, 2016)

Por ello para continuar cabe clarificar el problema con el que nos estamos encontrando, si unimos todos los conceptos y los interpretamos a la luz de las nuevas tecnologías, nos encontramos con una situación donde cualquier producto tecnológico bien sea de software o hardware o servicio ofrecido con contenidos digitales, van a contener metadatos. Los metadatos analizados por algoritmos que usen *data mining* pueden averiguar datos técnicos, comerciales y de toda índole que use el propietario de dicho *know-how* que se usan internamente o externamente para un correcto funcionamiento del producto o prestación del servicio. Por ello de forma indirecta se puede conocer que prestaciones tiene un producto, un servicio, un software y como se ejecuta, funciona y su posible funcionamiento interno o construcción. Todo ello combinado con procesos de ingeniería inversa puede llevar a perder el *know-how* de un producto o servicio por no tener controlado los metadatos o el *know-howtech* de dichos productos o servicios.

Tenemos que tener presentes que cualquier producto o servicio tecnológico, sea de hardware o software, todos contienen cientos de metada-

tos que se usan para su correcto funcionamiento y asistencia postventa o desarrollo.

2. EL KNOW-HOW Y EL KNOW-HOWTECH EN PERSPECTIVA JURÍDICA CON LOS METADATOS Y LOS ALGORITMOS DE RASTREO

La realidad jurídica del know-how y su vertiente el know-howtech las tenemos que ver una vez definidas a la luz de las normativas actuales sobre secretos industriales o comerciales, puesto que realmente no existe normativa que defina el concepto know-how como tal y menos el know-howtech.

Partiendo del concepto protección de datos para saber como interactúa este respecto al know-how y el empresario, tenemos que analizar el actual Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos) (2016) o RGPD. Al analizar el reglamento nos encontramos en su artículo 1 con la definición de "objeto" donde deja totalmente claro que el reglamento establece normas de protección relativas a las personas físicas en lo que a datos personales se refiere y la libre circulación de estos. El RGPD establece como sujetos de protección activa a las personas físicas y como sujetos pasivos que deben proteger a dichas personas físicas, a las empresas u organismos que tratan sus datos. La realidad muestra que las empresas al ser personas jurídicas en sus diferentes variantes, no tienen amparo de protección mediante los tradicionales sistemas de protección de datos. La posibilidad de que conceptualmente se encuentre errado dicha definición de la naturaleza jurídica de la protección de datos exclusivamente a personas físicas, vendría dada por el error de base de confundir por parte del legislador el concepto de protección de datos personales versus protección de datos privados bajo el prisma de las nuevas tecnologías, donde si habría cabida hacia personas jurídicas .

Si acudimos a analizar el nivel de protección en normativas específicas, nos encontramos con dos normativas supranacionales, puesto que a nivel nacional no existen normativas específicas de protección del ámbito que estamos analizando.

La primer norma sería el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio como Anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994 o ADPIC.

El ADPIC en su artículo 39 dentro de la sección 7 de protección a la información no divulgada indica que las personas tanto físicas como jurídicas pueden impedir que una información que se encuentra bajo su control, se divulgue frente a terceros, sea adquirida o usada sin su consentimiento y sea contraria los usos comerciales honestos. El artículo 39 establece que para que pueda protegerse dichos secretos comerciales o know-how la información debe ser secreta en el sentido de que para que sea secreta no puede estar dicho presunto secreto comercial o know-how como parte del cuerpo o configuración del producto o servicio, sus componentes, o generalmente conocida o fácilmente accesible. Asimismo cambien establece que tenga un valor comercial por ser secreta y tenga medidas razonables para considerarla secreta. (ADPIC, 1994)

El análisis del ADPIC en primer lugar nos brinda una visión legal que no regula ningún aspecto tecnológico más allá de una posible libre interpretación inferida de la palabra componentes o configuración. La ejecución de un análisis jurídico con base en una interpretación extensiva del derecho en base a lo indicado, no permite otorgar seguridad jurídica alguna para los metadatos contenidos en archivos o datos empresariales. Asimismo el concepto jurídico indeterminado de "usos comerciales honestos" no permite tampoco entender de forma certera a que se refiere, de hecho se tuvo que emitir una nota aclaratoria indicando que:

A los efectos de la presente disposición, la expresión "de manera contraria a los usos comerciales honestos" significará por lo menos las

prácticas tales como el incumplimiento de contratos, el abuso de confianza, la instigación a la infracción, e incluye la adquisición de información no divulgada por terceros que supieran, o que no supieran por negligencia grave, que la adquisición implicaba tales prácticas.

Por todo ello podemos ver como el ADPIC no protege al empresario frente a la posible violación de su know-how a través de los metadatos contenidos en sus productos o servicios de su know-howtech.

Si analizamos el segundo precepto existente, que sería la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio de 2016 relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas, nos encontramos en su artículo 1 con la definición de sus objetivos. Por ello la Directiva específica en Secretos Comerciales o know-how indica que su objetivo no es otro que la protección frente a la obtención, utilización y revelación ilícitas de Secretos Comerciales.

La Directiva en su artículo 2 de definición de conceptos, desarrolla el concepto Secreto Comercial, el cual es idéntico y exacto al contenido de artículo 39 de ADPIC donde se indicaba los requisitos para considerarse secreto comercial.

Por último y donde nos vamos a centrar, porque en gran parte es una transposición a Directiva Europea del ADPIC de 1994 pero en el año 2016, es en su Capítulo II, sobre obtención, utilización y revelación de secretos comerciales. El artículo 3 de la Directiva (UE) 2016/943 regula la casuística por la cual la revelación de un secreto comercial se considerará lícita.

El artículo 3 indica que será lícito en cuatro supuestos de los cuales nos centraremos en los dos primeros:

- 1. El descubrimiento o la creación independientes
- 2. La observación, el estudio, el desmontaje o el ensayo de un producto u objeto que se haya puesto a disposición del público o que esté lícitamente en posesión de quien obtiene la infor-

mación, sin estar sujeto a ninguna obligación jurídicamente válida de limitar la obtención del secreto comercial.

El know-howtech de una empresa está compuesto en gran parte por metadatos, que son necesarios en la gran mayoría de ocasiones para la correcta prestación del servicio que se está realizando o el funcionamiento de un producto. El know-howtech es el eje vertebrador técnico empresarial de los productos digitales que se están ofreciendo en la nueva sociedad del siglo XXI. La posibilidad jurídica que mediante la observación, el estudio, el desmontaje o el ensayo de un producto se pueda considerar lícito la revelación de secretos comerciales es jurídicamente inquietante.

La adquisición de consciencia tecnológica por parte de trabajadores y empresarios es necesaria para poder conseguir un correcto uso de los metadatos aplicados al know-howtech de una empresa. La falta de normativa que regule la protección del know-howtech genera una inseguridad jurídica empresarial y comercial grande, al quedar desprotegido en gran parte el secreto comercial. El hecho de que ninguna normativa ni de protección de datos en relación a persona física o personas jurídicas regule, defina o protega los metadatos generados de terceros, abre una laguna jurídica que puede conllevar la trasgresión de muchos derechos.

El descubrimiento mediante la observación de datos o el desmontaje de archivos es sencillo a través de algoritmos que mediante data mining, de forma que busquen patrones técnicos para realizar labores de espionaje industrial y revelación de secretos comerciales de forma legal al amparo de la Directiva (UE) 2016/943

3. CONCLUSIONES

La realidad jurídica actual respecto a los metadatos contenidos en una empresa, o know-howtech y la protección relativa de los secretos comerciales resulta muy inquitetante. La falta de regulación por parte del legislador solo puede deparar una conclusión a la luz del análisis de la misma carencia en la normativa de protección de datos, existe un déficit formativo en el legislador europeo y sus homólogos nacionales.

La falta de una formación jurídica vinculada con temáticas técnicas y de ingeniería al igual que se hace con la legislación sobre cuestiones arquitectónicas, depara una falta de visión de futuro acerca de como afectan las nuevas tecnologías en la sociedad actual y sus derechos. La posible violación de derechos respecto a las nuevas tecnologías y la empresa gracias a los algoritmos supone un nuevo escenario donde sería necesario acaparar la atención de todos los estamentos, desde el educativo, el legislativo, el ejecutivo y el judicial.

Todos los poderes del estado deben realizar cambios y actualizaciones de sus legislaciones y abrir observatorios legales especializados en materias tecnológicas que permitan proteger a la sociedad en su conjunto. Las empresas forman parte de la sociedad desde que existe la convivencia entre seres humanos, forman parte de la sociedad. Los ciudadanos están constantemente contratando servicios y comprando productos con la finalidad de conseguir un objetivo individual. La protección en todos los ámbitos del ciudadano no es sólo un deber de la ley es una obligación básica de la misma.

La protección del know-howtech es parte de esa protección necesaria que se le debe ofrecer al ciudadano y al empresario. La posibilidad de prestar servicios de calidad pasa por proteger a quien es el prestador de dichos servicios, el empresario. El empresario ofrece servicios a través de la venta de productos o de servicios directos a otras empresas y ciudadanos. La continua evolución tecnológica obliga a esos empresarios a estar en constante actualización lo cual lo convierte en una competición entre empresas para captar nuevos clientes. Por ello e independientemente de que el empresario deba de conocer la existencia de ese know-howtech, es deber del legislador de proteger a ese empresario para que aunque se pueda "leer" por otros competidores esos metadatos que permitan alcanzar a la conclusión de como se encuentra fabricado un producto, no suponga un riesgo para el empresario. La relevación de secretos comerciales a través de su know-howtech puede suponer una entrada en pérdidas irreversible.

La posibilidad de que legalmente se protejan expresamente esos metadatos desde un punto de vista de patentes y de una futura protección

de datos privados a personas jurídicas es una necesidad para que en esta carrera hacia una futura sociedad tecnificada no se viole el secreto comercial de una empresa por la falta de visión de futuro de un legislador falto de adaptación a las nuevas realidades tecnológicas de una sociedad cada vez más avanzada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADPIC. (1994). Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio como anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, firmado en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994

Alasadi, S. A., & Bhaya, W. S. (2017). Review of data preprocessing techniques in data mining. Journal of Engineering and Applied Sciences, 12(16), 4102-4107.

Díez de Castro, E., Navarro García, A., & Rondán Cataluña, F. (2005). El sistema de franquicia. Ediciones Pirámide.

Directiva (UE) 2016/943. (2016). Directiva (UE) 2016/943 del parlamento europeo y del consejo de 8 de junio de 2016 relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas

Fuster Guillen, D. (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. Retrieved 7 November 2020.

Greenberg, J. (2005). Understanding metadata and metadata schemes. Cataloging & classification quarterly, 40(3-4), 17-36.

Klimovsky, G. (1971). El método hipotético deductivo y la lógica. Cuadernos Del Instituto De Lógica Y Filosofía De Las Ciencias. Serieceleste, 1. Retrieved 7 November 2020.

Lamarca Lapuente, M. (2006). Hipertexto: El nuevo concepto de documento en la cultura de la imagen. (Doctorado). Universidad Complutense de madrid.

Martínez Candela, R. (2005). Elementos Meta [Ebook]. Universidad de Alicante. Retrieved from https://bit.ly/39QOQYg

Miguez Passada, M. (2014). Metodologías de investigación desde la razón dialéctica. Revista Latinoamericana De Metodología De La Investigación Social., 7(7), 7-18. Retrieved 7 November 2020.

RGPD. (2016). Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos) (2016).

Senso, J., & Rosa Piñero, A. (2003). El concepto de metadato: algo más que descripción de recursos electrónicos. Ciência Da Informação, 32(2), 95-106. doi: 10.1590/s0100-19652003000200011

Shanker, S. (1987). Wittgenstein versus Turing on nature of Church's thesis. Notre Dame Journal of Formal Logic, Vol. 28, pp. 615-649

Soria Aguilar, A., & Osterling Letts, M. (2014). El Contrato de Know How: Apuntes acerca de sus elementos esenciales. Foro Jurídico, (13), 21-25. Retrieved 8 November 2020 from https://bit.ly/38mfc5t.

World Internet Users Statistics and 2019 World Population Stats. (2019). Retrieved 18 February 2020, from https://bit.ly/3k7sHbj

LA CLASIFICACIÓN DEL LENGUAJE JURÍDICO: BARRERA DE ENTRADA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL CAMPO DEL DERECHO[213]

MTRO. PHILIPPE PRINCE TRITTO
Universidad Panamericana, México

RESUMEN

El texto es la materia prima para la casi totalidad de las actividades de análisis de datos jurídicos mediante técnicas de inteligencia artificial. Sin embargo, estos datos textuales deben necesariamente adaptarse mediante una clasificación específica para que puedan ser aprovechados por los algoritmos de inteligencia artificial. Puede que se piense que esta labor de clasificación de datos jurídicos es algo sencillo que puede hacerse a través de un diccionario. Sin embargo, la realidad es diferente debido a que se requiere contexto para poder llevar los términos a que sean los mismos conceptos jurídicos porque el derecho no es únicamente normativo, sino que va más allá de la norma a través de la interpretación jurídica.

Varias empresas están tratando de resolver el problema de poner los datos no estructurados en un formato que pueda ser reutilizado para el análisis. Mientras que la lingüística es un enfoque inicial para extraer los elementos de datos de un documento, no se detiene ahí cuando hablamos del lenguaje jurídico. La capa semántica que comprenderá la relación entre los elementos de datos y sus valores y alrededores también tiene que ser entrenada por máquinas para sugerir una salida modular en un formato determinado.

En este papel, se busca determinar la relación entre el derecho, el lenguaje, la inteligencia artificial y la complejidad que implica esta interacción. Este análisis ayudará a comprender las limitaciones lingüísticas a las que se enfrenta la experiencia jurídica, para en un futuro poder analizar la relación entre los conceptos jurídicos y un lenguaje que sería usado para escribir algoritmos.

213 Este capítulo parte del Proyecto: UP-CI-2020-MEX-16-DER Nombre del IP: Hugo Saúl Ramírez García (IP 1). Título del proyecto: Legal Language Identification Test for Restricting Access (LLITRA). Entidad Financiadora: Universidad Panamericana a través de la subvención "Fomento a la Investigación UP 2020"

PALABRAS CLAVE

Derecho, Inteligencia artificial, Digitalización, Procesamiento de Lenguajes Naturales, Minería de texto.

INTRODUCCIÓN

42.195 kilómetros. Es la distancia que hay que recorrer para completar el maratón, el objetivo final de muchos corredores de larga distancia. Para lograrlo, hay que atravesar la famosa y tan temida *pared*: ese fallo físico que suele plantearse durante la carrera. El corredor que *choca con la pared* siente una sensación de piernas cortadas, como una fuerza que le bloquea, de ahí la expresión. Cuando se manifiesta la sensación de la pared, en la mayoría de los casos, reducen considerablemente su velocidad, incluso dejan de correr para comenzar a caminar y en el peor de los casos abandonan la carrera.

Las esperanzas que la inteligencia artificial (IA) nos ofrece cuando aplicamos sus técnicas para ayudar a la práctica del derecho pueden ser comparadas a este objetivo maratoniano. De igual manera que el derecho, las soluciones que ofrece la IA son para problemas con una respuesta no determinista o un con un inevitable margen de error. Por eso estas técnicas computacionales están particularmente adaptadas para el derecho asistido por ordenador.

De la misma manera que el atleta preparándose para un maratón, la digitalización del derecho se ha perfeccionado desde hace más de 50 años para intentar llegar a una madurez en la automatización de tareas, ya sea de gestión, búsqueda documental, automatización o de toma de decisión. Los empresarios e investigadores del sector no dejan de pronosticar los beneficios a corto y largo plazo. La oferta de tecnologías jurídicas nunca pierde la oportunidad de establecer un paralelismo entre el abogado y el deportista de alto rendimiento, potenciado por la última solución de software.

Un discurso lleno de confianza, y proezas cada vez más avanzadas. Pero en la carrera, la pared del maratón se levanta sin previo aviso alrededor del kilómetro 30 y puede golpear incluso a los corredores mejor preparados. De hecho, ilustra que las predicciones sobre la IA y el de-

recho podrían causar un entusiasmo excesivo, y una disminución de la inversión si no se anticipa la pared y si no estudiamos cómo lidiar con ella.

Ha pasado antes. En 1965, Herbert Simon, premio Nobel de economía, tenía el siguiente discurso acerca de la IA: "Machines will be capable, within twenty years, of doing any work a man can do" (Herbert, 1965, pp. 95-96). Este es un ejemplo prototípico de declaración tecnoentusiasta, es decir, aquella con la que se manifiesta una esperanza desmedida, casi irreal, en la tecnología. Al carecer de límites aportados por la realidad, el tecnoentusiasmo puede caer en dos tipos de trampas: la de esperanzas inverosímiles o absurdas, imaginando la IA como una auténtica panacea, cuando solamente es capaz de resolver ciertas tareas específicas y limitadas; o la de objetivos realizables en el papel, pero que se topan con límites que no fueron oportunamente anticipados. Ignorar la pared que nos separa de una informática jurídica con auténtica viabilidad progresiva, podría ralentizarnos y lo peor, paralizarnos.

OBJETIVOS

En la carrera hacia tecnologías disruptivas para la digitalización del derecho, esta pared es la clasificación del lenguaje jurídico, barrera de entrada de la IA, y más precisamente del procesamiento de lenguajes naturales, en el campo del derecho. Por lo tanto, el objetivo del presente documento es abordar estas cuestiones sobre la base de la realidad científica en este campo, para que las declaraciones que acompañan el desarrollo de esta disciplina híbrida puedan encontrar un camino favorable.

METODOLOGÍA

Nuestra metodología seguirá cuatro pasos. Primero veremos qué es el procesamiento de lenguajes naturales y sus retos, ya que es la rama de la IA en la que estamos particularmente interesados en el ámbito jurídico (sección 1). A continuación, analizaremos las peculiaridades del derecho cómo objeto lingüístico, respecto al cual no puede aplicarse

cualquiera de las técnicas actuales de IA (sección 2), pero también veremos que vale la pena el esfuerzo, dado que existen soluciones para continuar en la carrera (sección 3). Concluiremos evaluando las tendencias de la investigación en la IA y el derecho a la luz de estos desarrollos (sección 4).

1. DISCUSIÓN: EL PROCESAMIENTO DE LENGUAJES NATURALES: ENTRE LOGROS Y RETOS

A primera vista, el análisis del lenguaje parece muy sencillo. Basta con mirar una palabra para descifrarla y entender su significado. Las palabras que leemos se comparan con las de nuestro gigantesco diccionario cerebral: tardamos unos 100 milisegundos en reconocer una palabra. Un lector experimentado puede decodificar entre 400 y 500 palabras por minuto.

Pero hay más. La lectura está lejos de ser un ejercicio pasivo. Al escanear las páginas con los ojos, nuestro cerebro simula lo que se cuenta en el texto. Investigadores del *Dynamic Cognition Laboratory* de la Universidad de Washington (Zacks, 2010, p. 3) han observado que, durante la lectura, las áreas del córtex implicadas en esta actividad se animan, como si realmente nos estuviéramos moviendo. De hecho, la lectura puede ser la experiencia de realidad virtual más emocionante, según el profesor de psicología Jeffrey Zacks (2009). No es de extrañar que la IA se haya interesado por el análisis del lenguaje natural desde sus primeros días.

1.1. Las técnicas actuales de procesamiento de lenguajes naturales

El procesamiento de lenguajes naturales es un área mayor de investigación y desarrollo en el ámbito de las tecnologías de la información, tanto ahora como en el futuro. Intenta reproducir habilidades humanas para procesar un texto. Este campo se denominaba originalmente entendimiento del lenguaje natural. Según Elizabeth Liddy:

Un sistema completo de comprensión de lenguajes naturales sería capaz de:

- Parafrasear un texto de entrada
- Traducir el texto a otro idioma
- Responder a preguntas sobre el contenido del texto
- Hacer inferencias a partir del texto. (Liddy, 2001, p. 2)

Actualmente se acepta que el objetivo del procesamiento de lenguajes naturales es la verdadera comprensión que cabe esperar de una máquina; no obstante, ese objetivo aún no se ha logrado[214].

La investigación en el procesamiento de lenguajes naturales se ha desarrollado durante varias décadas. La primera revelación para quien se interesa en el procesamiento de lenguajes naturales, es que se trata de una realidad altamente compleja. Mediante una computadora no se analizan palabras, sino el contexto que muestre su semántica, y eso hoy en día se hace con redes neuronales artificiales, a las cuales damos cantidades grandes de textos para generar lo que se denomina espacios semánticos. La traducción automática fue la primera aplicación informática relacionada con el lenguaje natural. Y estas aplicaciones han mejorado mucho durante los años 2010'.

1.2. "You shall know a Word by the Company it keeps"

(Firth, 1957, p. 11)

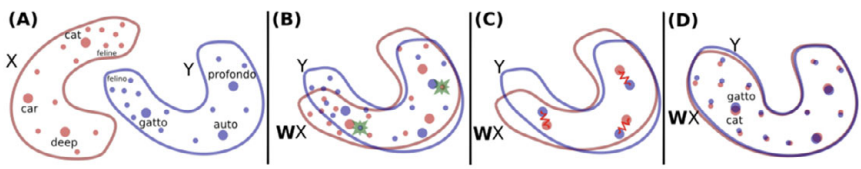
Por ejemplo, en noviembre de 2017, una colaboración entre Facebook, la Universidad de Le Mans y la Universidad Pierre y Marie Curie (Conneau et al., 2017) produjo una IA que parece mostrar un asombroso dominio de la semántica de las palabras, analizando directamente textos sin clasificación humana previa. De esos textos, se intentó modelizar espacios semánticos.

Con base en lo anterior, se han descubierto que la semántica de dos idiomas, por ejemplo, del inglés y del español, son de hecho dos espacios altamente isomorfos (Ilustración 1), en el sentido de que se puede girar el espacio de la semántica del inglés para que logre un alto grado

[214] Aunque hubo un progreso significativo de 2010 a 2020, por ejemplo, con modelos como el GPT-3 de Google.

de coincidencia con el espacio de la semántica del español. Esto permitió a los cinco investigadores crear un canal de traducción en cuatro etapas que parte (1) del texto en inglés, (2) a la semántica inglesa, (3) a la semántica española, (4) para llegar al texto español. Este enfoque supera todos los demás enfoques de traducción palabra por palabra.

Figura 1 : Representación del método de los espacios semánticos en inglés e italiano. (Conneau et al., 2017, p. 3)



Pero eso no significa que hayan alcanzado un nivel humano en la lectura, especialmente porque la IA tiene problemas para inferir el significado de una frase, un párrafo, y peor aún de un documento.

Como lo ilustramos al principio de esta sección, el análisis, y sobre todo en la comprensión, implican varias técnicas para nosotros humanos. Análogamente, los sistemas de procesamiento de lenguajes naturales utilizan varios niveles de análisis lingüístico según el propósito del sistema informático.

Así que no hay *Un anillo para gobernarlos a todos*, no hay una super IA capaz de analizar todo el lenguaje, pero como es habitual en este campo hay varios sistemas especializados, complementarios o en competencia, que, más o menos, tienen como objetivo la comprensión del lenguaje natural o la generación de lenguaje natural.

Hoy en día, las técnicas avanzadas en procesamiento de lenguajes naturales ya no usan representaciones simbólicas implementando manualmente reglas semánticas para que la máquina pueda analizar un texto. En su lugar, se dan grandes cantidades de texto a redes neuronales artificiales que pueden realizar varias tareas. Entre ellas se encuentran las tareas de búsqueda y recuperación de información para identificar el uso de una palabra en un determinado contexto.

Pero surge la pregunta: ¿Podemos hacer lo mismo con los textos jurídicos? ¿Podemos darle a una máquina muchos textos jurídicos para que los entienda e infiera su significado? Si existen tantas técnicas de IA específicas y que son tan antiguas y avanzadas, ¿Por qué considerar el lenguaje jurídico como una barrera similar a la pared maratoniana? ¿No podemos nada más combinar sistemas de IA específicos para que se comuniquen entre sí, clasifiquen, y analicen el lenguaje jurídico?

2. DISCUSIÓN: EL LENGUAJE JURÍDICO: UN OBJETO PECULIAR

Esta sección tiene por objetivo poner sobre la mesa algunos temas que ayuden a encontrar respuestas para las cuestiones planteadas anteriormente. Debemos recordar que no estamos hablando aquí de traducción mediante la semántica, sino de la comprensión del sentido del lenguaje jurídico.

Podemos entender que, al hacer análisis de contenidos de textos jurídicos, los datos textuales deben organizarse de una forma peculiar para que puedan ser aprovechados por los algoritmos de IA. Esa adaptación se lleva a cabo mediante clasificación de los datos textuales, y se llama minería de datos. Consiste en transformar el lenguaje natural, la materia prima, en un formato que permite poner trozos de texto en cajas etiquetadas, cuantificadas e interrelacionadas.

En otras palabras, preparar el mineral significa aquí organizar el lenguaje normativo que contiene conocimiento jurídico a fin de que pueda ser analizado por algoritmos. De este análisis algorítmico del lenguaje jurídico esperamos, entre otros, resultados como: la verificación de relevancia del contenido de un documento jurídico; la definición de un procedimiento según la descripción de los elementos básicos de un caso; la identificación automática de documentos, o enumerar sus contenidos en forma de informes fácilmente comprensibles; o bien la orientación sobre la toma de decisiones en la práctica jurídica. Estas actividades requieren que la máquina sea capaz de organizar conceptos técnicos y, por tanto, de identificarlos para captar su contexto.

Desde nuestro punto de vista, lo que hace del lenguaje jurídico un objeto particular para el análisis algorítmico se centra en:

1. El lenguaje jurídico es una pieza central en la práctica de la coordinación, a la que está abocado el Derecho.
2. La polisemia que los términos jurídicos toman del lenguaje cotidiano, ya que éste sirve de vehículo, aunque esta afirmación pueda ser matizada por el carácter técnico del derecho.
3. La evolución de los conceptos jurídicos a lo largo del tiempo, y según las interpretaciones, y la naturaleza particularmente extensa de los conceptos jurídicos, que tienen una jerarquía tanto en la importancia como en el tiempo, dado que una regla posterior puede contradecir o especificar una regla anterior.
4. El impacto que tiene la aplicación del derecho en la vida de las personas, lo que hace que los algoritmos que lo analicen deben respetar los requisitos de sistemas de misión crítica.

2.1. El derecho como coordinación. El lenguaje jurídico como vehículo de la coordinación

Comencemos este apartado con un par de preguntas que son centrales en la teoría y filosofía del derecho: ¿Para qué sirve el Derecho? ¿Qué función justifica su existencia? En las últimas décadas se ha consolidado la convicción que describe al Derecho como la práctica con la que, legítimamente, se limitan las opciones de comportamiento de las personas, a fin de lograr la coordinación. Este propósito, la coordinación de las conductas que los seres humanos realizamos en un contexto social, es condición de subsistencia y desarrollo humano. Autores como Joseph Raz (1985) o John Finnis (1992) han defendido esta tesis señalando que el papel del derecho consiste en establecer y mantener esquemas de cooperación social que garantizan derechos y establecen deberes en cuestiones que afectan los aspectos básicos de la vida de las personas; y lo hace a través de normas vinculantes, es decir, de cumplimiento obligatorio.

Para lograr la coordinación, las normas jurídicas provocan que ciertas razones morales (por ejemplo, las que justifican el cumplimiento de un acuerdo válidamente establecido o las que justifican la prohibición del

asesinato) asuman la posición de razones excluyentes en el plano de razonamiento práctico. Es decir, cada uno de nosotros podría tener razones para no cumplir un convenio, pero la razón incluida en la norma jurídica las derrota ya que es una directriz autoritativa.

Considerando lo anterior, el lenguaje jurídico está confeccionado de tal forma que, al guiarse por él, maximizamos la correspondencia de nuestros actos con las razones que justifican el cumplimiento de un contrato o la prohibición del asesinato. De igual manera, para que la coordinación sea eficaz, los destinatarios de la norma han de tener una confianza razonada en que la disposición que cumplen, satisfacen las expectativas y juicios morales que podrían tener. Por último, a la hora de interpretar la norma, conocemos sus límites, que son fijados por el sistema social en el que se inserta para garantizar su coordinación. Por lo tanto, no nos perdemos en razonamientos incoherentes que buscan las relaciones que puede tener una palabra con otra en la semántica simple.

Todo esto califica de manera sustantiva al lenguaje normativo, lo cual no puede pasar desapercibido por quien busque que sea objeto de análisis algorítmico.

2.2. El derecho y su uso de un lenguaje técnico abierto

En el sector del procesamiento de lenguajes naturales, es sabido que el lenguaje técnico es más sencillo de interpretar que el lenguaje corriente, por la poca polivalencia del significado de sus palabras. Sin embargo, incluso admitiendo que el lenguaje técnico es más sencillo procesar que el lenguaje corriente, necesitamos aclarar de qué tipo de lenguaje técnico estamos hablando. En efecto, no todos los lenguajes técnicos se valen al momento de hablar de complejidad. Algunos toman más prestado de la polisemia del lenguaje que otros. El derecho es uno de ellos, como lo puede ilustrar el análisis de una norma simple, planteada por Hart: Los vehículos están prohibidos en el parque. (Hart, 1958, p.607)

¿Pueden saber si se habla aquí de patinetes o de tractores? ¿Pueden saber si el parque incluye el espacio aéreo por encima? Precisamente por eso, Hart habla de la *textura abierta* del Derecho:

> *[la textura abierta es]* una característica general del lenguaje humano; la falta de certeza en la zona marginal es el precio que hay que pagar por el uso de términos clasificatorios generales en cualquier forma de comunicación relativa a cuestiones de hecho. (Hart, 1961, p. 159)

Al mostrar la confusión que puede surgir dado que el derecho usa el lenguaje natural, se entiende la dificultad de interpretar la intención tanto del legislador como de los justiciables. Pero esto no es todo.

Al analizar textos jurídicos, nos enfrentamos entonces a un doble desafío. No sólo el derecho utiliza el lenguaje natural, necesariamente ambiguo, como vehículo para su comunicación, sino que también tiene sus propias reglas.

2.3. You shall not know a Legal Word by the Company it keeps

Los conceptos jurídicos no son como otros conceptos y requieren una experiencia particularmente aguda para ser comprendidos. Algunos términos evolucionan a lo largo del tiempo, pero también según las interpretaciones que pueden necesitar una carga de conocimiento extensa. Por ejemplo, con los investigadores jurídicos adecuados, se puede leer el primer artículo de la constitución de cualquier país, diseccionarlo frase por frase, palabra por palabra, y escribir un libro de 400 páginas sobre ello sin dificultad.

Eso ilustra que el contexto inmediato de un texto jurídico no es suficiente. Las formulaciones jurídicas vienen con su historia e intención que va más allá de una frase en lenguaje natural.

Por un lado, el derecho contiene sutilezas que no siempre se indican expresamente en el texto jurídico, ni en otros textos que se refieran al mismo concepto. Los métodos actuales de procesamiento de lenguajes naturales se basan en las matemáticas, la estadística y la repetición de ciertas palabras. No se ajustan muy bien, por ejemplo, a una jerarquía de normas jurídicas. Por lo tanto, el análisis del lenguaje jurídico es especial en este sentido.

Por otro lado, para que una máquina pueda inferir el significado de una cláusula contractual, debe ser capaz de delimitarla en un texto

completo y darle una etiqueta que la contextualice. Pero, además, todos los conceptos deben ser interpretados y pueden, en el curso de un litigio, inclinar el balance de una manera u otra. Cada uno de estos conceptos se refiere a una lista más o menos extensa de derechos y obligaciones, que forman parte de una cadena especialmente extensa de normas, intenciones, causalidades y jerarquía jurídica, cuyo contexto puede ser ausente de miles textos jurídicos que usan el mismo concepto, y estar presente en una fuente única que la máquina tiene que identificar como referencia relevante.

Si agregamos el elemento internacional al tablero, es decir, que la regla de derecho difiere de un país a otro, aunque haya cierta universalidad en ciertos conceptos jurídicos, entendemos que el lenguaje jurídico, siendo normativo, no puede tratarse como el lenguaje no normativo.

Por consiguiente, las técnicas de clasificación de lenguajes normativos, como el del derecho, no pueden ser las mismas que las técnicas de clasificación de lenguajes naturales no normativos. Necesitan un diseño particular para poder servir exitosamente su un objetivo final, particularmente cuando dicho objetivo involucra consecuencias costosas en caso de fracaso.

2.4. Derecho asistido por ordenador: requisitos de sistemas de misión crítica

John Knight, profesor de informática de la Universidad de Virginia, define los sistemas de misión crítica como aquellos "cuyo fallo puede provocar la pérdida de vidas humanas, importantes daños materiales o daños al medio ambiente" (Knight, 2002, pp. 547-550). Suelen calificarse como sistemas de misión crítica, por ejemplo, los softwares que asisten en sistemas de transporte terrestre o aéreo, producción de energía, en el sector militar o bien en el sistema financiero.

El impacto en la vida de las personas o en el patrimonio de los ciudadanos de una decisión judicial mal fundada, un contrato mal redactado o una transacción fiscal mal diseñada es importante. Basta con remitirse a la responsabilidad del abogado, a la hora de proporcionar asesoría jurídica, para comprender que practicar el derecho es una acti-

vidad de alto impacto. No obstante, lo anterior, confirmar la hipótesis del derecho asistido por ordenador siendo un sistema de misión crítica no es el objetivo del presente artículo. Pero podemos afirmar que un texto que tenga que ver con el objeto *derecho* no es una lista de compras. Llevar a cabo interpretaciones jurídicas tiene por objetivo ayudar a las personas a resolver una situación que causa efectos jurídicos, ya sea morales o patrimoniales. En la digitalización del derecho, los programas informáticos jurídicos basados en la clasificación de los textos jurídicos aparecen, pues, como un eslabón de un potencial sistema de misión crítica.

Ahora bien, diseñar algoritmos de aprendizaje automático resistentes a errores para sistemas de misión crítica es un tema recurrente en programación informática. Por ejemplo, el *Department of Electrical & Computer Engineering* de la Universidad de British Columbia destacó en 2020 que, en materia de vehículos autónomos, "los fallos que se producen en las redes neuronales profundas pueden dar lugar a clasificaciones erróneas de los resultados, lo que puede hacer que los vehículos automáticos no vean los obstáculos que se encuentran en su camino y que se produzcan violaciones de la seguridad" (Pattabiraman, Li y Chen, 2020, p. 1).

Por supuesto, las cantidades y los flujos de datos en los sistemas que procesan el lenguaje jurídico son menores que en los sistemas integrados en los vehículos autónomos. Pero la cantidad no es el único parámetro en ello, sino que la complejidad del análisis del lenguaje jurídico puede sin duda conducir a fallos similares en la clasificación.

La ingeniería de software para sistemas de misión crítica es particularmente difícil cuando los sistemas son complejos, pero si tomamos el ejemplo de la industria de la aviación, existen métodos para implementar softwares de misión crítica. Implican seguir reglas de seguridad drásticas, pruebas específicas, y obtener certificaciones. Y aquí es donde tiene sentido retomar el ejemplo de la pared, porque una vez que se toma conciencia de la necesidad de cumplir con las normas desarrolladas para los sistemas de misión crítica, uno se topa con un elemento económico nada despreciable. El costo de la construcción de software

de sistema de misión crítica es mucho más alto que el del software ordinario.

El otro elemento es la ausencia de regulación en este sector. Si tomamos el ejemplo de un análisis predictivo para ayudar al juez a tomar su decisión, a la manera de un GPS que indica el camino, de ser posible, podría crear una situación a favor de una parte y en contra de otra. Por lo tanto, su disfunción puede tener consecuencias dramáticas, como un alegato infundado, un daño material importante u otras consecuencias graves para la vida de una persona. ¿Cuál certificación podrá darnos la certeza que la clasificación sobre la cual se basa el sistema de análisis predictivo es lo suficientemente robusta para evitar que el humano, siguiendo su GPS jurídico, no cometa un error de apreciación?

Ahora bien, hemos apuntado al muro, pero seguimos en la carrera. Inexorablemente, nos dirigimos hacia allí, ya que el derecho necesita del lenguaje para existir y que nadie detendrá el uso de la IA en este sector. Parece difícil romper la pared, pero podemos buscar formas de hacerla retroceder.

3. RESULTADOS: SUPERAR LA PARED MARATONIANA DEL DERECHO

Harry Surden ilustra el problema diciendo que:

> los documentos jurídicos plantean problemas a las computadoras porque dependen de lectores humanos para procesar diversas pistas implícitas (…). Por ejemplo, los encabezamientos en mayúsculas sobre una cláusula particular nos ayudan a navegar en la estructura del documento y a determinar de qué trata una cláusula contractual particular y dónde comienza y termina esa disposición. (Surden, 2020, p. 8)

La clave es, por consiguiente, ser consciente que el lenguaje jurídico es un objeto que necesita juristas. La experiencia humana en la identificación de datos es absolutamente esencial si queremos ser capaces de mejorar los clasificadores legales, lo que requiere una cantidad significativa de trabajo... y posiblemente incluso un trabajo coordinado y coherente en un sistema jurídico determinado.

Y, de hecho, no sólo es cierto para el derecho. Si observamos la evolución de la IA, trabajar con bases de datos etiquetadas para mejorar los clasificadores es precisamente uno de los elementos que ha permitido que los algoritmos de Deep Learning sean tan efectivos en los últimos años. Eso es sin duda el primer paso para empujar el límite impuesto por el lenguaje jurídico.

Matthew Roach (2016) propone varias soluciones basándose en la observación que los abogados deberían escribir en lenguaje marcado, es decir, un lenguaje que permite agregar etiquetas al texto para dar datos adicionales sobre su contexto y significado. Dentro de las problemáticas que destaca, señala un aspecto importante, que desmonta a su vez: los estándares que habría que respetar para tener una forma de escribir compatible entre los sistemas de IA. Según Roach, no sería un problema dado que "un lenguaje de marcado no necesita ser ampliamente adoptado para ser útil" (pp. 14-15), y tiene razón en cierta medida, porque se centra en la adopción de esta parte por y para los grandes despachos de abogados.

Sin embargo, nos parece un poco precipitado dejar de lado la cuestión de los estándares de clasificación del lenguaje jurídico. En primer lugar, porque las expectativas de la IA en la abogacía van más allá de una práctica *in-house*. En segundo lugar, porque esto requeriría que cada uno de los bufetes de abogados clasificara a mano, lo que representa una cantidad considerable de tiempo duplicado para cada uno de los bufetes, y este trabajo sólo beneficiaría a los principales actores que tienen los medios para hacer tales inversiones. Por último, porque vivimos en un mundo que fomenta la competencia y a cada proveedor de servicios le interesa practicar el *Vendor Lock-in*[215] para que la empresa esté condenada a utilizar sus servicios bajo pena de un importante coste de reversibilidad en caso de cambio de proveedor.

---

[215] Debido a que los proveedores de softwares *cloud* usan diferentes tipos de tecnología para otorgar el servicio, se generan distintas políticas internas de infraestructura, plataformas, interfaces y demás variaciones que tiene como consecuencia la ausencia de interoperabilidad y portabilidad del servicio. Por consiguiente, el cliente se puede encontrar dependiente de un proveedor.

El segundo problema a este acercamiento, se refiere a una visión de sociedad acerca de la tecnología. Entendemos que la clasificación es clave y que los algoritmos de IA para el derecho tienden a funcionar mejor en documentos que están explícitamente estructurados con etiquetas inequívocas otorgadas por humanos. Ahora bien, la pregunta que sigue es ¿Cómo incorporar esta práctica a la ya sobrecargada agenda de un abogado? ¿Querer cambiar la forma en la cual los juristas escriben el derecho sería la solución para gozar de tecnologías jurídicas avanzadas?

Tener una visión donde tenemos que cambiar nuestra forma de practicar el derecho para que los algoritmos nos entiendan mejor y sean más potentes parece una situación kafkiana. Desde nuestro punto de vista, desear a las estrellas que las personas cambien es siempre una terrible solución. En su lugar, lo que funciona es una solución sistemática y estructural, y es exactamente lo que son los clasificadores automáticos de lenguaje jurídico.

La solución a este problema debería concentrarse en producir clasificadores automáticos del lenguaje jurídico, abiertos, que sean usado y que sigan estándares para que los proveedores usen este marco de referencia que se base en normas internacionales, de buena o mala gana. Y, por lo tanto, visto lo anterior, este enfoque es híbrido: proporcionar nuestros algoritmos de aprendizaje automático con miles de ejemplos de disposiciones, por ejemplo, contractuales, etiquetadas manualmente en miles de contratos. Los algoritmos de aprendizaje automático podrían aprender de estos ejemplos, y mejorar su capacidad para clasificar nuestra forma de comunicarnos en el contexto del derecho.

Un ejemplo de este acercamiento, desarrollado por Lippi *et al.* (2019, pp. 117-139), muestra cómo una máquina puede detectar las cláusulas potencialmente abusivas con un análisis del lenguaje jurídico, basándose en un corpus textual etiquetado a mano y usando algoritmos de aprendizaje profundo.

El clasificador automático, desarrollado para el inglés, tiene un mayor margen de error que otros enfoques de inteligencia artificial. Pero es bien sabido que el aprendizaje profundo no puede funcionar correcta-

mente a menos que tenga acceso a grandes cantidades de datos etiquetados. El estudio que mencionamos tiene el importante mérito de subrayar que, para esperar un rendimiento satisfactorio de los algoritmos de aprendizaje profundo basados en textos etiquetados, el tamaño del corpus de aprendizaje debe ser necesariamente considerable, y las técnicas de aprendizaje profundo deben adaptarse a la experiencia jurídica datificada (p. 132).

Si se mejora el análisis de los textos jurídicos ya disponibles mediante una clasificación colaborativa entre el humano y la máquina que siga un estándar globalmente adoptado, se podrán automatizar cada vez más tareas sobre la base de una representación fiable de lógicas jurídicas complejas. Este campo es sin duda la dirección en la cual trabajaremos en los próximos años, aunque no significa que se enfoca a eliminar todos los límites de la IA en el sector jurídico.

4. CONCLUSIONES: MOVER LA PARED NO ES ROMPERLA

Para hacer que las computadoras sean realmente valiosas en el campo del Derecho, debemos recordar el objetivo final del procesamiento de lenguajes naturales: entender el significado.

Normalmente, estos esfuerzos fracasan porque el significado no es una cosa sino una combinación de muchas. Las actividades del pensamiento humano involucran una enorme colección de diferentes estructuras y procesos, y las computadoras actuales no están diseñadas con sentido común en ellas, ni tienen la capacidad de aprender de la experiencia. Los programas pueden resolver problemas difíciles en materias especializadas, pero aún hoy en día, las máquinas no pueden hacer las cosas, que incluso estudiantes de derecho hacen fácilmente. Suministrar a las máquinas una gran biblioteca de conocimientos de sentido común en materia de Derecho, que son comunes incluso a los jóvenes estudiantes, es una tarea difícil, y seguramente la segunda barrera de entrada de la IA en el campo del derecho.

No se trata de hacer el trabajo del algoritmo y decirle cómo razonar, sino de saber cómo representar el conocimiento y usarlo razonando por analogía. Para ello, necesitamos definitivamente nuevos enfoques

para captar la complejidad del razonamiento humano y, a fortiori, del razonamiento jurídico.

Basándose en los trabajos de Marvin Minsky, una referencia mayor en materia de IA, K.R. Chowdary, afirma este problema y una posible solución en los siguientes términos:

> Las limitaciones actuales de la inteligencia artificial se deben en gran medida a nuestra búsqueda de teorías unificadas capaces de razonar bien en todas las situaciones. La versatilidad humana puede emerger de una arquitectura de representación a gran escala, donde cada una de las diferentes representaciones puede ayudar a superar las deficiencias de otras representaciones. (Chowdary, 2020, p. 642)

No olvidemos nunca que la carrera hacia la digitalización del derecho es un maratón. No se gana un maratón caminando la mitad del tiempo. Se gana corriendo, a un ritmo rápido, continuamente.

Cuando las reservas musculares están vacías, es como quedarse sin combustible, igual que un coche que se queda sin gasolina. Golpear la pared del maratón puede ser fatal. Para algunos, es el abandono seguro, para otros, es el comienzo de un largo sufrimiento hasta la meta. Evitar la pared no significa romperla, sino hacerla retroceder lo suficiente, idealmente hasta la línea de meta, para no chocar con ella.

Lo mismo pasa con el derecho y la IA. La IA no puede solucionar todos los problemas jurídicos, siempre habrá un límite vinculado a la naturaleza profundamente humana no solamente del Derecho, sino también del lenguaje que usamos y de su construcción. Sin embargo, ser consciente de esta barrera permite que el sector de las tecnologías jurídicas no sufre una pérdida de velocidad en su desarrollo, o que incluso se abandone la carrera por falta de soluciones. Los datos jurídicos son la gasolina de las soluciones de IA en el sector del Derecho. Saber utilizarlos sabiamente es la clave del éxito.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chowdhary, K. R. (2020). Fundamentals of Artificial Intelligence. Springer India. Traducción Libre. p. 642.

Conneau, A., Lample, G., Ranzato, M.A., Denoyer, L., y Jégou, H. (2017). Word translation without parallel data.

Finnis, J. (1992). Ley natural y derechos naturales, Abeledo-Perrot, Buenos Aires.

Firth, J. (1957). Papers in Linguistics 1934-1951. London: Oxford University Press. p 11.

Hart H.L.A. (1958). Positivism and the Separation of Law and Morals. 71 Harv. L. Rev. 593. p. 607.

Hart H.L.A. (1961). El Concepto de Derecho. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Traducción de Genaro R. Carrió. VII. p. 159.

Herbert A. S. (1965), The Shape of Automation for Men and Management. (Carnegie Institute of Technology). Chapter 3: The New Science of Management Decision, Part E: Organizational Design: Man-Machine Systems for Decision-Making. Harper Torchbooks: Harper & Row, New York. pp. 95-96.

Knight, J. C. (2002). Safety critical systems: challenges and directions. Proceedings of the 24th International Conference on Software Engineering. ICSE, Orlando, FL, USA. Traducción libre. pp. 547-550.

Liddy, E.D. (2001). Natural Language Processing. In Encyclopedia of Library and Information Science. 2nd Ed. NY. Marcel Decker, Inc. Traducción libre. p. 2.

Lippi, M., Pałka, P., Contissa, G., Lagioia, F., Micklitz, H. W., Sartor, G., y Torroni, P. (2019). CLAUDETTE: an automated detector of potentially unfair clauses in online terms of service. Artificial Intelligence and Law. 27(2). pp. 117-139.

Pattabiraman K., Li G. y Chen Z. (2020). Error Resilient Machine Learning for Safety-Critical Systems: Position Paper. 2020 IEEE 26th International Symposium on On-Line Testing and Robust System Design (IOLTS). Napoli, Italy. Traducción libre. p. 1.

Raz, J. (1985). La autoridad del derecho. Ensayos sobre derecho y moral. UNAM, México.

Roach, M. (2016). Toward a new language of legal drafting. J. High Tech. L. p. 17 y 43 y pp. 14-15.

Surden, H. (2020). Machine Learning and Law: An Overview. Forthcoming Chapter in Research Handbook on Big Data Law. Traducción Libre. p. 8.

Zacks, J. M. (2010). How we organize our experience into events. Psychological Science Agenda. 24(4). p. 3.

Zacks, J. M., (2009). Reading Creates 'Simulations' In Minds. [podcast] All Things Considered - Science Out of the Box. Recuperado de: <https://tinyurl.com/y3t728b8> [Acceso 22 de enero de 2021].

VALOR DE LOS DATOS PERSONALES. PERSPECTIVA ECONÓMICA Y JURÍDICA

CONCEPCIÓN DELGADO FRANCO
Universidad de Valladolid

El mundo no lo cambian las ideologías, sino las tecnologías.
Aldus Huxley

RESUMEN

Estamos acostumbrados a oír que la mayoría de los puestos de trabajo del futuro, no existen en la actualidad. Un sector clave de este fenómeno es el Big Data, definido por el Diccionario panhispánico del español jurídico como: *conjunto de técnicas que permiten analizar, procesar y gestionar* ***conjuntos de datos*** *extremadamente grandes que pueden ser analizados informáticamente para revelar patrones, tendencias y asociaciones, especialmente en relación con la conducta humana y las interacciones de los usuarios.* Es un sector que no para de crecer, prueba de ello son las estadísticas sobre el valor de mercado del Big Data que en 2011 era de 7,6 millones de dólares y en 2018 llegaba a los 42 millones.

Los datos constituyen la materia prima de un nuevo mercado, la economía de los datos. No podemos hablar de su monetización sin mencionar los famosos algoritmos (instrucciones sencillas que se llevan a cabo para solventar un problema). Si aplicamos los algoritmos a la informática tenemos como resultado la revolución del mundo que conocíamos. En el Big Data los algoritmos analizan millones de datos de consumidores, los hay en coches automáticos, o en las redes sociales como Facebook o Twitter (Marí, 2006). Estas fórmulas influyen en las noticias que nos recomienda Google, los anuncios que nos aparecen en Instagram, etc. Hacen posible la publicidad inteligente, ya que llegan a conocernos mejor que nosotros mismos, basándose en todo tipo de información, desde el tiempo que visualizamos una foto, qué opinamos del cambio climático, si somos buenos al ajedrez…En definitiva, todas nuestras conductas.

El valor de la economía digital radica en la transformación de todos los sectores y mercados a través de la digitalización, fomentando la producción de bienes y servicios de mayor calidad a menor coste, transforma las cadenas de valor de diferentes formas y abre canales que generan valor añadido y cambios estructurales más amplios (Emilio Ontiveros Baeza, 2018, pág. 42).

Los problemas llegan cuando dicho conocimiento se usa para manipularnos apelando a nuestras emociones, afectando a resultados electorales, polarizando a la población o

fomentando el auge de populismos y extremismos. Receta perfecta para aumento de la conflictividad social y clima general de insatisfacción. Aparte del impacto que supone para nuestra salud mental el número de horas que pasamos frente a los dispositivos electrónicos, sobre todo en redes sociales.
Desde la perspectiva jurídica, el *big data y data science* plantean no pocos retos a la legislación actual, que resulta a todas luces insuficiente para garantizar un nivel adecuado de protección de nuestros datos.

PALABRAS CLAVE

Big Data, Digitalización, Nuevas tecnologías, Protección de datos, Redes sociales, Vigilancia.

INTRODUCCIÓN

Es común oír hablar de los datos personales como el nuevo protagonista de la sociedad moderna, no en vano, estamos en la sociedad de la información y es la utilización y el tratamiento de la misma lo que marca el rumbo del mundo, para bien o para mal.

La complejidad de las tecnologías y la poca transparencia que hay en este asunto complican mucho entender cómo funciona la economía digital. Este trabajo analiza las distintas dimensiones de la explotación de la información, desde su recogida, su transformación mediante softwares, y su efecto volviendo a nosotros como influencia para dirigir nuestros hábitos de consumo. Veremos dónde reside su valor económico y las consideraciones jurídicas sobre la mercantilización de un derecho fundamental.

1. DE LA INFORMACIÓN AL CONTROL

1.1. Evolución de la red

La comunicación forma parte de la naturaleza del ser humano y ha ido evolucionando a medida que la sociedad ha avanzado hasta culminar con Internet. La red ya no es solo una herramienta a nuestro servicio, está tan integrada en nuestras vidas que es una extensión de nuestra personalidad en el plano digital. Pero ¿cómo hemos llegado a este punto? Los ordenadores existen desde inicios de 1940, los expertos distin-

guen cinco generaciones marcadas por la innovación en el hardware. La última generación es la que busca integrar las tecnologías de inteligencia artificial. Paralelamente se han ido mejorando los softwares, el verdadero protagonista en el tema que tratamos ya que abarca los programas de cómputo, procedimientos, reglas, documentación y datos asociados que forman parte de las operaciones de un sistema de computación.[216]

Internet se desarrolla inicialmente como instrumento de defensa para mantener comunicaciones en caso de guerra, su antecesor es Arpanet. En 1990 Tim Berners Lee crea la *world wide web*, cambiando las relaciones en Internet para siempre. También aparece un nuevo lenguaje, un protocolo de transferencia de hipertextos que da lugar a la primera web (HTML). La multiplicación de *world wide sites* se multiplicó rápidamente alcanzando las 200.000 en solo cuatro años[217]. En estos momentos la red se convierte en un punto de encuentro de la humanidad, donde se vierte información a la que cualquiera puede acceder y que posibilita contactar con gente en cualquier parte del mundo[218].

Las primeras redes sociales llegan con el nuevo milenio (MySpace, Flickr, Skype, Facebook o Youtube marcan un hito en la historia de la comunicación. En este punto ya existe Google, lanzado en 1998. En 2008 aparece Chrome y poco después Instagram, estos son los casos más significativos de y con ellos se desarrollan modelos de negocio que se van perfeccionando hasta el punto de controlar nuestros hábitos, preferencias y decisiones, no solo en la red sino en la vida cotidiana. Desemboca en un modelo de mercantilización de la comunicación, el capitalismo digital. También ha revolucionado el mundo laboral y la forma de producir y ofrecer bienes y servicios. Podemos equiparar su repercusión a la de la revolución industrial por la forma en que incide transversalmente en el mundo actual.

---

[216] Definición extraída del estándar 729 del Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos (IEEE).

[217] https://www.marketingdirecto.com/actualidad/infografias/la-gran-evolucion-de-internet-desde-su-creacion-en-1969

[218] https://cadenaser.com/ser/2019/03/12/ciencia/1552372278_873474.html

1.2. BIG DATA Y ALGORITMOS

Cuando hablamos de la revolución que conlleva el fenómeno que permite procesar y analizar grandes cantidades de datos (Big Data), es por las nuevas arquitecturas que usa. El concepto central es la escalabilidad horizontal como modificación de sistemas de almacenamiento y procesamiento de la información de manera dispersa entre varios servidores, permitiendo incrementar la capacidad de almacenar y procesar a lo largo del tiempo, agregando nuevos servidores a la infraestructura sin impacto en la que ya existía. Pioneros en esto fueron Google o Yahoo.

Otro gran paso en la evolución del software son las interfaces de programación de aplicaciones conocidas como APIs, códigos que permiten que dos programas de software se comuniquen entre sí. Ofrecen esquemas, procedimientos y funciones que pueden utilizar otros softwares como una capa de abstracción. Vienen a ser bibliotecas de programación. (Pardo, D. 2019)

La dimensión que ha adquirido la interconexión ha dado un último paso más con la red móvil de quinta generación (5G) y el Internet de las cosas (IoT por sus siglas en inglés *Internet of Things)*. La principal novedad es la reducción significativa del tiempo de respuesta de la red o latencia, permitiendo conexión en tiempo real. Esto posibilita aumentar los dispositivos conectados y ampliarlo a objetos como vehículos, lavadoras, robots…(Flores, J. 2019) Los beneficios que pone a nuestro alcance en ámbitos como la medicina y la ciencia son de tal calado como los peligros que comporta para la privacidad y dignidad de las personas. Aspectos que más adelante veremos con más detenimiento cuando abordemos la perspectiva jurídica.

El conocimiento que el Big Data permite extraer de la información que volcamos mientras interactuamos en Internet, vinculado a los algoritmos que lo aplican para tomar decisiones, suponen dos pilares esenciales de la Inteligencia Artificial y el machine learning, que se nutre de esos datos para mejorar y corregir errores automáticamente. A partir de aquí, las implicaciones para las personas son inmensas y transversales a cualquier ámbito que podamos imaginar.

Lo que preocupa es el uso y tratamiento de nuestros datos en el marco del mercado digital, donde son explotados ilimitadamente para maximizar el beneficio de las empresas que pueden lograr con cada vez más precisión sus objetivos. El punto aquí es la desigualdad en la balanza entre consumidor y vendedor, no solo desde el punto de vista ético o moral sino también jurídico.

1.3. Ciclo de vida de los datos

Hay distintas formas de obtener datos, desde el 5G, los sistemas de geolocalización, las *cookies*, las etiquetas RFID, motores de búsqueda, redes sociales. Es imposible abordar pormenorizadamente todas las fuentes de información por la vasta cantidad de formas en que el ecosistema del *Big Data* actúa, por ello enumeramos a título ejemplificativo las más notables.

Traducir los datos en perfiles y obtener información de ellos es un proceso que presenta varias fases y a su vez varios procedimientos centrados en cada ciclo en una categoría de datos.

Alexander Nix introduce la importancia de la psicografía como forma de entender la personalidad basándose en la información disponible, para ello explica que interesan 3 tipos de datos:

- Datos demográficos: los hechos (Edad, género o nivel educativo)
- Datos sobre la personalidad: ayudan a predecir el comportamiento (estos se pueden conseguir a partir de test disfrazados de encuestas[219] o aplicaciones, permiten conocer si una persona es autoritaria, agresiva o neurótica)

[219] "Aleksandr Kogan, investigador de la Universidad de Cambridge, creó un test en línea que ofrecía predecir la personalidad. Aplicaciones de este tipo aparecen regularmente en la red y miles de personas se registran en ellas sin mucho reparo, desconociendo para qué se usará después la información que entregan. Quienes se registraban a través de Facebook para hacer el test "thisisyourdigitallife" le otorgaban permiso a esta app para acceder a su perfil, a sus datos personales y a los perfiles de sus contactos. Kogan compartió ilegalmente con Cambridge Analytica miles de datos personales de unos 87 millones de personas, según reconoció el propio Mark Zukerberg, presidente de Facebook." Binder y García Gago. Politizar

– Datos psicográficos: hábitos de vida, consumo y vinculaciones políticas (Estos se obtienen de las redes sociales: qué revistas y periódicos lees, qué canales de televisión miras, el coche que conduces, qué teléfono tienes o a qué campo de golf vas.)

Todo el rato hablamos de la creación de perfiles y análisis de nuestro comportamiento en Internet, pero ¿cómo llega a crearse esa información?

El tratamiento de datos se define en el artículo 4 del RGPD como cualquier operación o conjunto de operaciones realizadas, ya sea por procedimientos automatizados o no, como la recogida, registro, organización, estructuración, conservación, adaptación o modificación, extracción, consulta, utilización, comunicación por transmisión, difusión o cualquier otra forma de habilitación de acceso, cotejo o interconexión, limitación, supresión o destrucción.

En el ciclo de vida (Ontiveros, López Sabater. 2017) de los datos personales podemos distinguir una serie de fases comunes:

1. Primero los datos son **capturados**, esto ocurre desde el mismo momento en que entramos en un dispositivo conectado a Internet, ya hay una serie de mecanismos dedicados a seguir nuestra actuación, las cookies[220], tanto las propias del navegador, como las de las páginas que visitemos. La ley exige que los datos recogidos sean los mínimos necesarios para la finalidad del tratamiento (principio de minimización ex art. 5.1.b RGPD). Ocurre que por ejemplo cuando entramos en el navegador de Google Chrome, ya tenemos nuestra cuenta iniciada, la cual, en el momento de creación solicitó todo un conjunto de permisos que aceptamos en la Política de Privacidad. También hay otras formas de recoger información, ya sea rellenando formularios, autorizando geolocalización en dispositivos y aplicaciones, por relaciones contractuales con sujetos que com-

---

la tecnología. 2020 pág. 128, en referencia a Olivia Solon (2018). Facebook says Cambridge Analytica may have gained 37m more users' data. The Guardian.

220

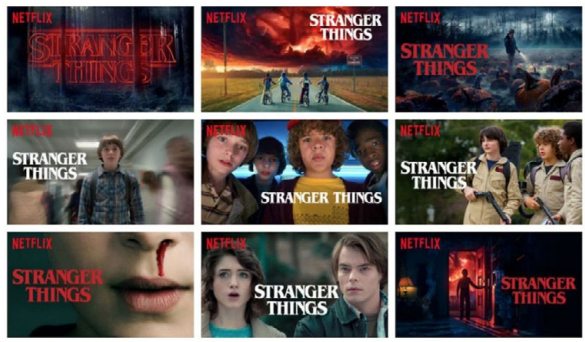
parten esos datos con terceros, etc. pero eso ya es otra fase del tratamiento.

2. A continuación, se **clasifican y almacenan** los datos atendiendo a la finalidad del tratamiento (deben ser finalidades lícitas y que cuenten con alguna de las legitimaciones previstas por la ley). En esta etapa las plataformas y proveedores de contenido que han recogido esos datos emplean los servicios de proveedores de infraestructuras de cloud computing y softwares analíticos (Microsoft, amazon, IBM, Salesforce, Oracle, Hadoop…).
3. El siguiente paso es el **uso y tratamiento** de la información, que implícitamente conlleva la **cesión** de los datos. En esta fase entran de lleno los softwares analíticos que se encargan de extraer información valiosa a partir de analizar conjuntamente grandes cantidades de datos. Los algoritmos proceden a la toma de decisiones usando ese conocimiento y traduciéndolo en mayor eficiencia, menos gastos y rapidez en el beneficio para las empresas que explotan así el ecosistema del Big Data.
4. Por último, una vez cumplida la finalidad para la que fueron recogidos, los datos deben ser **destruidos** (principio de limitación de la conservación ex art. 5.1.e RGPD).

Las ventajas del Big Data que se manifiestan en beneficios derivan de que los algoritmos ejecutan las decisiones teniendo a su alcance toda la información disponible sobre nosotros, incluso aquello que nosotros mismos desconocemos sobre nuestros gustos, preferencias, inclinaciones, etc. es determinante el Big Dara aquí porque la clave está en que todos los datos, confluyen como si de un embudo se tratase y desvelan los patrones necesarios para que los productores de bienes y servicios sepan qué pueden venderte, cuándo es el mejor momento para ofrecértelo, la mejor apariencia del producto según tus gustos…

Un ejemplo muy ilustrativo lo podemos encontrar en Netflix[221].

[221] https://interactivadigital.com/medios-marketing-digital/netflix-personaliza-con-mucho-detalle-lo-que-ves/



Fuente: https://clipset.com/netflix-portadas-personalizadas/

Usa distintos formatos de portada para promocionar una serie según los gustos del usuario, centrándose en unos actores u otros, o dando un aire más misterioso o romántico a la serie.

El objetivo sigue siendo el mismo que hace 50 años, mantener clientes, lo cual es más que posible gracias al análisis masivo de datos ya que se detecta el perfil de fuga del cliente y se trata de evitar con las acciones de marketing que sean necesarias. La especialidad es que antes la publicidad se dirigía a un público general y en medios limitados y ahora es totalmente personalizada para cada uno de nosotros y constante. Esto es posible gracias a la creación de perfiles de consumidor a partir de la recopilación masiva de datos y la combinación de todos ellos.

2. ECONOMÍA DE LOS DATOS: CAPITALISMO DIGITAL

Como hemos ido viendo hasta ahora, es evidente que estamos ante una nueva fuente de riqueza que no ha hecho más que empezar a aprovecharse. La información constituye una verdadera materia prima en la era digital. No en vano el Foro Económico Mundial (Foro de Davos) puso de relieve esta nueva realidad en 2016 tras oficializar el término Revolución Industrial 4.0 y reconocer el carácter de activo empresarial a los datos.

Las implicaciones del Big Data, como hemos podido entrever, van mucho más allá del ámbito informático, posicionándose como la llave para el liderazgo y la competitividad en el mundo de los negocios.

El crecimiento va en tres direcciones:

- Engagement: más tiempo en la pantalla, compiten por nuestra atención usando la psicología en nuestra contra.
- Crecimiento:
- Publicidad:

Otra forma de explicar el enfoque de la economía entorno a la información es aplicando la metodología EMANA. Parte de 5 pilares para el logro de los objetivos: Estrategia, Medición, análisis, noción clave y acción (Rayón. Harvard Deusto Bussiness review). Al aplicar esto al proceso empresarial se persigue:

- Ganar más dinero: el marketing aplica las técnicas del Big Data para maximizar su eficiencia. Pasa por conocer el principal segmento y perfil de cliente, quién influye más para su toma de decisiones, define los perfiles de clientes más característicos y con toda esa información invierte en las campañas de marketing más eficaces.
- Pérdida de clientes: una técnica habitual es el *customer scoring*, valorando el perfil de cada cliente y las posibilidades de fuga y fidelidad.
- Optimizar procesos

¿Cómo se logra ganar siempre? Teniendo mucha certeza y para ello hay que hacer buenas previsiones, teniendo muchos datos. El procesamiento de la información es en sí el núcleo revolucionario del cambio global al que asistimos, posible gracias a varios factores como el abaratamiento computacional, el desarrollo del software o la computación ubicua.

Cuando hablamos de que los datos son la materia prima de un verdadero mercado, la economía de los datos, hay que entender que el objeto no son los datos en sentido estricto como mera información, sino los perfiles de usuario que se deducen de esa información que es el objeto capaz de aportar riqueza a las cadenas de valor de las empresas. Se comercia con predicciones sobre comportamientos, Shoshana Zubolff habla de futuros de humanos a gran escala.

Pero no es suficiente con limitarse a observar, y esperar a tener suerte. Hablar de futuros de humanos implica que las compañías asumen un control sobre esos comportamientos para que exista certeza sobre los resultados, sin seguridad no tendría ningún valor. Para lograr ese fin la tecnología se ha vuelto persuasiva. El producto que subyace es el cambio gradual, ligero e imperceptible en el comportamiento y la percepción. Este método nacido en Silicon Valley forma ya parte del ADN de todas las grandes tecnológicas y se ha extendido a todos los sectores económicos. Lo radicalmente diferente es que en la red no estamos rodeados de herramientas que sirven a nuestras necesidades, sino que están hechas para que nosotros sirvamos a sus fines, ahí radica la raíz del problema. Estos fines como podemos imaginar no tienen nada que ver con el interés general o la utilidad pública.

Shoshana Zubolff ha acuñado el concepto *surveillance capitalism* o capitalismo de la vigilancia para definir este nuevo escenario que se nos plantea como consumidores.

3. EL TRUCO DE MAGIA: DOPAMINA Y REDES

La tecnología incorpora la psicología para aprovechar las vulnerabilidades de nuestro cerebro, llegando a funcionar como un truco de magia para el espectador, incapaz de percibir lo que ocurre en realidad, solo lo que el mago quiere que vea y donde a éste le interesa que centre su atención.

Ese cambio gradual del que hablábamos se aprovecha de la creación de estímulos para mantener nuestra atención en la pantalla y no abandonarla, así como volver constantemente, de forma casi inconsciente. Estas conductas obedecen a la adicción a recompensas inmediatas que obtenemos cuando recibimos *likes* en Instagram, *favs* o *retweets* en Twitter o mensajes privados en las redes sociales, vemos publicaciones nuevas… es una verdadera adicción a la búsqueda constante de novedad. Pero no se funda en saber cosas nuevas, pues recibimos tanta información que al final del día es posible que no recordemos casi ninguna de las fotos o publicaciones nuevas que hayamos visto, además esa sensación de recompensa a corto plazo desaparece tan rápido como

surge por lo que enseguida crea la necesidad de volver a experimentarla, vamos se convierte en una adicción. Por si fuera poco luchar contra ese impulso a ver si hay novedades, existen las notificaciones que se encargan de recordarnos que no olvidemos ver el nuevo correo electrónico, el último vídeo de recetas en YouTube o los últimos resultados del partido de fútbol de tu equipo. Vamos que mantenernos concentrados durante dos horas en cualquier cosa que no sea el móvil es todo un triunfo. Pero es que ese es el objetivo, más horas de visionado, más publicidad y más dinero. Otra herramienta son los *influencers*, tenemos un abanico tan grande como la humanidad de personas famosas en mayor o menor medida, pudiendo elegir a quien mejor nos caiga o quien más se parezca a nosotros para que nos venda los productos de las marcas que los patrocinen. No se trata de una crítica a esta nueva profesión, pues al final son el último eslabón de una larga cadena de profesionales.

Aquí la protagonista es la dopamina, es un neurotransmisor en cargado de enviar señales al cerebro, pasando la información de una neurona a la siguiente, actúa también como hormona, tanto es así que es conocida como la hormona de la felicidad. Se le atribuyen las sensaciones placenteras, tiene un efecto importante en el comportamiento y la actividad motriz, pero ocupa un papel destacado en los mecanismos de motivación y sistemas de recompensa.

En circunstancias normales, los circuitos que relacionan la búsqueda de placer con los de recompensa están interrelacionados entre sí a través del sistema dopaminérgico, de tal modo que deseamos lo que nos hace sentir bien —algo muy lógico para la supervivencia— pues así nos mostraremos indiferentes ante lo que no nos beneficia.

Cuando un estímulo nos genera placer, se activa el sistema de anticipación de recompensa que lo grava de forma que ya no necesita la presencia del elemento otra vez para activarse. Cuando vuelva a estar presente el estímulo se activa este sistema de anticipación para que salgamos a buscarlo, una vez encontrada la recompensa el sistema nervioso cesa la búsqueda y pasa al modo consumatorio para tomar lo que buscaba.

Hay muchos estudios que relacionan un preocupante aumento en enfermedades como depresión y ansiedad en preadolescentes y adolescentes, generaciones que coinciden con el boom de las tecnologías a su alcance desde que nacen.

El Centro de Salud Mental de Reino Unido publicó en 2018[222] un estudio sobre el impacto del uso de redes sociales en el bienestar de los jóvenes, identificando los principales riesgos para su salud: adicción, comparaciones inútiles que distorsionan la autoimagen y reducen la autoestima al basarse en imágenes modificadas que no se ajustan a la realidad, envidia, sustitución de la interacción social y ciberbullyng[223].

La cuestión es que Internet no está pensado para protegernos, mucho menos a los niños y jóvenes, que son más vulnerables a ello ya que se han visto expuestos desde edades cada vez más tempranas.

4. LOS DATOS DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO

4.1. Derecho fundamental a la protección de los datos personales

4.1.1. Intimidad *vs*. Privacidad

La protección de los datos hoy en día es considerada un derecho con identidad propia y diferenciada del derecho a la intimidad. La primera noción es obra de Thomas Cooley que enuncia el "*right to be let alone",* aunque el antecedente más conocido es la definición de Warren y Brandeis que más adelante, en 1890 formulan el "*right to privacy*" como el derecho de cada individuo a compartir o no con otra información sobre su vida privada. El concepto va adaptándose en cada momento al nuevo contexto y desarrollándose según los nuevos riesgos que afronta la privacidad. Así, durante la segunda mitad del siglo XX, Alan F. Westin entiende la privacidad como una manifestación de la autodeterminación. Mientras tanto en Europa, a Frosini le debemos la

[222] http://www.infocoponline.es/pdf/YOUNGPEOPLE.pdf

[223] http://www.infocop.es/view_article.asp?id=7686

"libertad informática". Esto es determinante en la diferenciación respecto a la intimidad, ya que esta se considera en sentido negativo, impidiendo la distribución de información sobre el individuo; la privacidad o derecho a la determinación informativa adopta un sentido positivo como el control de los datos personales en el tráfico informático. En España destaca Perez Luño que plantea el *habeas data* como cauce procesal para salvaguardar la libertad de la persona en la esfera informática.

Junto con la doctrina, la jurisprudencia ha ayudado a precisar los contornos de este derecho. Por un lado, el Tribunal Constitucional alemán en sentencia de 15 de diciembre de 1983 reconoce al individuo la facultad de disponer de sus datos como parte del derecho al libre desarrollo de la personalidad consagrado en la Ley Fundamental de Bonn. El Tribunal Constitucional español por su parte afianza, tras una jurisprudencia inicial vacilante, la separación de la intimidad y privacidad en la STC 292/2000.

4.1.2. Amparo jurídico del derecho fundamental

Al referirnos al derecho a la protección de datos, nos referidos a un derecho fundamental de la denominada tercera generación. Esta categoría de derechos humanos se emplea para recoger una nueva tipología de derechos que nacen como consecuencia de un nuevo contexto tecnológico, sociológico, económico y cultural. Una vez alcanzado el concepto de protección de datos o autodeterminación informativa como un derecho fundamental autónomo conviene precisar qué datos son los protegidos. El Tribunal Europeo de Derechos Humanos ayuda a concretar el concepto en la sentencia Malone c. Reino Unido. En ella se entiende que no solo los datos de una conversación o de la comunicación deben ser protegidos; al margen de estos existen los denominados metadatos, que son los que la sentencia incluye bajo el amparo del art. 8 de la Carta de Derechos Fundamentales.

En el contexto contemporáneo de la sociedad de la información, tratar de conciliar el principio general de libre circulación de la información con las libertades individuales fundamentales es, sin duda alguna, una preocupación internacional constante. Existe la necesidad de procurar

un marco legal de protección de la libertad informática frente al tratamiento automatizado de los datos personales.

A nivel internacional, viene reconocido en la Declaración Universal de Derechos Humanos (DUDH), cuyo artículo 12 dice que:

> Nadie será objeto de injerencias arbitrarias en su vida privada, su familia, su domicilio o su correspondencia, ni de ataques a su honra o a su reputación. Toda persona tiene derecho a la protección de la ley contra tales injerencias o ataques.

El Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos lo garantiza en el artículo 17 que reitera literalmente la previsión de la DUDH. Fue necesaria una pronunciación del Comité de Derechos Humanos de la ONU mediante la **Observación General** 16 de 1998, para aclarar el, término "injerencias" incluido en ambos artículos. Además, amplió el ámbito de la privacidad y tiene en cuenta el derecho a la autodeterminación informativa en la vertiente del control sobre los propios datos.

La OCDE por su parte ha desarrollado directrices que contienen principios básicos para la correcta protección de la vida y los datos personales[224]. Con ellas podemos definir una referencia de interpretación del derecho a la protección de datos partiendo del estándar internacional que lo regula desde el punto de vista de los derechos humanos y que fija estos requisitos: principio de recogida limitada, de calidad de los datos, de finalidad específica, limitación de uso, salvaguarda de la seguridad, apertura, participación individual y responsabilidad.

En la Unión Europea, la Carta Europea de Derechos Fundamentales reconoce el derecho a la protección de datos como derecho autónomo del derecho a la vida privada, lo que no ocurría en el CEDH. Expresamente se recoge en el artículo 8, que establece lo siguiente:

1. Toda persona tiene derecho a la protección de los datos de carácter personal que la conciernan.

---

[224] «The OCDE guidelines governing the protection af privacy and transborder flows of personal data», expresamente recogidas en la Recomendación del Consejo de 23 de septiembre de 1980

2. Estos datos se tratarán de modo leal, para fines concretos y sobre la base del consentimiento de la persona afectada o en virtud de otro fundamento legítimo previsto por la ley. Toda persona tiene derecho a acceder a los datos recogidos que la conciernan y a su rectificación.
3. El respeto de estas normas quedará sujeto al control de una autoridad independiente.

La redacción de este artículo estaba inspirada en cuatro elementos: el artículo 286 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, la Directiva 95/46/CE, el artículo 8 CEDH y el Convenio núm. 108.

Un pilar fundamental que desarrolla esta materia es el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679. Es de directa aplicación para los Estados. Sin perjuicio de ello, España ha adaptado la regulación que databa de 1999, aprobando la ley 3/2018 de 5 de diciembre de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

Cuando el tratamiento de información no quede amparado por el RGPD por no entrar dentro de su ámbito de aplicación, hasta hace poco estas transferencias se podían realizar con cierta seguridad jurídica sobre la base del *Privacy Shield*, que sustituye a la Decisión 520/2000 de Puerto Seguro. Aunque este régimen, repitiendo lo sucedido con su antecesor, ha sido anulado por la jurisprudencia del TJUE en sentencia publicada el 16 de julio de 2020 a raíz del procedimiento iniciado por Max Schrems.

4.1.3. Naturaleza jurídica de los datos como derecho fundamental

Partimos de la base de que la protección de los datos personales es un derecho fundamental. Los datos y la información que de ellos se obtiene para elaborar perfiles está amparada por las garantías propias de los derechos de la personalidad, siendo inalienable, irrenunciable, inembargable e imprescriptible de acuerdo con las normas del Código Civil. Esta categoría de derechos que son manifestación de la dignidad de la persona excluye por su naturaleza el enfoque contractual.

Para ser coherentes con este enfoque, no podemos hablar de un mercado de datos ya que eso implica reconocer un título de propiedad

enajenable. Por ello muchos autores critican que se utilicen referencias mercantilistas para explicar la realidad de los modelos de negocio basados en contenido y servicios "gratuitos".

4.2. Derecho de propiedad intelectual

Existe un planteamiento según el cual, la información o los datos generados por los afectados de forma directa o indirecta en el desenvolvimiento de su actividad en la red son susceptibles de ser tratados como un bien apropiable y comercializable en el mercado en sentido estricto. Desde esta perspectiva, la titularidad de la información se reconduce a un derecho de propiedad intelectual que permite a quien adquiere los datos su explotación, enajenación, etc. pero como contrapartida debería pagar un precio a quien origina esa información. De acuerdo con esta teoría se derivan ventajas como la reducción de costes o eliminar el consumo rival, ya que la propiedad intelectual es un bien que admite el consumo simultáneo sin el efecto rival de los que acceden a ella.

No obstante, esta idea carece de amparo jurídico en nuestro ordenamiento jurídico ya que se opone a la naturaleza inalienable de la información personal. Tampoco se ajusta a los límites legalmente recogidos sobre el tratamiento de datos que abogan por la limitación de la finalidad, minimización de los datos, confidencialidad o la limitación del plazo de conservación en los términos previstos por el artículo 5 del RGPD 2016/679.

Los perfiles como resultado del tratamiento de datos es información mediata, no vertida directamente por el afectado pero sí obtenida a partir de ella aplicando los procesos analíticos correspondientes. Es en esa transformación donde se aporta valor a los prestadores de servicios que logran así una ventaja.

Para apoyar esta teoría deducimos que el argumento que subyace es separar los perfiles de la información inmediata. Reconocer los perfiles elaborados a partir de datos no personales como un bien ajeno a la protección del derecho fundamental. Pero lo cierto es que, aunque se use información anonimizada disponible en las bases de datos, en la medida en que su tratamiento desvela aspectos de la intimidad, permi-

te identificar a la persona incluyéndola en un perfil concreto. Entonces los perfiles quedan amparados dentro de la esfera del derecho a la protección de datos, como derecho de la personalidad, es inalienable y no admite un enfoque contractual.

No es posible transmitir la propiedad sobre los datos personales. Cosa distinta es la disponibilidad de esa información, la cual si puede ser transmitida a un tercero para que haga uso de ella dentro de los límites de la autorización otorgada y lo previsto por la ley.

4.3. Datos como activo económico

La consideración de la información como valor económico tiene como punto de partida las relaciones contractuales de suministro de contenido o servicios digitales a cambio de un precio y acompañado de la autorización del afectado para el tratamiento de sus datos.

En muchos casos, el acceso a un servicio es "gratuito" pero conlleva autorizar expresa o implícitamente la explotación de la información que se recabe de nuestra actividad.

Nos movemos en dentro del derecho privado y el acuerdo entre las partes, aunque respetando la normativa que protege al consumidor.

Situando este debate a la luz del derecho comunitario, las instituciones europeas son sensibles al papel de los servicios digitales como elemento de transformación para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Por ello y con el fin de avanzar en el logro de un mercado común digital por la importancia de la circulación de la información, la Comisión ha impulsado (basándose en los informes aportados por el Parlamento Europeo) adoptar varias medidas legislativas. La propuesta quiere colmar aquellas cuestiones para las que la Directiva 2000/31 sobre comercio electrónico es insuficiente.

El proceso para implementar esta normativa aún no ha culminado, pero ya existe una propuesta de Reglamento sobre un mercado único

de servicios digitales y por la que se modifica la Directiva 2000/31/CE[225].

Merece la pena tener en cuenta las resoluciones adoptadas por el Parlamento Europeo sobre la base del artículo 225 del TFUE pensadas para complementarse y desarrollar los principios de la Directiva sobre comercio electrónico y proteger los derechos fundamentales en el entorno en línea. Tratan las siguientes cuestiones: Mejora del funcionamiento del mercado único, adaptación normas de derecho comercial y civil para entidades comerciales que operan en línea y cuestiones de derechos fundamentales planteadas.

Sobre la base de este régimen general hay otra norma europea de gran importancia: la Directiva 2019/770 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de mayo de 2019 relativa a determinados aspectos de los contratos de suministro de contenidos y servicios digitales[226]. Viene complementada por la Directiva 2019/771 de 20 de mayo de 2019 sobre determinados aspectos de la compraventa de bienes.

El artículo 3 acota el ámbito de aplicación de la siguiente forma:

> La presente Directiva se aplicará a todo contrato en virtud del cual el empresario suministra o se compromete a suministrar contenidos o servicios digitales al consumidor y este paga o se compromete a pagar un precio.

Ahora bien, como señala en la exposición de motivos en el párrafo 24, a veces el consumidor no paga un precio pero sí facilita datos personales al empresario a cambio del servicio, esto no desvirtúa el carácter oneroso de la operación. En este sentido:

> La presente Directiva debe aplicarse a los contratos en virtud de los cuales el empresario suministra o se compromete a suministrar contenidos o servicios digitales al consumidor y este facilita o se compromete a facilitar datos personales.

---

[225] 2020/0361/COD COM (2020)

[226] En adelante, DCSD

Un ejemplo de ello puede ser una cuenta en una red social dando el nombre y correo electrónico o casos en que el usuario autoriza al empresario a tratar con fines comerciales fotografías o mensajes alojados dentro del servicio digital prestado.

En este considerando se introduce la idea de los datos personales como una contraprestación, en lugar del pago de dinero. Sin embargo, el mismo apartado, en líneas anteriores reconoce que:

> "la protección de datos personales es un derecho fundamental, por lo que los datos personales no pueden considerarse una mercancía, la presente Directiva debe garantizar que los consumidores, en el contexto de dichos modelos de negocio, tengan derecho a medidas correctoras contractuales."

En principio a la luz de esto las garantías recogidas en el RGPD quedarían salvaguardadas.

Por otra parte, la DSCD se mueve todo el rato en el entorno de un contrato y el consentimiento de las partes, pero cuando abre la puerta a la información como contraprestación y no especifica si esa información se obtiene por una conducta activa o pasiva (por ejemplo mediante las cookies) de su titular, introduce una gran inseguridad ya que supone que puede contratarse sin consentimiento expreso e informado del afectado, sino implícito mediante una conducta en la que el uso de un servicio aparentemente gratuito se equipara a conformidad para disponer de los datos por el prestador.

La Directiva no trata pormenorizadamente esta cuestión, remitiendo al derecho nacional de los Estados. Teniendo que estar en cada caso al derecho privado nacional para ver cuando se considera válidamente realizado un contrato.

A pesar de que la DSCD debe conjugarse con el RGPD (y en caso de conflicto prevalecerá el segundo de acuerdo con el artículo 3 en su apartado octavo de la DSCD), el régimen que ésta plantea va en la línea de regular un mercado de datos personales. Aunque sea protectora y garantista del consumidor, no deja de arrojar importantes riesgos ya que aboga por regular el mercado sin eliminar la voluntad de los sujetos participantes, evitando la monopolización a través de normati-

va estatal. Esta concepción se centra en el bienestar que deriva del tratamiento de la información, es innegable que facilita el acceso a servicios y contenidos que de otra forma quedarían restringidos. No obstante, los fallos del mercado como los costes de transacción ocultos, la tendencia al monopolio por las grandes tecnológicas y la búsqueda de maximizar beneficios y explotar al máximo los datos son la otra cara de la moneda. (Arroyo Amayuelas & Cámara Lapuente, 2020).

4.4. ¿ES COMPATIBLE HABLAR DE DERECHO FUNDAMENTAL Y ACTIVO ECONÓMICO?

Si aplicamos la teoría en sentido estricto, los datos que generamos en la red forman parte de un derecho fundamental protegido por numerosos instrumentos jurídicos internacional. Pero si atendemos a la práctica, el uso de nuestra información como moneda de cambio o activo económico es una realidad que constituye un modelo de negocio en expansión. Esto exige que el camino a seguir afronte su regulación con la legislación adecuada que permita proteger suficientemente la privacidad en estos intercambios.

Algunos autores como los alemanes Carmen Langhanke y Martin Schmidt-Kessel apuntan que el derecho de propiedad también es reconocido como un derecho fundamental en el derecho de la unión europea y también se admite la propiedad como un activo económico. Siguiendo tal planteamiento la faceta de derecho fundamental de la información no excluye per se su status de activo económico. La propuesta de Reglamento sobre privacidad y protección de datos en el comercio electrónico fijaba como base jurídica los artículos 16 y 114 del TFUE que reconocen el derecho de toda persona a la protección de datos personales que le conciernen. Para no eliminar la efectividad de los derechos que amparan a los afectados, los autores consideran que el contrato tuviera como contraprestación, no la entrega de los datos como bien apropiable sino el consentimiento del sujeto titular de los datos para usar el valor económico de la información personal. (Dreschler, 2018)

El profesor Peter H. Huang también es partidario de construir una regulación que concilie la vertiente económica de la explotación de los

datos con la suficiente protección de la privacidad y seguridad del consumidor. (Huang. 1998)

Otro punto de vista interesante es el que ofrece Jack Balkin. Plantea el negocio jurídico de la explotación de los datos en virtud de una relación en la que las empresas son fiduciarias de información, manteniendo los afectados la propiedad de la información y a la vez permitiendo a la empresa aprovechar el potencial económico de la información.

5. CONCLUSIÓN

Las tecnologías no van a parar de desarrollarse y mejorar, al menos, de momento. No es realista pensar que podemos dar marcha atrás y eliminar las redes sociales de nuestra vida o abandonar todos los móviles o dejar de usar Internet. Por otra parte, como hemos visto en su inicio también han supuesto ventajas inimaginables hace unas décadas.

La solución pasa por armonizarlo con los derechos fundamentales y en especial el de protección de los datos personales, paradigma de la privacidad en la era digital y sustento para garantizar otros derechos como la libertad de expresión y opinión, la información veraz o la igualdad.

Para ello la legislación debe actualizarse y regular este ámbito como un mercado sui generis, unificando las soluciones jurídicas como única vía para afrontar los nuevos problemas a los que nos enfrentamos ya que la red no tiene fronteras, es transversal y requiere un tratamiento acorde a este fenómeno. Deben adoptarse mecanismos o entidades de control para asegurar en primer lugar la libre competencia y evitar la monopolización geográfica a la que se tiende.

Otra forma de evitar la acumulación de información puede pasar por grabar a las compañías en función de los volúmenes de datos que manejen, ya que como hemos visto los datos son símbolo de beneficios e ingresos. Los ingresos son un criterio que tradicionalmente se usa para grabar la actividad económica de las personas físicas y jurídicas a través de distintas figuras impositivas.

Es esencial actualizar códigos penales y normativa sancionadora adecuándola a las nuevas dimensiones de las infracciones cometidas y el alcance masivo que estas tienen para la colectividad. Así como promover figuras como responsable de protección de datos en las empresas, estableciendo marcos de control interno que se centren en el cumplimiento de las disposiciones legales y los principios que fundan el estándar internacional de protección de datos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ARROYO AMAYUELAS, E., CÁMARA LAPUENTE, S., (2020) El derecho privado en el nuevo paradigma digital. Marcial Pons.

BINDER, I., GARCÍA GAGO, S. (2020) Politizar la tecnología. Radios comunitarias y derecho a la comunicación en los territorios digitales.

CAVERO SAFRA, E. (2019). Privacidad de datos personales y propiedad intelectual. Recuperado desde: https://hernandez.gearslite.info/wp-content/uploads/2019/01/c0f6432141.pdf

DRECHSLER, L., (2018). Data as counter-performance: A new way forward or a step back for the fundamental right of data protection? Internationalen Rechtsinformatik Symposions IRIS2018 (ed., pp. 35-43).

FLORES, J. (2019, 28 de junio). Qué es el 5G y cómo nos cambiará la vida. National Geographic/Ciencia. Recuperado desde https://www.nationalgeographic.com.es/ciencia/que-es-5g-y-como-nos-cambiara-vida_14449.

HUANG, P., (1998). The Law and Economics of Consumer Privacy Versus Data Mining

INFOCOP ONLINE. (2018, 6 de noviembre) Impacto de las redes sociales sobre la salud mental de los jóvenes, según el Centre for Mental Health. Recuperado de http://www.infocop.es/view_article.asp?id=7686

INTERACTIVA DIGITAL (2017, 20 de diciembre) Netflix también personaliza las portadas de sus contenidos. Recuperado de: https://interactivadigital.com/medios-marketing-digital/netflix-personaliza-con-mucho-detalle-lo-que-ves/

JUSTO. D,. (2019, 12 de marzo) La World Wide Web cumple 30 años: así fue la primera página web de la historia. Cadena Ser. Recuperado desde: https://cadenaser.com/ser/2019/03/12/ciencia/1552372278_873474.html

LLÁCER MATACÁS,. M.R., (2012) La autorización al tratamiento de información personal en la contratación de bienes y servicios. Dykinson.

MARKETING DIRECTO (2020, 21 de octubre) La gran evolución de internet desde su creación. Recuperado desde: https://www.marketingdirecto.com/actualidad/infografias/la-gran-evolucion-de-internet-desde-su-creacion-en-1969

RAYÓN, A. (2016)La economía del dato: restos y oportunidades. Harvard Deusto Bussiness Review nº 25, p. 74-82.

ONTIVEROS, E., LÓPEZ SABATER, V. (2017) Economía de los Datos. Riqueza 4.0. Ed. Ariel.

PARDO, D. (2019) ¿Para qué sirve una API?. Pandora FMS. Recuperado desde: https://pandorafms.com/blog/es/para-que-sirve-una-api/

ZUBOFF, S., (2019) The age of Surveillance Capitalism.

OTRAS FUENTES

ORLOWSKI, J., (2020) The Social Dilemma. Netflix

EL LENGUAJE JURÍDICO EN LAS ACCIONES DE LA DEFENSORÍA DEL PUEBLO DESARROLLADAS DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS

DR. FERNANDO CENTENERA SÁNCHEZ-SECO
Universidad de Alcalá, España

RESUMEN

Según la Ley Orgánica de la Defensoría del Pueblo, la institución tiene encomendada la defensa de los derechos del Título I de la Constitución. Los estudios que se detienen en su actividad suelen centrar la atención en cuestiones de justicia material, pero los análisis sobre los aspectos formales no son prolíficos. Este trabajo pretende ser una aportación en este último contexto, si bien el ámbito de estudio queda acotado en un doble sentido. Por una parte, desde la perspectiva del contenido el trabajo centra principalmente la atención en las acciones de la institución que reparan en el lenguaje jurídico. Por este último entendemos el lenguaje de normas de diferente rango, y también el de textos resolutivos. Por otra parte, desde la perspectiva cronológica el análisis comprende las acciones de los últimos años.

En el marco del planteamiento anterior se pretenden los siguientes objetivos: localizar acciones de la Defensoría del Pueblo en las que se consideren aspectos relativos al lenguaje jurídico, analizar los problemas de tipo lingüístico diagnosticados en aquellas, considerar las recomendaciones y sugerencias que presenta la institución para dar soluciones, y proponer posibles cauces que puedan contribuir a su pragmatismo.

Desde el punto de vista de la metodología, el trabajo se basa principalmente en la documentación alojada en la web de la Defensoría del Pueblo estatal. Las acciones de la institución se plantean en torno a un esquema que presenta los problemas lingüísticos contemplados en la documentación de aquella, y que se desarrolla con vistas a ofrecer una muestra cuantitativa y cualitativa de la labor analizada.

En cuanto a los resultados obtenidos, este trabajo confirma que las acciones de la Defensoría del Pueblo reparan en numerosas ocasiones en problemas del lenguaje jurídico. Sus consideraciones inciden en aspectos como la ambigüedad, la redacción confusa, la vaguedad, la enumeración *numerus clausus*, la complejidad y la ilegibilidad. El alcance de las recomendaciones y solicitudes también es considerable: modificaciones normativas, elaboración de definiciones, planteamiento de instrucciones clarificativas, recurso a la vaguedad lingüística (cuando el problema trae causa de una enumeración *numerus clausus*), uso de un lenguaje sencillo, y utilización de recursos que proporcionen textos legibles para personas invidentes.

El calado de los resultados constatados invita a plantear un análisis sobre posibles referencias normativas, que puedan fundamentar la toma en consideración del trabajo de la institución en el marco de la evaluación *ex post.* En este estudio se bosquejan algunas opciones en tal sentido.
De la relación de conclusiones cabría destacar que la labor de la institución centrada en los aspectos considerados contribuye a visibilizar diferentes problemas del lenguaje jurídico, evidenciados con la puesta en práctica de las disposiciones. Además, supone una aportación a su solución mediante diferentes recursos, cuya consideración puede ser de utilidad en el marco de la evaluación *ex post*. Con ello se promociona la seguridad jurídica, pero también el reconocimiento y correcto ejercicio de derechos de colectivos que, en numerosos casos, se encuentran en situaciones de vulnerabilidad.

PALABRAS CLAVE

Ambigüedad, Defensoría del Pueblo, lenguaje jurídico, sencillez, vaguedad.

INTRODUCCIÓN

Según la Ley Orgánica de la Defensoría del Pueblo, la institución tiene encomendada la defensa de los derechos del Título I de la Constitución (Ley Orgánica 3/1981, de 6 de abril, del Defensor del Pueblo, artículo 1). Los trabajos que estudian su actividad suelen centrar la atención en cuestiones de justicia material, pero los análisis sobre los aspectos formales no son prolíficos y, por lo general, no suelen aparecer como temática principal de los estudios.

La relación de cuestiones que pudieran considerarse desde la última parcela citada es considerable. Tratar de abarcarla en este estudio probablemente daría como resultado un trabajo excesivamente esquemático, muy genérico y, por tanto, carente del interés que sí puede ofrecer un proyecto más concreto. Por ello, hemos optado por acotar la temática en cuestión desde diferentes ámbitos. De un lado, vamos a centrar la atención principalmente en las acciones de la institución que inciden en el lenguaje jurídico[227]. Este marco ofrece la oportunidad de conside-

[227] Al menos hasta donde conocemos, la cuestión no ha sido tema central en los trabajos dedicados a la labor de la institución, aunque se ha considerado colateralmente. Puede verse Torres Muro, 2010, p. 106. En nuestro caso hemos dedicado un estudio a las acciones de la institución en pro del lenguaje no sexista en el ámbito administrativo (Centenera Sánchez-Seco, 2018, pp. 197, 198).

rar su labor a propósito del lenguaje de normas de diferente rango, y también del que aparece en textos resolutivos procedentes de la parcela privada, o de entidades públicas que intervienen en la creación del Derecho (tomamos la expresión, en el sentido expuesto, de Sáinz Moreno, 1988, p. 91)[228].

De otra parte, el campo de análisis se circunscribe a los últimos años. La labor de la Defensoría del Pueblo sobre la línea temática que presentamos se percibe desde muchos años atrás; sirva como ejemplo recordar la interposición de un recurso de inconstitucionalidad (considerado en Torres Muro, 2010, p. 106) contra varios preceptos de la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, en los cuales aparecían expresiones que suscitaban falta de certeza (Sentencia del Tribunal Constitucional 292/2000, 30 de noviembre de 2000, fundamentos jurídicos 17 y 18). No obstante, un análisis que abarcase una parcela cronológica mayor que la establecida desbordaría los límites de este trabajo. Por ello, y también con la intención de ofrecer un estudio actual, en las siguientes páginas tenemos en cuenta las acciones que han aparecido en los años más recientes.

1. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

Los objetivos iniciales del estudio que presentamos son los que se citan a continuación:

- Localizar acciones de la Defensoría del Pueblo aparecidas en los últimos años, en las que se consideren aspectos relativos al lenguaje jurídico.
- Analizar los problemas relacionados con el lenguaje jurídico que aparecen en la documentación recabada. En su planteamiento se tienen en cuenta los aspectos que presentamos en el siguiente párrafo.

[228] Cabría puntualizar que en base a una acepción más restringida, cuando, por ejemplo, se consideran resoluciones administrativas, estamos ante lenguaje de juristas, es decir, el que usa el funcionariado para hablar de normas (Prieto de Pedro, 1991, p. 144).

– Considerar los diferentes tipos de recomendaciones y sugerencias procedentes de la institución, planteadas a propósito de los problemas tratados.

Para llevar a cabo los objetivos anteriores hemos utilizado la siguiente metodología. El material de análisis para desarrollar este trabajo es principalmente la documentación alojada en la web de la Defensoría del Pueblo estatal. La relación de referencias que consideramos no comprende todas las que pudieran tratarse a propósito de la temática que centra nuestra atención, pero ofrece una muestra representativa del interés de la institución por el lenguaje jurídico. Por otra parte, a la hora de estructurar el desarrollo del trabajo hemos dispuesto las acciones en torno a los problemas de tipo lingüístico que se diagnostican en aquellas, con el fin de dar cuenta de su alcance, tanto desde la parcela cuantitativa, como desde la cualitativa. Se trata de deficiencias tratadas por la doctrina, a la cual también recurrimos para llevar a cabo los desarrollos.

El calado de los resultados obtenidos invita a formular un objetivo más, consistente en analizar las posibles referencias normativas, que puedan fundamentar la toma en consideración de la labor de la institución en el marco de la evaluación *ex post.* En este trabajo se bosquejan algunas opciones en tal sentido, una vez planteado el desarrollo precedente.

El estudio finaliza con la exposición de las conclusiones derivadas de los contenidos presentados.

2. PROBLEMAS EN EL LENGUAJE JURÍDICO

2. 1. AMBIGÜEDAD Y REDACCIÓN CONFUSA

La consecución de un lenguaje normativo claro pasa por evitar numerosos problemas que propician oscuridad y confusión lingüística. Varios de ellos se recogen bajo el rótulo de la ambigüedad, a propósito de la cual puede considerarse la tipología que vamos a presentar a continuación, con la intención de contextualizar y ubicar doctrinalmente las acciones de la Defensoría del Pueblo que analizaremos en este espacio.

Podemos distinguir los siguientes tipos de ambigüedad: semántica, que incide en el significado de las palabras; sintáctica, que se deriva de la estructura de la oración; y contextual, que aparece cuando no está clara la relación del texto que se considera con otros de la misma norma, o de disposiciones diferentes (Zapatero, 2009, pp. 259-262). La documentación que hemos recabado repara en problemas que podrían enmarcarse en el último tipo de ambigüedad considerado. Como vamos a ver en lo que sigue, aquella trae causa de diferentes circunstancias.

Por una parte, nos vamos a referir a la ambigüedad contextual que implica presuposición, y que aparece cuando se omiten aspectos que pudieran considerarse obvios (Zapatero, 2009, pp. 261, 262). Cabría señalar que, al menos en algunos supuestos, la circunstancia en cuestión podría explicarse, además de por lo dicho, por una política pública previa deficiente. En todo caso, las ausencias en el texto afectan negativamente a la claridad. De ello ofrece prueba un caso que ha conocido la Defensoría del Pueblo, relativo a la asignación de aportación farmacéutica regulada en la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios. La norma contempla las entidades que tienen competencias para recabar datos, con el fin de determinar la asignación en cuestión (Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, artículos 102 y 103). Sin embargo, no establece ni el órgano que tiene competencias para atender las reclamaciones resultantes de las asignaciones establecidas, ni tampoco el procedimiento de impugnación. Según la Abogacía General del Estado la competencia es de los Servicios de Salud de las Comunidades Autónomas, pero tal planteamiento no resuelve la cuestión; pues ninguno de ellos tramita las reclamaciones planteadas (Defensor del Pueblo, 2017).

La problemática se advierte también, en esta ocasión en la parcela administrativa, a propósito de las adjudicaciones de viviendas de emergencia social en la Comunidad de Madrid. En aquellas no se aporta información sobre la forma en la que se lleva a cabo la atribución de viviendas, es decir, no se informa de los baremos que se tienen en cuenta (Defensor del Pueblo, 2020a).

En otras ocasiones la ambigüedad contextual aparece con las redundancias (Zapatero, 2009, p. 261). Así, en el caso del artículo 64.5 de la Ley 42/2007, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad, introducido por la Ley 7/2018, que modifica la anterior (artículo único, cinco). En el precepto se establece que cuando una especie exótica invasora se incluye en el catálogo dedicado a dichos animales, con ello queda prohibida, con carácter general, su posesión, transporte, tráfico y comercio. El texto continúa considerando las causas que permiten levantar las prohibiciones, y entre ellas encontramos "los aspectos sociales y económicos de la actividad a la que afecten dichas especies" (Defensor del Pueblo, 2018e). Poco después, en el segundo párrafo del mismo punto, se establece un procedimiento para casos excepcionales, que estén justificados, en los cuales se podrán dejar sin efecto algunas prohibiciones. De nuevo en esta ocasión se vuelve a hacer referencia, dentro de los motivos para la justificación, a los de carácter social y económico (Defensor del Pueblo, 2018e).

La Defensoría del Pueblo considera también problemas derivados de las inconsistencias, otra causa más de la ambigüedad contextual (Zapatero, 2009, p. 261). Así acontece a propósito del artículo 35.6.c del Reglamento General de Recaudación de la Seguridad Social, en cuyo texto se establece que, con carácter general, se denegarán las solicitudes de aplazamiento de pago, si la deuda no supera el doble del salario mínimo interprofesional. Sin embargo, el artículo 31.1 de la misma norma establece que se podrán conceder los aplazamientos, si las circunstancias económicas y financieras o de otro tipo, analizadas de forma discrecional, impiden realizar el pago (Real Decreto 1415/2004, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación de la Seguridad Social, artículo 31.1). Teniendo en cuenta tal circunstancia, la institución considera que el primer precepto contraviene el espíritu y letra de la norma, que pretende hacer posible la justificación del aplazamiento para, de este modo, tener en consideración las dificultades económicas que se puedan estar padeciendo, y que se agravan en situaciones de precariedad (Defensor del Pueblo, 2018c).

En otras ocasiones es la propia redacción de la disposición la que induce a confusión. Así lo constata la Defensoría del Pueblo, a propósito de

una Ordenanza fiscal sobre una escuela infantil que establece lo siguiente: "La base imponible consistirá en la prestación del servicio del Centro de Atención a la infancia durante el curso escolar, computándose por meses naturales de estancia en el Centro infantil". Como se afirma en la documentación referida al caso, el texto en cuestión conduce a pensar que el periodo impositivo comprende todo el curso, que el pago se realizará mensualmente, y que la cuota será la misma durante aquel. Sin embargo, en base a dicha regulación se cambió la cuota con el curso empezado, y se solicitó el pago a los tres meses (Defensor del Pueblo, 2018d)[229].

2. 2. VAGUEDAD Y ENUMERACIÓN *NUMERUS CLAUSUS*

Además de las deficiencias tratadas recientemente, la institución también contempla otras que traen causa de la vaguedad lingüística. Así, por ejemplo, en lo que respecta al artículo que consideramos anteriormente, introducido por la Ley 7/2018, de modificación de la Ley 42/2007, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad (artículo único, cinco). Recordemos que el precepto en cuestión permite levantar las prohibiciones establecidas, teniendo en cuenta entre los motivos los aspectos de carácter económico y social. Como puede verse, las palabras 'económico' y 'social' tienen una textura muy abierta, y la consecuencia de ello es que facilitan sobremanera que se puedan salvar las prohibiciones establecidas en el precepto, con los riesgos que ello puede suponer para la protección de la biodiversidad (Defensor del Pueblo, 2018e).

Podemos considerar también la acción de la institución sobre un Reglamento de usos Lingüísticos, en el cual se utilizan expresiones vagas en lo que respecta al uso de la lengua castellana. Así, por ejemplo, se establece que aquel tendrá lugar "cuando corresponda", "si las circunstancias lo permiten", "en su caso" o "cuando las circunstancias lo recomienden". De este modo, se otorga a la Administración un amplio

[229] Aunque no se trata de una cuestión relacionada con el lenguaje, cabría añadir que el problema se acrecentó por el hecho de que no se informó del cambio a la hora de realizar la matrícula (Defensor del Pueblo, 2018d).

margen de discrecionalidad, que contrasta con el articulado relativo al uso de la lengua catalana. Como consecuencia de ello, se dota a esta última de un carácter 'preferente' con respecto a la primera, algo que es contrario a la jurisprudencia del Tribunal Constitucional (Defensor del Pueblo, 2018a).

Más recientemente, en el contexto actual de pandemia la Defensoría del Pueblo se ha referido al Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19. Concretamente, la intervención trae causa de la incertidumbre suscitada por dos apartados del artículo 7 de la norma, en cuyo texto se recogen las actividades que quedan fuera de la limitación de la libertad, y que, por tanto, no son sancionables. Se trata de los siguientes puntos: "g) Por causa de fuerza mayor o situación de necesidad" y "h) Cualquier otra actividad de análoga naturaleza". Según informa la institución, numerosas consultas procedentes de la ciudadanía habían trasladado la incertidumbre existente sobre determinadas acciones que se estaban realizando, pero que no se sabía si eran o no legales (Defensor del Pueblo, 2020b).

Los casos anteriores entendemos que se pueden enmarcar en la vaguedad de tipo 'insaciable', que alude a la "imposibilidad de enumerar de forma cerrada y exhaustiva las propiedades suficientes para el uso del término". Concretamente, siguiendo la tipología que se observa en dicha categoría, a nuestro modo de ver en los dos primeros casos estamos ante "cláusulas abiertas" o "sin fondo", y en el tercero ante "conceptos jurídicos indeterminados" (sobre estas cuestiones Laporta, 2007, pp. 186, 187).

La relación de casos que venimos considerando puede ampliarse con otro relativo a la concesión de viviendas de emergencia social en la Comunidad de Madrid. En esta ocasión la institución constata que con la regulación actual las familias en situación de desahucio difícilmente pueden acceder a la adjudicación de vivienda (Defensor del Pueblo, 2018f), pues para obtener alojamiento el desahucio ha de producirse, según establece la normativa, como "consecuencia de una disminución sobrevenida de los ingresos de la unidad familiar" (Decre-

to 52/2016, de 31 de mayo, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Parque de Viviendas de Emergencia Social y se regula el proceso de adjudicación de viviendas de la Agencia de Vivienda Social de la Comunidad de Madrid, artículo 18.1. a). Se trata de un precepto que plantea restricciones y suscita imprecisión, como así lo constata la institución (Defensor del Pueblo, 2018f). En tal contexto la Administración deniega alojamientos considerando que la disminución de ingresos no es sobrevenida, y que la situación es "sostenida durante el tiempo que la familia permanece en la vivienda" (Defensor del Pueblo, 2018f). No obstante, en relación a ello cabría preguntarse a partir de qué momento podría considerarse que la disminución de ingresos es sobrevenida.

La institución también diagnostica la problemática que nos ocupa en algunos casos relativos a molestias causadas por ruidos. Las circunstancias en esta ocasión conducen a analizar varias ordenanzas municipales de convivencia, en cuyos textos se prohíbe "perturbar el descanso y la tranquilidad de los vecinos mediante el funcionamiento de aparatos de televisión, radio, musicales o análogos" (Defensor del Pueblo, 2019a), o se obliga a "respetar el descanso de los vecinos y a evitar la producción de ruidos que alteren la normal convivencia" (Defensor del Pueblo, 2018g). En atención a todo ello, cabría, por ejemplo, preguntarse a partir de cuántos decibelios puede considerarse que los ruidos perjudican el descanso o la convivencia. Habrá casos en los que la cuestión estará clara (no hay duda de que un concierto de música en un piso será perjudicial), pero en otros supuestos aparecerán dudas que, además, se reforzarán si se tiene en cuenta que en la cuestión también entra en juego el criterio subjetivo. En nuestra opinión, tanto en estas circunstancias como en la precedente, estamos ante el problema del 'gradualismo' (sobre el mismo Laporta, 2007, p. 186).

No obstante, conviene señalar que en otras ocasiones las complicaciones no proceden de la vaguedad, sino del planteamiento de una enumeración *numerus clausus*. Así acontece en un caso relativo a la regulación que consideramos anteriormente sobre la aportación farmacéutica, en la cual se presenta un listado de colectivos que quedan exentos de aquella. La delimitación que se aprecia en esta ocasión

impide que desde el punto de vista administrativo se puedan considerar a otras personas que también merecerían el beneficio, pero que quedan excluidas por el carácter cerrado que presenta la relación. Concretamente, se trata del artículo 102.8 de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios (Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios). Centrando la atención en el precepto, la Defensoría del Pueblo considera el problema expuesto, por ejemplo, a propósito de personas con enfermedades crónicas severas, comprendiéndose entre ellas las de tipo raro (Defensor del Pueblo, 2017).

2. 3. Complejidad e ilegibilidad

Uno de los ideales de la época Ilustrada era tener normas con un lenguaje que todas las personas pudieran entender. Sin embargo, hoy debemos aceptar que el carácter técnico-jurídico de aquel impide en muchos casos alcanzar el objetivo anterior; incluso en situaciones en las que, al menos en parte, la audiencia de la norma es la propia ciudadanía. Ante tal circunstancia, en determinados ámbitos se está actuando en consecuencia, estableciendo mediante ley procedimientos para que la Administración explique el contenido de las normas. Sin embargo, la documentación analizada informa de que la solución señalada no logra atajar los problemas.

La institución ha venido mostrando reiteradamente su compromiso en el ámbito que nos ocupa. Una de las pruebas más recientes de ello la encontramos en sus acciones relativas a las consultas que se realizan sobre la interpretación de normas tributarias, que deben entenderse para poder pagar impuestos mediante autoliquidación. Se da la circunstancia de que en numerosas ocasiones las respuestas que se están dando, lejos de adecuarse a la sencillez, resultan prácticamente ininteligibles para quienes las reciben. La consecuencia de ello se traduce en perjuicios para la seguridad jurídica e ineficacia del servicio regulado normativamente, que está a disposición de la ciudadanía (Defensor del Pueblo, 2019c).

A propósito del mismo ámbito, podemos considerar también otras quejas que ha conocido la institución sobre la suspensión de la Renta Mínima de Inserción. En este caso las resoluciones se comunican siguiendo un modelo, y aluden a la normativa en términos generales, sin dar cuenta de la circunstancia que ha suscitado la suspensión. Como podrá imaginarse, la posibilidad de interponer recurso en estos casos se complica bastante. Frente a prácticas como la descrita, la institución recuerda la normativa que obliga a motivar con hechos y fundamentos de derecho, y también manifiesta la importancia que tiene la sencillez en la redacción de la resolución. En el mismo sentido, llama la atención acerca de la ausencia de trámites de audiencia previos a la suspensión, un recurso que podría servir para que las personas legas en Derecho, que tienen dificultades para comprender el lenguaje administrativo, entiendan mejor la situación en la que se encuentran (Defensor del Pueblo, 2019b).

Por otra parte, también a propósito del mismo caso, la institución considera que las resoluciones de levantamiento de suspensión no dejan claro que se pueda interponer recurso de alzada; algo que es necesario para el ingreso de la cantidad no percibida desde el momento en el que se inició la comprobación, con la cual se confirma que se tiene derecho a la prestación. En todo caso, se constata la confusión que resulta del hecho de que una resolución que comunica el levantamiento de una suspensión, indique la opción de interponer recurso de alzada. Esta circunstancia debe analizarse teniendo en cuenta que las personas destinatarias en este caso están luchando para tener cubiertas las necesidades esenciales (Defensor del Pueblo, 2019b), y que, cabría añadir, muy probablemente desconocen las garantías jurídicas que tienen a su disposición.

Además de los aspectos tratados hasta el momento que, por lo general, se consideran a la hora de determinar la calidad del lenguaje desde la perspectiva jurídica, la Defensoría del Pueblo también repara en otro problema muy preocupante, trasladado en una queja dirigida a la institución por una persona invidente, que firmó un contrato de seguro cuyo lenguaje no podía leer. Ante tal circunstancia, la Defensoría del Pueblo se refiere al artículo 29 de la Ley General de derechos de las

personas con discapacidad y de su inclusión social, que contempla el principio de igualdad de oportunidades. Además, recuerda lo que establece la Ley General para la defensa de los consumidores, según la cual el contrato debe ser concreto, claro y comprensible, debiéndose además garantizar la legibilidad; de tal manera que la persona que desee firmarlo pueda conocer previamente su contenido (Defensor del Pueblo, 2018b).

3. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

En la documentación analizada para este estudio la institución formula recomendaciones y sugerencias en las que se plantean diferentes modificaciones normativas. Con ello hace uso de las competencias que recoge el artículo 28 de la Ley Orgánica 3/1981 del Defensor del Pueblo. No obstante, como veremos a continuación también se plantean otras medidas a propósito del funcionamiento de la Administración, algo para lo cual la institución también tiene competencia, contemplada en la ley que venimos considerando (artículo 30). Por otra parte, cabría apuntar que en alguno de los casos analizados se considera que los preceptos en cuestión son contrarios a la jurisprudencia del Tribunal Constitucional. Sin embargo, dado que aquellos se encuentran en un reglamento, la institución no puede interponer recurso de inconstitucionalidad, pues deberían recurrirse por vía contencioso-administrativa y la Defensoría del Pueblo no está habilitada para intervenir en ella (Defensor del Pueblo, 2018a).

Concretamente, en lo que respecta a los problemas de ambigüedad encontramos propuestas para modificar normas, con vistas a incluir los contenidos que se hayan podido presuponer u obviado (Defensor del Pueblo, 2017). En otros casos se recomienda eliminar los preceptos que incluyen el problema lingüístico, puesto que además de ello, suponen perjuicios para determinados colectivos (Defensor del Pueblo, 2018c[230]). También se sugiere dictar resolución administrativa con los aspectos que se han venido omitiendo (Defensor del Pueblo, 2020a).

[230] Concretamente, en la referencia citada se recomienda eliminar la limitación del artículo 35.6 del Reglamento General de Recaudación de la Seguridad Social.

Por otro lado, en lo que respecta al problema de la redacción confusa la recomendación de la institución es que se aclare la misma (Defensor del Pueblo, 2018d).

La propuesta de modificación normativa, con vistas a evitar afectaciones en la justicia material, aparece también en algunos de los casos vistos, donde el problema es la vaguedad (Defensor del Pueblo, 2018a; Defensor del Pueblo, 2018e[231]; Defensor del Pueblo, 2018f). En otras ocasiones, frente a las complicaciones que genera esta última se sugiere y se recomienda la aprobación de normativa que incluya definiciones en las que, por ejemplo, se establezcan los límites que no han de sobrepasarse (Defensor del Pueblo, 2018g; Defensor del Pueblo, 2019a). Por otra parte, también se recomienda elaborar instrucciones para los cuerpos policiales, en las que se clarifiquen las expresiones vagas, dando al tiempo publicidad de ello para que la ciudadanía conozca los límites establecidos en el ejercicio de sus derechos fundamentales (Defensor del Pueblo, 2020b).

En lo que respecta a las exclusiones derivadas de la enumeración *numerus clausus*, la recomendación es incluir en la relación a otros colectivos, además de una cláusula en base a la cual la Administración considere "circunstancias excepcionales" (Defensor del Pueblo, 2017). Como puede observarse, en esta ocasión la vaguedad no se presenta como un problema, sino como el recurso que propone la institución para garantizar derechos de determinados colectivos vulnerables.

Por otra parte, frente a los problemas suscitados por la complejidad lingüística la Defensoría del Pueblo recomienda usar un lenguaje simple, para explicar el contenido de la regulación correspondiente y su alcance (Defensor del Pueblo, 2019c). Además, manifiesta la necesidad de motivar adecuadamente las resoluciones, aludiendo a cuestiones de hecho y jurídicas. Por otra parte, recomienda la modificación de los textos que resulten complicados, y que además requieran a la persona

[231] En esta ocasión se sugiere que las acciones que dejan sin efecto las prohibiciones de especies catalogadas, pasen un doble test de examen científico y suficiencia de recursos económicos y humanos.

interesada para interponer recurso; estableciendo en lugar de esto último actuaciones de oficio (Defensor del Pueblo, 2019b).

Finalmente, en lo concerniente a la ilegibilidad del texto para personas invidentes, la recomendación es promover medidas para que en los acuerdos en el ámbito privado quede garantizado el conocimiento del contenido del contrato. Entre ellas encontramos el recurso a medios sonoros o el braille. Además, en lo concerniente al plano normativo se acusa la falta de un desarrollo reglamentario sobre las "condiciones básicas de accesibilidad", que obligue a las empresas a implementarlas, asegurando de este modo los derechos de las personas invidentes (Defensor del Pueblo, 2018b).

4. CAUCES NORMATIVOS PARA PROPICIAR APORTACIONES EN LA EVALUACIÓN *EX POST*

El calado de los contenidos anteriores invita a pensar en cauces que puedan contribuir a incrementar el pragmatismo de las acciones de la institución. En tal propósito resulta ineludible considerar posibles marcos normativos que propicien la toma en consideración de la labor de la Defensoría del Pueblo, con vistas a promover evaluaciones *ex post* de calidad.

La intervención de la institución en los procedimientos normativos viene siendo objeto de estudio, y entre las propuestas planteadas desde hace algunos años encontramos la de una regulación que vaya más allá de la presentación del informe anual, contemplando la comparecencia en sede parlamentaria y la participación en el proceso normativo, en el marco de las consultas del Gobierno planteadas en dicho contexto. Esta propuesta puede tenerse en cuenta a propósito de la aprobación normativa, pero también en lo concerniente a su reforma (Castellà Andreu, 2013, p. 541).

En nuestros días, el análisis normativo sobre la cuestión que nos ocupa pasa por considerar la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. En su artículo 130 se establece la revisión por parte de las Administraciones de "su normativa vigente", con vistas a adaptarla a los parámetros que

requiere una regulación de calidad, y certificar el cumplimiento de objetivos, su justificación y coste (artículo 130.1)[232]. A propósito de la evaluación *ex post* que contempla la norma, la doctrina viene proponiendo el recurso a los informes de la Defensoría del Pueblo (Ponce Solé, 2009, p. 211; Prieto Romero, sin fecha, p. 25).

Conviene precisar que el ámbito de aplicación de la ley citada comprende la Administración General del Estado, pero también las Administraciones de las Comunidades Autónomas, con las salvedades pertinentes procedentes de la jurisprudencia constitucional[233], y las entidades que conforman la Administración Local (Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, artículo 2)[234].

Por otra parte, entendemos que en este espacio también puede tenerse en cuenta la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno[235]. Concretamente, centramos la atención en la regulación introducida por la Ley 40/2015, de Régimen Jurídico del Sector Público (disposición final tercera). De un lado, su artículo 26.5 establece que en el procedimiento de elaboración de la norma se recabarán las consultas y estudios que se crean oportunos. Ello podría dar cobertura para considerar

---

[232] Sobre estos contenidos y los recogidos en el Anteproyecto de Ley del Procedimiento Administrativo Común, ASTARLOA, 2015, pp. 403, 404.

[233] Debe tenerse en cuenta que, por ser contrario a lo establecido en la Constitución en materia competencial, el artículo 130 de la norma no es aplicable a las "iniciativas legislativas de las Comunidades Autónomas", según se establece en la Sentencia del Tribunal Constitucional 55/2018, 24 de mayo de 2018, fundamento jurídico 7 b.

[234] El recurso a las acciones de la Defensoría del Pueblo en el ámbito local parece reconocerse en la siguiente referencia: Ponce Solé, 2009, pp. 211, 237. En el marco de la evaluación de normas locales, dicho trabajo se refiere al artículo 49 de la Ley de Bases de Régimen Local. La lectura del precepto, que contempla el procedimiento de aprobación de ordenanzas, nos muestra que en su punto b se considera la "presentación de reclamaciones y sugerencias" (Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local, artículo 49.b).

[235] Esta norma se considera también en Ponce Solé, 2009, pp. 215, 216, a propósito de la calidad normativa, si bien dicho trabajo no repara en la regulación en la que aquí nos detenemos, aparecida años después de la publicación de aquel.

las resoluciones de la Defensoría del Pueblo sobre el lenguaje normativo, que contemplen iniciativas de modificación normativa.

De otro lado, el artículo 28 de la misma norma establece la aprobación de un Informe Anual de Evaluación, por parte del Consejo de Ministros/as, sobre el cumplimiento del Plan Anual Normativo del año precedente. En aquel deberán incluirse además las conclusiones derivadas de las evaluaciones de normas realizadas en el ejercicio anterior, y se podrán recomendar modificaciones y derogaciones de las normas sometidas a evaluación (Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, puntos 1 y 2 del artículo 28). En este caso, estimamos que la labor de la Defensoría del Pueblo relativa al lenguaje normativo podría considerarse en las evaluaciones citadas[236].

La normativa anterior se desarrolla en el Real Decreto 286/2017, de 24 de marzo, por el que se regulan el Plan Anual Normativo y el Informe Anual de Evaluación Normativa de la Administración General del Estado y se crea la Junta de Planificación y Evaluación Normativa. En él se establece que el proyecto del Plan Anual Normativo se lleva a cabo por la Junta de Planificación y Evaluación Normativa, partiendo de las iniciativas de los Departamentos ministeriales. Son estos últimos los que han de remitir a aquella las iniciativas normativas y los proyectos que deben pasar una evaluación *ex post*[237] (puntos 2 y 3 del artículo 2). Esta última se lleva a cabo por los propios Departamentos ministeriales, analizando "en todo caso", la eficacia, eficiencia, sostenibilidad y resultados de la aplicación (artículo 3.2). Como decíamos, es en este contexto donde pensamos que podrían tenerse en cuenta las resoluciones de la Defensoría del Pueblo relativas al lenguaje normativo. En este sentido, consideramos que, por ejemplo, cabe entender que las defi-

[236] Las normas que se someterán al análisis de su aplicación deben identificarse en el Plan Anual Normativo (Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, artículo 25.2).

[237] El último concepto debe razonarse en base a criterios tales como el coste o ahorro para la Administración General del Estado, las cargas administrativas para las personas destinatarias de la norma, la incidencia relevante en derechos y libertades de la Constitución, el impacto de la economía, el "impacto relevante" en la infancia o la familia, etc. (artículo 3.1). En relación a algunos de estos puntos, cabría preguntarse acerca de los criterios concretos a tener en cuenta, a la hora de considerar la cuestión de la 'relevancia'.

ciencias de aquel afectan a la finalidad que se persigue con la norma y, por tanto, a su eficacia. En todo caso, la relación de aspectos para el análisis que presenta la norma no es excluyente y, por tanto, confirma la oportunidad de tener en cuenta la labor de la institución relativa a la temática estudiada[238].

No obstante, cabría puntualizar que la inclusión de la recomendación de modificación o derogación normativa se incluiría, en su caso, si lo aconsejan los resultados del análisis realizado, en el Informe Anual de Evaluación que, como se dijo, elabora la Junta de Planificación y Evaluación Normativa (artículo 4.2).

5. CONCLUSIONES

Este estudio demuestra que las acciones de la Defensoría del Pueblo desarrolladas en los últimos años inciden en numerosas ocasiones en problemas del lenguaje jurídico. Cuantitativamente la representatividad de los resultados es mayor que la que pudiera considerarse en un principio. Algo parecido podría decirse a propósito de la perspectiva cualitativa, en atención a la variedad de deficiencias tratadas que muestran ambigüedad, redacción confusa, vaguedad, enumeración *numerus clausus*, complejidad e ilegibilidad.

Las acciones de la institución en la cuestión que consideramos resultan interesantes por varias razones. Aquellas muestran una radiografía de los problemas de índole lingüística surgidos a partir de la puesta en práctica de las disposiciones consideradas. Además, se trata de información obtenida de primera mano, dado que se origina a partir de denuncias y consultas de la ciudadanía.

Frente a los problemas planteados, la institución propone soluciones que pasan por modificar normas de diferente tipo para evitar ambigüedades y vaguedades, elaborar definiciones, plantear instrucciones clarificativas, recurrir a la vaguedad lingüística (cuando el problema

[238] No obstante, en base a lo dicho parece que debería entenderse que en esta ocasión, la opción considerada dependería de que la norma en cuestión se propusiese en el Plan Anual Normativo para su evaluación posterior.

trae causa de una enumeración *numerus clausus*), usar un lenguaje sencillo por parte de la Administración, y utilizar los recursos necesarios para que las personas invidentes puedan comprender correctamente el lenguaje jurídico. Con todo ello se persigue la seguridad jurídica, pero también el reconocimiento y correcto ejercicio de derechos. No estamos ante una aportación que se agota en lo meramente formal, pues aspira a propiciar efectos positivos en la justicia material. A propósito de ello, debe subrayarse el hecho de que varios de los colectivos que padecen los problemas se encuentran en situación de vulnerabilidad.

La relevancia de la labor de la institución, especificada en los aspectos señalados, invita a analizar posibles marcos normativos para encauzar sus propuestas en el ámbito de la evaluación *ex post.* Ello puede proporcionar cobertura para un mayor aprovechamiento de su labor, que encontraría cumplido reflejo en la defensa de los derechos. Algunas de las normas que podrían considerarse a propósito de la cuestión son la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, y la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, teniéndose en cuenta en este último caso la regulación introducida por la Ley 40/2015, de Régimen Jurídico del Sector Público.

BIBLIOGRAFÍA

Astarloa, I. (dir.) (2015). Memento práctico. Técnica Normativa. Francis Lefebvre.

Castellà andreu, J. M.ª (2013). La participación de los Defensores del Pueblo en los procedimientos normativos como instrumento de comunicación entre ciudadanos e instituciones. En G. Escobar Roca (ed.). La protección de los Derechos Humanos por las Defensorías del Pueblo. Actas del I Congreso internacional del PRADPI (527-541). Dykinson.

Centenera Sánchez-Seco, F. (2018). Las Defensorías del Pueblo y el uso sexista del lenguaje administrativo. Algunas consideraciones sobre el caso español. En G. Escobar Roca (dir.). Las Defensorías del Pueblo Iberoamericanas ante la Agenda 2030* (197-205). Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, et alt. Recuperado de https://pradpi.es/libros/Las_Defensorias_del_Pueblo_iberoamericanas_ante_Agenda_2030.pdf

Laporta, F. J. (2007). El imperio de la ley. Una visión actual. Trotta.

Ponce Solé, J. (2009). ¿Mejores normas?: Directiva 2006/123/CE, relativa a los servicios en el mercado interior, calidad reglamentaria y control judicial. Revista de Administración Pública, 180, 201-243. Recuperado de https://recyt.fecyt.es/index.php/RAP/article/view/45784/27297

Prieto de Pedro, J. (1991). Lenguas, lenguaje y derecho. Civitas.

Prieto Romero, C. (sin fecha). La planificación y la evaluación normativa en la Ley del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. Revista Jurídica de la Comunidad de Madrid, sin número, 1-44. Recuperado de http://www.madrid.org/revistajuridica/attachments/article/119/La%20planificacion%20y%20la%20evaluacion%20normativa%20en%20la%20LPAC.pdf

Sáinz Moreno, F. (1988). Lenguaje jurídico. En M. Cavero Gómez (coord.). La función legislativa de los parlamentos y la técnica de legislar (89-104). Congreso de los Diputados.

Torres Muro, I. (2010). Los recursos del Defensor del Pueblo ante el Tribunal Constitucional. Una revisión. Teoría y Realidad Constitucional, 26, 95-125. Recuperado de http://revistas.uned.es/index.php/TRC/article/view/6917/6615

Zapatero, V. (2009). El Arte de Legislar. Thomson – Aranzadi.

DOCUMENTACIÓN DE LA DEFENSORÍA DEL PUEBLO

Defensor del Pueblo (2018a). Derechos lingüísticos. Uso, en condiciones de igualdad, de las lenguas castellana y catalana. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/modificar-el-reglamento-de-usos-linguisticos-estableciendo-la-igualdad-en-el-uso-de-las-lenguas-castellana-y-catalana-y-garantizando-a-ciudadanos-y-particulares-el-derecho-de-opcion-linguistica/

Defensor del Pueblo (2018b). Desarrollo del artículo 29 Ley de Accesibilidad. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/desarrollo-articulo-29-ley-de-accesibilidad/

Defensor del Pueblo (2018c). Fraccionamiento en supuestos de deudas de importe inferior al doble del salario mínimo interprofesional. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/eliminar-la-imitacion-de-caracter-general-para-denegar-aplazamientos-en-deudas-inferiores-al-doble-del-smi/

Defensor del Pueblo (2017). Modelo de aportación farmacéutica. Evaluación de los efectos por el cambio normativo de 2012. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/evaluacion-de-efectos-del-cambio-de-modelo-de-aportacion-farmaceutica-en-2012/

Defensor del Pueblo (2018d). Modificación de la tasa en una escuela infantil municipal. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/modificacion-de-la-tasa-en-una-escuela-infantil-municipal/

Defensor del Pueblo (2018e). Nueva regulación de las especies exóticas invasoras. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/nueva-regulacion-de-las-especies-exoticas-invasoras/

Defensor del Pueblo (2019a). Ordenanza en materia de contaminación acústica y vibraciones. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/aprobar-ordenanza-en-materia-de-contaminacion-acustica-y-vibraciones/

Defensor del Pueblo (2018f). Parque de viviendas de emergencia social. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/modificar-el-articulo-18-1-a-del-decreto-52-2016-de-31-de-mayo-del-consejo-de-gobierno-por-el-que-se-crea-el-parque-de-viviendas-de-emergencia-social-y-se-regula-el-proceso-de-adjudicacion-de-vivi/

Defensor del Pueblo (2020a). Resolución administrativa sobre acceso a vivienda pública. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/dictar-resolucion-administrativa-en-la-que-conste-la-baremacion-realizada-y-la-atribucion-del-puesto-en-el-cupo-correspondiente/

Defensor del Pueblo (2020b). Restricciones durante el estado de alarma. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/restricciones-durante-el-estado-de-alarma/

Defensor del Pueblo (2018g). Ruidos vecinales. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/ruidos-vecinales/

Defensor del Pueblo (2019b). Suspensión de la percepción de la Renta Mínima de Inserción. Motivación, decaimiento y abono de oficio. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/suspension-de-la-percepcion-de-la-renta-minima-de-insercion/

Defensor del pueblo (2019c) Uso de un lenguaje didáctico, simple y llano en las respuestas a las consultas tributarias escritas. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/uso-de-un-lenguaje-didactico-simple-y-llano-en-las-respuestas-a-las-consultas-tributarias-escritas/

NORMATIVA Y OTRAS DISPOSICIONES

Decreto 52/2016, de 31 de mayo, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Parque de Viviendas de Emergencia Social y se regula el proceso de adjudicación de viviendas de la Agencia de Vivienda Social de la Comunidad de Madrid. Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid, 133, 6 de junio de 2016. Recuperado de http://www.bocm.es/boletin/CM_Boletin_BOCM/2016/06/06/13300.PDF

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local. Boletín Oficial del Estado, 80, 3 de abril de 1985. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/pdf/1985/BOE-A-1985-5392-consolidado.pdf

Ley 7/2018, de modificación de la Ley 42/2007, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad. Boletín Oficial de Estado, 176, 21 de julio de 2018. Recuperado de https://www.boe.es/boe/dias/2018/07/21/pdfs/BOE-A-2018-10240.pdf

Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. Boletín Oficial del Estado, 236, 2 de octubre de 2015. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-10565-consolidado.pdf

Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público. Boletín Oficial del Estado, 236, 2 de octubre de 2015. Recuperado https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-10566-consolidado.pdf

Ley 42/2007, de 13 de diciembre, del Patrimonio Natural y de la Biodiversidad. Boletín Oficial del Estado, 299, 14 de diciembre de 2007. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/pdf/2007/BOE-A-2007-21490-consolidado.pdf

Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno. Boletín Oficial del Estado, 285, de 28 de noviembre de 1997. Recuperado de https://boe.es/buscar/pdf/1997/BOE-A-1997-25336-consolidado.pdf

Ley Orgánica 3/1981, de 6 de abril, del Defensor del Pueblo. Boletín Oficial del Estado, 109, 7 de mayo de 1981. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/pdf/1981/BOE-A-1981-10325-consolidado.pdf

Real Decreto 286/2017, de 24 de marzo, por el que se regulan el Plan Anual Normativo y el Informe Anual de Evaluación Normativa de la Administración General del Estado y se crea la Junta de Planificación y Evaluación Normativa. Boletín Oficial del Estado, 76, 30 de marzo de 2017. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/pdf/2017/BOE-A-2017-3415-consolidado.pdf

Real Decreto 1415/2004, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación de la Seguridad Social. Boletín Oficial del Estado, 153, 25 de junio de 2004. Recuperado de https://www.boe.es/boe/dias/2004/06/25/pdfs/A23095-23134.pdf

Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios. Boletín Oficial del Estado, 177, 25 de julio de 2015. Recuperado de https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/25/pdfs/BOE-A-2015-8343.pdf

SENTENCIAS

Sentencia del Tribunal Constitucional 55/2018, 24 de mayo de 2018. Recuperado de https://www.boe.es/boe/dias/2018/06/22/pdfs/BOE-A-2018-8574.pdf

Sentencia del Tribunal Constitucional 292/2000, 30 de noviembre de 2000. Recuperado de http://hj.tribunalconstitucional.es/es-ES/Resolucion/Show/4276

RECONSTRUCCIÓN CONCEPTUAL Y DOGMÁTICA NECESARIA DE LA CATEGORÍA JURÍDICA ROMANA *RES PUBLICAE IN PUBLICO USU* COMO HERRAMIENTA MELIORATIVA INSUSTITUIBLE DE LA EXPERIENCIA ADMINISTRATIVA MODERNA

Diego Díez Palacios
Universidad Autónoma de Madrid, España

RESUMEN

La categoría jurídica, denominada en el Código civil español como «bienes de dominio público destinado al uso público», también expresada con las dicciones técnicas «demanio público», «cosas públicas de uso público» o «bienes públicos de uso público» posee un pasado histórico que debe ponerse en valor para comprender de modo pleno su manifestación y régimen jurídico contemporáneo.

El Derecho Romano, y dentro de este, por causas materiales, el Derecho Administrativo Romano, se presenta como la experiencia jurídica en la cual, a través de la institución concreta «*res publicae in publico usu*», encontrar razón radical de la expresión demanial moderna. Desde ella será posible alcanzar un conocimiento completo de la institución actual y de su régimen jurídico que no solo permitan, de modo directo, la articulación de una herramienta resolutiva de su eventual problemática moderna, sino que ofrezcan al mismo tiempo, de modo indirecto, para el conjunto del Ordenamiento jurídico, un progreso funcional y organizativo, una perfección del elemento normativo y una mejora de la eficacia de la disposición y, en consecuencia, del cumplimiento de su finalidad.

PALABRAS CLAVE

Dominio público, Derecho Romano, Derecho Administrativo.

INTRODUCCIÓN

Desde mediados del siglo XIX se viene denunciando la falta de una reconstrucción del Derecho administrativo romano. A colmar esta laguna se ha entregado, en España, junto con su Escuela de romanistas, el Profesor Antonio Fernández de Buján Catedrático de Derecho romano de la Universidad Autónoma de Madrid.

Afirma el autor (2020, pp. 296) que «no parece acertada la opinión de que el Derecho administrativo moderno surge en el siglo XIX. Tal afirmación se debe, en parte, a la ausencia de una reconstrucción dogmática del Derecho administrativo romano».

Entre las numerosas instituciones de Derecho administrativo moderno que presentan, respecto a la experiencia jurídica administrativa romana, una continuidad —explicada por una justificación histórica— y una fundamentación —explicada por una justificación racional y utilitaria— se encuentra lo que el Código civil español de 1889 en su art. 339.1º denomina «bienes de dominio público destinados al uso público» y la experiencia jurídica romana, posterior al siglo IV a.C., *res publicae in publico usu*.

Mediante la reconstrucción conceptual y dogmática particular de la figura jurídico-administrativa romana *res publicae in publico usu* se pretenden alcanzar, como objetivos primordiales:

a) La generación de una base de conocimiento verdadera, racional y fundada sobre la figura moderna del demanio público que permita abordar, de modo satisfactorio, desde un *conocer mejor*, la problemática que el instituto pueda ofrecer en nuestra sociedad.

b) Un progreso funcional y organizativo, una perfección del elemento normativo y una mejora de la eficacia de la disposición y, en consecuencia, del cumplimiento de su finalidad, que solo se conseguirán alcanzando la esencia y el espíritu de la institución demanial moderna, que debe buscarse, y solo se hallará, en su desarrollo histórico y de forma más concreta en alguna de sus partes.

Para conseguir estos objetivos se emplearán las técnicas modernas de la ciencia del Derecho como la dogmática y el método histórico-crítico.

Con la primera se pretende sistematizar, concretar, dar comprensión y ordenar la compleja y no corporeizada producción jurídica administrativa romana y los textos extrajurídicos romanos donde puedan hallarse elementos de interés, que no es otra cosa que buscar y mostrar la verdad de una institución a cuya consecución se une el método histórico-crítico, quien buscando el conocimiento de la categoría jurídica romana *res publicae in publico usu* da apoyo a la afirmación que la constituye como antecedente y fundamento del demanio público actual. Separar ambos métodos es lo mismo que «darles muerte» (Schönfeld, 1927, 32).

En las siguientes páginas trataremos principalmente de poner en valor la importancia de alcanzar, para la institución jurídica moderna de los bienes públicos de uso público, un conocimiento sobre la noción y régimen jurídico de las cosas públicas de uso público romanas. Además, mostraremos la sorprendente identidad entre ambas figuras y como subsisten y permanecen válidamente para el fenómeno moderno, a pesar del espacio temporal que discurre entre su experiencia y la romana, las líneas fundamentales, y no tan fundamentales, creadas por el genio jurídico romano para su concreto fenómeno demanial.

Finalmente habiendo mostrado los extremos referidos quedará desterrada la idea apuntada en el segundo párrafo de esta introducción, si bien es cierto y debe reconocerse que, durante el siglo XIX y comenzando en Francia, se produce la teorización de la ciencia del Derecho administrativo y, por comprensión, la del demanio público. Ahora bien, una parte de la ciencia administrativista actual reconoce, aunque no de forma suficiente, el contenido jurídico romano de sus instituciones (Fernández de Buján, 2020, 298). Otra parte no reconoce esta influencia y entienden que la práctica jurídica administrativa romana y la actual son experiencias diferentes y separadas siendo una trasfusión de textos el estado máximo al que se puede aspirar reconocimiento.

1. LA IMPORTANCIA DE UN ESTUDIO JURÍDICO RECONSTRUCTIVO DEL DEMANIO PÚBLICO ROMANO

Señala Miguel Traviesas (1914, 43) que «el Derecho Romano es un Derecho que sirve para la mejor aplicación del Derecho actual, y esta debe ser la materia preferente de nuestros esfuerzos: el Derecho que tiene aplicación directa a las relaciones presentes». En el mismo sentido Álvarez Suárez (1944, 460) afirma que «el análisis de los influjos romanos en las instituciones jurídicas actuales ayudará a conocer perfectamente su contenido y a permitir una adecuada interpretación de los monumentos legislativos que hoy tienen aplicación».

Elevadas estas afirmaciones a principio fundamental de nuestro estudio debemos precisar que, en el inabarcable contenido material jurídico interno del Derecho Romano, la elección preferente sobre la que proyectar nuestros esfuerzos debe ser, en primer lugar, aquella cuya influencia sea directa en las relaciones jurídicas contemporáneas y cuyo interés se descubra de actualidad[239]. En cumplimiento de estas exigencias se presenta el dominio público de uso público romano, *res publicae in publico usu*.

En el objeto de estudio propuesto, teniendo en cuenta que el Derecho Romano se configura como antecedente y fundamento legal de numerosas experiencias jurídicas modernas, se aprecia, a poco que se tenga conocimiento de la experiencia jurídica romana y actual, la presencia de un vínculo fundamental que, tras una sintética, sistemática y aguda observación, como ha realizado brillantemente Fernández de Buján, A. (2020, 295), puede transformarse en un conjunto de notas informadoras que se configuran al mismo tiempo como propias de la experiencia jurídica demanial romana y actual:

[239] Esta afirmación no implica el rechazo del estudio de materias jurídicas que no revelen directamente los índices recomendados, si bien la proyección analítica que sobre ellas se realice pasará por un foco de investigación secundario hasta que, en función de la actualidad jurídica, se manifiesten como objetos necesarios de análisis. Ahora bien, puede resultar que, no cumpliendo de forma directa lo establecido, cierta materia jurídica pueda resultar útil como elemento de reflexión crítica o como complemento y comprensión de la materia que se instituye, por cumplir los estándares preferibles, como objeto directo de investigación.

- Pertenencia al *Populus* o a un ente público.
- Régimen de uso, regulado por el ente titular, y abierto a todos los miembros de la comunidad.
- *Publicatio*, destino natural o vetustas, en la caracterización como público del bien correspondiente.
- Inalienable, es decir, el bien está fuera del comercio.
- Imprescriptible, el bien no puede ser adquirido por usucapión de un particular.
- Nulidad de estipulaciones, legados, servidumbres, etc., realizadas sobre este tipo de cosas públicas.

De conformidad con los señalado, no puede negarse que el demanio público moderno tiene, por lo pronto, puntos de conexión con el demanio público romano convirtiéndose en referencia inicial en la búsqueda de los fundamentos de la construcción moderna. Las instituciones jurídicas tienen un pasado histórico que las condiciona, siendo el desarrollo de este pasado, esto es, la experiencia histórico-jurídica anterior y dentro de esta aquella fundamental, la que puede dar razón de su manifestación actual. La categoría moderna se configura, para nosotros, como un resultado y, para futuras generaciones, como un eslabón que se añade a su desarrollo evolutivo donde el elemento que permanece es causalmente el originario, es decir, el romano, dentro del cual, como veremos a continuación, el elemento constante o recibido no es tanto el hecho material sino la técnica jurídico-práctica, la esencia, la validez directriz, lo supra histórico.

Así, se convierte en necesidad el retroceso, en operación reconstructiva, de la línea experimental de la figura demanial hasta alcanzar su primer atisbo, aunque al mismo tiempo, para fundamentar este, que se encuadra en la experiencia estatal, jurídica y administrativa romana, quedemos adentrados en el origen social. Solo de este modo pueden comprenderse en plenitud las expresiones jurídicas actuales, objetivo que se traduce en una competencia de solución y resolución de la cuestión problemática moderna. En definitiva, se constituye la experiencia romana como el momento esencial, en sentido de fundamento comprensivo, de la categoría moderna de los bienes públicos de uso público.

En definitiva, el estudio del demanio público debe interesar profusamente tanto a juristas como a operadores de ordenes académicos diferentes. Su conocimiento permite responder con rigor y efectividad a los problemas de interés colectivo y particular que se presentan en el orden de la vida social siendo dos máximas que formulamos acerca de esta figura las siguientes:

- El demanio público tiene una influencia capital en la operación individual y colectiva de hombre en sociedad estatal.
- Estudiando lo que han sido y lo que son los bienes públicos de uso público llegar a saber lo que pueden y deben ser. Por qué son lo que son y hasta qué punto podrían llegar a ser de otra forma (García Gallo, 1953).

1.1. Algunas consideraciones sobre el léxico jurídico demanial

Tiene escrito Fernández de Buján, A., que no se debe renunciar «cuando fuere necesario, y con la adecuada advertencia, a la utilización de términos y expresiones propias del derecho actual, para designar ideas y realidades acaecidas en la experiencia romana» (2020, 299). Así, el lenguaje técnico moderno se convierte en un recurso precioso para la ejecución, mediante los métodos histórico y dogmático, de un estudio reconstructivo de las instituciones administrativas romanas

En materia de bienes públicos de uso público el empleo de un léxico moderno no es distante, por lo menos desde mediados de la República y con más intensidad en etapas que se corresponden con los últimos decenios de la época clásica y siguientes, de la experiencia léxica romana. Incluso puede afirmarse que la tecnicidad léxica romana informa las expresiones técnicas demaniales modernas, las cuales se manifiestan como la pervivencia útil de un lenguaje técnico que encuentra fundamento en expresiones contenidas en las fuentes jurídicas romanas, así, *res publicae*, cosa pública; *extracommercium*, incomerciable; *publicavit*, afectación al uso público; *bona publica*, bien público; *publico usu*, uso público; *utilitas publica*, utilidad pública; *viae publicae*, carretera públi-

ca; *munus publicum*, carga pública; *solum publicum*, suelo público; o *actionem publicam* y *actio popularis*, acción pública o popular.

Ahora bien, para periodos anteriores al año 367 a.C. la inexistencia de un léxico uniforme y sancionado para la cosa común de uso colectivo estatal romana, así como el desconocimiento de las expresiones que, en su caso, la identificaban hacen necesario realizar, en función de los datos disponibles sobre esos periodos, un acto de abstracción que genere una serie de expresiones, sobre todo para denominar el instituto, que se articulen como mecanismos de ordenación y estructuración en una decisión metodológica, que lejos de presentar la existencia léxica real ofrece, en síntesis expresiva, su interior fundamental. De lo que no se trata es de realizar construcciones hipotéticas sino de introducir conceptos precisos y definiciones claras que permitan comprender y desarrollar adecuadamente la investigación (Malinowski, 1956, 16).

La morfología lingüística, como fruto intelectual y medio para cumplir los objetivos del estudio propuesto, pretende aportar un conocimiento *para nuestros días de la institución en aquellos días*. «En la ciencia del Derecho los hechos no están nunca presentes en sí mismos, en su realidad efectiva, sino a través de su reducción en palabras y conceptos» (Orestano, 1967, 21).

Comenzada la formación de la ciudad de Roma en el siglo VIII a.C., el surgimiento de nuevas necesidades, fenómenos y hechos plantea la necesidad de nuevos comportamientos y realidades que, respecto al léxico de la figura demanial, pueden estructurarse hasta el alcance de una teórica igualdad social tras la votación positiva de las *leges Liciniae Sextiae* de 367 a.C. en las siguientes expresiones académicas:

I) Léxico artificial académico en atención a la información del periodo que abarca desde la fecha tradicional de fundación, 753 a.C., hasta 367 a.C.:

a) Monarquía latino-sabina: *res (omnes) Quiritium in usu multitu-to*[240] o *tota*.

[240] La expresión «*multitudine*» es, en nuestra opinión, la más rigurosa, así Gell. Noct. Att.; 18.7.5, para hablar de la colectividad de una ciudad usa los términos «*hominum moltitudine*».

b) Monarquía etrusca: *res regii in usu multitudo* o *tota*.
c) República arcaica: *res patriciorum in usu multitudo* o *tota*.

Continuado el desarrollo de la ciudad en el siglo IV a.C., el alcance del hito social que se refleja en lo jurídico, político y económico genera el surgimiento de nuevas necesidades, fenómenos y hechos que, unidos al avanzado estado que presenta la comunidad política romana, posibilitan la construcción de un léxico demanial técnico que, conocido en nuestros días a través del estudio de los textos sin necesidad de construir una expresión académica, se estructura en las siguientes expresiones:

II) Léxico real de la experiencia jurídica romana desde el 367 a.C. hasta su fin:

a) República desde 367 a.C.: *res publicae in publico usu*.
b) Principado hasta la dinastía Severa: *res publicae in publico usu* < *res publicae*.
c) Periodo postclásico y justinianeo: *res publicae*.

Tanto las conceptualizaciones técnicas académicas (I) como estrictamente romanas (II) están construidas sobre una figura tipo que debe ser denominada para todo el periodo urbano como «cosa común de uso colectivo». Del mismo modo el contenido de los vocablos técnico-demaniales actuales se asienta sobre este fenómeno básico y se desarrolla en base y a través de la regulación jurídica romana.

Cualquiera de las denominaciones demaniales referidas para la experiencia jurídica de la comunidad política romana son la expresión estatal de la cosa común de uso colectivo en un momento sociopolítico particularísimo de su sociedad. La pureza de su construcción léxica y reguladora ha posibilitado su recepción en los ordenamientos posteriores donde, en el caso de los acervos normativos actuales, las expresiones «demanio público», «dominio público de uso público», «bienes públicos de uso público» y «cosas públicas de uso público», que informan una misma realidad, son la expresión moderna, condicionada en sus fundamentos por la experiencia demanial romana, de la «cosa común de uso colectivo» que se configura como arquetipo y como expresión primordial de la nota social que caracteriza al hombre desde el origen

de la agrupación humana, de modo que podemos afirmar «*ubi societas ibi res communes in usu universitatis*».

2. EFECTIVIDAD Y VALIDEZ: COLABORACIÓN DE LA EXPERIENCIA ADMINISTRATIVA ROMANA EN LA CONFIGURACIÓN JURÍDICA DEL DEMANIO PÚBLICO MODERNO

La noción, denominación y regulación del dominio público de uso público moderno es el continente y resultado de una serie de hechos históricos ordenados e irreproducibles que no pueden por sí mismos, sin una profunda operación investigadora, dar razón de aquellos extremos ni de la estructura, elementos, signos, manifestaciones y naturaleza que presenta en la actualidad esta categoría jurídica. La influencia y colaboración de cada uno de los hechos históricos en la configuración de la figura moderna, como resultado actual y no como resultado final, no ha sido equitativa ni en cualidad ni en cantidad. La aportación romana, como hemos indicado más arriba, ha sido la principal.

La *res publicae in publico usu* como material, como hecho o acontecimiento histórico (*efectividad*) ha desaparecido, si bien el valor de construcción, su espíritu, lo supra histórico (*validez*) ha perdurado en la figura moderna del demanio público. Lo relevante de una realidad en una visión de conjunto radica en el valor o espíritu como elemento que permanece, es decir, en su validez. Lo relevante de una realidad en una visión acotada, restringida o limitada a un espacio temporal histórico es en un mayor grado, además del valor, su materialidad, su efectividad como elemento que sofoca la necesidad de ese particular momento social, que da solución, no teórica principalmente, sino pragmática y real al problema que se plantea.

Ahora bien, las visiones históricas acotadas, que tienen ante ellas un pasado donde pueden limitarse etapas con características propias, y máxime la visión histórica acotada actual que por ser la que esta *in fieri* es la última de todas ellas, no pueden olvidar que su contenido depende necesariamente de la experiencia de etapas que le son anteriores.

El valor ofrece a la institución y a su eventual problemática una solución teórica estable a través de su capacidad transcendente que se prolonga más allá de la existencia material de la realidad que pudo generar, situándose en otra realidad futura que ofrece una finalidad y causa genética material semejante pero nunca igual en su sentido individual (valor universal).

A modo de ejemplo, la necesidad de abastecimiento de agua que tuvieron los ciudadanos de Roma en el año 17 a.C., que dio lugar a la creación de unas concretas obras públicas de conducción de agua afectadas a un servicio o uso público, no es la misma que la necesidad de abastecimiento de agua que pudieran tener en 2020 los ciudadanos de la misma ciudad que habrá dado lugar, en su caso, a la habilitación de unas particulares obras públicas de conducción de agua afectadas a un servicio o uso público. Así, ni las obras son materialmente la misma realidad, ni los sujetos son los mismos, ni el uso es, como hecho individual, el mismo. Ahora bien, el valor creado para la solución de un problema de abastecimiento en Roma en 17 a.C. se observa manifestado como nota informadora en la solución de un problema generado en 2020 en esa misma urbe: esto es la *validez*. El valor, el sentido, la esencia, el fundamento, visto desde la naturaleza del «valor», es decir, desde la transcendencia, es el mismo. Los hechos no son repetitivos, ningún hecho lo es, el valor es, si está bien construido, permanente o perpetuo, no cabiendo hablar de repetitividad en él en atención a su nota constante y a su estabilidad en la operación de atravesar los hechos. De este modo, lo permanente se mantiene en lo no permanente, en lo concreto temporalmente; lo continuo se mantiene en lo discontinuo, en el instante. Mientras que el elemento cambiante ha sido el hecho, la *forma*, lo material; el elemento estático ha sido el sentido del hecho, el *fondo*, la validez, el valor, recibido, al menos, en la materia demanial de la experiencia jurídica de los Estados contemporáneos.

El encaje de una concreta realidad actual en un valor creado a lo largo de una individual experiencia jurídica como es la romana es lo que otorga a este una estimación preciosa y, en cierto modo, mantenimiento. Además, da legitimidad y actualidad tanto al acontecimiento en el que se introduce como a los estudios que puedan iniciarse desde él en

basculación al presente. Así, si es posible el encaje natural de un hecho actual en un valor antiquísimo es de justicia afirmar que es trascendental y que fue bien elaborado, aun cuando no hubiera habido sobre él reflexión de sus creadores (experiencia jurídica romana), pues generalmente su conciencia se limitaba al acontecimiento o hecho individual del momento y, como mucho, al acontecimiento o hecho encuadrable dentro de un periodo relativamente prolongado, si bien en ocasiones se puede deducir su consciencia tanto de la modificación y avance social como de la existencia de un elemento que permanece; así puede entreverse en las palabras de un jurista clásico cuando define el pueblo dinámicamente en sus elementos integrantes (conciencia de modificación) y al mismo tiempo estáticamente en su valor o esencia (conciencia de permanencia)[241].

Afirma Álvarez Suarez (1944, 267) que al histórico no le interesa la razón de la validez. En nuestra opinión, al jurista debe, por el contrario, interesarle la razón de la validez, por qué esa validez existe y por qué el espíritu de un determinado hecho pasado se mantiene y no solo se mantiene, sino que sirve y es válido en la actualidad jurídica. Si el valor no se hubiera mantenido estaríamos hablando de arqueología jurídica hecho que no sucede en el supuesto demanial y por ello podemos hablar de un estudio jurídico de actualidad y utilidad.

---

[241] Vid. D. 5.1.76 (Alfenus libro VI digestorum): Proponebatur ex his iudicibus, qui in eandem rem dati essent, nonullos causa audita excusatos esse inque eorum locum alios esse sumptos, et quaerebatur, singulorum iudicum mutatio eandem rem an aliud iudicium fecisset. Respondi, non modo si unus aut alter, sed et si omnes iudices mutati essent, tamen et rem eandem et iudicium idem quod antea fuisset permanere: neque in hoc solum evenire, ut partibus commutatis eadem res esse existimaretur, sed et in multis ceteris rebus: nam et legionem eandem haberi, ex qua multi decessissent, quorum in locum alii subiecti essent: et populum eundem hoc tempore putari qui abhinc centum annis fuissent, cum ex illis nemo nunc viveret: itemque navem, si adeo saepe refecta esset, ut nulla tabula eadem permaneret quae non nova fuisset, nihilo minus eandem navem esse existimari. Quod si quis putaret partibus commutatis aliam rem fieri, fore ut ex eius ratione nos ipsi non idem essemus qui abhinc anno fuissemus, propterea quod, ut philosophi dicerent, ex quibus particulis minimis constiteremus, hae cottidie ex nostro corpore decederent aliaeque extrinsecus in earum locum accederent. Quapropter cuius rei species eadem consisteret, rem quoque eandem esse existimari.

El dominio público de uso público romano se configura como un ámbito material de interés para el Derecho actual que se muestra como último lugar al que dirigir los esfuerzos. El estudio del Derecho Romano no está informado por causas meramente histórico-arqueológicas sino por la pureza de su técnica que ha ofrecido a las sociedades postreras y actuales solución a un gran número de sus problemas jurídicos. Lo diremos ahora, poniendo el acento en la experiencia administrativa romana como lugar en el que se circunscribe la *res publicae in publico usu*, y empleando palabras de Fernández de Buján, A., (2020, 297) «no se trata de pretender reconstruir el Derecho administrativo romano como un apriorismo científico por su interés histórico, es que la conexión entre el Derecho administrativo romano y el vigente existe, aunque no haya sido estudiada debidamente».

De este modo, deben determinarse los generadores que, inspirados en la actitud concreta de una sociedad, engendraron el espíritu y validez indicados. Así, ponen rostro fundamental a esta paternidad, en un primer momento, los jurisconsultos romanos clásicos y, desde Adriano, la Cancillería imperial, si bien vienen completados con otros agentes jurídicos como el pretor, el Senado o el Príncipe según la época en que nos encontremos (Stolfi, 2011). Una vez identificados los artífices jurídicos debemos preguntarnos qué hicieron bien para que, a pesar de lo variado de los acontecimientos históricos, pues con ellos de modo conocido no contaron sus generadores, no se haya producido la destrucción del valor.

En definitiva, el estudio no pretende, como acción fundamental, indicar la sola existencia de valores jurídicos romanos en institutos propios del Ordenamiento jurídico actual, eso es evidente y estaría de más llenar páginas con esta defensa, si bien no renunciamos a esta empresa siempre que observemos comportamientos que nieguen una verdad. Lo que pretende principalmente es estudiar esos valores elementales recibidos, reconstruirlos ordenadamente y mostrarlos como herramientas que, contenidas de modo innominado en la figura moderna, puedan aportar solución a la eventual problemática actual; así en palabras de Iglesias (1972, 79) «toca a los romanistas, por encima de todo, poner en claro la razón y medida en que el Derecho romano puede

servir para aliviar las congojas actuales». Igualmente, se pretende dar sentido en esta figura al artículo 3.1 del Código civil español que consagra la interpretación de las normas según, entre otros criterios, «los antecedentes históricos y legislativos»[242].

Con todo ello, no pretendemos interpretar romanisticamente el dominio público de uso público del ordenamiento nacional actual repartido entre la Constitución de 1978, en Código civil y la legislación básica y sectorial en materia, es que apenas se observa su figura en la experiencia romana se comprende su presencia de modo teórico y sistemático, si bien encaminado a la práctica, en la figura actual del demanio público. Así, una investigación y exposición crítica de la institución y de la evolución jurídica pondrá de manifiesto, con respaldo metodológico y material, el antecedente y el fundamento romano (de la institución y de las líneas básicas de su regulación), en cuya puesta en valor jugará un relevante papel la técnica de la reconstrucción dogmática.

Cabría incluso sostener, en mi opinión, que esta cuestión no es un problema de ideas o concepciones que apoyan o niegan la influencia y el uso de valores, técnicas, conceptos o categorías propias del Derecho Romano en la actualidad. No es ni siquiera una cuestión, es una verdad; y negándola no se perjudica al Derecho Romano sino al devenir de la sociedad actual. Por lo tanto, lo que aquí se esboza no tiene como *ratio* central solo declarar, sino analizar, estudiar, descomponer y, una vez ejecutado todo ello, proyectar el resultado sobre el instituto actual del demanio público posibilitando la materialización, en una figura concreta, de aquella afirmación configurada como verdad general, a saber, que *el Derecho Romano es la base y el fundamento de grandes áreas del Derecho moderno*.

Además, en última o final razón, se pretende favorecer la eficacia, la eficiencia y la adecuación de futuras construcciones legales en materia, pues conociendo una figura en toda su profundidad, que abarca lo

---

[242] Cfr. Partida 1. Título 1. Ley 9: Scire leges non est earum verba tenere, sed vim et potestatem.; D. 1.4.37 (Paulus libro I Quaestionum): Si de interpretatione legis quaeratur, in primis inspiciendum est, quo iure civitas retro in eiusmodi casibus usa fuiste; optima enim est legum interpres consuetudo.

material y lo espiritual, y poniendo en práctica su conocimiento quedará plenamente realizada su vocación y los hechos concretos de la realidad solucionados y comprendidos de modo no solo adecuado sino lógico y eficaz. En síntesis, investigar, exponer y aplicar.

3. ESBOZO Y CONSIDERACIONES COMPARATIVAS DEL REGIMEN JURÍDICO DEMANIAL ROMANO Y ACTUAL

La institución jurídica denominada, en expresión del artículo 339 del Código civil español, «bienes de dominio público destinados al uso público» se configura en nuestro Ordenamiento jurídico como un conjunto objetivo que, en lo relativo a su titularidad, siguiendo el artículo 340 del mismo, corresponde al Estado. En un sentido jurídico material análogo se construye la categoría de bienes que el artículo 343 del Código civil español denomina «de las provincias y de los pueblos» y divide entre «bienes de uso público y patrimoniales» poniendo la originalidad en la titularidad de la persona a la que pertenecen en vez de en su contenido teleológico, que se configura con la misma expresión y con el mismo destino, «uso público», que el utilizado para referir los bienes equivalentes del Estado, «dominio público destinado al uso público». Así, la expresión léxica que contiene la noción de titularidad del bien, en función de la persona jurídica a la que este pertenezca, se conformará como «bien de dominio público» cuando se trate del Estado y como «bienes de las provincias y de los pueblos» cuando se corresponda con una de estas entidades, siendo empleado para todas ellas de modo indiscriminado el epíteto conjuntivo «uso público». Sin embargo, en la práctica y lenguaje jurídico actual la expresión «dominio público» es utilizada, en numerosas ocasiones y acompañada de la correspondiente calificación actualizada «estatal, autonómica o municipal/local», para indicar, con toda su carga técnica, el tipo de bienes destinados al uso de estas colectividades (Estado, comunidad autónoma o municipio).

Ya en el siglo III d.C. el jurista Ulpiano[243] se queja del uso indiscriminado y abusivo de la expresión «*publicae*» para referir los bienes de las ciudades siendo la expresión técnica para su identificación el vocablo «*universitatis*» que queda plasmado como dicción sancionada en una obra del siglo III d.C. titulada *Institutionum libri XVI* atribuida al jurista Marciano[244], que servirá de base, junto a otras[245], para la elaboración, en el siglo VI d.C., de la obra *Institutionum libri IV* de Justiniano[246], material jurídico que tanto ha influido en las legislaciones modernas, en el cual la categoría de bienes «*universitatis*» queda contemplada y contrapuesta, junto a otras, a los bienes «*publicae*».

El contenido sustancial y la expresión lingüística externa del codificado articulado decimonónico sobre el que se ha sustanciado, como primera referencia normativa autónoma nacional, la legislación básica y sectorial en materia de demanio público estatal, autonómico y municipal e incluso el artículo 132 de la vigente Constitución española, encuentran su razón de ser en la evolución y línea histórica de la experiencia jurídica romana.

Es reseñable que tanto en la experiencia jurídica actual como en la romana la mera denominación y categorización jurídica de las cosas públicas y de los bienes de las personas jurídicas distintas del Estado se enmarcan:

- En obras legales, en sentido amplio, tipo o marco que poseen una estructura interna distribuida por materias dotán-

---

243 D. 50.16.15 (Ulpianus libro X ad Edictum): *Bona civitatis abusive publica dicta sunt: sola enim ea publica sunt, quae populi Romani sunt.*

244 D. 1.8.2.pr. (Marcianus libro III institutionum): *Quaedam naturali iure communia sunt omnium, quaedam universitatis, quaedam nullius, pleraque singulorum, quae variis ex causis cuique adquiruntur.*

245 Instituciones de Gayo, Instituciones de Paulo, Instituciones de Ulpiano e Instituciones de Florentino.

246 Inst. 1.1.pr.: *Superiore libro de iure personarum exposuimus: modo videamus de rebus. quae vel in nostro patrimonio vel extra nostrum patrimonium habentur. quaedam enim naturali iure communia sunt omnium, quaedam publica, quaedam universitatis, quaedam nullius, pleraque singulorum, quae variis ex causis cuique adquiruntur, sicut ex subiectis apparebit*.

dolas de cierto grado de organización, sistematización y comprensión, así:

a) El Código Civil en la experiencia jurídica actual como legislación vigente y de aplicación directa.

b) Las *Instituta* en la experiencia jurídica romana clásica como género de literatura jurídica destinado, en forma de manual, a la enseñanza del Derecho.

- Como contenido de rúbricas semejantes:

a) En el caso del Código civil el Título Primero, Libro Segundo lleva como rótulo «De la clasificación de los bienes». Y en este Título Primero, el Capítulo III queda rubricado «De los bienes según las personas a que pertenecen».

b) El fragmento de las Instituciones de Gayo donde se mencionan estas cosas se encuadra en el Libro II «*De rebus*» que realiza, en primer lugar, una clasificación de las cosas[247]. En el caso del fragmento de las Instituciones de Marciano, incorporado en el Digesto, el Título VIII, Libro I, se enmarca en la rúbrica «*De divisione rerum et qualitate*». Por último, las Instituciones de Justiniano incorporan estos bienes dentro del Título I, Libro II rotulado «*De rerum divisione*».

Además, en relación a los bienes públicos tanto el Código Civil como el género literario romano de las *Institutas* ofrecen una noción o elemento esencial de su configuración, si bien su desarrollo fundamental queda en el caso de la experiencia jurídica romana, con un contenido pragmático o casuístico, plasmado en obras de diferente género literario propias de la jurisprudencia laica para posteriormente ser objeto de

[247] Gai. Inst. 2.1: *Superiore commentario de iure personarum exposuimus modo videmus de rebus quae vel in nostro patrimonio sunt vel extra nostrum patrimonium habentur.; Gai. Inst. 2.10: Hae autem res quae humani iuris sunt aut publicae sunt aut privatae.;* Cfr. Gai. Inst. 2.10 con el artículo 338 del Código civil español: Los bienes son de dominio público o de propiedad privada.

la actividad jurídica imperial que incrementará, en función de su naturaleza y objeto, una regulación administrativa que está fuera de los cuerpos de *Instituta* desde su origen donde el derecho civil es la materia que acapara el protagonismo. En el mismo sentido, el desarrollo de las bases demaniales contenidas en el artículo 132 de la Constitución y en el Capítulo III, Título I, Libro II del Código Civil es encomendado, también en función de su naturaleza y objeto, a la legislación sectorial y reglamentos de base administrativa[248], sin perjuicio del ámbito competencial correspondiente.

Extraída de este modo, tanto en la experiencia romana como en la actual el demanio público de la clasificación de las cosas donde solo se contempla su denominación y encuadre jurídico básico del que, no obstante, pueden extraerse algunas notas informadoras y a partir del cual se desarrolla su contenido legal, debemos centrar la atención en la materia jurídica que hace posible este hecho no sin indicar que con anterioridad a la aparición de las obras jurisprudenciales *Institutionem* el demanio público se presentó 1) con una denominación propia desde el siglo IV a.C., 2) con un contenido que hubo de servir como redacción sintética a las citadas obras clásicas y 3) como base para el desarrollo jurídico posterior de la figura.

De los numerosos extremos puestos de relieve por Fernández de Buján, A., (2020, 300) en materia de conexión jurídica entre Derecho administrativo romano y actual caben destacar con relación al demanio público los siguientes puntos:

1. La noción de dominio público.
2. La distinción romana entre cosas públicas de uso público y cosas públicas patrimonio del Estado, que se corresponde

[248] Vid. artículo 5.4 de la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas: *Los bienes y derechos de dominio público se regirán por las leyes y disposiciones especiales que les sean de aplicación y, a falta de normas especiales, por esta ley y las disposiciones que la desarrollen o complementen. Las normas generales del derecho administrativo y, en su defecto, las normas del derecho privado, se aplicarán como derecho supletorio.*

con las actuales nociones de bienes demaniales y bienes patrimoniales del Estado.

3. La regulación de las cosas comunes.
4. La noción de *publicatio* como acto administrativo por el que una cosa quedaba afectada al uso público.
5. Las ideas de concesión y autorización administrativa.
6. El régimen de uso y explotación de vías, minas o aguas públicas.
7. La idea del interés público o común ínsita en las nociones de *utilitas publica*, *utilitas omnium* y *utilitas universorum*.
8. Los interdictos destinados a la tutela del uso colectivo de las diferentes cosas o lugares de dominio público.
9. Los supuestos concretos de expropiación forzosa por causa de utilidad pública.

Además, el dominio público de uso público, tanto en la experiencia jurídica y jurídico-administrativa romana como en el Derecho administrativo actual, queda vinculado, a modo de columna vertebradora, con importantes ámbitos de estudio circunscritos en los sectores de análisis jurídico mencionados, siendo ejemplos evidentes la actividad y políticas sociales, el empleado público, los servicios públicos, el régimen contractual público, el régimen de policía edilicia, la organización del territorio, el urbanismo, el orden público, el fomento e impulso económico, los conflictos competenciales directos o tangenciales sobre la materia, el procedimiento y la jurisdicción administrativa, el arbitraje administrativo o la acción popular; incluso quedan incorporadas un gran número de instituciones y experiencias de Derecho fiscal y financiero, desde el gasto y planificación pública al cobro de impuestos. Además, la propiedad privada, que desde la codificación de las XII Tablas (450 a.C.) viene limitada por causa de interés colectivo, queda vinculada, a través de este límite, a los bienes públicos de uso público.

Una sintética lista ejemplificativa de la conexión entre las notas informadoras del demanio público romano, referidas en el epígrafe 1 de este trabajo, y las notas informadoras del demanio público moderno desde el derecho positivo vigente puede quedar del siguiente modo:

- En la nota de titularidad: artículos 339, 340 y 343 del Código civil; artículo 31.e) Cinco de la Ley Orgánica 3/1982, de 9 de junio, de Estatuto de Autonomía de La Rioja; Artículo 47.1.2ª de la Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo, de reforma del Estatuto de Autonomía para Andalucía; artículos 2.1 y 70.1 del Real Decreto 1372/1986, de 13 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Bienes de las Entidades Locales; artículo 4 de la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas; artículo 79.2 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local.
  Ejemplos de textos jurídicos romanos donde se fundamenta esta nota: Gai. Inst. 2.10-11; D. 3.4.1.1 (Gaius libro III ad Edictum provinciale); D. 50.16.15 (Ulpianus libro X ad Edictum); D. 49. 14. 3. 10. (Callistratus libro III de iure fisci); Inst. Just. 2.1.39.
- En la nota de régimen de uso: artículos 84.1 y 2 de la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas; artículos 3.1 y 74.2 del Real Decreto 1372/1986, de 13 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Bienes de las Entidades Locales.
  Ejemplo de texto jurídico romano donde se fundamenta esta nota: *Tabulae Heracleensis*, 20-82.
- En la nota de afectación y desafectación: artículo 132 CE; Capítulo I. «Afectación, desafectación y mutación de destino de los bienes y derechos», del Título III. «De los bienes y derechos públicos», de la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas.
  Ejemplo de textos literarios romanos donde se fundamenta esta nota: Suetonio, Augusto, 29.; Plutarco, Vida de Tiberio, 8; Plinio, Historia Natural, 7.30.115.
- En las notas de inalienabilidad, imprescriptibilidad y nulidad de actos jurídicos: artículo 132 CE; artículos 6.a) y 30.1 de la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas; artículo 80.1 de la

Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local; artículo 5 del Real Decreto 1372/1986, de 13 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Bienes de las Entidades Locales.
Ejemplo de texto jurídico romano donde se fundamenta esta nota: D. 45.1.83.5 (Paulus LXXII ad Edictum).

Con estas observaciones sumarias se pone ya de manifiesto que la ordenación jurídica que poseen las cosas públicas de uso público actuales trae causa de experiencias que transcienden, por el hecho de situarse su estudio en nuestros días en la ciencia del Derecho administrativo, el acontecimiento de la Revolución Francesa.

4. CONCLUSIONES

La expresión y contenido jurídico de la categoría integrada en el Ordenamiento y praxis contemporánea como «demanio público», «dominio público de uso público», «bienes públicos de uso público» o «cosas públicas de uso público» tiene su fundamento y antecedente en la institución jurídica romana *res publicae in publico usu*, dicción compuesta que aparece por primera vez en los últimos siglos de la República probablemente como resultado de la actividad de los prudentes y como contraposición funcional a la *res publicae in patrimonio populi* que se consagra a su vez como el fundamento y antecedente de los bienes patrimoniales del Estado.

El demanio público actual tiene un instituto correlativo en la experiencia romana que es su generatriz.

El demanio público romano tiene un instituto recipiendario en el que depositar su acervo constituyente creado con elementos de momentos antiquísimos (*ius Quiritium* y sistemas jurídicos anteriores), desarrollado con elementos innovadores (*ius novum* y *ius honorarium*) y culminado con elementos bizantinos (*ius byzantinum*) (Iglesias, 1972).

El demanio público es una institución que no tiene una exclusiva explicación histórica siendo tan razonable en el pasado (explicación histórica) como lo es en el presente (explicación racional). La construc-

ción del concepto y noción demanial actual y su regulación fundamental han nacido en el Derecho Romano; en él tienen su base y directriz y en su evolución, que viene de la mano de los concretos operadores jurídicos, encuentra su sentido.

El elemento jurídico demanial actual es de base romana, sin embargo, su construcción científica y sistematización teórica, tarea cierto difícil sin los materiales básicos y fundamentales que son los romanos, debe reconocerse a las experiencias jurídicas posteriores a la Revolución Francesa a partir de la cual nace en sentido técnico el Derecho Administrativo, materia en la cual se encuadran, desde el primer momento, esta tipología de bienes.

Así, el pragmatismo romano da a la sistemática posterior, en materia de demanio público, un conjunto de piedras firmes y angulares sobre las que construir una ciencia jurídica de su concepto y contenido. Conocer en plenitud las razones de esta construcción jurídica romana, así como la propia institución se convierten, en atención a la influencia ejercida sobre las regulaciones demaniales modernas, en una herramienta necesaria e insustituible que permitirá mejorar la figura allí donde en su aplicación práctica se observen puntos débiles e insuficientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez Suárez, U. (1944). Horizonte actual del Derecho romano. Estudios Matritenses de Derecho romano. Instituto Francisco de Vitoria. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Fernández de Buján, A. (2020). Derecho Público Romano. Civitas-Thomson-Reuters.

García Gallo, A. (1953). Historia, Derecho e Historia del Derecho. Anuario de Historia del Derecho Español, 23, 5-36.

Iglesias, j. (1972). Derecho Romano. Instituciones de Derecho Privado. Ariel.

Malinowski, B. (1956). Crimen y costumbre en la sociedad salvaje. Ariel.

Miguel traviesas, M. (1914). Discurso leído en la solemne apertura del curso académico 1914-15 en la Universidad de Oviedo. Oviedo establecimiento tipográfico calle Canóniga, 18.

Schönfeld, W. (1927). Vom Problem der Rechtsgeschichte. Niemeyer.

Stolfi, E. (2011). Immagini di 'officia' e compiti magistratuali nell'elaborazione della giurisprudenza antoniniana. En E. Stolfi, E. (Coord.). Giuristi e officium: l'elaborazione giurisprudenziale di regole per l'esercizio del potere fra II e III secolo d.C. (pp. 7-46) Edizioni Scientifiche Italiane.

LA JUDICIALIZACIÓN DEL DERECHO HUMANO A LA EDUCACIÓN INCLUSIVA PARA UN MENOR CON TRASTORNO DE ESPECTRO AUTISTA EN MÉXICO[249]

MTRO. CÉSAR FABIÁN REYES HERNÁNDEZ
DR. CARLOS RUZ SALDÍVAR
DR. RAMAR MENDOZA DÍAZ
Universidad Veracruzana, México

RESUMEN

La Maestría en Derechos Humanos y Justicia Constitucional de la Universidad Veracruzana, en México, se plantea, entre otros objetivos, formar profesionistas capaces de incoar, eficaz y eficientemente, mecanismos de justicia constitucional para la protección y defensa de derechos humanos. En esas premisas, el Proyecto de Intervención Jurídica (PIJ) es un instrumento diseñado, monitoreado y evaluado por alumnos y académicos que permite proponer soluciones a problemáticas jurídicas en las que se vulneran derechos fundamentales.

Bajo este panorama, se detalla la intervención jurídica ocurrida de 2018 a 2020, que tuvo como objetivo lograr que las autoridades educativas estatales garantizaran, en el ámbito de sus competencias, el derecho humano a la educación inclusiva para un menor con Trastorno de Espectro Autista (TEA) en el municipio de Yecuatla, Veracruz, México; toda vez que su derecho, al estar reconocido en normas locales, nacionales e internacionales aplicables, con características y estándares definidos, deriva en obligaciones para el Estado, como asegurar un sistema de educación inclusivo para todos.

Ergo, del diagnóstico realizado se determinó que el derecho humano referido en líneas *supra*, junto con otros subderechos, considerando la interdependencia e indivisibilidad de dichas prerrogativas, resultaban conculcados, al no existir las condiciones mínimas para favorecer la inclusión educativa del menor con TEA en la institución

[249] Escrito derivado del Informe de Resultados del Proyecto de Intervención Jurídica intitulado: *La justiciabilidad del derecho a la educación de un menor veracruzano con Trastorno de Espectro Autista*, de la Maestría en Derechos Humanos y Justicia Constitucional, generación 2018-2020, Región Veracruz, de la Universidad Veracruzana; programa educativo con registro 003496 en el Padrón Nacional de Posgrados de Calidad del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en México.

pública de educación secundaria disponible y asequible a sus condiciones económicas y familiares, misma que fue omisa e invisibilizó su situación de vulnerabilidad.

PALABRAS CLAVE

Derecho a la educación inclusiva, Derechos humanos, Judicialización, Trastorno de Espectro Autista.

INTRODUCCIÓN

La educación es un proceso que -en general- procura el desarrollo de la sociedad y -en particular- el de cada individuo, pretendiendo un avance equitativo en el logro de los fines establecidos por el grupo social; de tal manera, en un país constitucionalista y democrático como México, el Estado es el encargado de garantizar la educación escolar, la cual: "representa el acceso formal -sistemático y organizado- a la cultura, a la formación cívica, al conocimiento y a la oportunidad de aprender a aprender." (Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación [INEE], 2009, p. 16)

En esa tesitura, para Salinas (2013), el derecho a la educación es el reflejo de la justicia social: "es el principio fundacional que da soporte a la inclusión social a través del acceso a la escolaridad, a la vida asociativa, a la participación social, al trabajo y al empleo" (p. 26). Por lo tanto, se reitera que la educación es el principal medio para el acceso a la cultura, al conocimiento y a una mejor calidad de vida, es decir, un: "medio imprescindible para que el hombre se realice en su plenitud y alcance su fin último" (Sarramona, 1989, p. 29).

Por ello, en el marco jurídico mexicano, e inclusive en el internacional, vigente y aplicable, se establece que toda persona tendrá acceso a ella y se reconoce que no basta con satisfacer las necesidades de cobertura educativa, sino también de cumplir con estándares de calidad y pertinencia, que coadyuban en el desarrollo armónico e integral de las personas y sociedad.

Así, al considerar la importancia del derecho a la educación para todos, es menester señalar la relevancia de este proceso para quien se encuentra en cierta desventaja por su condición, como es el caso de los meno-

res con Trastorno de Espectro Autista (TEA), condición definida por la Ley para la Atención, Intervención, Protección e Inclusión de las Personas con Trastorno del Espectro Autista para el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, en su artículo 3, fracción XVII, como:

> Un grupo de afecciones caracterizadas por algún grado de alteración del comportamiento social, la comunicación y el lenguaje y por un repertorio de intereses y actividades restringidas, estereotipadas y repetitivas. El nivel intelectual varía mucho de un caso a otro y va desde un deterioro profundo hasta casos con aptitudes cognitivas altas. Los aspectos centrales que las caracterizan son: deficiencias en la interacción y comunicación social; la flexibilidad del pensamiento y de la conducta, que están asociadas a comportamientos repetitivos e intereses restringidos; así como alteraciones sensoriales; manifestándose en diferentes niveles de severidad y necesidad de apoyo, los cuales varían con el tiempo, de acuerdo con la atención recibida (2018).

Esta condición se agrava ante un contexto socioeconómico adverso y la falta de especialistas y docentes capacitados para favorecer su inclusión educativa, lo que conduce a la gradual vulneración de sus derechos humanos. Es una realidad que la cifra de menores con autismo aumenta diariamente, tornándose necesaria su atención para la inclusión, que les permita el acceso a los servicios educativos de manera óptima y de calidad, con el fin de desarrollar sus competencias.

En ese orden de ideas, bajo la consideración de cifras de la Organización Mundial de la Salud, se calcula que, en el mundo, 1 de cada 160 niños tiene un TEA (OMS, 2017); mientras que, en México, a pesar de no existir cifras oficiales sobre la incidencia del autismo, se estima que 1 de cada 115-120 personas presenta algún tipo de TEA (Consejo Nacional para el Desarrollo y la Inclusión de las Personas con Discapacidad [CONADIS], 2019).

Por lo cual, es importante visibilizar el caso abordado en la intervención jurídica que se expone, anticipándose que la efectividad del derecho humano a la educación inclusiva para un menor con TEA se alcanzó mediante la judicialización, es decir, exigiendo ante un órgano jurisdiccional que las autoridades educativas estatales competentes cumplieran con lo establecido en las normas jurídicas.

En efecto, el presente trabajo se plantea, en primer lugar, un estudio de constitucionalidad y convencionalidad respecto al derecho humano en comento, delimitando el marco jurídico nacional, internacional y local que lo circunda; posteriormente, se presenta la estrategia de intervención diseñada a partir de las características de la problemática jurídica tratada, teniendo como base la asequibilidad, la accesibilidad, la aceptabilidad y la adaptabilidad (Tomasevski, 2004), condiciones básicas del derecho a la educación y la inclusión educativa. Por último, se evalúan y discuten los resultados alcanzados, considerando su relevancia e impacto en la problemática jurídica abordada.

1. MARCO JURÍDICO DEL DERECHO A LA EDUCACIÓN PARA MENORES CON TEA

Uno de los derechos humanos fundamentales para alcanzar un verdadero Estado de Derecho, es el de la educación; de ahí que, en el marco jurídico nacional se establezca, de acuerdo con el artículo 3° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), que toda persona tiene derecho a ella, siendo obligación para el Estado impartirla de manera universal, inclusiva, pública, gratuita y laica, tendiente a desarrollar armónicamente todas las facultades de los alumnos.

No obstante, México ha suscrito y ratificado diversos instrumentos internacionales vinculantes en la materia, con los que se obliga a garantizar la educación para sus habitantes; a saber, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966, al cual el Estado mexicano se adhirió en 1981, donde reconoció: "el derecho de toda persona a la educación, orientada al pleno desarrollo de la personalidad y del sentido de su dignidad" (Comisión Nacional de los Derechos Humanos [CNDH], 2012).

Dentro de este marco, en 1990 México suscribió y ratificó la Convención sobre los Derechos del Niño, con la que se compromete a garantizar: "el derecho del niño a la educación […] a fin de que se pueda ejercer progresivamente y en condiciones de igualdad de oportunidades" (Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos [OACDH], 2020). En tanto, en 1996 con la firma del

Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales "Protocolo de San Salvador", México se compromete a adoptar gradualmente providencias para: "lograr el pleno ejercicio del derecho a la educación" (Corte Interamericana de Derechos Humanos [Corte IDH], 2018).

Por consiguiente, la educación, como derecho humano, forma parte del bloque de regularidad constitucional, pues: "el Estado Mexicano se ha comprometido bajo el principio de *Pacta Sunt Servanda* y con la reforma al artículo primero de la CPEUM en el 2011" (García, 2018, p. 14) a una interpretación más extensa del derecho, bajo el principio *pro persona*. Entonces, está reconocida y debe ser garantizada para todos bajo los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad.

De acuerdo con la evolución de la interpretación de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), la jurisprudencia que emite el Tribunal Interamericano tiene carácter vinculatorio en las decisiones de jueces mexicanos, aún si México no es parte del asunto; por ello, es conveniente mencionar el Caso Gonzales Lluy y otros Vs. Ecuador (2015), en el que la Corte IDH consideró al derecho a la educación como el epítome de la indivisibilidad y la interdependencia de todos los derechos humanos y para garantizarla debe velarse por que en todos los niveles educativos se cumpla con cuatro características esenciales e interrelacionadas: i) disponibilidad, ii) accesibilidad, iii) aceptabilidad y iv) adaptabilidad.

Ahora, la Ley General de Educación (LGE), además de contener los mismos principios filosóficos que establece el artículo 3° de la CPEUM, también define y organiza los tipos y modalidades de educación y distribuye la función social educativa entre los tres niveles de gobierno -federal, estatal y municipal-.

En virtud de que el presente escrito se centra en el derecho a la educación inclusiva para un menor con TEA, corresponde destacar que la LGE, en su artículo 35, establece que la educación especial buscará la equidad y la inclusión, la cual deberá estar disponible para todos los

tipos, niveles, modalidades y opciones educativas (2019), por lo que, las autoridades educativas deben garantizar la formación de todo el personal docente para identificar y eliminar las barreras para el aprendizaje y la participación de los educandos que lo requieran.

Bajo esta perspectiva, la Ley General para la Atención y Protección a Personas con la Condición del Espectro Autista, simboliza un gran avance puesto que establece: "el marco jurídico que permite implementar acciones coordinadas en materia de salud, educación, capacitación, empleo, deporte y recreación, logrando la inclusión de estas personas a la sociedad" (Secretaría de Salud [SS], 2015). Igualmente, determina que las personas con autismo deben recibir una educación basada en criterios de integración e inclusión, para que estén en posibilidad de desarrollar una vida independiente, contando con elementos, como la educación especial, que faciliten su proceso de integración a escuelas de educación regular.

En el ámbito local, la Constitución Política del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, en su artículo 10 establece que todas las personas tienen derecho a recibir educación, siendo obligación del Estado impartirla en el ámbito de sus competencias (2000). Por su parte, la Ley de Educación del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave tiene por objeto regular las disposiciones en materia educativa previstas en la Constitución Local, en congruencia con la legislación federal e instrumentos internacionales de los cuales México sea parte (2014).

Por lo que se refiere al derecho a la educación de menores con TEA, el Congreso del Estado de Veracruz expidió la Ley para la Atención, Intervención, Protección e Inclusión de las Personas con Trastorno del Espectro Autista para el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, la cual en su numeral 10, fracción X, garantiza el acceso a una educación inclusiva y equitativa (2018).

Como se ha expresado, la educación es: "central porque amplía y permite el disfrute de otros derechos como el empleo, la salud, la libertad de expresión, ejercicio de la ciudadanía se entiende también como un puente entre los derechos civiles y los derechos económicos, sociales y culturales" (Salinas, 2013, p. 26). Así, el derecho a la educación está

contemplado y garantizado por normas jurídicas de todos los niveles, para permitir el goce de los bienes culturales de la humanidad, siendo la escuela y la familia el principal espacio para la formación y desarrollo de la niñez.

A partir de lo expuesto, es el Estado el principal responsable de propiciar las condiciones para el ejercicio del derecho a la educación, bajo un enfoque de inclusión, mediante el diseño, implementación y evaluación de políticas públicas, que aseguren la calidad del servicio educativo, partiendo de: "evaluaciones *ex-ante* para valorar la viabilidad y la pertinencia de ellas y así evitar que sigan creciendo los programas gubernamentales que no resuelven con eficacia y eficiencia los problemas públicos" (Franco, 2013, p. 60).

2. ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN JURÍDICA REALIZADA

Delimitado el marco normativo que atañe al derecho a la educación, específicamente para menores con TEA, conviene señalar que la educación va más allá del acceso a la escuela, ya que incluye el derecho a aprender durante toda la vida y a participar de manera activa en la sociedad, pues: "incluye el derecho a la información, la comunicación y el conocimiento, y la posibilidad de acceder y aprovechar los diversos medios y tecnologías disponibles, tradicionales y modernos" (Torres, 2006).

A pesar de ello, existen situaciones en las que la educación formal no logra sus propósitos con todos los inscritos, por situaciones como la segregación o discriminación basada en múltiples factores que van desde el origen, situación socioeconómica hasta la discapacidad, menoscabando la dignidad humana y perjudicando el ejercicio de otros derechos, lo cual no es ajeno a menores con TEA, en especial al sujeto de intervención jurídica seleccionado y su familia, con quienes se tuvo acercamiento a partir de la observación no participante y la aplicación de entrevistas a profundidad realizadas *in situ*, lo que permitió documentar la intervención.

Por ende, el objetivo principal que se pretendió con dicha intervención fue lograr que el Estado garantizara el derecho a la educación de cali-

dad e inclusiva para el menor vulnerado con TEA en el municipio de Yecuatla, Veracruz, lugar donde radica, ya que, a pesar de estar ampliamente reconocido su derecho en las normas locales, nacionales e internacionales aplicables, resultaba conculcado ante la inexistencia de las condiciones básicas y necesarias que favorecieran su inclusión educativa, aunado el contexto de marginación, pues dicho municipio está marcado, de acuerdo con el Índice de Marginación por Municipio 1990 – 2015 con un Alto Grado, debido a que el 77% de su población vive en situación de pobreza y con rezago social, lo que lo ubica en mayor condición de vulnerabilidad (Consejo Nacional de Población [CONAPO], 2016).

Al respecto, es importante mencionar algunas características de la problemática jurídica abordada. El sujeto de intervención, vulnerado en su derecho humano a la educación, nació en julio de 2006 y fue diagnosticado con TEA nivel 2 hasta 2013 por el Centro de Rehabilitación e Inclusión Social de Veracruz (CRISVer), ubicado en Xalapa, Veracruz, después de diversos estudios clínicos y pruebas psicológicas realizadas por especialistas, es decir, no tuvo un diagnóstico y una evaluación clínica temprana, precisa y accesible, puesto que, cuando sus padres acudieron al Centro de Salud de su municipio solicitando atención médica y diagnóstico, personal médico se limitó a emitir prejuicios respecto al comportamiento, indicando que maduraría psicológicamente después.

En cuanto al ámbito educativo, sólo cursó el tercer grado de educación preescolar en una escuela pública multigrado, donde la docente refirió a sus padres que era de lento desarrollo; fue en su ingreso a la educación primaria en 2012, misma que cursó en una escuela pública completa, cuando personal docente lo canalizó como alumno con necesidad educativa de especial, por lo que fue observado en su desempeño y atendido por personal de educación especial, mediante la Unidad de Servicios de Apoyo a la Escuela Regular (USAER), quienes diseñaron y aplicaron adecuaciones y ajustes curriculares en la práctica educativa y en la escuela, propiciando un ambiente inclusivo; además, gestionaron la atención ante el CRISVer.

En 2018, cuando inició su educación secundaria, el menor se enfrentó con diversas barreras para su aprendizaje en el único plantel público accesible y disponible de su municipio, por la falta de personal capacitado, el rechazo inicial de la comunidad escolar, la exclusión de diversas actividades escolares y la pasividad de las autoridades escolares para gestionar la asesoría y acompañamiento de docentes de educación especial, poniendo en riesgo la continuidad de su formación académica y, en consecuencia, la vulneración a su derecho humano.

Por lo tanto, fue necesaria la búsqueda del cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 3° de la CPEUM, así como de las leyes nacionales, estatales y tratados internacionales suscritos y ratificados por el Estado aplicables, en aras de que, en el plantel educativo de nivel secundaria se consideraran las características y diversidad de alumnos, específicamente del menor con TEA, pues no podía darse un trato igualitario a todos, debido a que: "cuando el tratamiento educativo es formalmente igual para todos y se cree que la igualdad consiste en procurar a todos exactamente lo mismo, sin contemplar las diferencias entonces, no sólo se mantiene, sino aumenta la desigualdad" (Gil del Pino, 2005, p. 192).

Para lograr la solución del problema identificado y bajo el cual se sustentó el PIJ, se analizó y determinó como estrategia de intervención, en primer lugar, emprender mediante el derecho de petición previsto en el artículo 8 de la CPEUM, la formulación de un escrito en el que se solicitó a la autoridad educativa estatal el cumplimiento del derecho humano a la educación en beneficio del menor con TEA, con el fin de que emitiera un acuerdo para provocar el acto que contribuiría a la interposición de la demanda de amparo indirecto, ante la omisión en sus obligaciones.

La mencionada petición implicó el estudio y delimitación de las autoridades educativas estatales competentes en la atención del problema jurídico, mediante la consulta de leyes, reglamentos y jurisprudencia que sustentara la obligación; de igual manera, se desglosó y estructuró el derecho humano en cuestión, considerando otros subderechos y obligaciones inherentes mediante el *desempaque*, a partir de su interde-

pendencia e indivisibilidad. También, se presentaron diversas solicitudes de información a través del Instituto Veracruzano de Acceso a la Información (IVAI), para conocer el perfil académico de los docentes y directivos de la escuela secundaria en la que el menor está inscrito y características de la matrícula escolar, lo que reforzó el argumento de exclusión planteado posteriormente al órgano jurisdiccional.

En la petición presentada ante las autoridades educativas estatales se sustentó que el Estado debía generar condiciones que permitieran el ejercicio pleno del derecho a la educación del menor con TEA en igualdad de oportunidades de acceso, de modo que la formación y capacitación de docentes debía promover la educación inclusiva para la adecuada atención de la diversidad, erradicándose el paradigma de que la educación tiende a ser menos accesible para quienes más lo necesitan.

Ahora bien, es importante destacar que el propósito del Estado de Derecho no es que la sociedad se someta a un derecho diseñado por las autoridades, sino como lo sostiene Valdés (2000), que: "las leyes provengan efectivamente de la voluntad de la población y que el gobierno las cumpla" (p. 28) cabalmente. Sin embargo, no siempre ocurre esa premisa, como quedó expuesto en el problema jurídico en el que se intervino, por lo que nuestro sistema jurídico tiene previstas medidas de control que procuran la protección y defensa de la CPEUM, tales como: acciones de inconstitucionalidad, controversias constitucionales, juicio para la protección de los derechos político-electorales, declaratoria general de inconstitucionalidad y el juicio de amparo.

Éste último es de gran relevancia, pues es el mecanismo jurisdiccional por excelencia de protección, tutela y reparación de los derechos humanos, pudiéndose definir como: "el medio jurídico, de naturaleza predominantemente procesal, que está dirigido a la reintegración del orden jurídico constitucional cuando éste ha sido desconocido o violado por los propios órganos de poder" (Fix-Zamudio, 1998, citado en De Alba, 2011). En nuestra sociedad, el juicio de amparo se erige como una institución que permite a los justiciables impugnar los actos u omisiones de la autoridad estatal y de los particulares cuando realicen

actos equivalentes a los de autoridad, en ciertos casos, de carácter definitivo que estimen violatorios de sus derechos humanos.

Con base en ello, el juicio de amparo resultó el principal mecanismo de control constitucional para la presente intervención, toda vez que se evidenció que el Estado no solo debía limitarse a no interferir actuando arbitrariamente ni mantener una actitud pasiva y cómoda respecto al problema jurídico, sino a implementar acciones positivas para promover, respetar, proteger y garantizar el derecho humano a la educación del menor con TEA, de manera progresiva, transversal y universal.

La estrategia de intervención resultó conveniente a las características de la problemática, porque la autoridad educativa estatal respondió evasivamente, es decir, ante la petición formal se limitó a argumentar la falta de recursos humanos y materiales para brindar el servicio educativo de manera pronta y adecuada al menor, causando incertidumbre y daño en su formación integral e inclusión educativa; con lo que se obtuvo mayor argumento para el escrito de demanda de amparo indirecto.

Por razón de turno, correspondió conocer el asunto al Juzgado Décimo Séptimo de Distrito en el Estado de Veracruz, con residencia en Xalapa, del Poder Judicial Federal, radicándose bajo el número de expediente 563/2019. Toda vez que fue promovido en representación de un menor de edad y con base en los argumentos expuestos, el órgano jurisdiccional concedió la suspensión provisional del acto reclamado de oficio y, posterior a la audiencia incidental, decretó la suspensión definitiva.

Así, desde el inicio de la secuela procesal el Juzgado de Distrito ordenó a las autoridades responsables que, en el ámbito de sus competencias, tomaran las medidas necesarias para eliminar las barreras u obstáculos a los que pudo enfrentarse el menor con TEA, lo que implicó que recibiera educación inclusiva y de calidad en su escuela secundaria, acorde a su condición y necesidades, asignándole un *maestro sombra*, quien lo acompañaría en su proceso de aprendizaje.

Finalmente, el 17 de septiembre de 2020, se publicó y notificó la sentencia que concedió el amparo al menor con TEA con diversos efectos, destacándose la obligación de las autoridades educativas estatales, señaladas como responsables, de atender su condición y realizar todos los actos administrativos y pedagógicos necesarios para garantizarle educación integral, de calidad, inclusiva y completa, incluyendo el acompañamiento permanente y continuo del *maestro sombra* hasta que concluya la educación secundaria.

3. EVALUACIÓN DE LA INTERVENCIÓN JURÍDICA

Si bien es cierto, el Plan Veracruzano de Desarrollo (PVD) 2019 – 2024, del Gobierno del Estado de Veracruz, señala que: "el Sistema Educativo Veracruzano, respecto del nacional, se ubica en primer lugar en cuanto al número de escuelas; en tercer lugar, en número de docentes y en cuarto lugar respecto a la matrícula escolar"(p. 132), también lo es que, con la intervención jurídica se evidenciaron deficiencias que existen en él, como la falta de recursos humanos capacitados para la atención de menores con TEA y la ausencia de los servicios de educación especial en planteles ubicados en contextos marginados.

De ahí, la relevancia que tiene la sentencia obtenida, pues el órgano jurisdiccional determinó que la autoridad educativa estatal debía, entre otras, proveer de un *maestro sombra* dentro del plantel educativo al menor, durante el tiempo que le resta de su educación secundaria.

En ese sentido, conviene agregar que la presencia de dicho especialista dentro de los planteles de educación pública regularmente es a partir del sostenimiento por parte de los padres o tutores de los menores con TEA, es decir, es la familia quien se encarga de contratar y pagar por los servicios que brindan; en tanto, la escuela se limita a permitirles el acceso y a atender sus recomendaciones u orientaciones. Entonces, haber obtenido tanto en la suspensión definitiva, como en la sentencia, que el órgano jurisdiccional ordenara a las autoridades educativas competentes asegurarle un *maestro sombra* al menor de manera continua hasta que egrese de la educación secundaria, implica un beneficio

para su inclusión y desarrollo, sin que sus padres eroguen por su salario.

Además, el Juez de Distrito que conoció y resolvió el juicio de amparo indirecto ordenó a las autoridades responsables otorgar educación integral y completa al menor con TEA en el plantel educativo donde está inscrito, a partir de la evaluación diagnóstica y continua para la implementación de un programa de intervención a nivel individual y escolar, con base en las disposiciones normativas y técnicas pedagógicas; lo cual, son obligaciones expresas de las autoridades responsables que habían sido omitidas, visibilizándose la transgresión del derecho humano a la educación.

Por otra parte, cuando se presentó la petición formal ante las autoridades educativas estatales, la respuesta obtenida fue limitada, pues no se atendieron todos los puntos señalados y solo una de ellas respondió. Por consiguiente, la sentencia se revistió de importancia al ordenarle al Secretario de Educación de Veracruz diera inmediata respuesta completa, fundada y motivada, como parte de su obligación constitucional estipulada en el segundo párrafo del artículo 8 de la CPEUM.

No obstante, debe reconocerse que, en la actualidad, su inclusión educativa se ha visto afectada por la emergencia sanitaria por COVID-19, dado que las clases presenciales se suspendieron desde marzo de 2020, sin que a la fecha exista posibilidad de regresar a las aulas. De tal manera, el proceso de enseñanza del menor ha estado a cargo de su madre quien, en ocasiones dispersas, ha recibido actividades que encomiendan los docentes, mediante el uso del dispositivo móvil, sin mediación de personal de educación especial.

Otro resultado que modificó el problema jurídico en el que se intervino fue la inscripción a los servicios del CRISVer y atención en el Centro Estatal de Detección y Atención del Autismo (CEDAA) en la ciudad de Xalapa, Veracruz, implicando la intervención ante autoridades municipales para que apoyaran a la familia con los traslados. Sin duda, se impactó en el desarrollo cognitivo, social, de lenguaje y afectivo del menor, pues en las terapias que recibió se observó avance en su aprendizaje. Ello, sin costo económico para la familia debido a que, a

partir de la valoración socioeconómica, se mostró la incapacidad para solventar el costo de las terapias y los traslados. Aunque, en la actualidad, este beneficio también ha sido pausado, toda vez que el CRISVer y el CEDAA suspendieron labores derivado de la emergencia sanitaria.

En síntesis, la intervención planteada tuvo contundente impacto en la resolución del problema jurídico abordado, ya que, se demostró la omisión en las obligaciones de las autoridades educativas estatales, se obtuvo atención especializada para el menor con TEA en su plantel educativo y en instituciones estatales y se logró el amparo ante el órgano jurisdiccional.

Es así como el derecho a la educación, como Derecho Económico, Social, Cultural y Ambiental (DESCA), resulta trascendente para lograr el desarrollo pleno e integral de las personas, específicamente para el menor con TEA; no obstante, a pesar de que en un principio su observancia y ejercicio se tornó compleja ante factores presupuestales, políticos y programáticos, se han obtenido beneficios directos, porque se ha hecho patente que la exigibilidad y justiciabilidad del derecho a la educación es posible mediante el uso de mecanismos idóneos, que obliguen a las autoridades al cumplimiento de sus obligaciones, toda vez que están previstas por el marco normativo local, nacional y convencional.

Entonces, la educación inclusiva es un derecho humano, que contempla una serie de obligaciones generales y específicas que derivan de su propia naturaleza. Sin embargo, uno de los obstáculos para lograr su cumplimiento estricto se basa en el alcance de la protección judicial ante su presunta vulneración, así como el sentido de la sentencia para lograr la inclusión y el pleno respeto, garantía y goce a niñas y niños con autismo. En definitiva, la sentencia de amparo lograda permite vislumbrar otro panorama en el que, mediante la judicialización, se asegure y garantice la educación para cualquier persona, sirviendo de precedente para futuras intervenciones ante problemas jurídicos similares.

No debe omitirse que, una vez concedidas las suspensiones -provisional y definitiva- por parte del Juez de Distrito, la vulneración

al derecho a la educación del menor con TEA cesó, a causa de que se exigió a la autoridad educativa estatal la toma de medidas para lograr su desarrollo integral, por lo que se dio de alta a una docente de educación especial en el plantel, fungiendo como *maestra sombra* y, junto con un equipo de USAER, comenzaron las asesorías y capacitación a los docentes de la escuela secundaria. De igual manera, con la sentencia obtenida se aseguró la educación inclusiva en el plantel escolar, mediante la implementación de procesos de evaluación, adaptaciones curriculares, plan de intervención y colaboración entre los actores del proceso educativo.

Cabe señalar que, en julio de 2019 se presentó una solicitud de información al IVAI en la que se pidió saber en cuántos juicios de amparo indirecto había sido señalada la Secretaría de Educación de Veracruz (incluyendo sus unidades administrativas y órganos desconcentrados), como autoridad responsable por actos reclamados de carácter negativo o por omisión en sus responsabilidades; también, se requirió informaran en cuántos juicios de amparo indirecto contra la Secretaria de Educación de Veracruz, el quejoso había sido un menor de edad con Trastorno de Espectro Autista. Lo anterior de enero de 2015 a la fecha de su interposición, dado que en ese año fue publicada la Ley General para la Atención y Protección a Personas con la Condición del Espectro Autista.

La respuesta obtenida fue de impacto positivo para la implementación de la intervención jurídica, debido a que, en el periodo señalado, la Secretaría de Educación de Veracruz había sido demandada en juicio de amparo indirecto 275 veces; sin embargo, lo más relevante es que, en dicho periodo, se había presentado una sola demanda de amparo indirecto contra la dependencia por un menor con TEA exigiendo su derecho a la educación de calidad e inclusiva, es decir, el problema jurídico expuesto ha sido, hasta el momento, el único caso en el estado de Veracruz. Ello, hace evidente que otros menores con alguna discapacidad, barrera de aprendizaje o necesidad educativa especial inscritos en escuelas públicas de Veracruz, podrían exigir su derecho mediante la judicialización.

Finalmente, se estima que la inclusión educativa debe originarse desde los actores educativos en el contexto inmediato; sin embargo, en determinadas circunstancias, se requieren de acciones que exijan a las autoridades a favorecerla, pues es el Estado el principal responsable de propiciar las condiciones para el ejercicio del derecho a la educación, bajo un enfoque de respeto a la dignidad de la persona y equidad, ya que, no se trata de una dádiva, sino del ejercicio pleno y materialización de los derechos humanos, especialmente para quienes se encuentran en situación de vulnerabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Comisión Nacional de los Derechos Humanos. (2012). Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, y su Protocolo Facultativo. Recuperado de https://tinyurl.com/y63wvgd

Consejo Nacional de Población. (2016). Índice de Marginación por Municipio 1990 - 2015. Recuperado de https://tinyurl.com/y424dcfz

Consejo Nacional para el Desarrollo y la Inclusión de las Personas con Discapacidad. (2019). Día Mundial de Concienciación sobre el Autismo. Recuperado de https://tinyurl.com/yxjvkplg

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Recuperado de https://tinyurl.com/yynfz8kf

Constitución Política del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Recuperado de https://tinyurl.com/yxqxjwk3

Corte Interamericana de Derechos Humanos. (2015). Caso Gonzales Lluy y otros Vs. Ecuador. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 2 de septiembre de 2015. Recuperado de https://tinyurl.com/y5avafn6

Corte Interamericana de Derechos Humanos. (2018). Documentos Básicos en materia de Derechos Humanos en el Sistema Interamericano. Recuperado de https://tinyurl.com/yxuhgcst

De Alba, J. (2011). La Apariencia del Buen Derecho en Serio. Porrúa.

Franco, J. (2013). Diseño de Políticas Públicas, una guía práctica para transformar ideas en proyectos viables. IEXE Editorial.

García, H. (2018). Concepto del derecho a la educación en México, a partir de su génesis y evolución, desde la Constitución de 1917 hasta la reforma en 2016 [Tesis de Maestría, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente]. Recuperado de https://tinyurl.com/y52llrea

Gil del Pino, M. (2005). Convivir en la diversidad. Una propuesta de integración social desde la escuela. Editorial MAD.

Gobierno del Estado de Veracruz, Plan Veracruzano de Desarrollo 2019-2024, Educación. Recuperado de https://tinyurl.com/y46blvxr

Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, (2009). El derecho a la educación en México, Informe 2009. Recuperado de https://tinyurl.com/y2v44uvu

Ley de Educación del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Recuperado de https://tinyurl.com/y3xf5bt5

Ley General de Educación. Recuperado de https://tinyurl.com/y99c98c5

Ley para la Atención, Intervención, Protección e Inclusión de las Personas con Trastorno del Espectro Autista para el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Recuperado de https://tinyurl.com/y4mojjpj

Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. (2020). Convención sobre los Derechos del Niño. Recuperado de https://tinyurl.com/yb3bdw9c

Organización Mundial de la Salud. (2017). Trastornos del espectro autista. Recuperado de https://tinyurl.com/y5ce975g

Salinas, B. (2013). Educación, desigualdad y alternativas de inclusión: la investigación educativa en México, 2002-2011. ANUIES-Consejo Mexicano de Investigación Educativa.

Sarramona, J. (1989). Fundamentos de educación. CEAC.

Secretaría de Salud. (2015). Se promulga Ley General para la atención y protección a personas con la condición del espectro autista. Recuperado de https://tinyurl.com/y2yzsgzh

Tomasevski, K. (2004). Indicadores del derecho a la educación. Revista Instituto Interamericano de Derechos Humanos, 40. Recuperado de https://tinyurl.com/y3fkkupj

Torres, R. (2006). Derecho a la educación es más que acceso de niños y niñas a la escuela [ponencia]. Simposio Ciutat.edu: Nuevos retos, nuevos compromisos, Barcelona, España. Recuperado de https://tinyurl.com/y2evgww5

Valdés, C. (2000). La Constitución como Instrumento de Dominio. Ediciones Coyoacán.

LA LIBERTAD DE EXPRESIÓN EN EL ÁMBITO PENITENCIARIO: QUE LA JUSTICIA NO SE DETENGA A LA PUERTA DE LAS PRISIONES

Dr. José Pablo Sancha Díez
Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

1. A MODO DE INTRODUCCIÓN

La doctrina constitucionalista no ha prestado a los derechos fundamentales de los reclusos la atención que merece, y en particular a la realidad carcelaria, esto es, no sólo a la *cárcel legal* sino a la *cárcel real.* A cubrir dicha laguna dediqué el objeto de mi tesis doctoral y se dirige el presente trabajo, haciendo especial hincapié en el ejercicio del derecho fundamental, contemplado en el artículo 20 de nuestra Carta Magna, por las personas privadas de libertad en virtud de sentencia condenatoria: la libertad de expresión y de información.

Para llevar a cabo dicha labor, hemos de traer a colación la recientísima Sentencia del Tribunal Constitucional 6/2020, de 27 de enero, en la que alejado de su tradicional tibieza en algunas de su resoluciones en esta materia, reconoce, de forma contundente y sin ambages, a los presos, el ejercicio del derecho a la libertad de expresión en el ámbito penitenciario, otorgándose así el amparo solicitado al recurrente (recurso de amparo mixto); al que se había vulnerado aquel derecho fundamental tanto por la Administración Penitenciaria como por la jurisdicción penitenciaria.

Nuestro "Tribunal de Garantías Constitucionales", en la citada sentencia, en su condición de *supremo intérprete de la* Constitución española, y en su acepción de *garante* de los derechos fundamentales de los ciudadanos(incluidos los reclusos), ha venido a armonizar el mandato resocializador contenido en el artículo 25.2 CE con el más absoluto respeto a los derechos fundamentales de los reclusos, conjugando tales

objetivos con la imprescindible necesidad del mantenimiento del buen orden y seguridad de los establecimientos penitenciarios.

De suerte que esta novísima jurisprudencia constitucional, determina con exactitud el *contenido esencial (ex -artículo 53.1 C.E)* del derecho fundamental a la libertad *de expresión e información de los reclusos,* habida cuenta de la ausencia de su concreción constitucional, aunque recurriendo de forma innecesaria a la figura de las *relaciones de sujeción especial* (importadas paradójicamente a nuestro país de la jurisprudencia constitucional alemana cuando se aportaba de ella por violentar postulados esenciales del Estado de Derecho), toda vez que han sido objeto de feroces críticas por la doctrina constitucionalista patria, por lo que proponemos su abandono definitivo por nuestra jurisprudencia constitucional.

Sí es de alabar, por otro lado, que el propio Tribunal Constitucional reafirme que los reclusos gozan de todos los derechos fundamentales reconocidos en el capítulo segundo del Título I de la Constitución, de modo que la libertad de expresión e información deben ser *modulados* por la *triada constitucional*: contenido del fallo condenatorio, el sentido de la pena y la ley penitenciaria (STC 11/2006, de 16 de enero, FJ. 2).

En suma, la citada resolución objeto de la exégesis que nos ocupa ha ahondado en el cumplimiento de la finalidad reeducadora o resocializadora a la que sirven, entre otras finalidades como tiene declarado nuestra jurisprudencia constitucional, las penas privativas de libertad en nuestro ordenamiento constitucional, penal y penitenciario.

2. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS DERECHOS DE LOS RECLUSOS: ¿UNA CLASIFICACIÓN IMPOSIBLE?

Procede ahora centrarnos, pues, en las posibles clasificaciones de los derechos de los internos atendiendo a nuestra Carta magna, la legislación positiva y los autores patrios**.**

La doctrina penitenciaria patria (Bueno Arús, 1985, pp. 165) insiste en que la condición de penado no es obstáculo para disfrutar de todos los *derechos fundamentales* del texto constitucional, es decir, desde el

artículo 14 al 38, incluyendo el artículo 10 referido a la dignidad humana.

Asunto trascendente, aunque nada pacífico en la doctrina, es el relativo a la titularidad de los derechos fundamentales. Ni siquiera nuestro Tribunal Constitucional ha podido zanjarla de modo tajante , por cuanto tiene declarado en la STC 19/1983, de 14 de marzo , que

> "la cuestión de la titularidad de los derechos fundamentales no puede ser resuelta con carácter general en relación a todos y cada uno de ellos. La mera lectura de los artículos 14 a 29 de la CE acredita que existen derechos fundamentales cuya titularidad se reconoce expresamente quienes no pueden calificarse como ciudadanos (artículo 16, 27.6, 28.2), otros derechos fundamentales que por su propio carácter no entran en aquellos de los que eventualmente pueden ser titulares las personas jurídicas, como es la libertad personal y el derecho a la intimidad personal, y en algunos supuestos, la Constitución, utiliza expresiones cuyo alcance hay que determinar, como sucede en relación a la expresión "todas las personas" que utiliza en su artículo 24".

De lege data, desde la legislación positiva, ni la L.O.G.P, ni el Reglamento penitenciario vigente utilizan en su articulado la expresión derechos fundamentales, sino simplemente la de derechos de los presos, contemplándolos contemplados en el artículo 3 LOGP y 4 del RP.

Siguiendo desde un prisma netamente positivista, aunque ciñéndonos ahora al régimen jurídico de las comunicaciones entre internos de un centro penitenciario, la protección internacional descansa en las Reglas Mínimas para el Tratamiento de los Reclusos, aprobadas mediante Resolución 1984/1947 del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, disponiendo en la regla nº 37 que *"los reclusos estarán autorizados para comunicarse periódicamente, bajo la debida vigilancia, con su familia y con amigos de buena reputación, tanto por correspondencia como mediante visitas".*

A nivel patrio la Ley Orgánica 2/1979 General Penitenciaria, la segunda de esta naturaleza de la democracia, establece la regulación de este derecho a las comunicaciones de los reclusos en su artículo 51 apartado1.

> **"**Los internos estarán autorizados para comunicar periódicamente, de forma oral y escrita, en su propia lengua, con sus familiares, amigos y representantes acreditados de Organismos e instituciones de cooperación penitenciaria, salvo en los casos de incomunicación judicial.
> Estas comunicaciones se celebrarán de manera que se respete al máximo la intimidad y no tendrán más restricciones, en cuanto a las personas y al modo, que las impuestas por razones de seguridad, de interés de tratamiento y del buen orden del establecimiento."; añadiéndose en su párrafo tercero: **"**En los mismos departamentos podrán ser autorizados los internos a comunicar con profesionales acreditados en lo relacionado con su actividad, con los Asistentes Sociales y con Sacerdotes o Ministros de su religión, cuya presencia haya sido reclamada previamente. Estas comunicaciones podrán ser intervenidas en la forma que se establezca reglamentariamente".

El régimen jurídico de las comunicaciones y visitas de los internos es susceptible de escisión, para su análisis, en dos partes bien diferenciadas: la primera, constreñida al régimen general de familiares, amigos y allegados, y la segunda, a las comunicaciones con abogados, procuradores y otras autoridades o profesionales.

En la Sentencia 169/2003 vino el Tribunal Constitucional a recoger su doctrina ya establecida en las STC 175/2000 y 192/2002, que permitía la diferenciación entre intervención de las comunicaciones en general (ex artículo 51.1 LOGP) y la intervención de las comunicaciones en especial (ex artículo 51. apartados segundo y tercero).

Por su parte el vigente Reglamento Penitenciario regula en sus artículos 41 a 49 las "*comunicaciones y visitas*", dedicando respectivamente los mismos a las reglas generales, comunicaciones orales, restricciones e intervenciones, suspensión de comunicaciones orales, comunicaciones íntimas, familiares y de convivencia comunicaciones escritas, comunicaciones con Abogados y comunicaciones con autoridades o profesionales. En ese orden de cosas el último de los preceptos reglamentarios, párrafo 5, citados ordena:

> "Los Notarios, Médicos, Ministros de Culto y otros profesionales acreditados, cuya presencia haya sido solicitada por algún interno por conducto de la Dirección del Establecimiento para la realización de las

> funciones propias de su respectiva profesión, podrán ser autorizados para comunicar con aquél en local apropiado".

Habida cuenta de la dificultad que plantea la determinación de modo general de la titularidad de los derechos fundamentales, de la heterogeneidad de las clasificaciones doctrinales sobre los mismos, y extrapolando dichas circunstancias a los derechos fundamentales de los reclusos, vengo obligado a concluir, indefectiblemente, en la imposibilidad de lograr una clasificación general de éstos. Partiendo por tanto de la afirmación constitucional de que el condenado a pena de prisión gozará de los derechos fundamentales recogidos en el Título I de la CE, será preciso para determinar con exactitud qué derechos corresponden a un interno, atender íntegramente a las limitaciones expresadas en el artículo 25.2 CE: el contenido del fallo condenatorio, el sentido de la pena y la ley penitenciaria.

Como consecuencia del determinante "papel que nuestro Tribunal Constitucional, mas allá de discrepancias sobre la formula teórica articulada para la configuración de la relación penitenciaria, ha venido desempeñando como elemento dinamizador en este campo con su amplia y consolidada jurisprudencia con relación a los derechos fundamentales", coincido plenamente con mi maestro en que es más fructífero centrarnos en aquellos recursos y resoluciones del Tribunal Constitucional que entendemos que deben dar la pauta de la modulación de los derechos fundamentales en este ámbito (Reviriego Picón, 2008, pp. 55 y 143), Por ende, entiendo más razonable huir de discusiones bizantinas, un tanto estériles, sobre clasificaciones de los derechos de que sean titulares los internos y analizar, de forma pormenorizada, los derechos de los reclusos a la luz de la jurisprudencia del Tribunal Constitucional. Precisamente a ello dedico el capítulo tercero del presente trabajo.

3. ANÁLISIS DEL DERECHO A LA LIBERTAD DE EXPRESIÓN E INFORMACIÓN EN EL ÁMBITO PENITENCIARIO A LA LUZ DE LA JURISPRUDENCIA CONSTITUCIONAL: LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL 6/2020 DE 27 DE FEBRERO

En el artículo 20.1.a) y d) de nuestra *norma normarum* se reconocen respectivamente el derecho a la libertad de expresar libremente los pensamientos, ideas y opiniones mediante la palabra, el escrito o cualquier medio de reproducción y el derecho de todos los ciudadanos a recibir información veraz por cualquier medio de difusión. Estamos pues en presencia de derechos a los que se otorga, mediante la aplicación del párrafo segundo del 53 de nuestro texto constitucional vigente, el mayor nivel de protección posible, al encontrarse ubicados sistemáticamente dentro de la Sección primera del Capítulo segundo del Título I (STC 101/2003, de 2 de junio FJ3).

Nuestro Tribunal Constitucional ha establecido en su sentencia 168/1986, de 22 de diciembre, del *derecho de información*, que es un instrumento esencial de conocimiento de los asuntos que cobran importancia en la vida colectiva, y que, por lo mismo, condiciona la participación de todos en el buen funcionamiento del sistema de relaciones democráticas auspiciado por la Constitución, así como el ejercicio efectivo de otros derechos y libertades.

El meritado derecho a la libertad de información de las personas sometidas a penas privativas de libertad, ya fue objeto de análisis por nuestro Tribunal Constitucional en dos resoluciones la Sentencia 2/2006 de 16 de enero (*asunto Informe sobre la Tortura*) y la Sentencia 11/2006 de 16 de enero (*asunto "Kale Gorria*"). Como señala Reviriego Picón (2008,123) en ambas tienen por objeto la retención de un libro y una revista respectivamente, pertenecientes en ambos casos a banda terrorista, en el primer caso obedece a razones de seguridad, en el segundo a elementos de reeducación y reinserción social . A mayor abundamiento, en la primera se produce la retención de una publicación (*Informe sobre la tortura en el estado español)* por atentar contra la seguridad y el buen orden del establecimiento, al figurar en él nombres

de funcionarios de Instituciones Penitenciarias y de otros Cuerpos del Estado; aunque en este caso no llegó a conocer el Tribunal Constitucional de esta alegación al estimar el amparo por vulneración del derecho a la tutela judicial efectiva. En el segundo caso, se produce la retención a un interno de varios ejemplares, remitidos por familiares, de la Revista "Kale Gorria", que contaba con depósito legal, por estimar el Centro que debía impedírsele al interno el acceso a tales comunicaciones que podrían provocar suponían un enaltecimiento o justificación de las actividades delictivas por las que fue condenado, o al menos, dificultar su distanciamiento de las mismas (puesto que había sido condenado por terrorismo).

La doctrina entiende que la medida adoptada por el Centro penitenciario, consistente en la retención de la publicación de la revista "Kale Gorria" no vulnera derecho fundamental alguno de los internos afectados (por cuanto respeta la regla de la proporcionalidad de la injerencia, a la luz de la doctrina fijada por el Tribunal Constitucional en las SSTC 55/1996 y 161/1997) concluyendo (Pulido Quecedo,2006, pp.3) que la STC 11/2006, de 16 de enero,

> "marca en relación con la política penitenciaria un alto grado de plausibilidad y que introduce equilibrio y mesura en la construcción y resolución jurisdiccional de este tipo de supuestos. Más aún, es una Sentencia fundada sobre el Derecho Constitucional, caracterizando por la ponderación de bienes constitucionales en litigo y con pretensión de validez para otros supuestos, y no sobre el Derecho penitenciario protector sólo de los derechos del interno, lo cual resulta reconfortante tratándose de un Tribunal Constitucional".

En lo que concierne al *derecho a la libertad de expresión* es palmario que su titularidad es predicable de todos los ciudadanos, incluyéndose los periodistas, como viene sentando la jurisprudencia constitucional de modo reiterado (por todas 6/1981, FJ4). Asimismo, sin vacilaciones, viene reconociéndose desde la Sentencia 11/2006 de 16 enero (FJ2) del Tribunal Constitucional a los condenados a penas privativas de libertad, la titularidad del derecho a la libertad de expresión, aunque como ya venimos afirmando a lo largo del presente trabajo, ha de ser

modulado por lo dispuesto en el *contenido del fallo condenatorio, el sentido de la pena y la ley penitenciaria.*

El mencionado derecho tiene por objeto la libre expresión de pensamientos, ideas y opiniones, concepto amplio dentro del que deben incluirse las creencias y juicios de valor, y la crítica de la conducta de otro aunque sea desabrida y pueda molestar, inquietar o disgustar a quien se dirige (SSTC 89/2018, de 6 de septiembre FJ2 ;6/2000, de 17 de enero, FJ 5), pues así *lo requieren el pluralismo, la tolerancia y el espíritu de apertura, sin los que no hay democracia* (Sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos de 23 de abril 1992, asunto Castells c. España). A mayor abundamiento resta precisar *que la libertad de expresión es más amplia que la libertad de información al no operar en el ejercicio de aquélla el límite interno de veracidad que es aplicable a ésta* (STC 51/1988, de 8 de junio FJ 2) lo que se justifica en que *tiene por objeto presentar ideas, opiniones o juicios de valor subjetivos que no se prestan a una demostración de exactitud* (STC 51/1989, de 22 de febrero FJ 2).

La reciente STC 6/2020, de 27 de enero viene a fijar el *contenido esencial* (exartículo 53.1 CE) del derecho a la libertad de expresión e información de los reclusos, función monopolística atribuida a la jurisprudencia constitucional, en su condición de *intérprete supremo* de la Carta Magna española, reconocido no en esta última aunque sí en el artículo 1 de su ley de desarrollo (LOTC 2/1979). La citada sentencia trae causa de la presentación de un recurso de amparo (número 6354-2017) contra los autos desestimatorios dictados por el Juzgado de Vigilancia Penitenciaria núm. 8 de Andalucía (y contra auto de fecha 26 de diciembre de 2017 de la Audiencia Provincial de Córdoba) que habían estimado conforme a derecho la resolución de la Directora del Centro penitenciario de Córdoba, de 25 de enero de 2017, por la que se denegaba la celebración de una entrevista periodística al interno recurrente, justificándose en el necesario mantenimiento del orden y seguridad del centro. Aducía el recurrente en amparo la vulneración del derecho la vulneración de su libertad de expresión del artículo 20.1 CE, del derecho a un proceso con todas las garantías por incongruencia y del derecho a la tutela judicial efectiva por error en la motivación acerca de la

arbitrariedad de la medida restrictiva del derecho y en el consecuente juicio de proporcionalidad. Con buen criterio, y siguiendo una doctrina constitucional ya consolidada (STC 113/2008, de 29 de septiembre), calificó el Tribunal Constitucional el *recurso de amparo* como *mixto*, acumulándose las pretensiones impugnatorias contenidas en la demanda de amparo presentada, al producirse presuntamente la conculcación del derecho fundamental del recurrente en amparo tanto por la acción del poder ejecutivo (Administración penitenciaria (supuesto previsto en el artículo 43 LOTC) como por la acción y omisión de órganos integrantes del poder judicial (artículo 44 LOTC); por lo que procede analizar en primer la impugnación de la resolución emanada de la Directora del Centro Penitenciario (acto del Poder ejecutivo).

De conformidad con el artículo 55 de la LOTC otorgó el amparo al recurrente por entender lesionados su derecho a la libertad de expresión y de información (artículo 20.1.a) y d) CE),al denegársele la comunicación con un profesional de la información o periodista para la realización de una entrevista, declarando nulos el acuerdo del Centro penitenciario de Córdoba, así como los autos del Juzgado de Vigilancia Penitenciaria de núm. 8 de Andalucía de fecha 18 de septiembre de 2017 y de la Audiencia Provincial de Córdoba de fecha 26 de diciembre de 2017.

Explica el Tribunal Constitucional con acierto que la regulación ofrecida por el Reglamento penitenciario sobre el régimen de las comunicaciones de los internos con profesionales acreditados es *la menos garantista* (FJ 4),por cuanto nada se dice en el artículo 49.5 de aquél sobre el modo de llevar a cabo la denegación, suspensión o intervención; reprochando su actuación al Juzgado de Vigilancia Penitenciaria toda vez que la razón última de su nacimiento radica en la protección de los derechos de los reclusos durante la fase de cumplimiento de la pena privativa de libertad dentro del recinto penitenciario, como ordena el artículo 76.1 de la LOGP. Por ende, a la Administración penitenciaria no le está permitido de manera discrecional restringir un derecho fundamental del recurrente, como es la libertad de expresión e información, mas aún cuando el título ejecutivo en virtud del cual se cumple pena privativa de libertad, es decir el fallo condenatorio, no

restringe en modo alguno el citado derecho. A mayor abundamiento hemos de constatar que la jurisprudencia constitucional viene exigiendo la necesidad de motivar especialmente los acuerdos restrictivos de derechos en el ámbito penitenciario (STC 175/1997, 27 de octubre, FJ 4),habida cuenta de la ya limitada esfera jurídica del interno, de suerte que no es conforme aquélla la ablación del derecho a libertad de expresión del recurrente invocando genéricos motivos de seguridad y buen orden del establecimiento penitenciario, que no superan el juicio proporcionalidad de la medida restrictiva adoptada por la Dirección del mismo.

Estamos pues en posición de afirmar que la argumentación jurídica esgrimida en la STC 6/2020 de 27 de enero por el Tribunal Constitucional es encomiable con la única salvedad de la apelación a las relaciones de sujeción especial efectuada en su Fundamento jurídico tercero y cuarto, por otro lado absolutamente innecesaria.

4. LA INNECESARIA Y REITERADA INVOCACIÓN A LAS RELACIONES DE SUJECIÓN ESPECIAL

La relación jurídico-penitenciaria surge a través de un título ejecutivo, la sentencia y a la que se pone fin con el cumplimiento de la pena al amparo del artículo 130.2 del Código Penal. Me remito a los artículos 15 y 17 de la LOGP, donde se recoge con más detalle el inicio y extinción de la misma.

Observa la doctrina penalista más clásica que una vez producido la comisión de un ilícito penal nace una *relación punitiva* entre el Estado, titular del "ius puniendi" y sujeto activo, y el autor del delito, sujeto pasivo de la relación, quedando sometido al ejercicio de tal potestad pública superior. Convendrá señalar ahora que todas las potestades públicas derivarían de la denominada "*imperium"*. Luego la extrapolación de la relación punitiva al ámbito penitenciario propiciaría el nacimiento relación jurídico- penitenciaria.

Ha sido calificada doctrinalmente y jurisprudencialmente como *relación de sujeción especial o de supremacía especial*. Dado que no constituye el objeto de este trabajo abordar las situaciones en las que se pudie-

ran encontrarse los administrados (hoy sujetos activos y no sólo pasivos, por tanto ciudadanos), baste ahora decir que son fundamentalmente de un lado : *las relaciones de sujeción general,* en el supuesto de que no tengan una especial vinculación a la Administración, y de otro *las relaciones de sujeción especial,* en las que sí se produce una especial vinculación administrativa, por la mayor intensidad en el ejercicio de las potestades administrativas.

La teoría de las relaciones de sujeción especial ha producido verdaderos quebraderos de cabeza a la doctrina española constitucionalista, penitenciaria e incluso administrativista. Es obra de la Dogmática alemana del siglo XIX, acogida por la doctrina española en la década de los setenta del siglo pasado, mientras precisamente estaba siendo en puesta en entredicho por el Tribunal Federal alemán, por vulnerar principios básicos del Estado de Derecho.

Comparto absolutamente la posición de Jiménez Blanco (1990, pp. 236), cuando sostiene que este "*planteamiento,(*se refiere a las relaciones de especial sujeción*) con sus consecuencias y justificaciones, es inaceptable a la luz de nuestros preceptos constitucionales".* Concluyo*,* por ende, que la afirmación de la voluntariedad en la aceptación de dicha sujeción, mantenido por la doctrina alemana, es inexistente en el nacimiento de la relación jurídico-penitenciaria, puesto que en realidad surge del ejercicio del "*ius puniendi*" por los órganos jurisdiccionales del Estado.

Llama la atención que la mayoría de la doctrina español, al menos durante la década de los setenta y ochenta, no sólo administrativista, sino penitenciaria española, mostrara cierta predilección por las relaciones de sujeción especial. Menos aún puedo compartir la tesis mantenida por González Navarro para la aplicación de las relaciones de sujeción al ámbito penitenciario, a través de la llamada *potestad domesticadora*, que ejerce la Administración penitenciaria sobre los internos, siendo definida como *dominio del hombre mediante la obtención de un saber de su pasado, de su presente y de su futuro* (Mapelli Cafarena, 1993, pp. 431,432*).*

Continúa señalando el citado penalista , que resulta paradójico como la jurisprudencia germánica había provocado una reforma que pusiera fin a la aplicación judicial de la teoría de las relaciones de sujeción especial, y sin embargo, en nuestra patria parece que los tribunales no sepan que se ha aprobado la LOGP, cuyos principios son contrarios a aquéllas, con lo que concluirá : "*la teoría de relaciones de sujeción especial se corresponde con una visión retributiva de los fines de la pena"* puesto que *"una concepción resocializadora de la ejecución penitenciaria no es imaginable en un sistema penitenciario regido por la idea de la supremacía de la Administración".* (Mapelli Caffarena, 1993, pp. 432).

La jurisprudencia constitucional, como acertadamente refiere el profesor Reviriego Picón (2008, pp.36) , tuvo ocasión de manifestarse por primera vez sobre las relaciones de sujeción especial en el ámbito penitenciario en la *STC 74/1985, de 18 junio, caso de aislamiento en celda y Junta de Régimen y Administración*, en la que calificó expresamente de relación de sujeción especial la existente entre la Administración penitenciaria y el interno en un centro penitenciario, al ejercitarse por aquélla la potestad sancionatoria disciplinaria, remitiéndose a los artículos 104 y siguientes del Reglamento penitenciario en lo que se refiere a su ejercicio y límites.

Las vacilaciones jurisprudenciales de nuestro Tribunal Constitucional tienen reflejo no solo en la ausencia de uniformidad terminológica, sino en la configuración del contenido y en la fijación de los contornos de las relaciones de sujeción especial: "*relación de dependencia especial*" en la STC 50/1983; "*relaciones de poder especial o simplemente especiales*" en la STC 132/2001. A mayor abundamiento en la sentencia 120/1990, de 27 de junio, (caso "*Huelga de hambre I*") : " *el concepto de relación especial es de por sí impreciso*", aunque añadió ,en su FJ 6, en su dubitativa evolución sobre la figura, que : "*no puede ponerse en duda que la reclusión en un centro penitenciario origina una relación jurídica de esa Constitución".*

Muy alejado de la jurisprudencia constitucional, Mapelli Caffarena,(1993, pp.443) sostiene que ésta "emplea la teoría de la sujeción especial, para favorecer una actividad administrativa, sobre todo en el

ámbito disciplinario, ajena a los principios y exigencias constitucionales" y que "en relación con el sistema penitenciario la relación de sujeción traspasa el marco penitenciario para servir de fundamento a un sistema penitenciario retributivo, en donde el interno ve anulado o esencialmente restringidos Derechos Fundamentales que son inalienables por mandato constitucional".

Como ya mantuve en mi tesis,(Sancha Díez, J.P, 2017) de mayor gravedad, que la errática evolución jurisprudencial, me parece, si cabe, la aseveración por el Tribunal Constitucional consistente en que se desprende de la norma fundamental que el ingreso en un establecimiento penitenciario origina una relación de sujeción especial. Originará, desde luego, una relación jurídico- penitenciaria, pero en modo alguno acoge expresiss verbis nuestra Constitución la doctrina de las relaciones de sujeción especial. A mi juicio, no parece pues, que el constituyente quisiera emplear en el artículo 25 CE tal denominación. Considero que es achacable al Tribunal Constitucional su tibieza en otras materias, y en cambio la determinación que emplea a la hora de deducir implícitamente que las relaciones de sujeción especial se deducen de la Carta Magna.

Me sumo a la mayoría de la doctrina española actual ene la afirmación de que no se puede seguir empleando la teoría de las relaciones de especial sujeción para amparar limitaciones de derechos a los reclusos que carecen de apoyatura constitucional o legal alguna. Propongo, por tanto, la sustitución de la citada teoría para explicar el contenido de relación jurídico penitenciaria que nace del ingreso en prisión del penado, y acudir, en su lugar, a los términos del fallo condenatorio, el sentido de la pena y la ley penitenciaria, como mandata el artículo 25.2 CE.

Si me parece de mayor gravedad la apelación que efectúa el Tribunal Constitucional de modo recurrente a la teoría de las relaciones de especial sujeción para justificar determinadas prácticas de la Administración penitenciaria atentatorias de los derechos fundamentales de los internos, tales como la alimentación forzosa o coactiva de los internos en la huelga de hambre de internos pertenecientes a grupos terroristas.

5. CONSIDERACIONES FINALES

A mi juicio, el ordenamiento penitenciario español, uno de los más avanzados en el continente europeo, contempla de modo detallado los derechos y deberes de los internos, completándose con el desarrollo que corresponde al vigente Reglamento Penitenciario. Lo que en modo alguno empece para que podamos constatar que en la praxis, por múltiples y variados motivos que exceden de los límites del presente trabajo, no todos son garantizados de forma efectiva, como ha sucedido de hecho durante el cumplimiento de una pena privativa de libertad por el recurrente en los hechos que motivaron el recurso de amparo objeto de la sentencia 6/2020 de 27 de enero.

Lo realmente novedoso de la citada resolución constitucional es precisamente que ha venido a fijar el *contenido esencial* del derecho a la libertad de expresión e información de los reclusos, ahondando en el mandato resocializador dirigido a todos los poderes públicos (como *poderes constituidos*) contenido en el párrafo segundo del artículo 25 de nuestra *fuente de fuentes.* Estamos pues en presencia de una sentencia de las denominadas *interpretativas*, que excluyen el resto de posibles interpretaciones que puedan efectuar otros poderes del Estado, imponiéndose a éstos sin excepción la efectuada por la jurisprudencia constitucional.

Por el contrario la falta de contundencia, permítaseme la expresión, tan presente en la jurisprudencia constitucional en materia penitenciaria en otras materias (piénsese por ejemplo en no considerar derecho fundamental la reinserción social de los penados contenido en el artículo 25.1CE sino tan solo un mandato a todos los poderes públicos), se ha dejado sentir muy especialmente al abordar la calificación de la relación jurídico-penitenciaria como una relación de sujeción especial, importada a nuestro país, paradójicamente, en el momento en que la jurisprudencia constitucional alemana (que la había venido desarrollando a partir de la Dogmática alemana) se apartaba de ella por vulnerar postulados esenciales del Estado de Derecho. Mucho menos puedo participar de la apelación que efectúa el Alto Tribunal a las relaciones

de sujeción especial para justificar actuación de la Administración penitenciaria en este caso.

Me decanto por tanto por la posición mantenida por el profesor Reviriego quien prefiere hablar de derechos de los internos "modulados" por la sentencia condenatoria, el sentido de la pena y la ley penitenciaria, de conformidad con lo ordenado en el artículo 25.2 CE, que fija los límites de los derechos de los internos, que como cualquier derecho no son absolutos, sino que pueden ser objetos de restricciones. Es de resaltar que los derechos fundamentales de los internos no afectados por la sentencia condenatoria se mantienen intactos, puesto que *el interno sigue formando parte de la sociedad, incluso como miembro activo preparando su vuelta a la vida libre,* como señala quizás con una fé inusitada la Exposición de Motivos de la LOGP.

Finalizaremos, como no puede ser de otro modo, acudiendo al título del presente trabajo, trayendo a colación el *desiderátum* del Tribunal Europeo de Derechos Humanos plasmado en la expresión *que la justicia no se detenga a la puerta de las prisiones* en la Sentencia de 28 de junio de 1984, asunto Campell y Fell v. Reino Unido, y a la que fue objeto de recepción en nuestra jurisprudencia constitucional a partir de la Sentencia 2/1987, de 21 de enero.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BUENO ARÚS, F., (1985). A propósito de la reinserción social del delincuente. Cuadernos de Política Criminal, núm. 25, pp.. 65- 66.

GARCÍA MACHO, R. (1992) .Las relaciones de sujeción especial en la Constitución española. Tecnos. Madrid.

MAPELLI CAFFARENA, B.,(1993). El sistema penitenciario, los derechos humanos y la jurisprudencia constitucional . Revista del Instituto Fray Bartolomé de las Casas,pp.431-432. Recuperado de http://handle.net/10016/1201

PAREJO ALFONSO, L., JIMÉNEZ BLANCO, A. ORTEGA ÁLVAREZ,L., (1990)Manual de Derecho Administrativo, Ariel Derecho, Barcelona.

PULIDO QUECEDO, M. (2003), Sobre el secreto de las comunicaciones entre internos en Establecimientos Penitenciarios. Repertorio Aranzadi del Tribunal Constitucional, núm. 15.

PULIDO QUECEDO, M.,(2006) "La libertad de recibir información en los centros penitenciarios (El caso de la retención de la Revista "Kale Gorria", Repertorio Aranzadi del Tribunal Constitucional, núm. 1, pp.3.

REVIRIEGO PICÓN, F. (2005). El secreto de las comunicaciones en los centros penitenciarios: comunicaciones escritas entre reclusos. Boletín de la Facultad de Derecho .UNED, núm. 26, pp. 575 a 587.

REVIRIEGO PICÓN, F. (2008). Los derechos de los reclusos en la jurisprudencia constitucional. Universitas. Madrid.

REVIRIEGO PICÓN, F. y BRAGE CAMAZO, J. (2010). Relaciones de sujeción especial e intervención de las comunicaciones entre los reclusos y sus letrados. Revista Europeo de Derechos Fundamentales, núm. 16, pp. 45-98.

SANCHA DÍEZ , J.P. (2017). Tesis doctoral. Los derechos fundamentales de los reclusos. UNED. Facultad de Derecho. Departamento de Derecho Político. Recuperado de e-espacio.uned.es

DERECHOS HUMANOS Y SITUACIÓN PENITENCIARIA EN EUROPA A NIVEL INTERNACIONAL Y SUPRANACIONAL

Dra. Karen G. Añaños Bedriñana
Universidad de Granada, España

RESUMEN

Si nos centramos en los derechos humanos en relación con la privación de libertad de las personas, tenemos, en primer lugar, como instrumento cumbre a nivel internacional, a la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), que incluye varios artículos específicos, es el caso del artículo 1, 3, 9 y 11. Y, en segundo lugar, están las Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos (1955), cuyo fin es el establecimiento de principios y normas para una buena organización y práctica penitenciaria en el tratamiento de los reclusos, teniendo en cuenta, el desarrollo constante de este último.

De esta forma, estos instrumentos internacionales, entre otros, como: las Reglas de Nelson Mandela, las Reglas de Tokio, las Reglas de Bangkok, son el soporte jurídico de un trato digno y humano de las personas condenadas a prisión, que tienen derechos limitados como personas y ciudadanos, bajo el estado de derecho, y de la finalidad resocializadora de las instituciones penitenciarias.

En este contexto, en Europa, la protección de los derechos humanos de las internas e internos privados de Libertad se da en tres niveles, tenemos: a) nacional, cuyo máximo órgano de protección y responsable es el Estado; b) internacional, su órgano de protección es el Consejo de Europa; y, c) supranacional, la Unión Europea, es el órgano responsable de la protección de los ciudadanos europeos.

Este estudio comienza examinando la historia y las teorías que se han avanzado para fundamentar los derechos humanos como base para analizar los instrumentos jurídicos que se han concebido para su reconocimiento y protección en Europa, a nivel internacional y supranacional.

La metodología empleada es la cualitativa, la investigación es de análisis documental, y con este objetivo, se revisa la información proveniente de diferentes bases de datos.

Finalmente, este estudio permite conocer la configuración jurídica de los derechos humanos en Europa, en materia penitenciaria, definiendo y destacando los principales instrumentos jurídicos como la Convención Europea de Derechos Humanos y sus Protocolos adicionales; la Carta de Derechos fundamentales de la Unión Europea; y las Recomendaciones del Parlamento Europeo. En ese sentido, lo instrumen-

tos jurídicos cuentan con el respaldo de la jurisprudencia de sus órganos de protección como el Tribunal Europeo de Derechos Humanos y el Tribunal de justicia de la Unión Europea, respectivamente, todo esto con el propósito último de proteger los derechos humanos de esta población vulnerable, y las diversas protestas en torno a su transgresión, constituyendo una desafío en la agenda internacional de los Estados y de los organismos internacionales de protección de los derechos humanos.

PALABRAS CLAVE

Derechos Humanos, Europa, prisión, supranacional, vulneración.

INTRODUCCIÓN

Después de la Segunda Guerra Mundial, surgió una nueva realidad en el continente europeo; por un lado, se creó el Consejo de Europa, como organismo internacional de máxima protección de los derechos humanos de las personas que habitan en el continente europeo (Council of Europe, 2013). Y, por otro lado, en Europa, se reveló la dificultad del diálogo, los lazos de cooperación y las relaciones internacionales entre los estados-nación europeos (Rodríguez et al., 2012). De esta forma, se planteó la necesidad de revivir la idea de una "Europa unida" y luego se consolidó como una organización supranacional, hoy conocida como Unión Europea (Cuenca, Rodríguez y Navarro, 2010), cuyo objetivo sería la protección de los derechos y libertades fundamentales de los ciudadanos europeos, (Cassese, 2007; Martín y Urrea, 2008).

En el marco del Consejo de Europa, el principal instrumento para la protección de los derechos humanos es el Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y las Libertades Fundamentales de 1950. Conocido como "Convenio Europeo de Derechos Humanos" (CEDH) (Moravcsik, 2000). Por lo tanto, es importante destacar que el Consejo de Europa creó el Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) (Helfer, 2008). Los tribunales regionales de derechos humanos como el TEDH marcan un importante desarrollo en la protección de los derechos humanos (Hillebrecht, 2012).

En particular, el TEDH constituye la piedra angular del sistema de protección de los derechos humanos del Consejo de Europa (Añaños, 2016). El Convenio es un tratado multilateral (Mowbray, 2005). Además, hoy en día aún se mantiene abierta las discusiones sobre la vinculación jurídica del CEDH desde el Tratado de Lisboa (Douglas-Scott, 2017).

Asimismo, del Convenio Europeo, están los protocolos del Convenio Europeo de Derechos Humanos, como el Protocolo 4, el Primer Protocolo Adicional del Convenio, modificado por el Protocolo 11 (1963), el Protocolo 7 del Convenio Europeo (1984). En esta línea, también hay que destacar que el artículo 6.2 del Tratado de la Unión Europea (TUE) no sólo otorga a la UE la facultad de celebrar un tratado de adhesión, sino que también la obliga a llevarlo a cabo (Lock, 2010). Por último, el Consejo de Europa promulgó nuevas normas penitenciarias en 2006 (Council of Europe, 2006).

En resumen, destacamos tres instrumentos jurídicos de la UE relacionados con la prisión. El primero es la Recomendación Nº (87)3 de 12 de febrero de 1987. El segundo es la Recomendación Rec Nº (2006)2 del 11 de enero de 2006. El tercer y último instrumento es la Resolución del Parlamento Europeo sobre la situación especial de las mujeres en prisión (2007/2116 (INI)) de 13 de marzo de 2008.

1. LOS DERECHOS HUMANOS EN RELACIÓN CON LAS PENAS DE PRISIÓN A NIVEL UNIVERSAL

La Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU incluye varios artículos específicos (1, 3, 9 y 11), entre los que destacamos:

El artículo 1, parte de la premisa de que "Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos", a partir de este punto de referencia, debemos comprender que la libertad, la igualdad, es implícito para todas las personas, así como su dignidad y derechos, que le es inherente sólo por su condición. Asimismo, el artículo 3, señala que "Todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona"; y, según el artículo 9, nadie podrá "ser arbitraria-

mente detenido, preso ni desterrado". Por último, el artículo 11 establece que:

> Todo acusado de delito tiene derecho a que se presuma su inocencia mientras no se pruebe su culpabilidad, conforme a la ley y en juicio público en el que se le hayan asegurado todas las garantías necesarias para su defensa. Finalmente, los derechos humanos de mayor importancia para el tratamiento de los presos son la prohibición de la tortura y los tratos crueles (Rodley y Pollard, 2011).

En esta línea, las "Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos" fueron adoptadas en el Primer Congreso de las Naciones Unidas sobre Prevención del Delito y Tratamiento del Delincuente, en 1955 (Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, 1977). Las Reglas no indican los fundamentos de un sistema penitenciario, pero su objetivo es establecer los principios y normas para una buena organización y práctica penitenciaria en el tratamiento de los reclusos, teniendo en cuenta el desarrollo constante de este último.

Las Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos se centran especialmente en la población penitenciaria convencional (adultos), y no en los centros de reclusión o reforma de menores, que tienen su propio sistema de regulación y organización (Clifford et al., 1972).

España, por ejemplo, aplica una legislación específica para los menores (personas menores de 18 años). Sin embargo, es necesario aclarar que la primera parte de las Reglas Mínimas se aplica también a los establecimientos para el confinamiento de menores. Estas Reglas constan de dos partes: una primera sección más general, de aplicación general, y una segunda sección más específica, aplicable a categorías específicas.

Primera sección. Reglas de aplicación general. Estas normas tratan cuestiones relativas a la administración general de las prisiones y se aplican a todas las categorías de reclusos -penales o civiles- que se encuentran en prisión preventiva o mediante sentencia, incluso a los que están sujetos a alguna medida de seguridad o reeducación ordenada por el juez.

Segunda sección. Normas aplicadas a las categorías especiales. En 2010, la ONU adoptó las Reglas de las Naciones Unidas para el Tratamiento de las Mujeres Presas (las "Reglas de Bangkok"). Este fue un hito en la adaptación de las Reglas Mínimas para el Tratamiento de los Reclusos (Barberet y Jackson, 2017).

En 2015, se acordaron las nuevas Reglas Mínimas de las Naciones Unidas para el Tratamiento de los Reclusos, tras un largo proceso de revisión. Como ya se ha mencionado, estas reglas se remontan a 1955 y sin duda necesitaban ser actualizadas (Mackay, 2017). Las nuevas revisiones tienen en cuenta los trascendentales avances en el derecho internacional de los derechos humanos de los últimos decenios en el contexto internacional (Cerezo, 2016). La intención de las Reglas de 1955 - que las Reglas de Mandela conservan - es que los países adapten las Reglas a las condiciones locales (Barberet y Jackson, 2017).

2. MARCO JURÍDICO DE LOS DERECHOS HUMANOS EN EUROPA A NIVEL INTERNACIONAL

2.1. El consejo de europa y el convenio europeo de derechos humanos

Primero, en el marco del Consejo de Europa (CdE), Europa, a nivel normativo, cuenta con varios instrumentos internacionales que protegen los derechos de las personas detenidas. Así tenemos: el Convenio Europeo de Derechos Humanos (CEDH); y los Protocolos adicionales al Convenio Europeo.

Por un lado, el Convenio Europeo, en su artículo 5, reconoce el derecho a la libertad y a la seguridad, salvo en casos de detención o privación legal debidamente justificada, como es una sentencia y/o una orden judicial. Artículo que contempla algunos supuestos de personas en situación vulnerable, como es el caso de los niños; de personas susceptible de propagar una enfermedad contagiosa, de un enajenado, de un alcohólico, de un toxicómano o de un vagabundo; de personas con orden de detención o privados de su libertad para impedir su entrada ilegal en el territorio o contra la cual esté en curso un procedimiento

de expulsión o extradición. Asimismo, este artículo, contempla una serie de derechos propios como la tutela judicial efectiva y el derecho a un debido proceso equitativo (art. 6). Por último, el artículo 7, refiere, que no hay pena sin ley, es decir que nadie:

> podrá ser condenado por una acción o una omisión que, en el momento en que haya sido cometida, no constituya una infracción según el derecho nacional o internacional. Igualmente, no podrá ser impuesta una pena más grave que la aplicable en el momento en que la infracción haya sido cometida.

Y, por otro lado, tenemos, los Protocolos al Convenio, como es el Protocolo 4, que reconoce ciertos derechos y libertades, además de los que ya figuran en el Convenio y en el Primer Protocolo Adicional al Convenio, modificado por el Protocolo n° 11 (1963). Así, el presente Protocolo, en su artículo 1, prohíbe la prisión por deudas.

También, está el Protocolo 7 al Convenio Europeo (1984), que en su artículo 2, reconoce el derecho a un doble grado de jurisdicción en materia penal, la excepción está en los casos de "infracciones de menor gravedad según las defina la ley, o cuando el interesado haya sido juzgado en primera instancia por el más alto tribunal o haya sido declarado culpable y condenado al resolverse un recurso contra su absolución". Asimismo, en el artículo 3, se reconoce el derecho a indemnización en caso de error judicial; y, finalmente, el artículo 4, que consagra el derecho a no ser juzgado o condenado dos veces**.**

Segundo, es de especial interés señalar que, el Consejo de Europa, viene trabajando desde hace varios años, en la temática penitenciaria, así, por ejemplo, el 2006, dictó las nuevas reglas penitenciarias. En ese sentido, reconoce la obligación de los Estados en su tarea de integrar el principio de igualdad tanto entre mujeres y hombres, respecto a las condiciones de detención.

Por lo tanto, las condiciones de detención de las mujeres deben tener unos mínimos y cumplir con las necesidades de estas; así como conservar las relaciones familiares y, además, que se garantice la reinserción social y profesional de las mujeres (Council of Europe, 2006). Así

pues, el Consejo de Europa es excepcional en muchos sentidos (Cichowski, 2016).

2.2. El tribunal europeo de derechos humanos - TEDH

El TEDH es el órgano jurisdiccional por excelencia para la protección de los derechos humanos, a nivel internacional y en Europa; y es la máxima garantía de protección jurisdiccional de los países que lo componen (Raimondi, 2008). La jurisprudencia del TEDH constituye un valioso aporte (Hart, 2018).

El TEDH ha ido creciendo en importancia jurídica y en el número de casos que ha conocido, que se ha incrementado tras la adhesión de muchos Estados-nación de Europa Oriental y Eurasia (Johnson, 2013).

El Tribunal es un actor judicial muy importante en las relaciones exteriores de la UE que sigue evolucionando con el paso del tiempo. Tanto si se trata de la creación de la doctrina de la ERTA como de la más reciente Opinión 2/13 sobre la adhesión de la Unión al TEDH en 2014, el Tribunal ha ido configurando progresivamente el derecho de las relaciones exteriores de la UE (Butler, 2018).

3. LOS DERECHOS HUMANOS EN EUROPA A NIVEL SUPRANACIONAL

3.1. La unión europea y la carta de derechos fundamentales de la unión

Primero, la Unión Europea (UE), en el ámbito normativo, recoge en su principal instrumento de protección de derechos, que es la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea (CDFUE), varios artículos relacionados con la presente temática.

Así, la Carta parte de la premisa de que la dignidad humana es inviolable, deberá ser respetada y protegida (art. 1). En su artículo 6, al igual que el Convenio Europeo, consagra el derecho a la libertad y a la seguridad.

Y, es, en el capítulo IV de la Carta, denominado "la justicia", que contempla, una serie de derechos con relación a la tutela judicial efectiva y a un juez imparcial (art. 47); la presunción de inocencia y derechos de la defensa (art. 48); los principios de legalidad y de proporcionalidad de los delitos y las penas (art. 49); y el derecho a no ser acusado o condenado penalmente dos veces por el mismo delito (art. 50).

Segundo, la UE en relación a su política penitenciaria, a través de la Comisión Europea de los Derechos de la Mujer e Igualdad de los Géneros en el Parlamento Europeo, presentó un informe, el 28 de enero de 2008, sobre "la situación particular de las mujeres encarceladas y el impacto del encarcelamiento de los padres sobre la vida social y familiar", con el propósito de "promover el reconocimiento de la situación específica de las mujeres detenidas y fomentar la inserción social, familiar y profesional".

Según, la Europarlamentaria, Marie Panayotopoulos, es incuestionable que, en la Europa actual, prevalezca un enfoque masculino de las cárceles, no obstante, habido un incremento de mujeres en prisión, así el 2010, las mujeres representan el 5% de la población carcelaria europea y a menudo no se toma en cuenta su situación (Panayotopoulos, 2010, p. 158).

3.2. La carta de los derechos fundamentales de la unión europea

En 1957, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos firmaron la Comunidad Económica Europea (CEE). El Tratado de la CEE no contenía ninguna disposición explícita que garantizara la protección de los derechos humanos.

El Tratado de Maastricht integró la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) al reconocer oficialmente que la UE se construye sobre el respeto de los derechos fundamentales (Di Federico, 2010). Sin embargo, la UE no tuvo su propia Carta de Derechos hasta la Carta de Derechos Fundamentales de la UE, que exigía que los derechos fundamentales se consideraran en un proceso de examen largo y complejo (Cámara, 2005).

En 1999, el Consejo Europeo de Colonia acordó establecer una Carta de Derechos Fundamentales. La Carta reconoce un conjunto de derechos personales, civiles, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos y residentes de la UE (Balaguer, 2016). Sin embargo, en ese momento se consideró desafortunada su inclusión en un documento jurídicamente vinculante (Fontanelli, 2011). En 2009, el Tratado de Lisboa finalmente entró en vigor, haciendo que la Carta sea legal (art. 6.1, Tratado de Lisboa).

Varios artículos de la Carta, el principal instrumento de protección de los derechos en la UE, incluyen cuestiones relacionadas con el sistema penal de los Estados miembros, partiendo de la premisa de que la dignidad humana es inviolable y debe ser respetada y protegida (art. 1). En el art. 6, al igual que en el Convenio Europeo, la Carta establece el derecho a la libertad y a la seguridad.

4. DISCUSIÓN

4.1. Sentencias del tribunal europeo de derechos humanos

Esta cuestión se deriva de si los reclusos en prisión preventiva gozan de los beneficios que poseen los condenados y sentenciados, en particular, se pone ejemplos del caso de España. Así pues, la práctica de la prisión provisional puede chocar con algunos aspectos de la jurisprudencia del TEDH, ya que esta práctica adolece de una aplicación insuficiente de las normas vinculantes de la UE en esta materia. De hecho, el TEDH dictó el 16 de febrero de 2016, una sentencia condenando a España por la prisión provisional ilegal en el caso de Claudio Lanni y Vlieeland Boddy, que se originó en las demandas respectivas (núms. 9634/12 y 53465/11), interpuestas ante el TEDH contra el Reino de España por el primero, de nacionalidad argentina, y el segundo, de nacionalidad británica.

Lanni, fue objeto de una suspensión legal provisional aprobada por el juez de instrucción antes de la apertura de la vista oral. Boddy, fue absuelto en primera instancia. Ambos apelaron las respectivas denegaciones por parte de las autoridades españolas de las indemnizaciones

solicitadas por los periodos de estancia en prisión provisional, invocando el artículo 6.2 de la Convención Europea. Argumentaron que esta denegación indicaba, para ellos, un cuestionamiento de su inocencia a pesar de su absolución.

En segundo lugar, citamos la sentencia dictada por el TEDH contra España, por permitir a las autoridades judiciales rechazar la solicitud del preso, Vicente Manuel Cano Moya, de copias de su expediente en el Juzgado de Vigilancia Penitenciaria. Estos documentos eran necesarios para formalizar una solicitud ante el Tribunal de Estrasburgo (Solicitud nº 3142/11) (Noticias Jurídicas, 2016). El artículo 34 del Convenio Europeo de Derechos Humanos, garantiza que:

> podrá conocer de una demanda presentada por cualquier persona física, organización no gubernamental o grupo de particulares que se considere víctima de una violación por una de las Altas Partes Contratantes de los derechos reconocidos en el Convenio o sus Protocolos. Las Altas Partes Contratantes se comprometen a no poner traba alguna al ejercicio eficaz de este derecho.

En octubre de 2009, Cano Moya, fue multado por amenazar a funcionarios, desobedecer sus órdenes y dañar la prisión. Apeló la multa, a pesar de que el juez de primera instancia confirmó parcialmente la decisión de la junta disciplinaria de la prisión. Las alegaciones de Cano Moya también fueron rechazadas en la apelación y por el Tribunal Constitucional en septiembre de 2010. Cuando decidió apelar ante el Tribunal de Estrasburgo, el 26 de enero de 2011, el Juez de Vigilancia Penitenciaria proporcionó la copia mencionada, anteriormente, porque el caso de Cano Moya "seguía pendiente ante el Tribunal Constitucional" cuando la decisión del Tribunal Superior había sido adoptada cuatro meses antes.

Finalmente, en octubre de 2016, el Tribunal Europeo se pronunció a favor de Cano Moya porque la denegación de la solicitud del recluso "suponía un obstáculo para el ejercicio de su derecho de petición individual". Ante el TEDH, el preso también alegó que se habían violado sus derechos a la presunción de inocencia y a la libertad de expresión, derechos reconocidos en el CEDH que el Tribunal no había respetado.

4.2. Informes del defensor del pueblo

Otra fuente de información son las diversas quejas de los reclusos que se han interpuesto ante el Defensor del Pueblo de España. Esta institución nacional protege y defiende los derechos humanos cuando se considera que no se han respetado debidamente, ya que el centro penitenciario tiene sus propios mecanismos procesales y canales de control de los derechos humanos, remitiendo las quejas a la Dependencia de Inspección.

Sin embargo, el Informe 2014 (Defensor del Pueblo, 2016) reveló estadísticas de que se recibieron 524 quejas de reclusos, lo que representa un aumento del 11,25% con respecto al año anterior (471). El Defensor del Pueblo actuó sobre 64 de ellas. Destacamos las quejas sobre traslados (87), cuestiones relacionadas con la higiene y la salud (74) y separación/clasificación interna (40). Los datos confirman algunas deficiencias de la actual administración penitenciaria en el registro de las quejas internas en España contra presuntas actuaciones indebidas de los funcionarios en la misma prisión en la que se formularon.

Ante este problema, el Defensor del Pueblo ha recomendado desde 2014, la creación del registro dedicado a la remisión de las quejas de los internos contra funcionarios por hechos graves (abusos, abusos sexuales u otro tipo de actuaciones irregulares graves), así como la verificación por parte de entidades externas del estado de esta cuestión en un centro concreto.

4.3. Prisión permanente revisable

En esta última sección, se aborda brevemente la "prisión permanente revisable", en el marco de la LO 1/2015, de 1 de julio, que generó un debate político y social que abarcó posiciones cada vez más polarizadas en España. Sin embargo, diversas encuestas sugieren un creciente apoyo de la población a una mayor actuación en la intervención penal en delitos muy graves. Ante esta situación, el legislador ha atendido la opinión de la mayoría de los ciudadanos, incorporando esta opinión en el Preámbulo (I) de la LO 1/2015, donde se afirma que "la necesidad de reforzar la confianza en la Administración de Justicia exige po-

ner a su disposición un sistema jurídico que garantice resoluciones judiciales previsibles que la sociedad también perciba como justas", y así "introducir la prisión permanente revisable" para los delitos de extrema gravedad" (Gálvez, 2018).

Según autores como Jaén (2017), esta sentencia es una opción política penal plenamente legítima, vigente desde hace tiempo en países de nuestro entorno cultural y geográfico, por ejemplo, Alemania (Sánchez, 2016), con revisiones obligatorias de la sentencia que permiten la excarcelación anticipada; la sentencia sólo se impone en casos de excepcional gravedad y no renuncia a la posibilidad de reinserción del condenado, y está pendiente de resolución por el recurso de inconstitucionalidad ante el Tribunal Constitucional, que debe pronunciarse sobre la denuncia de violación de los arts. 15 y 25.2 de la Constitución Española.
Para autores como Dorado (2012), el art. 25 es decisivo para la determinación de la inconstitucionalidad, ya que establece que las penas privativas de libertad deben estar orientadas a la reeducación y reinserción social de los condenados. En términos generales, parece incoherente afirmar que una pena indefinida -aunque sea revisable- puede favorecer la reinserción social del condenado así condenado (Gálvez, 2018).

Otros autores se centran en la jurisprudencia del TEDH para rechazar la pena de prisión permanente revisable, ya que la revisión debe ser objetivamente real y efectiva para que el condenado tenga una oportunidad de reinsertarse, por lo que es necesario que los mecanismos de revisión estén al alcance de la mano (Domínguez, 2015). En este sentido, tanto la cadena perpetua como el cumplimiento de la totalidad de una larga pena de prisión chocan frontalmente con la Constitución, ya que imposibilitan los preceptos constitucionalmente respetados de reinserción y reeducación del recluso (Gálvez, 2018). Hasta ahora, esta decisión sólo se ha aplicado a un convicto "el parricidio de la Moraña" (Redondo, 2017).

La sentencia del Tribunal Constitucional, seguramente, pone fin a las controversias que han ido surgiendo en torno a esta última sentencia,

introducida en el Código Penal español sobre una cuestión tan fundamental como el respeto a los derechos y garantías mínimos recogidos en la Constitución española, así como a los principios fundamentales que rigen un Estado socialdemócrata.

Se tomará como referencia la sentencia del Tribunal Constitucional para determinar si se procede a la eliminación de la pena, a cambiar su desarrollo o a mantener su contenido, aunque el Preámbulo (II) de la Reforma del Código Penal hace referencia al derecho comparado (Gálvez, 2018) para pasar de nuevo a introducir la prisión permanente revisable en el Código Penal. En resumen, una cuestión clave es la duda sobre la conveniencia de luchar contra la delincuencia con una sentencia como la prisión permanente revisable, potencialmente distante de los locales resocializadores del sistema penitenciario en España (Añaños et al., 2019).

CONCLUSIONES

El reconocimiento de los derechos humanos en diferentes instrumentos representa una posible forma de controlar la garantía contra la arbitrariedad. Ese reconocimiento es especialmente importante en el caso del presente estudio, que se centra en la situación de la población reclusa, ya que los reclusos son un grupo vulnerable privado de libertad, que exige el cumplimiento y el respeto de los límites de la pena y de los principales principios inalienables, como la dignidad humana. En este contexto, las Reglas mínimas de la ONU, constituyen normas mínimas universalmente reconocidas para el tratamiento de los reclusos en los Estados miembros del Consejo de Europa. De acuerdo, con el art. 3 del Convenio Europeo de Derechos Humanos, nadie puede ser sometido a tortura o a penas inhumanas o degradantes.

Debido a la gran variedad de condiciones económicas, geográficas, legales y sociales en el mundo, es evidente que no se pueden aplicar todas las normas en todos los territorios nacionales de forma simultánea e indiscriminada. Sin embargo, deben servir para motivar un esfuerzo continuo para superar los problemas prácticos que se oponen a

su aplicación, ya que estas normas en su conjunto representan las condiciones mínimas admitidas por la ONU a nivel internacional.

La problemática penitenciaria, fenómeno que no es ajeno en ninguna parte del mundo, tiene lugar, tanto en tiempos de paz o en tiempos de guerra, en ese sentido, en cada país presenta sus propias peculiaridades y su vulneración se da en diferentes formas.

Por lo tanto, por un lado, ésta problemática constituye un desafío pendiente a resolver por los Estados. Así, entre otras, una de las medidas a adoptar por parte de los Estados, figuraría la implementación de normas jurídicas, que permitan su protección al más alto nivel, y, asimismo, el respeto de los instrumentos o decisiones de los diferentes órganos internacionales de protección de los derechos humanos de las personas privadas de su libertad. Por otro lado, los Estados comunitarios deben revisar la prisión preventiva, no sólo para ayudar a resolver, definitivamente, el problema de la masificación carcelaria, sino también para atender adecuadamente los casos de los condenados individuales para no privar innecesariamente de libertad a nadie "como medida preventiva".

También, es importante promover medidas alternativas a la prisión (servicios a la comunidad, programas de reinserción, entre otros). Así pues, es necesario prever una actividad intencionada reconocida como importante para conservar el bienestar de los reclusos y posiblemente vital para reducir las muertes autoinfligidas, en la línea de Leese et al. (2006). Además, la creación de comunidades de clientes-trabajadores promete un gran potencial en algunos casos (Prison Reform Trust, 2015). En particular, el Street Restaurant de San Francisco es pionero en este sentido (Cohen, 2004). La idea es ayudar a los prisioneros liberados a reintegrarse a la sociedad colocándolos en los puestos de trabajo del restaurante (Levin, 2006).

En línea con otras investigaciones (Añaños-Bedriñana y García-Vita 2017; Baybutt, Dooris y Farrier, 2018), este estudio demuestra que la mejora de la situación penal de los presos, la eliminación de cualquier violación de sus derechos humanos y la lucha contra el suicidio en prisión y contra las situaciones de discriminación (Cerezo, 2016) re-

quieren más acciones, ya que aún no se han resuelto. Por ende, la atención a los derechos humanos en el sistema penitenciario se perfila, así como un importante reto de futuro para los países europeos, que podría adoptar una normativa que permitiera una mayor protección, con un respeto sistémico a las decisiones de los distintos organismos internacionales en materia de condenados, como el TEDH.

Y, por último, en el ámbito supranacional, se debería trabajar de forma gradual para conseguir un buen equilibrio entre los Estados miembros de la UE y la jurisdicción de instituciones como el Tribunal de Justicia de la UE, con el objetivo último de establecer una protección efectiva de los derechos humanos de los grupos más vulnerables de la sociedad, como los reclusos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AÑAÑOS, K., AÑAÑOS-BEDRIÑANA, F. & RODRÍGUEZ, J. A. (2019). Exercising fundamental rights in punitive conditions: education in Spanish prisons. The International Journal of Human Rights, 7(23), 1206-1220. https://doi.org/10.1080/13642987.2019.1601084

AÑAÑOS-BEDRIÑANA, F. & GARCÍA-VITA, M. (2017). ¿Desarrollo humano en contextos punitivos? Análisis socioeducativo desde las vulnerabilidades sociales y el género. Revista Criminalidad, 59(2), 109-124.

AÑAÑOS, K. (2016). Sistema Universal de Protección de Derechos Humanos: análisis de los informes del Comité de Derechos Humanos en Latinoamérica. Revista de Paz y Conflictos, 9(1), 261-278.

BAYBUTT, M.; DOORIS, M. & FARRIER, A. (2018). Growing health in UK prison settings. Health Promotion International, 1-11. https://doi.org/10.1093/heapro/day037

BALAGUER, F. (2016). Derecho Constitucional Europeo. En F. Balaguer (Coord.), Manual de Derecho Constitucional (Vol. I, pp. 202-275). Tecnos.

BARBERET, R. & JACKSON, C. (2017). UN. Rules for the Treatment of Women Prisoners and Non-Custodial Sanctions for Women Offenders (the Bangkok Rules): A Gendered Critique. Papers, 102(2), 215-230.

BUTLER, G. (2018). Pre-Ratification Judicial Review of International Agreements to be Concluded by the European Union. Court of Justice of the European Union, 10, 53–77.

CÁMARA, G. (2005). Los derechos fundamentales en el proceso histórico de construcción de la Unión Europea y su valor en el tratado constitucional. Revista de Derecho Constitucional Europeo - ReDCE, 4, 9-42.

CASSESE, A. (2007). I Diritti Umani Oggi (3ª Terza ristampa). GLF Laterza.

CEREZO, A. (2016). Women in Prison in Spain: The Implementation of Bangkok Rules to the Spanish Prison Legislation. European Journal on Criminal Policy and Research, 23(2), 133-151.

CICHOWSKI, R. (2016). The European Court of Human Rights, Amicus Curiae, and Violence against Women. Law and Society Review, 50(4), 890-919.

CLIFFORD, W., VAN DER VAART, J., BOYD, S. M., HOLLANDER, R., FRIED, J. H. E. & FREEMAN, A. (1972). The standard minimum rules for the treatment of prisoners. The American Journal of International Law, 66(4), 232-244. https://www.jstor.org/stable/25660455

COHEN, A. (2004). A community of ex-cons shows how to bring prisoners back into society. New York Times (January 2).

Council of Europe (2006). The impact of parental imprisonment on children. By Oliver Robertson, april, 2007. Recuperado de https://www.quno.org/sites/default/files/resources/ENGLISH_The%20impact%20of%20parental%20imprisonment%20on%20children.pdf

Council of Europe. (2013). Charter on Education for Democratic Citizenship and Human Rights Education - Guidelines for Educators. Council of Europe Publishing.

CUENCA, E., RODRÍGUEZ, J. A. & NAVARRO, M. (2010). The features of development in the Pacific Countries of the African, Caribbean and Pacific Group. Social Indicator Researcht, 99(3), 469-485.

Defensor del Pueblo. (2016). Informe del Defensor del Pueblo 2015. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/wp-content/uploads/2016/04/II_2_Centros_penitenciarios.pdf

DI FEDERICO, G. (2010). The EU Charter of Fundamental Rights: From Declaration to Binding Instrument. Springer.

DOMÍNGUEZ, E. (2015). El nuevo sistema de penas a la luz de las últimas reformas. En L. Morillas. Estudios sobre el Código Penal reformado (Leyes Orgánicas 1/2015 y 2/2015). Dykinson.

DORADO, C. (2012). Política criminal, reinserción y prisión permanente revisable. Anuario de Derecho Penal y Ciencias Penales, 65, 148-152.

DOUGLAS-SCOTT, S. (2017). Human rights as a basis for justice in the European Union. Transnational Legal Theory, 8(1), 59-78.

FONTANELLI, F. (2011). The European Union's Charter of Fundamental Rights two years later. Centro Studi sul Federalismo.

GÁLVEZ, A. (2018). La aplicación de la prisión permanente revisable. Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia ,18, 1-19.

HART, L. (2018). Anthropology of kinship meets human rights rationality: limits of marriage and family life in the European Court of Human Rights. European Societies. https://doi.org/10.1080/14616696.2018.1473625

HELFER, L. (2008). Redesigning the European Court of Human Rights: Embeddedness as a Deep Structural Principle of the European Human Rights Regime. European Journal of International Law, 19(1), 125-159.

HILLEBRECHT, C. (2012). Implementing International Human Rights Law at Home: Domestic Politics and the European Court of Human Rights. Human Rights Review, 13(3), 279-301.

JAÉN, M. (2017). La prisión permanente revisable comienza a aplicarse. Recuperado de: http://www.elderecho.com/contenido_juridico/jurisprudencia/penal/carcel-prision-permanete-revisable-parricida-Morana_11_1110430001.html

JOHNSON, P. (2013). Homosexuality and the European Court of Human Rights. Routledge.

LEESE, M., THOMAS S. & SNOW, L. (2006). An ecological study of factors associated with rates of self-inflicted death in England and Wales. International Journal of Law and Psychiatry, 29, 355–360.

LEVIN, H. (2006). Worker Democracy and Worker Productivity. Social Justice Research, 19(1), 109-121.

LOCK, T. (2010). EU Accession to the ECHR: Implications for Judicial Review in Strasbourg. European Law Review, 6, 777-798.

MACKAY, A. (2017). The relevance of the United Nations Mandela Rules for Australian prisons. Alternative Law Journal, 42(4), 279-285.

MARTÍN, J. & URREA, M. (2008). El Tratado de Lisboa. Marcial Pons.

MORAVCSIK, A. (2000). The Origins of Human Rights Regimes: Democratic Delegation in Postwar Europe. International Organization, 54(2), 217-252.

MOWBRAY, A. (2005). The Creativity of the European Court of Human Rights. Human Rights Law Review, 5(1), 57-79.

Noticias Jurídicas. (2016). España vulneró el Convenio Europeo de Derechos Humanos por denegar a un preso la copia de su expediente judicial. Recuperado de http://noticias.juridicas.com/actualidad/jurisprudencia/11368-espana-vulnero-el-convenio-europeo-de-derechos-humanos-por-denegar-a-un-preso-la-copia-de-su-expediente-judicial/

Oficina del Alto Comisionado de los Derechos Humanos de la ONU. (1977). Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos. Recuperado de http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/TreatmentOfPrisoners.aspx

PANAYOTOPOULOS, M. (2010). Perspectivas penitenciarias europeas. Informe sobre las mujeres y los niños en las prisiones. En F. Añaños (Coord.), Las Mujeres en las Prisiones. La Educación Social en contextos de riesgo y conflictos (pp. 157-164). Gedisa.

Prison Reform Trust. (2015). Bromley Briefings Prison Factfile Autumn 2015. Prison Reform Trust.

RAIMONDI, G. 2008. Il Consiglio d'Europa e la Convenzione europea dei diritti dell'uomo. Editoriale Scientifica.

REDONDO, S. (2017). Evaluación y tratamiento de delincuentes. Jóvenes y adultos. Pirámide.

RODLEY, N. & POLLARD, M. (2011). The Treatment of Prisoners under International Law. Oxford University Press.

RODRÍGUEZ, J. A., HOLGADO M. M. & SALINAS, J. A. (2012). An Index of Social and Economic Development in the Community's Objective-1 Regions of Countries in Southern Europe. European Planning Studies, 20(6), 1059-1074.

SÁNCHEZ, M. J. (2016). La prisión permanente revisable en las legislaciones española y alemana. Análisis comparativo. Anales del Derecho, 34(1), 1-50.

United Nations (1948). Declaración Universal de los Derechos Humanos (217 [III] A). Paris: United Nations.

United Nations (1955). Standard Minimum Rules for the Treatment of Prisoners. New York: United Nations.

United Nations (2010). United Nations Rules for the Treatment of Women prisoners and Noncustodial Measures for Women Offenders (the Bangkok Rules). A/C.3/65/L.5. New York: United Nations.

United Nations (2016). United Nations Standard Minimum Rules for the Treatment of Prisoners (the Nelson Mandela Rules). New York: United Nations.

EL CUMPLIMIENTO DE LOS DERECHOS Y LIBERTADES FUNDAMENTALES DESDE LA MIRADA DE LAS RECLUSAS EXTRANJERAS EN PRISIONES ESPAÑOLAS[250]

DRA. KAREN G. AÑAÑOS BEDRIÑANA
Universidad de Granada, España

RESUMEN

La presente investigación analiza el cumplimiento de los derechos y libertades fundamentales de las reclusas extranjeras en el sistema penitenciario español. En especial, nos centramos en los derechos fundamentales de las internas extranjeras como son: la información sobre los derechos en prisión; derecho al intérprete y a la traducción; la protección y asistencia consular; y, la asistencia jurídica gratuita. Derechos seleccionados por ser considerados especiales de los extranjeros y extranjeras en prisión.

Para ello, se utilizó métodos cuantitativos y descriptivos, con un proceso de muestreo biepático compuesto por una Muestra de 310 mujeres (*n*=310) en proceso de semilibertad, de nacional española y extranjera, indistintamente. Asimismo, se aplicó cuestionarios semiestructurados, de los que se esgrimieron preguntas relacionadas con los derechos de las extranjeras, empleando la base de datos SPSS y Excell, así como estadísticos descriptivos como métodos de análisis de la información.

Las 310 mujeres representan el 0,53% frente al 99,47% de la población total del sistema penitenciario español (SGIP, 2019a). De los cuales, la población penitenciaria extranjera representaría el 28,15% (SGIP, 2019b) de la población penitenciaria total a nivel nacional.

Los resultados confirmarían que la información sobre los derechos en prisión con un 71,2% y la asistencia jurídica gratuita con un 69,7% son los derechos que más se cumplen en prisión, en comparación, con los derechos que menos se cumplen como son: la protección y asistencia consular en un 62,1% y, el que menos se cumple, el derecho al intérprete y a la traducción con un 34,8%. De esta forma, los datos reflejan una realidad poco favorable al que apremia dar una solución urgente, con el

[250] Este capítulo parte del Proyecto I+D+I: EDU2016-79322-R. IP: Fanny T. Añaños. Título del proyecto: "Procesos de reinserción y acompañamiento a mujeres en semilibertad" (REINAC). Entidad Financiadora: Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, la Agencia Española de Investigación y FEDER.

propósito de asegurar la mejora en la implementación y garantía en el cumplimiento de la protección de los derechos de esta población altamente vulnerable.

PALABRAS CLAVE

Derechos fundamentales, Extranjeras, Prisión, Reclusas, España.

INTRODUCCIÓN

En primer lugar, La Declaración Universal de Derechos Humanos establece que "Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos" (art. 1) y, por ello, las personas tienen consagradas los derechos y libertades "sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición" (art. 2).

De esta manera, las personas internas extranjeras gozan de los mismos derechos que los nacionales españoles y españolas, a excepción de los propios límites que señala la ley. Así lo establece, el artículo 13 de la Constitución Española (CE): "Los extranjeros gozarán en España de las libertades públicas que garantiza el presente Título en los términos que establezcan los tratados y la ley".

En ese sentido, Los Estados tienen que determinar imperiosamente "cuál va a ser su actitud frente a los extranjeros que residen en ellos". Así, "deben determinar la posición jurídica de éstos, regulando los elementos fundamentales de su situación en el país. Desde quién puede entrar en el país y cómo, hasta qué actividades pueden desarrollar o qué familiares pueden traer consigo". Esto significa, establecer aspectos como la capacidad jurídica efectiva y real de los extranjeros y extranjeras, así como "el desenvolvimiento diario de su vida personal, social y profesional, la armonía de la convivencia en el Estado, el respeto de los derechos humanos inalienables, la supervivencia del grupo nacional, la fluidez de las relaciones interestatales", y el seguimiento de la delincuencia internacional. (Congreso de Diputados, 2020).

En este contexto, la jurisprudencia del Tribunal Constitucional (TC) aporta en la interpretación y delimitación, en este caso del artículo 13

CE, así en su sentencia STC 90/1985 de 30 de septiembre, el TC delimita los efectos del artículo 13 CE, y afirma que este artículo, no concluye que los extranjeros gozarán de los derechos y libertades que se garanticen en los Tratados y las Leyes, sino que ese disfrute de derechos y libertades fundamentales, plasmados en el Título I de la Constitución española, puede ser modulado respecto a su contenido de acuerdo con los Tratados internacionales y en la ley española. (Rodríguez, 2004, p. 5).

En segundo lugar, las Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos, conocida también como las "Reglas de Nelson Mandela", constituyen un soporte jurídico para el Derecho español, reglas que nos indican los fundamentos de un sistema penitenciario, pero su objetivo es establecer los principios y normas para una buena organización y práctica penitenciaria en el tratamiento de los reclusos, teniendo en cuenta el desarrollo constante de este último. (ACNUDH, 1957). En particular, se centra en la población penitenciaria convencional (adultos), y no en los centros de reclusión o reforma de menores, que tienen su propio sistema de regulación y organización (Clifford et al., 1972). A favor de las reclusas internas, contamos con las Reglas de las Naciones Unidas para el tratamiento de las reclusas y medidas no privativas de la libertad para las mujeres delincuente (ONU, 2010), entre otras reglas de la ONU.

Asimismo, otro importante soporte jurídico, en esta temática, es la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero de 2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, Ley conocida como "LOEXIS", que gradúa el contenido y el disfrute de estos derechos y libertades, conforme a la situación de regularidad o no del extranjero o extranjera. A pesar, de esta restricción de los derechos de los extranjeros, la Ley Orgánica General Penitenciaria (LOGP) no diferencia en cuanto a la ejecución de las penas de prisión, estableciendo el principio de igualdad (art. 3).

Según los datos estadísticos del primer trimestre (marzo de 2018) de la Secretaria de Instituciones Penitenciarias (en adelante, SGIP), la población reclusa extranjera nacional (Administración General del Estado

y la Comunidad Autónoma de Cataluña), ascendía a un total de 16.592 entre hombres y mujeres (SGIP, 2018). En cuanto a la distribución de la población reclusa extranjera (hombres y mujeres) por nacionalidades; se sitúan en los primeros lugares, países como: Marruecos con 726 internos (as); Ecuador con 671; Rumanía con 645; Colombia con 489; República Dominicana con 205; Bolivia con 184; Perú con 150; Francia con 107; y Cuba con 102 (SGIP, 2019c).

En este contexto, este trabajo de investigación analiza el cumplimiento o no, de los derechos y libertades de las extranjeras reclusas en el sistema penitenciario español. Para ello, del total de la población reclusa femenina, se toma como muestra a 310 internas, con el propósito de establecer de los cuatro derechos preguntados (información sobre los derechos en prisión, el derecho al intérprete y a la traducción, la protección y asistencia consular, y la asistencia jurídica gratuita), qué derechos y libertades son los más se cumplen y cuáles menos.

En definitiva, hay que tener en cuenta, que si bien, la población penitenciaria, de por sí, constituye un grupo vulnerable, la condición de extranjero o extranjera, aumenta esta situación de vulnerabilidad, en esa línea, la educación y concientización de la sociedad a través de la educación (Gil, 2013, 2017; Gil & Vilches, 2017), es una herramienta indispensable de cara a la integración y la reinserción social (Fraga, 2009).

1. OBJETIVOS

1.1. Objetivo general

El objetivo general del presente estudio de campo es:

- Analizar el cumplimiento o no, de los derechos y libertades fundamentales de las mujeres reclusas extranjeras en el sistema penitenciario español, en torno, a la muestra de las 310 mujeres internas.

1.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos pasan por:

- Determinar la valoración positiva o negativa de la información sobre los derechos en prisión.
- Determinar la valoración positiva o negativa sobre el derecho al intérprete y a la traducción.
- Determinar la valoración positiva o negativa sobre la protección y asistencia consular.
- Determinar la valoración positiva o negativa sobre la asistencia jurídica gratuita.

2. METODOLOGÍA

2.1. MÉTODO

El método empleado es el cuantitativo de tipo descriptivo.

2.2. POBLACIÓN

Mujeres en cumplimento de condena en medio abierto (3er. grado y 2do. grado, en especial - artículo 100.2 del Reglamento Penitenciario-) en todo territorio español: 1.062 mujeres internas.

El Número de centros visitados: 31, y el Número de Comunidades Autónomas visitadas: (13 de un total de 17) Andalucía, Aragón, Castilla y León, Principado de Asturias, Islas Baleares, Canarias, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, País Vasco.

2.3. MUESTRA

Muestreo Biepático en dos fases: en la fase 1º. Elección de los centros por representación territorial y ratio de mujeres; y en la fase 2º. Elección al azar entre las mujeres.

La muestra es de 310 mujeres, siendo el criterio el haber estado en prisión previamente.

2.4. PERÍODO

El trabajo de campo abarcó desde junio de 2018 a marzo de 2019.

2.5. Instrumentos y procedimiento

Se aplicaron cuestionarios mixtos diseñados *ad hoc*. Además de la coordinación y trabajo logístico previo con las administraciones respectivas y con cada centro. La aplicación fue a pequeños grupos y de manera individual a modo de entrevista con aquellas que presentaron dificultades de comprensión o de lecto-escritura.

El Cuestionario tuvo un total de 115 preguntas en VI bloques, que intercalaban preguntas cerradas, múltiples y abiertas. Para la elaboración del presente trabajo se han empleado cuatro preguntas del cuestionario en torno a la temática planteada.

2.6. Diseño de la encuesta

Se diseñó una encuesta destinada a conocer la perspectiva de las reclusas sobre los derechos de las extranjeras, con relación al cumplimiento o no cumplimiento, de los derechos en el contexto penitenciario.

Para ello se les planteó las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es tu valoración respecto a la información sobre los derechos en prisión?
- ¿Cuál es tu valoración respecto al Derecho al intérprete y a la traducción?
- ¿Cuál es tu valoración respecto a la protección y asistencia consular?
- ¿Cuál es tu valoración respecto a la asistencia jurídica gratuita?

2.7. Análisis

Descriptivo usando la Base de datos SPSS versión 24 y Excell. Representación gráfica mediante gráfico de barras y sectores. Y, análisis de contenido de respuestas abiertas.

2.8. Fiabilidad

El margen de error de la muestra es de 4.5 puntos. Con un nivel del 95% de confianza.

2.9. Manejo ético

Aprobado por el Comité Ético de la SGIP y de la Consejería de Justicia de la Generalitat de Cataluña. Las mujeres dieron su consentimiento informado y firma de aceptación voluntaria de participación en la investigación.

3. RESULTADOS

3.1. Cumplimiento de los derechos, libertades de las internas extranjeras

3.1.1. Desde el enfoque de las internas

En primer lugar, conforme a los datos recabados en la investigación de campo, hay una serie de derechos que se cumplen y otros no, con relación a las internas extranjeras, quienes gozan de los mismos derechos y libertades que les compete a las internas nacionales, salvo el derecho al voto. Extranjeras que por su condición gozan de otra serie de derechos específicos.

En ese sentido, la Tabla 1, refleja que, del total de 310 mujeres entrevistadas, manifiestan que, la información sobre los derechos en prisión se cumple en un 42,9%; que no se cumple en un 13,9%, y los que no saben o han respondido en blanco, en total, suman un 43.2%.

Tabla 1. Información sobre los derechos en prisión (CM, 101.1)

	N	%
Se cumple	133	42,9%
No se cumple	43	13,9%
No sabe	68	21,9%
En blanco	66	21,3%
Total	310	100,0%

Nota: (1) N = Número de internas, (2) CM = Cuestionario de Mujeres.
Fuente: Elaboración propia a partir del CM del proyecto EDU2016-79322-R

La Tabla 2, muestra que el derecho al intérprete y a la traducción, se cumple, conforme a las internas en un 39,7%, por el contrario, un

12,9% señala que no se cumple, y las internas que no saben o han dejado en blanco la encuesta, en total, suman un 47.4%.

Tabla 2. Derecho al intérprete y a la traducción (CM, 101.2)

	N	%
Se cumple	123	39,7%
No se cumple	40	12,9%
No lo sé	80	25,8%
En blanco	67	21,6%
Total	310	100,0%

Nota: (1) N = Número de internas, (2) CM = Cuestionario de Mujeres.
Fuente: Elaboración propia a partir del CM del proyecto EDU2016-79322-R

En la tabla 3, sobre el derecho a la protección y asistencia consular, las internas refieren que se cumple en un 40,6%, sin embargo, un 7,4% señalan que no se cumple. Y, las internas que no saben o desconocen y las que han dejado en blanco, sumado da un total de 56.4%.

Tabla 3. Derecho a la protección y asistencia consular (CM, 101.3)

	N	%
Se cumple	126	40,6%
No se cumple	23	7,4%
No sabe	94	30,3%
En blanco	67	26,1%
Total	310	100,0%

Nota: (1) N = Número de internas, (2) CM = Cuestionario de Mujeres.
Fuente: Elaboración propia a partir del CM del proyecto EDU2016-79322-R

En la tabla 4, sobre el derecho a la asistencia jurídica gratuita, las internas entrevistadas indican que se cumple en un 43.5% y, en contrario, que no se cumple en un 6,5%. Y, las internas que no saben o responden en blanco, en total, sumado son un 50%.

Tabla 4. Derecho a la asistencia jurídica gratuita (CM, 101.4).

	N	%
Se cumple	135	43,5%
No se cumple	20	6,5%
No sabe	88	28,4%
En blanco	67	21,6%
Total	310	100,0%

Nota: (1) N = Número de internas, (2) CM = Cuestionario de Mujeres.
Fuente: Elaboración propia a partir del CM del proyecto EDU2016-79322-R

Y, finalmente, tenemos la Tabla 5, con relación a la comparación de los cuatro derechos fundamentales consultados a las internas. De acuerdo, con los datos, un 43,5% (135) considera que se cumple en mayor grado el derecho a la asistencia jurídica gratuita, le sigue con un 42,9% (133), la información sobre los derechos en prisión; luego, con un 40,6% (126) el derecho a la protección y asistencia consular; y, por último, con un 39,7% (123) el derecho al intérprete y traducción.

En contraparte, están los derechos que no se cumplen. De acuerdo con los resultados, las internas manifiestan en un 13,9% (43) que el derecho que menos se cumple es la información sobre los derechos en prisión; le sigue con un 12,9% (40) el derecho al intérprete y a la traducción; asimismo, con un 7,4% (23) el derecho a la protección y asistencia consular; y, el derecho menos cumplido con un 6,5% (20) es la asistencia jurídica gratuita.

Tabla 5. Derechos fundamentales de las internas extranjeras (CM)

Derechos fundamentales	Se cumplen (N)	No se cumplen (N)	Total
1. Información sobre los derechos en prisión	133	43	176
2. Derecho al intérprete y a la traducción	123	40	163
3. Protección y asistencia consular	126	23	149
4. Asistencia jurídica gratuita	135	20	155

Nota: (1) N = Número de internas, (2) CM = Cuestionario de Mujeres.
Fuente: Elaboración propia a partir del cuestionario de mujeres del proyecto EDU2016-79322-R

4. DISCUSIÓN

La jurisprudencia del Tribunal Constitucional (TC) aporta en la interpretación y delimitación de los derechos y libertades de los extranjeros y extranjeras. Es el caso, de la sentencia STC 107/1984, de 23 de noviembre, que establece una diferencia entre categorías de derechos fundamentales, como son: primero, los derechos que competen de igual forma a extranjeros y nacionales españoles, y que nacen de la dignidad, como son: el derecho a la vida, la integridad física y moral, la libertad ideológica y religiosa y la tutela judicial efectiva; segundo, hay otros derechos que no pertenecen de ningún modo a los extranjeros, es el caso de los contemplados en el artículo 23 de la Constitución de España – CE; y, por último, hay otros derechos que corresponderán o no según lo dispuesto en las leyes y tratados, como la libertad personal, la educación, la reunión y asociación y la sindicación, que serán de configuración legal y, por tanto, idóneos de modulación.

De acuerdo con la LOEXIS, tienen consideración de extranjeras y extranjeros, todas y todos aquellos y aquellas que carezcan de la nacionalidad española. De tal forma, en todo caso, los nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea (UE) estarían cubiertos por el régimen comunitario, siéndoles aplicable la L.O. 4/2000, únicamente, en los aspectos que les sean más favorables.

Dicho esto, la Ley de Extranjería va a modular el disfrute de algunos de los derechos y libertades en función de la situación de regularidad o irregularidad de los extranjeros. Así lo hace con los derechos a la asistencia sanitaria, a la educación y al trabajo. A pesar, de esta restricción de los derechos de los extranjeros, la LOGP no diferencia en cuanto a la ejecución de las penas de prisión. El artículo 3 de la LOGP, contempla el principio de igualdad, y señala que:

> la actividad penitenciaria se ejercerá respetando, en todo caso, la personalidad humana de los recluidos y los derechos e intereses jurídicos de los mismos no afectados por la condena, sin establecerse diferencia alguna por razón de raza, opiniones políticas, creencias religiosas, condición social o cualesquiera otras circunstancias de análoga naturaleza.

En esta misma línea, encontramos al artículo 4 del Reglamento Penitenciario que dice:

> 1. La actividad penitenciaria se ejercerá respetando la personalidad de los internos y los derechos e intereses legítimos de los mismos no afectados por la condena, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de raza, sexo, religión, opinión, nacionalidad o cualquier otra condición o circunstancia personal o social (...).

En definitiva, la actividad penitenciaria debe llevarse a cabo, garantizando la vigencia del principio de igualdad entre extranjeros y nacionales, no pudiendo establecer diferencia alguna "ni siquiera en aquellos derechos que, como el trabajo, la asistencia sanitaria o la educación, son modulados por la Ley de Extranjería en función de la situación de regularidad o irregularidad del extranjero". Sin embargo, la "obligación de garantizar un trato igualitario entre la población reclusa nacional y la extranjera" no proviene sólo del artículo 3 de la LOGP, sino que deriva del artículo 25.2 CE y de la relación de especial sujeción existente entre la Administración penitenciaria y el interno. (Rodríguez, 2004, p. 6).

Por lo tanto, está situación queda zanjada al aplicar en orden jerárquico, por encima de la Ley y el Reglamento, la Constitución Española y su obligación de garantizar un trato igualitario entre los internos nacionales y extranjeros, y esto deriva del artículo 25.2 CE y de la relación de especial sujeción existente entre la Administración penitenciaria y el interno. En consecuencia, la actividad penitenciaria debe llevarse a cabo, garantizando la vigencia del principio de igualdad entre extranjeros y nacionales, no pudiendo establecer diferencia alguna (Rodríguez, 2004).

Ahora bien, en cuanto al proceso de reinserción social, tendríamos que rescatar la importancia de las propias instituciones penitenciarias en la implementación del acceso al sistema educativo reglado en el centro y la equiparación de programas (SGIP, 2000). Así, a causa del incremento de la población de internos e internas extranjeras en las prisiones españolas, se ha desarrollado el "Programa Marco de intervención con Internos Extranjeros" que va a recoger las diferentes recomendaciones

del Consejo de Europa, a fin de facilitar su integración en el medio penitenciario y la sociedad.

También, tenemos el Programa de intervención (educativa y multicultural) disponible en la web de la Secretaria General de Instituciones Penitenciarias, que cuenta con los siguientes principios:

- Reducir el aislamiento de internos extranjeros, a causa del desconocimiento de la cultura, el idioma, etc.
- Superar los obstáculos lingüísticos, con la enseñanza del español.
- Una educación integral a fin de superar las carencias en su formación escolar y profesional, y en habilidades cognitivas esenciales para su adaptación social.
- Información jurídica y valores democráticos, como son: los derechos humanos, valores constitucionales y derechos de los extranjeros en España.
- Al interno o interna extranjera se le informa sobre su condena, recursos, derechos y obligaciones que tienen, además de las normas y actividades del centro penitenciario en un idioma que comprenda.
- Establecer contacto con las autoridades consulares de su país. Asimismo, cabe la posibilidad de que los penados cumplan la libertad condicional en su país de residencia.
- Actividades interculturales abiertas, con el propósito de respetar la diversidad cultural, religiones, costumbres y valorar y defender los derechos y libertades de todos los individuos. Esto se realiza mediante conferencias, mesas redondas, cine forum, teatro, música y otras expresiones culturales que servirán de apoyo para dar a conocer las peculiaridades de otras nacionalidades.
- Grupos de intervención cultural, a través de dinámicas de grupo de 10 a 15, internos de diferentes nacionalidades, de los que el 30% son españoles.

Sobre la situación de las internas extranjeras, hay que indicar que en los últimos años, ha habido un incremento de mujeres en prisión, y una de las razones, es el gran número de mujeres extranjeras que vie-

nen cumpliendo condenas largas, principalmente, por la comisión del delito de tráfico de estupefacientes. (Añaños y García, 2017, p. 116).

En ese sentido, a diciembre de 2019, la población extranjera (hombres y mujeres), en total, a nivel nacional (Administración General del Estado y la Comunidad Autónoma de Cataluña), asciende a dieciséis mil cuatrocientos setenta (16.470) personas, es decir, este grupo de población reclusa extranjera constituye el 28.15% de la población total nacional penitenciaria de España (hombres y mujeres). (SGIP, 2019a).

De este 28,15% de extranjeros y extranjeras, la población femenina extranjera, constituye el 7,54% del total de la población penitenciaria, esto es equivalente a 1.242 internas extranjeras, frente al 92,46% de la población de hombres, es decir, quince mil doscientos cuarenta y dos (15.228) internos extranjeros.

Ahora bien, si esto lo comparamos con el resultado obtenido del trabajo de campo, los datos muestran que para el 43,5% (135) se cumple en mayor grado, el derecho a la asistencia jurídica gratuita, y el derecho que menos se cumple con un 13,9% (43) es la información sobre los derechos en prisión.

CONCLUSIONES

De las 310 internas entrevistadas, los datos confirman que, desde la perspectiva de las internas, los derechos especiales que competen a las reclusas extranjeras, en mayor grado, el derecho que más se cumple es la asistencia jurídica gratuita en un 43,5%. Sin embargo, ninguno de los cuatro derechos planteados ha superado más de este porcentaje, lo que significa que su garantía es inferior al 50%. Esto significa, que falta una mayor efectividad y protección al momento de reconocer estos derechos, a esta población altamente vulnerable; en ese sentido, es necesario, una mayor participación de los órganos responsables, en este caso, del medio penitenciario y de sus funcionarios, en procurar, velar por la concreción efectiva y real de los derechos de las extranjeras.

Por lo tanto, a la fecha, aún este constituye un problema a que urge darle una solución urgente. Ya ni que decir, del derecho que menos se

cumple, la información sobre los derechos en prisión en un 13,9%. Los datos en este sentido son muy reveladores, ya que la información sobre los derechos que les compete como extranjeras en prisión, debería ser el derecho que más se cumpla, porque es el primer contacto entre la institución y la reclusa extranjera, ni bien entran a prisión, el conocimiento de sus derechos; sin embargo, los resultados evidencian que es el derecho que menos se garantiza.

En definitiva, esta situación de las reclusas extranjeras, debe revertirse, ya que nos encontramos frente a una población muy vulnerable, por el doble factor: ser reclusa y extranjera, que, si bien por su condición de extranjera tienen restringidos el derecho al voto, pero en el resto de derechos, libertades y beneficios comparecen y disfrutan tan igual que una nacional; empero, es imprescindible, amparar, estos derechos mínimos, reconocidos jurídicamente, a nivel nacional, internacional y supranacional, como son: la información de sus derechos, el derecho a un intérprete y a la traducción, la protección y asistencia consular, y la asistencia jurídica gratuita. Derechos, que son el cimiento de todo Estado democrático, social, constitucional y de Bienestar, como es el caso de España.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Añaños-Bedriñana, F. T. & García-Vita, M. M. (2017). ¿Desarrollo humano en contextos punitivos? Análisis socioeducativo desde las vulnerabilidades sociales y el género. Revista Criminalidad, 59 (2), 109-124. Recuperado de http://www.scielo.org.co/pdf/crim/v59n2/1794-3108-crim-59-02-00109.pdf

Clifford, W., Van Der Vaart, J., Boyd, S. M., Hollander, R., Fried, J. H. E. & Freeman, A. (1972). The standard minimum rules for the treatment of prisoners. The American Journal of International Law, 66(4), 232-244. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/25660455

Congreso de Diputados de España. (2020). Sinopsis artículo 13. Recuperado de https://app.congreso.es/consti/constitucion/indice/sinopsis/sinopsis.jsp?art=13&tipo=2

Fraga Gayoso, V. (2009). Tribunales de tratamiento para infractores dependientes de drogas bajo supervisión judicial: experiencia comparada

de distintos modelos internacionales. Integración Social durante y después de tratamiento: Estrategias Comunitarias. Seminario Internacional. Santiago de Chile, 26 de marzo. Recuperado de http://www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/dtca/chile/presentaciones/victor_fraga.pdf

Gil Cantero, F. (2013). Derechos humanos y reeducación en las prisiones. El derecho a la educación en el modelo "Good lives". Revista de Educación, 360, 48-68. Recuperado de http://www.mecd.gob.es/revista-de-educacion/numeros-revista-educacion/numeros-anteriores/2013/re360.html

___ (2017). El marco legislativo sobre la reeducación en las prisiones españolas. En J. A. Caride; E. S. VILA y V. M. MARTÍN (eds.) Del derecho a la educación a la educación como derecho: reflexiones y propuestas (pp. 161-173). Granada, Grupo Editorial Universitario (GEU).

Gil Pérez, D. Y & Vilches, A. (2017). Educación para la sostenibilidad y educación en derechos humanos: dos campos que deben vincularse. Teoría de la Educación. Revista Interuniversitaria, 29(1), 79-100. DOI: http://dx.doi.org/10.14201/teoredu29179100

Ley General Penitenciaria (1979). Ley Orgánica 1/1979, General Penitenciaria, de 23 de septiembre. Recuperado de https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1979-23708

Naciones Unidas – ONU. (1948). Asamblea General. Resolución 217 A (III). Declaración Universal de los Derechos Humanos, de 10 de diciembre de 1948. Recuperado de http://www.un.org/es/universal-declaration-human-rights

___ (2010). Reglas de las Naciones Unidas para el tratamiento de las reclusas y medidas no privativas de la libertad para las mujeres delincuente. Resolución 65/229 (16 de marzo de 2011). Recuperado de https://www.unodc.org/documents/justice-and-prison-reform/Bangkok_Rules_ESP_24032015.pdf

Oficina del Alto Comisionado de los Derechos Humanos de la ONU – ACNUDH. (1957). Reglas mínimas para el tratamiento de los reclusos. Recuperado de http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/TreatmentOfPrisoners.aspx

Rodríguez Yagüe, C. (2004). Los derechos de los extranjeros en las prisiones españolas: legalidad y realidad. Revista General de Derecho Penal, 2, 1-56. Recuperado de http://www.cienciaspenales.net/files/2016/07/5extranjeros-en-prision.-cristina-rodriguez.pdf

Secretaria General de Instituciones Penitenciarias – SGIP. (2018). Estadísticas penitenciarias, a marzo de 2018. Distribución de la población reclusa extranjera, por sexo. Recuperado de https://www.institucionpenitenciaria.es/es/web/home/fondo-documental/estadistica-penitenciaria?p_p_id=statistics_INSTANCE_AXIEs6uouEHr&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_statistics_INSTANCE_AXIEs6uouEHr_javax.portlet.action=searchActionMonthly&p_auth=22luUNse&p_p_lifecycle=0

___ (2019a). Estadísticas Penitenciarias: Distribución de la población reclusa por sexo (diciembre de 2019). Recuperado de http://www.institucionpenitenciaria.es/web/portal/documentos/estadisticas.html?r=m&adm=AES&am=2019&mm=12&tm=GENE&tm2=GENE

___ (2019b). Estadísticas Penitenciarias: Distribución de la población reclusa extranjera (diciembre de 2019). Recuperado de https://www.institucionpenitenciaria.es/es/web/home/fondo-documental/estadistica-penitenciaria?p_p_id=statistics_INSTANCE_AXIEs6uouEHr&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_statistics_INSTANCE_AXIEs6uouEHr_javax.portlet.action=searchActionMonthly&p_auth=2WsuyP0y&p_p_lifecycle=0

___ (2019c). Informe General 2018. Madrid: Ministerio del Interior - Secretaría General Técnica. Recuperado de http://www.institucionpenitenciaria.es/web/export/sites/default/datos/descargables/publicaciones/Informe_General_2018_acc.pdf

___ (2020). Programas específicos de intervención. Recuperado de http://www.institucionpenitenciaria.es/web/portal/Reeducacion/ProgramasEspecificos/

CONTROL DE CONVENCIONALIDAD EN SEDE INTERNA. RETOS Y EXPECTATIVAS

Luis Xavier Garavito Torres
Universidad Autónoma de Baja California, México

INTRODUCCIÓN

El tema que se aborda, es parte del desarrollo de los ejes temáticos que conforman la tesis doctoral en proceso de elaboración por el suscrito para obtener el grado de doctor en ciencias jurídicas de la Facultad de Derecho Mexicali de la Universidad Autónoma de Baja California. La presente ponencia pretende concientizar de la debida aplicación del control de convencionalidad en sede interna, específicamente por las autoridades ejecutoras del Estado mexicano con el propósito de prevenir cualquier responsabilidad internacional en que México pudiere incurrir. En primer término, pretendemos identificar que es el control de convencionalidad y su aplicación, concentrada o difusa (en sede interna), donde haremos referencia a diversas sentencias emitidas por la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH, Corte Interamericana), como ultima interprete de la Convención Americana sobre Derechos Humanos (CADH, Convención Americana).

Posteriormente, se abordará el tema del control de convencionalidad en sede interna, en el caso específico de México, donde analizaremos la recepción y aplicación del mismo en territorio nacional, casos emitidos por la Corte Interamericana, la reforma constitucional de 2011 como parte del cumplimiento del Estado mexicano de sus obligaciones convencionales, así como las interpretaciones que ha realizado la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN, Suprema Corte) para su mejor proveer.

Por último, analizaremos loas posibles soluciones a ser aplicadas por el Estado mexicano para evitar la imposición de responsabilidad interna-

cional al Estado Mexicano, tales como la adecuación normativa, jurisprudencial y la inaplicación de normas contrarias a derechos humanos.

1. CONTROL CONVENCIONAL O DE CONVENCIONALIDAD

I.a. Concepto doctrinal

Con el propósito de estar en posibilidades de desarrollar el tema que nos ocupa, consideramos como requisito inicial el identificar a que nos referimos con el término "control convencional" o "control de convencionalidad", por lo que nos permitimos citar algunos conceptos e ideas que nos proporciona la doctrina.

Comencemos con lo expresado por Camarillo y Rosas, "El control de convencionalidad es un principio fundamental en las labores que desarrolla la Corte Interamericana, debido a que permite una revisión de las violaciones de derechos humanos cometidas en alguno de los Estados Parte en relación a las disposiciones consagradas por la Convención Americana y la interpretación que de ella hace la Corte IDH desde sede interna. … se traduce como la manera en que el Estado hará frente a sus obligaciones en cuanto al respeto y garantía de los derechos humanos."(Camarillo, 2016)

Por otro lado, Karlos Castilla se refiere al "falso control de convencionalidad" (Castilla, 2014) como "una forma de aplicar el derecho internacional de los derechos humanos, incluyendo la jurisprudencia del tribunal interamericano.(Castilla, 2014) … una mera aplicación de la Convención Americana, esto es, de un mero cumplimiento de las obligaciones internacionales adquiridas por ser parte de esta, si el Estado incumple, subsidiariamente hará que se cumpla con ellas la Corte Interamericana."(Castilla, 2014)

Como lo expresa Esquivel Leyva: "El control de convencionalidad, es el modelo que los tribunales nacionales e internacionales deben utilizar."(Serna de la Garza 2015)

Partiendo de que el control de convencionalidad en su generalidad es la aplicación de los tratados internacionales en materia de derechos

humanos y sus interpretaciones, en base a la jurisdicción y competencia de la autoridad correspondiente, es necesario identificar los métodos de control de convencionalidad,[251] (Núñez Torres) para lo cual "se establece un *control de convencionalidad concentrado* en manos exclusivamente de la Corte IDH como intérprete auténtica de la CADH, y uno *difuso* a cargo de las autoridades nacionales."(Salazar, 2014)

I.b. Control Concentrado de Convencionalidad[252](Garcia Ramirez, 2011)

Es el realizado por la Corte Interamericana ejerciendo su competencia en sede internacional, para interpretar y aplicar la Convención Interamericana sobre Derechos Humanos.(Camarillo 2016) El Control de los instrumentos interamericanos que realiza la propia Corte Interamericana,(Salazar 2014) en su carácter de guardián e interprete final de la Convención Americana y sus resoluciones son definitivas e inapelables y las que los Estados Parte se han comprometido a cumplir.(Ferrer, 2011)

"En el ámbito internacional el control de convencionalidad implica que la Corte Interamericana realice un análisis en casos concretos para determinar si un acto o una normatividad de derecho interno resultan incompatibles con la Convención Americana, y que como consecuencia se decrete la reforma o abrogación de dichas actuaciones o normas, en aras de proteger efectivamente los derechos humanos. … para que los Estados realicen una armonización entre el derecho interno y el internacional …"(Camarillo, 2016)

El ejercicio de la función jurisdiccional por la Corte Interamericana se ejerce por lo dispuesto en el Articulo 2 de la Convención Interamericana, esto es, mediante la competencia contenciosa (regulado por los Artículos 61, 62 y 63 de la CADH) y consultiva (con bases en el Ar-

[251] "la tutela del Pacto de San José corresponde a la Corte Interamericana de Derechos Humanos (lo cual guarda rasgos inherentes al control concentrado) y, a la vez, a los Poderes Judiciales de los Estados miembros (que, en definitiva, es natural del control difuso)."

[252] Referido por Sergio Garcia como control propio, original o externo de convencionalidad el que corresponde a la Corte Interamericana de Derechos Humanos, p. 126.

tículo 64 de la CADH); lo que en términos del Artículo 61 referido, para que la Corte Interamericana pueda conocer de controversias, deben ser planteadas por los Estados, o bien, por la Comisión Interamericana, así mismo, deben haber sido agotados los medio de protección internos, según dispone el Artículo 46 de la Convención Americana, por lo que según el preámbulo de la referida Convención "se establece que la protección internacional de los derechos humanos es de naturaleza convencional, coadyuvante o complementaria de la que ofrece el derecho interno de los Estados americanos."(CIDH, 2005)

Mediante este control, la Corte Interamericana realiza una ponderación entre el derecho interno Estatal y lo establecido por la Convención Americana; resuelve sobre la convencionalidad de las controversias que se someten a su jurisdicción.(Camarillo, 2016)

I.c. Control Difuso de Convencionalidad[253]

Consideramos utilizar el concepto que utiliza Castilla Juárez,[254] (Castilla, 2014) ya que incluye todas las características y referencias convencionales, que lo refiere como "la obligación (art. 1.1 CADH) que toda autoridad del Estado, incluida la vinculada con la administración de justicia en un Estado (art. 28 CADH), tiene de asegurar *ex officio* el libre y pleno ejercicio de los derechos humanos, por medio de la aplicación de los tratados interamericanos que integran su sistema jurídico nacional y la interpretación acorde a tratados de todas las normas internas (art. 29 CADH), observando la jurisprudencia de la CIDH (art. 68 CADH) y el principio *pro persona* (art. 29 CADH), a fin de que no se vea mermado el objeto y fin de dichos tratados (art. 1 CADH); y de que, de tener la competencia, de conformidad con los procedimientos (nacionales) especialmente establecidos para hacer efectivos los derechos humanos (art. 2 CADH), solicite a los órganos facultados para ello o directamente (de tener la competencia) inaplique o expulse las

[253] La primer referencia directa al control de convencionalidad se hace en el [véase] Caso Almonacid Arellano Vs. Chile. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de septiembre de 2006.

[254] No obstante que modifica la denominación de control difuso de convencionalidad por "la garantía de tratados" p. 162.

normas nacionales que se opongan al contenido de los tratados interamericanos (de conformidad con su sistema normativo constitucional)."

De tal concepto podemos identificar las siguientes características:

1. La obligación del Estado de proteger y garantizar los derechos humanos, corresponde a todos los poderes, esto es a todas las autoridades,[255] incluyendo a los jueces y órganos de administración de justicia en todos los niveles[256].

2. El garantizar y proteger los derechos humanos de manera oficiosa y en el marco de competencias y regulaciones procesales correspondientes el ejercicio de control de convencionalidad, entre las normas internas y las CADH.[257]

3. Debiendo aplicar a su vez, la jurisprudencia de la Corte Interamericana como último interprete de la Convención Americana, o, dicho de otra manera, sus interpretaciones.[258]

4. Así como el principio *pro persona*. Entendiéndose por este, velar no sólo en base a los derechos humanos establecidos en los tratados internacionales de que el Estado sea parte, sino a su vez por aquellos contenidos en la propia Constitución, aplicando la interpretación que más favorezca al derecho humano que se analice.(Haro 2015)

---

[255] Véanse como antecedente y referencia el Caso Gelman Vs. Uruguay. Fondo y Reparaciones. Sentencia de 24 de febrero de 2011, el Caso de personas dominicanas y haitianas expulsadas Vs. República Dominicana. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 28 de agosto de 2014 y el Caso Rochac Hernández y otros Vs. El Salvador. Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 14 de octubre de 2014.

[256] Véase como antecedente y referencia el Caso Cabrera Garcia y Montiel Flores Vs. México. Excepción Preliminar, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de noviembre de 2010.

[257] Véase como antecedente y referencia el Caso Trabajadores Cesados del Congreso (Aguado Alfaro y otros) Vs. Perú. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 24 de noviembre de 2006.

[258] Véase como antecedente y referencia el Caso Almonacid Arellano Vs. Chile. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de septiembre de 2006.

5. Ampliación de ejercicio de convencionalidad a otros tratados en materia de derechos humanos.[259]

6. Inaplicación de normas internas que contraríen los tratados internacionales e incluso, suprimir o adecuar tal norma nacional.[260]

7. El referido autor no hace referencia a la obligatoriedad de las opiniones consultivas, esto es, de la función jurisdiccional no contenciosa que ejerce la Corte Interamericana a que nos referimos con anterioridad.[261]

Al tratarse el control difuso de convencionalidad de "la herramienta que permite a los Estados concretar la obligación de garantía de los derechos humanos en el ámbito interno, a través de la verificación de la conformidad de las normas y practicas nacionales, con la Convención Americana de Derechos Humanos y su jurisprudencia."(Nash) pasaremos al análisis de este tipo de control desde la perspectiva interna, esto es, del Estado mexicano.

2. CONTROL DE CONVENCIONALIDAD EN SEDE INTERNA. CASO MÉXICO

Después de analizar el control de convencionalidad en su generalidad y su dualidad de métodos, concentrado y difuso, a continuación, realizaremos su estudio en sede interna, en específico al caso de México, desde la jurisprudencia de la Corte Interamericana, así como de su normatividad y jurisprudencia interna.

---

[259] Véase como antecedente y referencia el Caso Gudiel Álvarez y otros ("Diario Militar") Vs. Guatemala. Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 20 de noviembre de 2012.

[260] Véanse como antecedente y referencia el Caso Almonacid Arellano Vs. Chile. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de septiembre de 2006 y el Caso Mendoza y otros Vs. Argentina. Excepciones Preliminares, Fondo, y Reparaciones. Sentencia de 14 de mayo de 2013.

[261] Véase Opinión Consultiva OC-21/14. Derechos y garantías de niñas y niños en el contexto de la migración y/o en necesidad de protección internacional. Resolución de 19 de agosto de 2014.

Este control basa su importancia en sede interna con el propósito de prevenir el que el Estado incurra en responsabilidad internacional, ya que sin que el juez nacional sea juez interamericano,(Castilla 2014) es el primer obligado a cumplir con la labor de proteger los derechos humanos.(Nash)

La responsabilidad de un Estado, ante la Corte Interamericana, puede exigirse una vez agotados los medios de protección internos, siendo entonces el Estado el principal garante de los derechos humanos; ya que que en base al principio de subsidiaredad, el Sistema Interamericano es coadyuvante o complementario al del Estado.[262] Es importante mencionar, que el Estado mexicano está obligado a su vez a aplicar las interpretaciones que la Corte Interamericana realice respecto de la CADH.(Camarillo, 2016)

II.a. Adecuación Constitucional en México

Dentro de las obligaciones adquiridas por el Estado México al ser signatario de la Convención Americana, se encuentra la relativa a la adecuación de las normas internas de conformidad con el Sistema Interamericano tal y como lo dispone el Artículo 2 del referido ordenamiento.[263]

Antes de la reforma constitucional de 2011, pese a la existencia del Articulo 133 de ese mismo ordenamiento, del cual se podía desprender la existencia del control difuso de convencionalidad, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, desarrollo un criterio distinto, lo cual disponía la jurisprudencia con rubro "CONTROL DIFUSO DE LA CONSTITUCIONALIDAD DE NORMAS GENERALES, NO LO AUTORIZA EL ARTICULO 133 DE LA CONSTITUCION", de

[262] Véase Caso Masacre de Santo Domingo Vs. Colombia. Sentencia de Excepciones Preliminares, Fondo y Reparaciones. Sentencia de 30 de noviembre de 2012.

[263] Véanse como antecedente y referencia interpretativa de la Corte Interamericana en ese mismo sentido, el Caso Almonacid Arellano Vs. Chile. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de septiembre de 2006 y el Caso Mendoza y otros Vs. Argentina. Excepciones Preliminares, Fondo, y Reparaciones. Sentencia de 14 de mayo de 2013.

agosto de 1999;[264] sin embargo, la misma se dejó sin efectos el día 25 de octubre de 2011, al resolver la solicitud de modificación de jurisprudencia 22/2011[265] fundada en la reforma constitucional del 10 de junio de 2011, a la que a continuación nos referiremos.

Con la referida reforma constitucional de 2011 y la inclusión de diversas disposiciones del Artículo 1 constitucional, el Estado mexicano da cumplimiento a la adecuación de sus normas internas para proteger y garantizar derechos humanos en acorde con la Convención Americana, o referido de manera más amplia con el Sistema Interamericano,[266](Ferrer, 2011) como a continuación lo analizaremos.

El artículo 1 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, dispone e incorpora lo siguiente:

1. Sustituye el termino de individuo, que denota ser humano o persona física, por, el termino persona, con lo cual se amplía la protección de derechos humanos a las personas morales o jurídicas.[267]
2. Deja de referirse a garantías individuales para dar protección a derechos humanos.(Orozco, 2011)
3. Adiciona, a parte de los derechos humanos reconocidos en la Constitución, aquellos derechos humanos contenidos en los tratados internacionales.(Orozco, 2011)

---

[264] Semanario Judicial de la Federación, Tesis P./J. 74/99, Tomo X, agosto de 1999, pág. 5, registro 193435.

[265] Semanario Judicial de la Federación, Tesis P. I/2011 (10ª.), Libro III, diciembre de 2011, Tomo 1, pág. 549, registro 2000008.

[266] A lo que se le ha denominado como la "Constitucionalizarían del Derecho Internacional".

[267] Tal y como lo ha sostenido la Suprema Corte de Justicia de la Nación en la tesis con rubro "PRINCIPIO DE INTERPRETACION MAS FAVORABLE A LA PERSONA. ES APLICABLE RESPECTO DE LAS NORMAS RELATIVAS A LOS DERECHOS HUMANOS DE LOS QUE SON TITULARES LAS PERSONAS MORALES", véase Semanario Judicial de la Federación, Tesis P./J. 1/2015 (10ª.), Libro 16, marzo de 2015, Tomo I, pág. 117, registro 2008584.

4. Se integra al bloque de constitucionalidad la interpretación conforme y principio *pro persona*.[268]

5. Sin estar establecido en la Convención Americana, pero siendo parte del Sistema Interamericano las interpretaciones de la Corte Interamericana,[269] se hace extensiva la obligación de garantizar, proteger, promover y respetar los derechos humanos a toda autoridad sin importar al poder dentro del que ejerzan funciones, como lo que se da por integrado al bloque de constitucionalidad el control difuso de convencionalidad.[270]

6. Las obligaciones establecidas en el punto anterior deben de garantizarse en términos de los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad.[271]

---

[268] Tal y como lo ha confirmado la Suprema Corte de Justicia de la Nación en la tesis con rubro "INTERPRETACION CONFORME. NATURALEZA Y ALCANCE A LA LUZ DEL PRINCIPIO PROPERSONA" véase Semanario Judicial de la Federación, Tesis 1a./J.37/2017 (10ª.), Libro 42, mayo de 2017, Tomo I, pág. 239, registro 2014332.

[269] Véanse las interpretaciones dadas en este sentido por la Corte Interamericana en Véanse como antecedente y referencia el Caso Gelman Vs. Uruguay. Fondo y Reparaciones. Sentencia de 24 de febrero de 2011, el Caso de personas dominicanas y haitianas expulsadas Vs. República Dominicana. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 28 de agosto de 2014 y el Caso Rochac Hernández y otros Vs. El Salvador. Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 14 de octubre de 2014.

[270] La Suprema Corte de Justicia de la Nación a emitido su criterio en ese sentido mediante la tesis con rubro "CONTROL DIFUSO DE CONVENCIONALIDAD EX OFFICIO. CUANDO UN DERECHO HUMANO ESTE RECONOCIDO EN NORMAS DE AMBITOS DISTINTOS, UNO NACIONAL Y OTRO INTERNACIONAL, EL JUEZ NO DEBE EJERCERLO EN TODOS LOS CASOS PARA RESOLVER UN CASO CONCRETO, SINO REALIZAR UN EJERCICIO PREVIO DE PONDERACION ENTRE AMBAS PARA VERFICIAR CUAL DE ELLAS CONCEDE UNA MAYOR EFICIACIA PROTECTORA A LA PERSONA" véase Semanario Judicial de la Federación, Tesis: (III Región)5º.J/10 (10ª.), Libro 4, marzo de 2014, Tomo II, pág. 1358, registro 2005941.

[271] La Suprema Corte de Justicia de la Nación lo ha sostenido sobre este punto en particular en la tesis con rubro "DERECHOS HUMAMOS. OBLIGACION DE GARANTIZARLOS EN TERMINOS DEL ARTICULO 1º, PARRAFO TERCERO DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS" véase Semanario Judicial de la Federación, Tesis: XXVII.3º. J/24(10ª.), Libro 15, febrero de 2015, Tomo III, pág. 2254, registro 2008515.

7. Así mismo, se integra la obligación de sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos.

Con la reforma al artículo apenas analizado, a parte de la incorporación de un catálogo extenso de derechos humanos, el Estado mexicano viene a dar cumplimiento con una obligación que tardo en realizar, ya que esa obligación se originó desde el momento en que se adhirió a la Convención Americana desde 1981.(Ferrer, 2011-a)

Por lo que podemos afirmar que a partir de esa fecha México cuenta con un "bloque de constitucionalidad"[272](Austudillo, 2015) el cual se ha venido ampliando y lo seguirá haciendo conforme se amplié el Sistema Interamericano.

II.b. Interpretaciones de la SCJN

La Corte Interamericana a resuelto cuatro casos en contra del Estado mexicano, Rosendo Radilla Pacheco Vs. Estados Unidos Mexicanos (2009);[273](Cossio, 2014) Fernández Ortega y Otros Vs. México (2010); Rosendo Cantú y Otra Vs. México (2010); y Cabrera Garcia y Montiel Flores Vs. México (2010).(Ferrer, 2011-a)

Derivado de las resoluciones emitidas en contra del Estado mexicano, la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha tenido a bien integrar dos interpretaciones, el Expediente Varios 912/2010 y la Contradicción de Tesis 293/2011.

Dentro del Expediente Varios 912/2010, la SCJN realiza su aproximación en cuanto a la aplicación de toda autoridad del control difuso de convencionalidad, resaltando lo siguiente:

---

[272] "el bloque de constitucionalidad representa la unidad inescindible y permanente de derechos fundamentales de fuente constitucional e internacional reconocidos por el ordenamiento jurídico mexicano, caracterizados por estar elevados al máximo rango normativo y, como consecuencia, compartir el mismo valor constitucional, sin que ninguno de ellos tenga una preeminencia formal sobre los otros."

[273] Para mayor detalle en cuanto a la recepción por parte de la SCJN de esta sentencia de la Corte Interamericana, véase Cossío Díaz, Jose Ramón. "*Algunas notas sobre el caso Rosendo Radilla Pacheco*", Anuario mexicano de Derecho Internacional, México, IIJ-UNAM, Vol. 14, pp. 803-834, 2014.

"• Todos los derechos humanos contenidos en la Constitución Federal (con fundamento en los artículos 1o. y 133), así como la jurisprudencia emitida por el Poder Judicial de la Federación;

• Todos los derechos humanos contenidos en tratados internacionales en los que el Estado mexicano sea parte;

• Criterios vinculantes de la Corte Interamericana de Derechos Humanos establecidos en las sentencias en las que el Estado mexicano haya sido parte, y criterios orientadores de la jurisprudencia y precedentes de la citada Corte, cuando el Estado mexicano no haya sido parte."(Austudillo, 2015)

De texto transcrito, debemos prestar especial atención a lo relativo a que el Estado mexicano solo estaría obligado a la aplicación de las interpretaciones emitidas por la Corte Interamericana en la que hubiere sido parte, y por tanto aplicarían solo como criterios orientadores aquellas sentencias emitidas por la Corte Interamericana en los casos de que el Estado mexicano no fuese parte, esto es, no vinculante.

Sin embargo, en la Contradicción de Tesis 293/2011, la SCJN realiza un cambio en el sentido apenas referido, esto es, independientemente de que el Estado mexicano sea parte o no de alguna controversia que resuelva la Corte Interamericana, toda sentencia que esta emita, será vinculante para el Estado mexicano; por su trascendencia nos permitimos transcribir la tesis de jurisprudencia a que hacemos referencia.

"JURISPRUDENCIA EMITIDA POR LA CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. ES VINCULANTE PARA LOS JUECES MEXICANOS SIEMPRE QUE SEA MÁS FAVORABLE A LA PERSONA.

Los criterios jurisprudenciales de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, con independencia de que el Estado Mexicano haya sido parte en el litigio ante dicho tribunal, resultan vinculantes para los Jueces nacionales al constituir una extensión de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, toda vez que en dichos criterios se determina el contenido de los derechos humanos establecidos en ese tratado. La fuerza vinculante de la jurisprudencia interamericana se

desprende del propio mandato establecido en el artículo 1o. constitucional, pues el principio pro persona obliga a los Jueces nacionales a resolver cada caso atendiendo a la interpretación más favorable a la persona. En cumplimiento de este mandato constitucional, los operadores jurídicos deben atender a lo siguiente: (i) cuando el criterio se haya emitido en un caso en el que el Estado Mexicano no haya sido parte, la aplicabilidad del precedente al caso específico debe determinarse con base en la verificación de la existencia de las mismas razones que motivaron el pronunciamiento; (ii) en todos los casos en que sea posible, debe armonizarse la jurisprudencia interamericana con la nacional; y (iii) de ser imposible la armonización, debe aplicarse el criterio que resulte más favorecedor para la protección de los derechos humanos.

Contradicción de tesis 293/2011. …"[274]

3. RETOS Y EXPECTATIVAS. A MANERA DE CONCLUSIÓN

Como se analizó en el cuerpo de este documento, el Estado mexicano, con la reforma constitucional de 2011, ha logrado un gran avance en materia de derechos humanos, ha incorporado los principios y figuras que se encuentran regulados por el Sistema Interamericano y que por tanto le son obligatorios, dando cumplimiento a lo que podríamos denominar como una primer etapa, también referida como la "constitucionalización del derecho internacional".

Otro avance es el relativo a la jurisprudencia de la SCJN, la cual ha venido a reforzar el avance en la aplicación del control de convencionalidad como ha quedado analizado.

Los jueces nacionales del orden local han sido más renuentes en cuanto la aplicación del ejercicio de control convencional, lo cual, con las interpretaciones de la SCJN deberán ir integrando a sus resoluciones.

[274] Semanario Judicial de la Federación, Tesis: P./J. 21/2014 (10a.), Libro 5, abril de 2014, Tomo I, Pág. 204, registro 2006225.

Con lo anterior, nos permitimos hacer referencia a lo sostenido por Mireya Castañeda, quien establece "dos herramientas que se deben desarrollar para que haya una mejor recepción jurisdiccional de los tratados de derechos humanos son: 1) *la adecuación del derecho interno*, a través del ajuste constitucional y legal correspondiente a los tratados, y 2) *la formulación de jurisprudencia nacional*, emitida por los órganos competentes, en la que se realicen las interpretaciones internas necesarias, particularmente a partir de la Décima Época. Me parece más oportuno el desarrollo de las dos medidas anteriores que el fomento a la inaplicación de las leyes."(Castañeda, 2012), a lo que como mencionamos, la reforma constitucional y la jurisprudencia de la SCJN han dado pasos para su consecución.

Sin embargo, lo que vemos un tanto con falta de avance, es lo relativo a la adecuación a la legislación secundaria, ya que, no obstante, posterior a la reforma constitucional de junio de 2011, se siguen emitiendo reformas o creación de normas que contravienen derechos humanos, por eso estamos en desacuerdo con la autora Castañeda en cuanto a su desacuerdo del fomento a la inaplicación de las leyes, ya que toda autoridad, al menos en lo que el legislador cumple con su función, las leyes contrarias a derechos humanas deben ser inaplicadas por toda y cualquier autoridad.

Por tanto, presentamos nuestra inconformidad respecto del Poder Legislativo, ya que no obstante la reforma constitucional de 2011, sigue creando normas internas que vulneran derechos humanos, lo cual se hace extensivo al Ejecutivo, al no ejercer su derecho de veto, sancionando, promulgando y publicando dicha normatividad.

Ahora bien, como lo comenta Orozco Henríquez (2015), la resistencia de nuestros juzgadores [mayormente los del orden común] de realizar un control de convencionalidad para la inaplicación de la norma violatoria de derechos humanos, en su caso, es un factor importante en el que se debe poner especial atención.

El Poder Judicial Federal ha venido aplicando el control de convencionalidad por conducto de la Suprema Corte de Justicia de la Nación y en algunos casos aislados, por sus Tribunales y Juzgados.

Si los expertos en la interpretación y aplicación de la norma jurídica no se sienten con la capacidad para realizar el ejercicio de control de convencionalidad, que podemos esperar de la diversidad de autoridades que no están vinculados con estudios en la materia y les corresponde tomar decisiones sobre la interpretación y en su caso inaplicación de una norma contraria a los derechos humanos; el avance es paulatino y confiamos en que se lograra, para ello se requiere de una educación en la materia de derechos humanos.

Por tanto, al no ser suficiente la inaplicación de la norma, es menester que el legislador aplique en control de convencionalidad mediante a la adecuación de las normas internas con los derechos humanos, pero en lo que esto sucede, la Suprema Corte deberá realizar sus funciones interpretativas, exigiendo de toda autoridad la inaplicación de esas normas contrarias a los derechos humanos, para de esa manera prevenir la responsabilidad internacional en que el Estado mexicano esta incurriendo.

Se debe prever que el ejercicio del control de convencionalidad no llegue a ser utilizado de forma desproporcionada para beneficios personales.

4. FUENTES CONSULTADAS

Doctrinales

Astudillo, Cesar. "El bloque y el parámetro de constitucionalidad en la interpretación de la Suprema Corte de Justicia de la Nación". En: Carbonell, Miguel y otros (Coords.) Estado constitucional, derechos humanos, justicia y vida universitaria. Estudios en homenaje a Jorge Carpizo, Estado constitucional Tomo IV, Vol. 1, México, Ed. IIJ-UNAM, pp. 117-168, 2015.

Camarillo Govea, Laura Alicia y Elizabeth Nataly Rosas Rábago. "El control de convencionalidad como consecuencia de las decisiones judiciales de la Corte Interamericana de Derechos". Revista IIDH (64), pp. 127-159, julio-diciembre 2016, Real Embajada de Noruega.

Castilla Juárez, Karlos A. Control de convencionalidad interamericano: una mera aplicación del derecho internacional. Rev. Derecho Estado, Bogotá, n. 33, pp. 149-172, julio de 2014.

Castañeda, Mireya. "El derecho internacional de los derechos humanos y su recepción nacional", México, Ed. CNDH México, 2012.

Corte Interamericana de Derechos Humanos. "La Corte Interamericana de Derechos Humanos: Un Cuarto de Siglo: 1979-2004", San Jose, Costa Rica, Ed. Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2005.

Cossío Díaz, Jose Ramón. "Algunas notas sobre el caso Rosendo Radilla Pacheco", Anuario mexicano de Derecho Internacional, México, IIJ-UNAM, Vol. 14, pp. 803-834, 2014.

Esquivel Leyva, Manuel de Jesús. "El control de convencionalidad en el sistema jurídico mexicano." En: Serna de la Garza, Jose Ma. (Coord.), Contribuciones al derecho constitucional, UNAM-IIJ, México, pp. 317-326, 2015.

Ferrer Mac-Gregor, Eduardo. "Interpretación conforme y control difuso de convencionalidad. El nuevo paradigma para el juez mexicano", Estudios Constitucionales, Vol. 9 (2): 531-622, 2011.

Ferrer Mac-Gregor, Eduardo. "Reflexiones sobre el control difuso de convencionalidad", 2011, pp. 291-333, visto en www.corteidh.or.cr/tablas/27751.pdf (30 de mayo de 2019).

Garcia Ramirez, Sergio. "El control judicial interno de convencionalidad", Revista IUS, Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla, México, Vol. V (28): 123-159, julio-diciembre de 2011.

Haro Reyes, Dante Jaime. "Los sistemas de control de la constitucionalidad. Comentarios de la actualidad mexicana". Revista Jurídica Jalisciense [en línea]: (XXV), Núm. 53, julio-diciembre 2015, pp. 43-69 [fecha de consulta 22 de abril de 2019]. Disponible en http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/pperiod/jurjal/jurjal53/jurjal53_3.pdf.

Nash, Claudio (Editor). Cuadernillo de Jurisprudencia de la Corte Interamericana de derechos humanos No. 7, Control de Convencionalidad, CIDH.

Núñez Torres, Michael y otros. "Justicia constitucional: problemática en torno a la crisis del concepto de constitución", Perú, Ed. Universidad Privada de Ica, Colección Derecho y Constitucionalismo(s).

Orozco Henríquez, Jose de Jesús. "Los derechos humanos y el nuevo artículo 1º. constitucional", IUS Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla, Vol. V (28): 85-98, julio-diciembre 2011.

Salazar Ugarte, Pedro (Coord.). "La reforma constitucional sobre derechos humanos. Una guía conceptual", México, Ed. Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República, 2014.

NORMATIVAS

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Convención Americana Sobre Derechos Humanos

Interpretaciones de la Corte Interamericana sobre Derechos Humanos

Caso Almonacid Arellano Vs. Chile. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de septiembre de 2006.

Caso Cabrera Garcia y Montiel Flores Vs. México. Excepción Preliminar, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 26 de noviembre de 2010.

Caso de personas dominicanas y haitianas expulsadas Vs. República Dominicana. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 28 de agosto de 2014

Caso Gudiel Álvarez y otros ("Diario Militar") Vs. Guatemala. Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 20 de noviembre de 2012.

Caso Gelman Vs. Uruguay. Fondo y Reparaciones. Sentencia de 24 de febrero de 2011.

Caso Masacre de Santo Domingo Vs. Colombia. Sentencia de Excepciones Preliminares, Fondo y Reparaciones. Sentencia de 30 de noviembre de 2012.

Caso Mendoza y otros Vs. Argentina. Excepciones Preliminares, Fondo, y Reparaciones. Sentencia de 14 de mayo de 2013.

Caso Rochac Hernández y otros Vs. El Salvador. Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 14 de octubre de 2014.

Caso Trabajadores Cesados del Congreso (Aguado Alfaro y otros) Vs. Perú. Excepciones Preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. Sentencia de 24 de noviembre de 2006.

Opinión Consultiva OC-21/14. Derechos y garantías de niñas y niños en el contexto de la migración y/o en necesidad de protección internacional. Resolución de 19 de agosto de 2014.

Interpretaciones de la Suprema Corte de Justicia de la Nación

Semanario Judicial de la Federación, Tesis P./J. 74/99, Tomo X, agosto de 1999, pág. 5, registro 193435.

Semanario Judicial de la Federación, Tesis P. I/2011 (10ª.), Libro III, diciembre de 2011, Tomo 1, pág. 549, registro 2000008.

Semanario Judicial de la Federación, Tesis: (III Región)5º.J/10 (10ª.), Libro 4, marzo de 2014, Tomo II, pág. 1358, registro 2005941.

Semanario Judicial de la Federación, Tesis P./J. 1/2015 (10ª.), Libro 16, marzo de 2015, Tomo I, pág. 117, registro 2008584.

Semanario Judicial de la Federación, Tesis 1a./J.37/2017 (10ª.), Libro 42, mayo de 2017, Tomo I, pág. 239, registro 2014332.

Semanario Judicial de la Federación, Tesis: P./J. 21/2014 (10a.), Libro 5, abril de 2014, Tomo I, pág. 204, registro 2006225.

LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO A VÍCTIMAS DE VIOLACIONES A DERECHOS HUMANOS, COMO RESULTADO DE LA ACTUACIÓN JUDICIAL IRREGULAR DEL ESTADO[275]

DR. JESÚS ALFREDO GALINDO ALBORES
DR. ULISES COELLO NUÑO
Universidad Autónoma de Chiapas, México

RESUMEN

La investigación explora la reparación integral del daño desde el plano de los derechos humanos. Con esa premisa, se abordan cuestiones como la responsabilidad patrimonial estatal, la condición actual de las víctimas, el error judicial, la interpretación, la ponderación y el daño moral. A partir de estos elementos y de la dogmática normativa, la apuesta metodológica involucra además de los precedentes legislativos, el registro legal, constitucional y convencional en la materia, con énfasis en las sentencias y estándares implantados por la Corte Interamericana de Derechos Humanos, con el objetivo de entender las razones refractarias que impiden adoptar sin matices este componente jurídico en México, más allá del ámbito civil, penal y administrativo. Los resultados arrojan un déficit normativo, que exige una discusión categórica, doctrinaria y parlamentaria, de tales dimensiones que incida en el reconocimiento pleno de este derecho humano y responsabilice patrimonialmente al Estado por su actuación judicial irregular.

PALABRAS CLAVE

Derechos humanos, reparación integral, irregularidad judicial, víctima, daño moral.

[275] Este capítulo es parte del proyecto de libro: "La responsabilidad patrimonial del Estado por violaciones a derechos humanos", con una mezcla de recursos propios y financiados provenientes del Cuerpo Académico Consolidado (UNACH-CA-77): Derecho Constitucional y Derechos Humanos de la Universidad Autónoma de Chiapas, México.

INTRODUCCIÓN

El jurista austriaco Kelsen (1992), al definir la justicia expresa que "es ante todo, una característica más de un orden social y solo secundariamente una virtud del hombre; pues un hombre es justo cuando su conducta concuerda con un orden que es considerado justo" (pp.35-36).

Si atendemos a esta profunda idea, la justicia no es inherente al ser humano pero está en manos de personas, — falibles por supuesto—, entonces puede justificarse la actuación judicial errónea, más nunca una conducta dolosa o negligente. Aceptar lo contrario, es naturalizar la injusticia, lo cual llevaría a una sociedad a la anarquía y al desorden. En ese tenor el juzgador es pieza sustancial del Estado que administra la ley y, en consecuencia, alguien tiene que ser responsable de la actuación jurisdiccional, ya sea de manera directa o subsidiaria. De otra forma no podríamos entender a la justicia, más aún si consideramos que esta se basa en el respeto a la dignidad de cada individuo como lo proclama la Declaración Universal de Derechos Humanos [DUDH]. En esa hipótesis, sin duda la reparación integral del daño por violaciones a derechos humanos es una de las expresiones más genuinas de la justicia.

A la par, es también uno de los temas jurídicos más complejos a los que se enfrentan los países alrededor del mundo, incluso en aquellos que han avanzado en la maduración y registro constitucional de esta idea. La realidad es que el reconocimiento liso y llano de este derecho representa un inconveniente para los gobiernos, aún en aquellos que se autoproclaman democráticos.

Hecha esa salvedad, consideramos que la lucha por responsabilizar al Estado por la actuación de sus operadores judiciales ha cobrado fuerza a partir del desarrollo del Derecho Internacional de los Derechos Humanos. Como consecuencia de este fenómeno global, los individuos tienen posibilidades — de acuerdo con el nivel democrático de cada país— de exigir y obtener la reparación integral del daño originado por la actuación judicial del Estado cuando son vulnerados sus más legítimos derechos.

Es evidente que México ha participado activamente para atraer un considerable número de normas convencionales y reconocerlas en su dimensión constitucional, pero a pesar de ello, persisten temas pendientes, como el que motiva la presente investigación científica, que tiene por objetivo exponer la laguna jurídica persistente en México, que deja en estado de indefensión a las víctimas de violaciones a derechos humanos afectadas por diversas causas irregulares, relacionadas con la actuación formal de los servidores públicos del poder judicial de la federación.

La investigación es pertinente, porque abraza la reparación integral del daño apartada de la tradicional exploración en los ámbitos penal, civil y administrativo pergeñada por innumerables investigadores, para dar paso a una nueva coyuntura más humana y sensible: la de los derechos humanos, capaz de evidenciar el engorroso procedimiento por el que ahora transitan las víctimas, condición que demanda con urgencia una discusión definitiva, de tales dimensiones que haga posible avanzar en su reconocimiento y tutela objetiva.

1. METODOLOGÍA EMPLEADA

A partir de los elementos jurídicos involucrados, la apuesta metodológica de la presente investigación consiste en abordar la reparación integral del daño, ajustándose al método inductivo, atendiendo para ello, al registro legal, constitucional y convencional en la materia, con énfasis en las sentencias y jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos [CrIDH] y criterios de la Suprema Corte de Justicia de la Nación [SCJN] que nos ilustran sobre los estándares alcanzados en la tutela de este derecho.

Por lo cual, se atiende en primera instancia a la dogmática normativa nacional, posteriormente se relaciona con los procedimientos específicos, para finalmente articularlos con las obligaciones actuales del Estado, a la que se suman otros elementos normativos de protección. En suma, la metodología utilizada tiene por objeto determinar el contenido y alcance de la reparación integral del daño en México, a partir de

la identificación de las obligaciones estatales vinculadas con su actuación judicial irregular, los derechos de las víctimas, así como la tesitura de las medidas de reparación existentes en la materia.

2. LA REPARACIÓN INTEGRAL DEL DAÑO

El *daño* en sentido amplio, es el detrimento, perjuicio o menoscabo que por acción de otro se recibe en el sujeto o en los bienes, en tanto que la *reparación* significa "la indemnización de un perjuicio al responsable, la reparación puede efectuarse en especie, restablecimiento de la situación anterior, o bien de forma más generalizada, mediante el pago de una suma de dinero, en concepto de indemnización de daños y perjuicios" (Diccionario Jurídico Enciclopédico [DJE], 2005). En ambos casos estamos frente a conductas que traen aparejadas consecuencias jurídicas y patrimoniales.

En el ámbito nacional la figura del daño la encontramos en la Ley General de Víctimas [LGV], digamos la ley especial para "*reparar el daño*" en sede interna, concretamente en los artículos: 7, fracción XXVI, 12 fracción II y X, 13, 17, 64, 69 fracción III, 123 fracción VII, 141, 142, 144.

En cuanto a la *reparación integral del daño,* esta se encuentra identificada en el artículo 26 del mismo ordenamiento. De acuerdo con este precepto, las víctimas tienen derecho a ser reparadas de manera oportuna, plena, diferenciada, transformadora y efectiva por el daño que han sufrido como consecuencia del delito o hecho victimizante que las ha afectado o de las violaciones de derechos humanos que han sufrido, comprendiendo medidas de restitución, rehabilitación, compensación, satisfacción y de no repetición. El artículo 27 detalla los elementos que la configuran.

Por otra parte, el antecedente más significativo para el caso de México, es sin duda, el ubicado en el Código Penal Federal de 1871, vigente hasta 1929, que regulaba una figura equiparable al error judicial en su artículo 344. Respecto a este registro, González (2009) expone que el numeral 348 complementaba la disposición anterior, al pactar que los jueces serían responsables civilmente por las detenciones arbitrarias que

causaran daños y perjuicios (p.3). Lamentablemente estas disposiciones desaparecieron de la legislación mexicana.

De acuerdo con Castro (1997) es posible advertir que la responsabilidad del Estado por su actuación jurisdiccional, tiene cuatro momentos históricos:

> a) la primera, que comprende el derecho romano clásico y la Edad Media, etapas en donde no se concebía la posibilidad de que el Estado estuviese obligado a compensar los daños causados por su actividad; b) una fase posterior basada en el principio de la culpa, es decir, la conducta ilícita de los funcionarios públicos, que se traducía en la posibilidad de demandar a estos y en caso de que fueran insolventes, se podía reclamar al Estado la reparación respectiva; c) una tercera etapa, derivada del Derecho Francés del siglo XIX, que motivó la generalización del concepto de la responsabilidad patrimonial del Estado. Esta regla fue adoptada en constituciones europeas, como las de Italia de 1948 y española de 1978 y posteriormente en algunas de Latinoamérica; d) una última etapa en la evolución del concepto, es la que podría denominarse la responsabilidad internacional de los Estados por el proceder de sus servidores públicos, especialmente en cuanto a la violación de los derechos humanos consagrados en los instrumentos internacionales, los que también establecen algunos supuestos de reparación interna. (pp. 51-88)

Durante muchos años predominó en nuestra legislación solamente una responsabilidad indirecta y subsidiaria del Estado, de acuerdo con el principio de la culpa de los agentes de los organismos públicos, y no fue sino hasta el año 1994 cuando se realizó una reforma muy tibia al aceptar la responsabilidad solidaria del Estado con la conducta ilícita de sus agentes, con algunos matices en cuanto a la responsabilidad administrativa de estos últimos (Fix-Zamudio, 2005, p.115).

El avance más sustancial en la materia, se genera con la reforma al artículo 113 constitucional del año 2002, momento en que se reconoce en la Constitución mexicana la responsabilidad patrimonial objetiva y directa del Estado hacia los particulares afectados, pero limitándola al ámbito administrativo. Mediante una reforma del 27 de mayo de 2015, el párrafo correspondiente fue trasladado al último párrafo del

artículo 109 constitucional para quedar como se detalla a continuación.

> La responsabilidad del Estado por los daños que, con motivo de su actividad administrativa irregular, cause en los bienes o derechos de los particulares, será objetiva y directa. Los particulares tendrán derecho a una indemnización conforme a las bases, límites y procedimientos que establezcan las leyes. (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos [CPEUM], 2020)

Antagónicamente a lo que sucede en México, en el derecho comparado encontramos avances normativos sustanciales para responsabilizar de manera directa al Estado. En España, por citar un ejemplo, existe una responsabilidad patrimonial de esta naturaleza por la acción de los órganos jurisdiccionales, regulada en el artículo 121 de la Constitución española y en la ley orgánica 6/1195 del poder judicial.

En Latinoamérica también encontramos precedentes. La Constitución de Colombia establece en su artículo 90, que el Estado responderá patrimonialmente por los daños antijurídicos que le sean imputables, causado por la acción o la omisión de las autoridades, además cuenta con la ley 27/1996, estatutaria de la administración de justicia, en la que se responsabiliza directa y patrimonialmente al Estado por errores judiciales.

En México, la SCJN (2014) sostiene que la *reparación del daño* es una garantía individual de la víctima u ofendido, cuyo fin es que le sean resarcidos los daños causados, en el caso, por la comisión de la conducta tipificada como delito. Asimismo la Corte ha establecido, de acuerdo con De la Rosa (2020), importantes parámetros sobre la *justa indemnización* o *indemnización integral*, al sostener que este derecho "implica volver las cosas al estado en que se encontraban, el restablecimiento de la situación anterior y, de no ser posible, establecer el pago de una indemnización como compensación por los daños ocasionados al surgir el deber de reparar" (p.146). De acuerdo con este autor, el derecho a una justa indemnización es un derecho que tiene vigencia en las relaciones entre particulares. En materia civil se entiende la reparación integral como sinónimo de una justa indemnización.

De lo anterior se aprecia, que la SCJN ha ampliado los alcances tradicionales del derecho a la reparación del daño y la justa indemnización y dotado de nuevos contenidos a la materia, pero aún no consigue expandir el espectro de responsabilidad directa hasta el Estado, limitándose a la tutela del entorno civil, penal y administrativo, prorrogando como uno de los grandes pendientes de la agenda estatal el ámbito judicial.

En cuanto al régimen disciplinario del Poder Judicial, es interesante observar que el Consejo de la Judicatura Federal (2019), en su informe de labores correspondiente a ese periodo, se presentaron 2,606 quejas y denuncias e ingresaron 50 procedimientos disciplinarios de oficio. Es de destacar que derivado de estos procedimientos, se impusieron 67 sanciones, de las cuales 14 corresponden a destituciones, 23 a suspensiones y 8 a inhabilitaciones (pp.461-465). Si bien las dos últimas cifras se perciben relativamente modestas en proporción directa a las quejas y denuncias presentadas en el mismo periodo, el número de procedimientos totales revela que existe, al menos, la disposición institucional de materializar el derecho humano de acceso a la justicia.

A partir de los elementos valorativos presentados podemos plantearnos el siguiente cuestionamiento: ¿por qué es tan complejo fincarle responsabilidad al Estado por la actuación de sus operadores judiciales? La respuesta tiene excesivas implicaciones jurídicas, económicas y políticas. Kelsen (2009) nos aclara parcialmente la cuestión, cuando señala que la imputación de un acto a la persona del Estado lo convierte en un acto estatal, y a su autor que es un hombre, en un órgano del Estado.[276] Compartimos la idea del jurista austriaco, cuando enfatiza en su

[276] "[…] el Estado se manifiesta en una serie de actos jurídicos y plantea un problema de imputación, ya que se trata de determinar por qué un acto estatal no es imputado a su autor sino a un sujeto ubicado, por decirlo así, detrás del mismo. Solamente una norma jurídica permite responder a esta pregunta, pues la conducta de un individuo sólo puede ser referida a la unidad del orden jurídico si una norma de este orden le da esa significación. Ahora bien, el Estado en su calidad de sujeto de actos estatales es precisamente la personificación de un orden jurídico y no puede ser definido de otra manera. La imputación de un acto a la persona del Estado lo convierte en un acto estatal y a su autor, que es un hombre, en un órgano del Estado. La persona jurídica del Estado tiene, pues, exactamente, el mismo carácter que las demás personas jurídicas. Como expresión de la unidad de un orden jurídico, es un punto de

obra *Teoría pura del derecho*, que los funcionarios persiguen la finalidad estatal creando directamente el Estado social deseado. En este caso, la obligación está a cargo de un funcionario, y en el supuesto de una conducta contraria, corresponderá a otro medio estatal aplicar el acto de coacción. De ahí que toda la administración pública, sin dispensa alguna, debe someterse a la práctica coactiva del Estado.

Si prestamos atención a esa retórica idea doctrinaria, cualquiera de los poderes del Estado y sus operadores de manera indistinta deben estar sometidos a un régimen de responsabilidades, en el que un poder ajeno ejecute las investigaciones pertinentes y ordene en su caso reparar el daño a las víctimas de violaciones a derechos humanos. Los organismos públicos de protección no jurisdiccional en México que constituyen el sistema *ombudsman,* no son ajenos a este déficit, pero no pueden intervenir abiertamente porque la Ley de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2020) determina en su artículo 7º que no podrán conocer de asuntos relativos a resoluciones de carácter jurisdiccional.

Volviendo al tema que nos ocupa, el inconveniente que representa el hecho de que el Estado se obligue a indemnizar por su actividad judicial irregular, fue detallado en el dictamen elaborado por la Cámara de Diputados (2000), con el objeto de modificar el artículo 113 constitucional. En lo sustancial, los argumentos legislativos se desarrollaron en los siguientes términos.

> […] En el caso de los actos judiciales, existe el riesgo de estar creando una instancia más de revisión, pues el objeto de la acción tendría que ser el fondo de la sentencia que cause un daño, toda vez que si la sentencia es conforme a derecho, no se puede considerar que su dictado, ni su ejecución sean antijurídicas y dañinas. De cualquier suerte, los miembros de estas Comisiones juzgamos que la prudencia aconseja esperar el desarrollo de la doctrina y de la experiencia jurídica, tanto nacional como extranjera, antes de ampliar el régimen de responsabilidad a los actos legislativos y judiciales.

---

imputación, y únicamente la necesidad de representarse concretamente una noción tan abstracta induce demasiado a menudo a imaginar detrás del orden jurídico un Estado que sería otra cosa que tal orden". (Kelsen, 2009, pp.151-152)

Consustancial a este argumento García y Morales (2013) alegan con la claridad y profundidad que les caracteriza, que es verdad que la determinación de la responsabilidad patrimonial del Estado derivada de la actividad jurisdiccional irregular entraña problemas complejos, pero traería consigo una mayor protección para quienes participan en un proceso — a título de inculpados o víctimas—y deviene ahí mismo víctimas de violaciones a derechos humanos por acción u omisión de las autoridades jurisdiccionales, ya no solo de la autoridad administrativa (p.2008).

Compartimos esta reflexión doctrinal, porque más allá de esa dicotomía argumentada por el poder legislativo, el Estado no puede continuar eludiendo el evidente desarrollo de estándares sobre el derecho a la reparación integral del daño, de manera especial los que se derivan del sistema interamericano de protección de derechos humanos.

De manera concreta, la CrIDH ha tenido un papel protagónico en esta tarea a partir de la interpretación del artículo 63.1 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos [CADH].[277]La Corte ha establecido reiteradamente que la sentencia que emite constituye *per se* una forma de reparación,[278] mientras que respecto a los montos para indemnizar, suele estimar pertinente fijar una cantidad —en equidad— como compensación por concepto de daños inmateriales.[279]

Los estándares para la *reparación integral* de la Corte se han gestado principalmente a partir de los casos: Garrido y Baigorria vs. Argenti-

[277] Este artículo dispone: "Cuando decida que hubo violación de un derecho o libertad protegidos en esta Convención, la Corte dispondrá que se garantice al lesionado en el goce de su derecho o libertad conculcados. Dispondrá a sí mismo, si ello fuera procedente, que se repararen las consecuencias de las medida o situación que ha configurado la vulneración a esos derechos y el pago de una justa indemnización a la parte lesionada".

[278] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Neira Alegría y otros vs. Perú. Sentencia del 19 de septiembre de 1996, Serie C, No. 29, párr. 56 y caso de la Masacre de las Dos Erres vs. Guatemala. Sentencia del 24 de noviembre de 2009, Serie C, No. 211.

[279] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010. Serie C, núm. 212, párr. 275.

na,[280] Velázquez Rodríguez vs. Honduras,[281] y Chitay Nech y otros vs. Guatemala.[282]

A partir de esos sólidos precedentes, la CrIDH (2020) ha emitido sus sentencias a los países que conforman la OEA. A la fecha de elaboración del presente trabajo, contabiliza 408 sentencias, de este total una cantidad considerable se refieren a reparaciones. A su vez, el Estado mexicano ha sido sentenciado por este organismo regional de protección en 14 ocasiones, la última se refiere al caso Alvarado Espinoza y otros vs. México, de fecha 30 de agosto de 2019.

En síntesis y de acuerdo con Calderón (2013) la reparación integral para la CrIDH abarca la acreditación de daños en la esfera material e inmaterial, en tanto que, Nash Rojas (2009) en alusión al voto de los jueces Trindade y Abreu, relativo al caso Loayza Tamayo, subraya que en materia de derechos humanos, y en particular lo relacionado con las reparaciones, es fundamental mirar el tema desde la óptica de la víctima (p.36). Para este autor, lo anterior supone determinar cómo se puede restituir a la persona afectada en sus derechos fundamentales, es decir, cómo puede el derecho restablecer la situación, no sólo patrimonialmente, sino integralmente, mirando a la persona como un todo.

3. LAS VÍCTIMAS FRENTE AL ESTADO

La LGV, define en el artículo 6, fracción XIX, a la *víctima,* como aquella persona física que directa o indirectamente ha sufrido daño o menoscabo de sus derechos, productos de una violación de derechos humanos o de la comisión de un delito. En un sentido más amplio, el

[280] Corte Interamericana de Derechos Humanos, Caso Garrido y Baigorria vs. Argentina. Reparaciones (Art. 63.1 Convención Americana sobre Derechos Humanos), sentencia del 27 de agosto de 1998, párr. 40.

[281] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Velásquez y Rodríguez vs Honduras. Sentencia del 21 de julio de 1989, Serie C No. 7, párr. 25

[282] Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010. Serie C, No.212, párr. 227.

mismo ordenamiento identifica tres tipos de víctimas: directas, indirectas y potenciales.

De esta taxonomía legal, se desprende que la dimensión de víctima se expande más allá de los afectados directamente en su dignidad humana, ya que incluso pueden constituirse con este mismo carácter los grupos y organizaciones sociales que se consideren dañados indirectamente en la esfera de sus derechos fundamentales.

En el plano internacional, con la Resolución 60/147, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas [ONU] (2005) aprobó el texto final de los principios y directrices básicas sobre el derecho de las víctimas de violaciones manifiestas de las normas internacionales de derechos humanos y de violaciones graves del Derecho Internacional Humanitario a interponer recursos y obtener reparaciones. Estos principios reiteran la obligación de los Estados de realizar investigaciones eficaces, rápidas, completas e imparciales y, especialmente, dar a quienes afirman ser víctimas de una violación de sus derechos humanos o del derecho humanitario un acceso equitativo y efectivo a la justicia.

Este instrumento internacional les reconoce el carácter de *víctimas* a las personas que individual o colectivamente hayan sufrido daños, inclusive lesiones físicas o mentales, sufrimiento emocional, pérdida financiera o menoscabo sustancial de los derechos fundamentales, como resultado de acciones u omisiones que violen la legislación penal vigente de los Estados Miembro, incluida la que proscribe el abuso de poder.

Podemos decir entonces, que como resultado de las normas internacionales convencionales, el Estado tiene la obligación de garantizar el acceso equitativo y efectivo de todas las víctimas a la justicia. De igual modo, está obligado a proporcionarles información pertinente sobre los procesos y mecanismos legales, proponer que se investiguen a los responsables, acceder a la verdad histórica, en su caso, aplicar penas adecuadas, y finalmente, obtener la reparación integral de los daños causados a las víctimas, la cual tiene que ser adecuada, efectiva y rápida.

En suma, la reparación envuelve la idea de rehabilitación de los derechos de las víctimas, mediante atención médica, psicológica, jurídica y de trabajo social, y la satisfacción y garantías de no repetición, que suponen la cesación de las violaciones, el restablecimiento público de la dignidad y reputación de los afectados, la manifestación expresa de aceptación de responsabilidad y petición de perdón, las conmemoraciones y homenajes a las víctimas, el registro de los crímenes en los textos escolares y en manuales de historia, entre otros.

Por otro lado, la Comisión Nacional de Derechos Humanos [CNDH] al emitir recomendaciones contra autoridades responsables, solicita la integral reparación del daño, que incluya una compensación apegada a los estándares internacionales y a los lineamientos establecidos en la LGV, pero no detalla el mecanismo que la autoridad debe utilizar para garantizar este beneficio y tampoco determina el monto indemnizatorio que le corresponde a las víctimas.

Un rasgo más, que distingue al procedimiento no jurisdiccional, es que los quejosos deberán acceder al Registro Nacional de Víctimas, como requisito central para garantizar su acceso oportuno y efectivo a las medidas de ayuda, asistencia, atención, justicia y reparación integral.

Esta vía reconocida hace pocos años en el orden jurídico mexicano, cuenta con dos interesantes, pero deficientes instrumentos para la asignación de recursos del el Fondo de Ayuda, Asistencia y Reparación Integral [FAARI]; el primero consiste en la expedición del reglamento de la LGV, publicado el 28 de noviembre de 2014, en cuyo texto del título sexto se prevé el procedimiento respectivo y, el segundo y más reciente, corresponde a los lineamientos para el funcionamiento de este fondo, que tienen por objeto establecer las bases de la adecuada administración, control, ejecución y operación de los recursos del patrimonio del fondo de ayuda, emitido por acuerdo de la Comisión Ejecutiva de Atención a Víctimas y publicados en el Diario Oficial de la Federación, el 15 de enero de 2015.

Lamentablemente, el FAARI prácticamente ha desaparecido del escenario jurídico por disposición del decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el viernes 6 de noviembre de 2020,

limitándose ahora a los apoyos que la federación discrecionalmente quiera aportar mediante recursos de origen ordinario y dejando en manos de los gobiernos estatales esta responsabilidad. Lo grave es que la mayoría de las entidades federativas no cuentan con un reglamento de la ley, y menos, con recursos para compensar económicamente violaciones a derechos humanos. El efecto colateral de este decreto presidencial seguramente de dejará sentir en un futuro no muy lejano.

4. LA DELGADA LÍNEA ENTRE LA PONDERACIÓN Y EL ERROR JUDICIAL

Sobre el *error judicial* se han pergeñado diversos textos que buscan acercarnos a la responsabilidad del Estado derivado de esta conducta. En términos generales, lo podemos percibir como la equivocación de un juez o magistrado, ocasionada en el ejercicio de la administración de justicia y que genera un daño a la víctima, muchas veces de difícil reparación.

Para Hernández Martín (1994) el *error judicial* es la equivocación crasa y palmaria cometida por un juez, magistrado o sala de magistrados en el ejercicio de sus funciones jurisdiccionales, siempre que dicha equivocación haya alcanzado firmeza, que no sea por culpa del perjudicado y genere daños efectivos, valuables e individualizados. De manera más directa, David Cienfuegos (2000) se refiere a éste, como "la obligación que tiene el Estado de indemnizar a las personas por los daños y perjuicios que se les haya causado por una sentencia judicial dictada erróneamente" (pp.12-13).

Atrás en el tiempo, pero con mayor profundidad, Cappelletti (1988) aborda la responsabilidad en la que incurren los juzgadores y la manera en que se escudan, por así decirlo, de las demandas de los abogados. Señala este autor:

> La responsabilidad jurídica del Estado sustitutiva, exclusiva o concurrente con la responsabilidad personal del juez; en este tipo de responsabilidad legal encontramos la directa del Estado, bien sea exclusiva o solidaria con el juez. En el supuesto de la responsabilidad exclusiva del Estado por errores judiciales, se propone escudar al juez de los ataques

> de litigantes despechados, dándoles a las víctimas de los errores judiciales, mayor seguridad de ser resarcidas. […] la mayoría de los sistemas que contemplan un régimen de responsabilidad directa, también existe una acción de repetición, por la cual, se pretende que el juez causante del error le devuelva al Estado la cantidad que éste le haya abonado a la víctima. En algunos casos esta acción repetitoria sólo procede en las hipótesis de dolo o culpa grave. (p.127)

Desde nuestra perspectiva el argumento de Cappelleti es de suma importancia, porque convierte al Estado y al juez en un solo ente, que debe responsabilizarse de manera directa o subsidiaria. En otras palabras, si el juzgador comete un error, el Estado deberá responder, pero tendrá a la vez, la posibilidad, mediante una acción de repetición, de exigirle al primero la cantidad que haya pagado a la víctima.

De los conceptos analizados, es posible inferir que el *error judicial* o las *irregularidades judiciales*, generan una responsabilidad para los servidores públicos de este ámbito estatal. El problema, estriba — más allá de resolver la dicotomía juzgador/Estado— en que esas conductas, voluntarias o no, dolosas o negligentes, se traducen en sentencias que pueden llegar a condenar de manera injusta a los sujetos. Aún en la hipótesis de reconocer que el juzgador puede equivocarse como consecuencia de su naturaleza humana falible, no podemos aceptar, que demostrada esa equivocación, ni el juez ni el Estado asuman su responsabilidad.

Ahora bien, es plausible mencionar que probar esa conducta dañina no es tarea fácil, ya que implica la acreditación de la dolosa o negligente actuación de los juzgadores, situación que en la *praxis* es extremadamente complejo.

Uno de los principales argumentos a favor de los juzgadores para no ser sancionados por su actuación, y en consecuencia no se obliguen a reparar el daño de manera subsidiaria con el Estado, radica en que la actividad judicial se funda en la realización cotidiana de la interpretación de la norma, apoyándose en los elementos materiales, pruebas y hechos que conforman un expediente de esta naturaleza.

Quizá estamos frente a lo que Atienza y García (2018) han llamado la *ponderación* en alusión a la teoría de Robert Alexy, instalada como uno de los ejes de la contraposición entre las teorías iuspositivista y pospositivista o iusmoralista, mediante la cual se afirma que la discrecionalidad judicial es insoslayable, al menos en los llamados casos difíciles (pp.10 y 30). Particularmente para el profesor de la Universidad de Alicante, la clave para comprender esta técnica argumentativa es apreciarla a manera de un procedimiento de dos pasos: en el primero —la ponderación en sentido estricto— se pasa del nivel de los principios al de las reglas, esto es, se crea una nueva regla. Luego, en el segundo paso, se parte de la regla y se subsume en la misma el caso a resolver.

En consecuencia, cabe interrogarnos en los siguientes términos: ¿el error judicial se normaliza con la interpretación o ponderación del juzgador? Nuestra opinión es que no se normaliza. Aceptar esta posición sería tanto como entregarle un cheque en blanco para que actúe libremente e incluso de manera arbitraria y deshonesta. Nos parece que no debemos confundir la interpretación que realizan jueces y magistrados de acuerdo con sus atribuciones constitucionales con los excesos en los que pueden incurrir. Al final de cuentas la mayoría de actos judiciales hasta antes de una sentencia ejecutoriada, pueden ser impugnados por las vías que la ley concede, atendiendo a la naturaleza del acto.

Si la conducta por sí misma es compleja de comprobar, entonces no se trata de que cada acto del juez sea un *error judicial*, sería una contradicción a todo el sistema normativo y de justicia vigente en México; de lo que hablamos es de una situación extrema, donde la actividad dolosa o negligente de jueces y magistrados queda plenamente evidenciada al vulnerar los derechos humanos de las personas.

5. EL VACÍO NORMATIVO DEL DAÑO MORAL EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA

Una de las limitantes más evidentes al intentar la exigibilidad de la *reparación del daño* por violaciones a derechos humanos, es la de acreditar y determinar el monto de las indemnizaciones, por tratarse de

valores no cuantificables en dinero, es decir, cuando se genera una afectación a la víctima, en su salud, integridad corporal, libertad, honor o reputación.

Para Escobar (1989) "los *daños morales* son daños no patrimoniales que afectan intereses que carecen de contenido económico inmediato, como los derechos de la personalidad como la vida, la integridad física, el honor, entre otros, de la familia, los intereses de afección y los elementos trascedentes de la vida de relación" (p.191). Con mayor profundidad Faúndez (2010), los describe como una categoría más genérica, que incluye perjuicios en la honra, el sufrimiento y el dolor derivados de la violación. Añade este jurista, que es resultado de la humillación a que se somete la víctima, del desconocimiento de su dignidad humana, del sufrimiento que se le causa a consecuencia de una violación a sus derechos humanos (pp.516 y 833).

Respecto a los antecedentes de este hecho jurídico, podemos puntualizar que hace poco más de dos décadas la vía de reparación se encontraba reconocida en la legislación civil, pero por alguna razón, quizá de índole político, operativo o económico, estas disposiciones fueron modificadas o derogadas. Para entender las razones de los legisladores, es ineludible revisar el contenido actual del Código Civil Federal [CCF] (2020) y compararlo con lo que establecía la norma antes de la reforma al artículo 1916.

> Artículo 1916 (vigente). Por daño moral se entiende la afectación que una persona sufre en sus sentimientos, afectos, creencias, decoro, honor, reputación, vida privada, configuración y aspecto físicos, o bien en la consideración que de sí misma tienen los demás. Se presumirá que hubo daño moral cuando se vulnere o menoscabe ilegítimamente la libertad o la integridad física o psíquica de las personas.
>
> Cuando un hecho u omisión ilícitos produzcan un daño moral, el responsable del mismo tendrá la obligación de repararlo mediante una indemnización en dinero, con independencia de que se haya causado daño material, tanto en responsabilidad contractual como extracontractual. Igual obligación de reparar el daño moral tendrá quien incurra en responsabilidad objetiva conforme al artículo 1913, así como el Estado y sus servidores públicos, conforme a los artículos 1927 y 1928, todos ellos del presente Código.

[…]

De la lectura y análisis de este precepto se deduce la intención original del legislador para obligar al Estado y a sus servidores públicos a reparar el daño moral. El precepto del CCF referido, deja clara la existencia de una responsabilidad institucional, incluso, en contra de aquellos que menoscaben ilegítimamente la libertad de las personas, en otras palabras, el alcance de la norma no se constriñe a la responsabilidad que se genera entre particulares, sino que apunta a la autoridad judicial, puesto que ésta es la única facultada para restringir ese derecho fundamental de los ciudadanos de manera legal.

No obstante, al revisar los artículos a los que nos remite el precepto transcrito, se observa que el artículo 1928 se refiere a un aspecto accesorio de la reparación del daño, en tanto que el artículo 1927, para nuestra sorpresa está derogado, con lo cual la norma no alcanza a concretar la responsabilidad objetiva del Estado. El texto original del artículo 1927, daba cuenta de ello.

> Artículo 1927 (derogado). El Estado tiene obligación de responder del pago de los daños y perjuicios causados por sus servidores públicos con motivo del ejercicio de las atribuciones que les están encomendadas. Esta responsabilidad será solidaria tratándose de actos ilícitos dolosos, y subsidiaria en los demás casos, en los que sólo podrá hacerse efectiva en contra del Estado cuando el servidor público directamente responsable no tenga bienes o los que tenga no sean suficientes para responder de los daños y perjuicios causados por sus servidores públicos.

6. CONCLUSIONES Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN TEÓRICA

Los juzgadores en México no son responsables patrimonialmente por sus resoluciones, al no estar regulada esta conducta en el orden jurídico nacional. Sancionar disciplinariamente al juzgador, no se corresponde con los derechos humanos de las víctimas, apenas es una arista de la reparación integral del daño.

En contraste a lo que sucede en países como España y Colombia, cuya legislación registra la responsabilidad directa del Estado por sus actos judiciales, en México este reconocimiento se limita a la responsabilidad del Estado por actos de naturaleza administrativa. Como hemos referido en este trabajo, el CCF registró una hipótesis similar a la de las naciones referidas pero fue derogado en 1994, dejando una laguna jurídica que aún no alcanza a subsanarse.

La SCJN se ha pronunciado sobre la constitucionalidad de diversos preceptos que regulan esta clase de responsabilidad patrimonial, sin embargo, poco o nada ha dicho en relación a la responsabilidad patrimonial del Estado por actos irregulares que provienen de la actividad jurisdiccional.

Los jueces y magistrados que incurren en dolo o negligencia, pueden ser sujetos a investigación por el Consejo de la Judicatura Federal. La víctima al elegir esta vía, — además que le corresponderá la carga de la prueba—, podrá aspirar en el mejor de los casos, a que un juzgador sea separado del cargo, pero no serán declarados responsables solidarios de los daños, ni tampoco el Estado se hará responsable de manera subsidiaria.

El Derecho Convencional que emana de la interpretación de las sentencias y la jurisprudencia de la CrIDH, ha desarrollado avanzados estándares en materia de reparación integral del daño al ordenar en las sentencias a los estados de la OEA su cumplimiento vinculatorio, sin distinguir la naturaleza del poder del cual emanan las violaciones a derechos humanos. Estos esquemas normativos no han sido replicados plenamente por el derecho interno nacional.

Los resultados determinaron que en las últimas dos décadas el sistema jurídico mexicano ha desarrollado estándares significativos en los ámbitos penal, civil y administrativo, fundamentalmente en esta última materia. En el año 2002 se llevó a cabo una valiosa reforma al artículo 113 constitucional para reconocer la responsabilidad patrimonial objetiva y directa del Estado hacia los particulares afectados, pero limitándola al ámbito administrativo, disposición que fue trasladada como

último párrafo del artículo 109 de la CPEUM, mediante una reforma posterior en el 2015.

Dicho lo anterior, en México el único mecanismo existente, pero insuficiente para reclamar la reparación del daño por violaciones a derechos humanos que provienen de la actuación judicial del Estado, es el procedimiento establecido en la LGV. Lamentablemente, el fondo que daba sentido a este sistema fue derogado recientemente, ocasionando un vacío jurídico y patrimonial que atenta a la progresividad de los derechos fundamentales de las víctimas.

En definitiva el gran pendiente para una discusión futura, es que los legisladores y la CNDH se pronuncien a favor del reconocimiento de la responsabilidad del Estado y de los jueces, sin cortapisas ni simulaciones, cuando su actuación vulnere derechos humanos, a efecto de subsanar el vacío normativo sistemático y reivindicar a la víctimas en sus garantías más elementales, trazo irrefutable de cualquier sistema de justicia democrático moderno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATIENZA, M. y GARCÍA AMADO, J.A. (2018). Un debate sobre la ponderación. Sucre, Bolivia: Tribunal Constitucional Plurinacional de Bolivia.

CALDERÓN GAMBOA, J. (2013). La reparación integral en la jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos: estándares aplicables al nuevo paradigma mexicano. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM- SCJN.

CÁMARA DE DIPUTADOS (2000). Dictamen de las Comisiones Unidas de Gobernación y Puntos Constitucionales y del Distrito Federal, por el que se reforma el artículo 113 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, gaceta Parlamentaria, núm.505, de fecha 3 de mayo de 2000. Recuperado de http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta

CAPPELLETTI, M. (1998). La responsabilidad de los jueces. La Plata, Argentina: Ed. Jus.

CASTRO ESTRADA, A. (1997). Responsabilidad patrimonial del Estado. México: Porrúa.

CIENFUEGOS SALGADO, D. (2000). Responsabilidad estatal y error judicial en México. Revista Lex, Difusión y Análisis, tercera época, año VI (62).

CÓDIGO CIVIL FEDERAL. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx

CONSEJO DE LA JUDICATURA FEDERAL. Dirección General de Estadística Judicial. Recuperado de https://www.dgepj.cjf.gob.mx/

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Sentencias. Recuperado de https://www.corteidh.or.cr/

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Neira Alegría y otros vs. Perú. Sentencia del 19 de septiembre de 1996, Serie C, núm. 29, párr. 56 y caso de la Masacre de las Dos Erres vs. Guatemala. Sentencia del 24 de noviembre de 2009, serie C, núm. 211.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Chitay Nech y otros vs. Guatemala, sentencia del 25 de mayo de 2010, serie C, núm. 212, párr. 275.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Garrido y Baigorria vs. Argentina, Sentencia de Reparaciones y Costas, 27 de agosto de 1998, párr. 44.

CORTE INTERAMERICANA DE DERECHOS HUMANOS. Caso Velásquez y Rodríguez vs Honduras. Sentencia del 21 de julio de 1989, serie C, núm. 7, párr. 25

DE LA ROSA. X.C. y MÁRQUEZ ROJAS, V.F. (2020). Derecho de Daños. Responsabilidad extracontractual, Cuadernos de Jurisprudencia, núm. 1. México: Centro de Estudios Constitucionales-SCJN.

DICCIONARIO JURÍDICO ENCICLOPÉDICO (2005). Recuperado de https://www.docsity.com/es/

ESCOBAR GIL, R. (1989). Responsabilidad contractual en la administración pública. Bogotá, Colombia: Temis.

FAÚNDEZ LEDESMA, H. (2000). El Sistema Interamericano de Protección de los Derechos Humanos. San José, Costa Rica: IIDH.

FIX-ZAMUDIO, H. (2005). El Juicio Político y la Responsabilidad Patrimonial del Estado en el ordenamiento Mexicano. Revista del Instituto Iberoamericano de Derecho Procesal Constitucional. México (3), 99-128.

GARCÍA RAMÍREZ, S. y MORALES SÁNCHEZ, J. (2013). La reforma constitucional sobre derechos humanos (2009-2011). México: Porrúa- Universidad Nacional Autónoma de México.

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.J. (2009). Error judicial y responsabilidad patrimonial del Estado, Documento de trabajo núm. 79. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados.

HERNÁNDEZ MARTÍN, V. (1994). El error judicial. Procedimiento para su declaración e indemnización. Madrid, España: Cívitas.

KELSEN, H. (1992). ¿Qué es la justicia? Barcelona, España: Ariel.

KELSEN, H. (2009). Teoría pura del derecho, Buenos Aires, Argentina: Eudeba-Universidad de Buenos Aires.

LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS (2020). Última reforma 25 de junio de 2018. Recuperado de https://www.cndh.org.mx/

LEY GENERAL DE VÍCTIMAS. 2020 (México). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx

NASH ROJAS, C. (2009). Las Reparaciones ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Chile: Universidad de Chile – Centro de Derechos Humanos.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (2005). Oficina del Alto Comisionado. Principios y directrices básicos sobre el derecho de las víctimas de violaciones manifiestas de las normas internacionales de derechos humanos y de violaciones graves del derecho internacional humanitario a interponer recursos y obtener reparaciones. Resolución 60/147. Recuperado de https://www.ohchr.org/

SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN (2014). Segundo Tribunal Colegiado del Vigésimo Circuito, al resolver el amparo directo 159/2014, el dieciséis de mayo de 2014. Recuperado de https://sjf.scjn.gob.mx/

INCORPORACIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS AL ORDENAMIENTO JURÍDICO CHILENO, Y EN ESPECIAL DEL DERECHO MIGRATORIO INTERNACIONAL

REGINA INGRID DÍAZ TOLOSA[283]
Universidad Autónoma de Chile, Chile

RESUMEN

El objetivo del estudio es ilustrar a través del análisis de una amplia muestra jurisprudencial de casos sobre expulsión de extranjeros que abarca un período de 10 años, la baja aplicación directa de normas internacionales por parte de los tribunales de justicia chilenos respecto de tratados protectores de los derechos humanos. Creemos esto se debe a una falta de precisión en la Constitución sobre el mecanismo de incorporación de las normas internacionales en el orden interno y la falta de explicitación de la obligatoriedad de los tribunales de aplicarlas. Se recomienda que en la nueva Constitución esta temática se regule claramente, reafirmando el compromiso de Chile con los derechos humanos y su realización efectiva.

PALABRAS CLAVE

Aplicación interna normas internacionales, derecho migratorio, Constitución chilena

[283] Doctora en Derecho por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Directora de la Carrera de Derecho Sede Santiago Universidad Autónoma de Chile, Chile.

INTRODUCCIÓN

La Constitución chilena actualmente vigente, tanto en su texto original como en sus reformas del año 1989 y 2005 ha relegado al Derecho Internacional a una mínima expresión. Sigue la tradición republicana, textos heredados de anteriores constituciones, en materia de conducción de las relaciones internacionales y los trámites de negociación, aprobación, ratificación y puesta en vigencia de los tratados internacionales. Pero, omite referencia expresa respecto del derecho internacional general y el consuetudinario, sobre el mecanismo de incorporación, si regirá un principio de jerarquía o coordinación entre órdenes internacional e interno, sobre la aplicación e interpretación del derecho internacional, en sus diversas fuentes formales y materiales. Este vacío o falta de definición ha implicado el desarrollo de estas materias en la doctrina o jurisprudencia, no encontrándose contestes absolutamente, sino coexisten diversas posturas o teorías que se diferencian a partir del paradigma más internacionalista o nacionalista que las sustentan.

Creemos que la nueva Constitución debiera incorporar un capítulo especialmente dedicado a las relaciones entre el derecho internacional y el derecho interno que se refiera a cada una de las temáticas referidas, de manera tal de no dejar el asunto abierto a la interpretación de los operadores jurídicos, sino que exista desde el constituyente una mayor claridad y precisión en el sistema que será aplicable en Chile, y de cómo los tribunales de justicia debieran aplicar e interpretar las normas internacionales en los casos sujetos a su jurisdicción. Esto es de relevancia fundamental tratándose sobre todo del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, pues si bien hoy el artículo 5° inciso 2° incorpora al menos expresamente los tratados internacionales ratificados y vigentes, han quedado innumerables temáticas a la interpretación, lo cual trae aparejado como consecuencia el que la aplicación de estas normas internacionales sea de un bajo porcentaje en los tribunales de justicia, que se entienda erradamente por algunos que si los jueces aplican el derecho internacional ello sea una especie de activismo judicial, que esa aplicación se limite a un nombrar los tratados aplica-

bles en un considerando de la sentencia, sin servir en el fondo al desarrollo más acabado de los fundamentos de la decisión.

Este fenómeno lo podemos observar de forma patente respecto de la incorporación y aplicación del Derecho Migratorio Internacional. En Chile, desde el año 2013 a la fecha, los flujos migratorios han ido en incremento, pasando de un 2 a un 8% de extranjeros en la población total del país. Así, también han aumentado en un 148% los casos de amparos en tribunales interpuestos por extranjeros para reclamar en contra de órdenes de expulsión. El porcentaje de aplicación de normas internacionales, considerando una muestra del período 2010-2018, ha sido solo de un 10%. La Convención de los Derechos del Niño ha sido la más aplicada, pero solo en el 28% de esos casos es utilizada como motivo principal para acoger el amparo, pues se la considera como parámetro para medir la razonabilidad, proporcionalidad y fundamentación de la medida de expulsión.

En un primer apartado revisamos algunas interrogantes acerca de la incorporación de los tratados internacionales sobre derechos humanos en el ordenamiento jurídico chileno, a partir de la interpretación del artículo 5° inciso 2° de la Constitución Política de la República. En una segunda parte, damos cuenta de los resultados de la investigación cualitativa y estadística respecto de la aplicación directa de los tratados internacionales sobre derechos humanos aplicables en casos de expulsión de extranjeros en Chile, el cual abarca una muestra de 10 años, con el propósito de constatar la baja implementación y uso del derecho internacional por los tribunales nacionales.

1. LA INCORPORACIÓN DEL DERECHO INTERNACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS EN LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DE CHILE

En Chile, la regulación sobre la incorporación del Derecho Internacional al derecho interno es escasa e insuficiente. El artículo 5° inciso 2° de la Constitución Política de la República solo se refiere en forma expresa a los "*tratados ratificados por Chile y que se encuentren vigentes*", y en relación con la protección de los "*derechos esenciales que emanan*

de la naturaleza humana"; omite toda referencia expresa respecto de incorporación de las normas internacionales al ordenamiento jurídico interno, sean de derecho internacional general, de derecho internacional consuetudinario o derecho internacional convencional que no versen sobre derechos humanos. Así, el marco jurídico sobre recepción del Derecho Internacional al orden interno chileno es producto de una labor interpretativa de la doctrina y de la jurisprudencia, más que una definición expresa del constituyente o del legislador.

Se podría afirmar que tradicionalmente Chile ha optado por el dualismo en materia de derecho internacional convencional, y por el monismo en el caso de las normas de derecho internacional consuetudinario. En el primer caso, operara un mecanismo de transformación del tratado internacional en norma interna a través de los trámites necesarios para la ejecución de este, a saber, la promulgación y la publicación del tratado como ley de la República; en el segundo, los principios generales y la costumbre internacionales se aplican en el ordenamiento jurídico interno a través de un mecanismo de incorporación automática en base a una tradición judicial arraigada existente desde los inicios de la República de manera sostenida y uniforme ((Nogueira, 2000, p. 224; Medina y Nash, 2003, p. 65; Montt, 2005, p. 28; Vargas, 2007, pp. 211-214; Llanos, 2011, pp. 91-95). Sin embargo, estas aseveraciones deben ser matizadas, pues difícil es encontrar una tendencia uniforme de la jurisprudencia que respalde un mecanismo de transformación. Además, es posible hallar una distinción usual producto de la consideración de la materia sobre la cual versa el instrumento internacional, detectándose la existencia de tendencias monistas tratándose de normas sobre derechos humanos, debido a que el respeto de la dignidad humana es un imperativo en ambos órdenes jurídicos –internacional y nacional–. Además, en el ámbito normativo, tras la Reforma Constitucional del año 2005, este dualismo ha sido moderado, en cuanto a que el constituyente ha optado por mantener la naturaleza jurídica de la norma internacional, pues de acuerdo con el inciso 5° del artículo 54 n° 1 de la Constitución Política –tras la Reforma aludida– dispone que "las disposiciones de un tratado sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los pro-

pios tratados o de acuerdo a las normas generales de derecho internacional".

1.1. La reforma constitucional de 1989

La introducción de la cláusula del inciso 2° del artículo 5° de la Constitución ocurre *ad portas* de una etapa de transición hacia la democracia tras un largo período de un gobierno autocrático. La Concertación de Partidos por la Democracia estimaba posible ganar las elecciones presidenciales que vendrían, pero le preocupaba la gobernabilidad y el cumplimiento de su programa, pues la Constitución contemplaba un mecanismo para su reforma de difícil concreción, por lo tanto, parecía conveniente lograr un acuerdo político con el Gobierno. En este contexto, y con el interés de conquistar una democracia estable, se considera relevante reforzar los derechos humanos y suprimir o atenuar el poder de seguridad. En la propuesta de reforma original, el texto incluía en general a todas las normas internacionales y no solo a los tratados: "*Es deber de los órganos del Estado respetar y promover tales derechos, garantizados por esta Constitución y por las normas internacionales que comprometan a Chile*". Pero, Renovación Nacional y el Gobierno militar instaron por su actual redacción, es decir, refiriendo expresamente a los "*tratados internacionales ratificados por Chile y que se encuentran vigentes*"; en su opinión aludir a la costumbre y a los principios generales del Derecho Internacional creaba un margen de incertidumbre en relación con la materia. Los negociadores de la Concertación cedieron y no insistieron para no perjudicar la posibilidad de la Reforma, pues todas las normas internacionales tendrían siempre plena aplicación, solo se buscaba certeza para que no hubiera ninguna duda que regían y regirían en Chile (Nogueira, 1993, p. 57; Medina, 1994, pp. 41-42; Bertelsen, 1996, p. 221; Cumplido, 1996, pp. 255-258; Dulitzky, 1996, p. 149; Nogueira, 1996, pp. 351-352; Cea, 1997, p. 84; Ríos, 1997, pp. 102, 104 y 112; Téllez, 1998, p. 186; Pfeffer, 2003, p. 478; Cumplido, 2003, pp. 365-374).

Algunos (*v.g.* Cea, 1997, p. 83; Rossel, 1997, p. 118) interpretan que esta disposición alude a un mecanismo monista, en cuanto a través del

reenvío a los tratados internacionales sobre derechos humanos, se incorporan en términos globales y automáticos una vez ratificados. Luego, los trámites de promulgación y publicación de los tratados, previo a su aplicación y con posterioridad a su aprobación y ratificación, es solo una costumbre arraigada en nuestro sistema jurídico desde la Constitución Política de 1925, influida por la práctica francesa, pero hoy no cuentan con una reglamentación escrita que establezca su obligatoriedad, aunque sí lo hubo en el pasado. El Decreto Supremo No. 328 del Ministerio de Relaciones Exteriores de 1926, el cual solo se refería a la promulgación, y el Decreto Ley No. 247 de 1973, el cual hacía obligatorios ambos trámites. Este último fue derogado por el No. 7 del artículo único de la Ley No. 18.903, publicada en el Diario Oficial el 19 de enero de 1990.

1.2. La reforma constitucional de 2005

El año 2005 se modificó por Reforma Constitucional el artículo referente a la aprobación de los tratados en el Congreso, previo a su ratificación (otrora 50 No. 1, actual 54 No. 1), agregando que se someterán "*en lo pertinente*" a los trámites de una ley. Luego, para determinar el alcance de esta modificación se ha de considerar que los trámites de promulgación y publicación (Precht, 1967, pp. 39-40; Precht, 1996, p. 400; Medina y Nash, 2003, pp. 70-71; Pfeffer, 2003, p. 472; Vargas, 2007, p. 143; Llanos, 2011, pp. 48-49):

a) Son posteriores a la aprobación parlamentaria y ratificación presidencial del tratado, por lo tanto "*en lo pertinente*" indicaría que la aprobación del tratado en el Congreso se rige por las disposiciones de tramitación de la ley y ello no incluye actos posteriores a la aprobación y ratificación de este.

b) Constituyen medidas de divulgación a la ciudadanía de los compromisos adquiridos por el Estado a nivel internacional, pero no tienen relación alguna con su entrada en vigor: el tratado entra en vigor con el canje o depósito de ratificaciones.

Además, el inciso 5° del mismo artículo enfatiza que la naturaleza del tratado internacional es de norma internacional y que no se transforma

en norma interna, pues señala que "*las disposiciones de un tratado sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios tratados o de acuerdo a las normas generales de derecho internacional*".

2. LA APLICACIÓN DIRECTA DEL DERECHO MIGRATORIO INTERNACIONAL EN LOS TRIBUNALES SUPERIORES DE JUSTICIA CHILENOS

En este estudio para ilustrar si la actual regulación constitucional sobre la incorporación de los tratados sobre derechos humanos posibilita su aplicación en casos judiciales concretos, si en tribunales de justicia existe una tendencia que considere esta incorporación automática de las normas internacionales, hemos analizado si se han utilizado en sus argumentos tratados internacionales aplicables a la situación de extranjeros en situación de expulsión. La muestra revisada recoge 530 sentencias dictadas en un período de 10 años (2008-2018) (ver Tabla No. 1).

Tabla No. 1. Acciones de amparo interpuestas período 2008-2018 en casos de expulsión

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total
1	2	4	6	12	67	57	73	82	166	60	530

En materia de migración destaca, a nivel universal, la ratificación del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966 (PIDCP), la Convención sobre los Derechos del Niño de 1989 (CDN), la Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y de sus familiares de 1990 (CTMF), y a nivel regional la Convención Americana sobre Derechos Humanos de 1969 (CADH). Luego, aunque permanezcan son su naturaleza jurídica de tratado internacional, al haber sido ratificados por el Ejecutivo, el Estado -y todos su poderes- se obligan para con su respeto y compromiso de realización de los derechos en ellos reconocidos. Por tanto, los tribunales de justicia chilenos, en la revisión judicial de órdenes de expulsión de extranjeros, debieran dar aplicación a estos tratados internacionales protectores de los derechos de las personas migrantes, haciendo

una interpretación sistemática y finalista (Nash, 2013, pp. 169-70; Núñez, 2015, p. 164; Nash y Núñez, 2017, pp. 16-17).

Sin embargo, se constata que la aplicación del derecho internacional no es una tendencia jurisprudencial, ya que solo 55 sentencias refieren a normas internacionales como fuente integrante del plexo normativo a considerar, lo que equivale solo a un 10 % de la muestra (ver Tabla No. 2). La norma internacional con mayor alusión directa es la CDN, representando un 71 % de los casos; seguida por la CADH, en un 13 % de los casos (ver Tabla No. 3).

Tabla No. 2. Aplicación de normas internacionales en amparos acogidos (2008-2018)

	Aplica DI	% respecto del total	Total de amparos acogidos
2011	1	100 %	1
2012	2	40 %	5
2013	13	36 %	36
2014	3	20 %	15
2015	10	29 %	34
2016	5	9 %	55
2017	12	11 %	105
2018	9	19 %	48
Total	55	18 %	299

Tabla No. 3. Normas internacionales aplicadas en amparos acogidos (2008-2018)

	Frecuencia	% respecto del total
DUDH	1	1,8 %
PIDCP y CTMF	1	1,8 %
Acuerdo Mercosur	1	1,8 %
Tratados	2	3,5 %
Convenio Arica-Tacna	4	7 %
CADH	7	13 %
CDN	39	71 %
Total	55	100%

A continuación, sistematizamos las sentencias de amparos acogidos que aluden en sus considerandos al derecho internacional como parte de su raciocinio, destacando el estándar internacional de protección de los derechos de las personas migrantes en situación de expulsión al que hacen referencia, tratándose de los tratados internacionales más utilizados; esto es, la CDN y la CADH, e iniciando el análisis con esta última por ser un tratado de carácter general.

2.1. Aplicación de la Convención Americana sobre Derechos Humanos

La Convención Americana sobre Derechos Humanos de 1969 aplicable en virtud del artículo 5° inciso 2° de la Constitución Política de la República (ratificada el 10 de agosto de 1990; fue promulgada en Chile por Decreto Supremo No. 873, publicado en el Diario Oficial el 5 de enero de 1991) ha sido expresamente invocada por los tribunales de justicia chilenos en acciones de amparo del período que cubre la muestra en casos de extranjeros sujetos a expulsión, especialmente tratándose de los artículos 7 (derecho a la libertad personal), 8 (garantías judiciales), 17 (protección de la familia) y 22 (derecho de circulación y de residencia) del tratado.

El artículo 22 de la CADH, sobre derecho de circulación y residencia, en su numeral 6° señala que los extranjeros pueden ser expulsados del territorio siempre que la decisión sea adoptada conforme a la ley. Luego, de conformidad con el estándar internacional de protección, se ha interpretado que esta exigencia no se agota con el señalamiento de la causal legal que habilita a la Administración para proceder a decretar la medida, pues también es necesario ponderar las circunstancias fácticas del caso particular para verificar la justificación y racionalidad de esta (Díaz, 2016, pp. 196-201; art. 13 PIDCP; art. 22.6 CADH; art. 22 CTMF; Observación General del Comité de Derechos Humanos No. 15 de 1986, párs. 9-10 y No. 27 de 1999, párs. 13-14; Corte IDH: serie C No. 282, 2014; serie C No. 272, 2013; serie C No. 251, 2012; serie C No. 218, 2010; serie A No. 18, 2003; Observación General No. 2 del Comité de Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares de 2013, párs. 49-59, Proyecto

de artículos sobre expulsión de extranjeros de las Naciones Unidas, 2014, arts. 4 y 5).

Luego, respecto de la aplicación de las causales de expulsión, nos surgen al menos las siguientes interrogantes:

a) ¿Cuál es el criterio aplicable si ha transcurrido un tiempo entre el ingreso del extranjero y el rechazo del permiso de residencia, habiendo cambiado las circunstancias fácticas? Por ejemplo, al momento del ingreso se estaba en la causal del 15 No. 4, pero al momento de la revocación ya no, pues la persona había encontrado trabajo y ya no constituye una carga social para el Estado. ¿Se la va a expulsar igualmente? ¿Se puede afirmar en tal caso que la medida de expulsión fue adoptada de conformidad a la ley?

b) ¿Cómo se comprueba la concurrencia de las circunstancias que configuran la causal legal de expulsión? ¿Puede la autoridad administrativa hacer calificaciones acerca de circunstancias que normalmente corresponde determinar a un tribunal de justicia? Por ejemplo, veracidad o falsedad de declaraciones, o comisión de delitos. Por ejemplo, sería aplicable el artículo 78 del mismo, el cual señala al respecto que las investigaciones de hechos constitutivos de los delitos migratorios sólo podrán iniciarse por denuncia o querella del Ministerio del Interior o del Intendente Regional respectivo. Pero, si estas autoridades se desisten de la denuncia o querella en cualquier momento, tal desistimiento extinguirá la acción penal y el juez de garantía o el tribunal de juicio oral en lo penal dispondrá el inmediato cese de las medidas cautelares que se hubieren decretado. Luego, nos preguntamos si dentro de estas medidas podemos considerar a la de expulsión.

c) ¿Cómo se interpretan los conceptos jurídicos abiertos o indeterminados para evitar que configuren arbitrariedad administrativa? Por ejemplo, la moral, las buenas costumbres, la conveniencia o utilidad (ver artículos 13 y 15 No. 2 del Decreto Ley No. 1094).

No obstante, intentar la ley delimitar un supuesto concreto, estos conceptos normativos indeterminados usan expresiones vagas o amplias, que implican un juicio de valor o político. Preceptos en blanco para cuya comprensión se exige una valoración concreta de las circunstan-

cias del caso. Luego, plantean un problema si se usan para expresar requisitos a los que debe atenerse la actuación de la autoridad para ser legítima. Por tanto, en el proceso de aplicación de la ley, el órgano administrativo debe apreciar los hechos que rodean la situación para determinar si es posible la subsunción del hecho concreto a la norma. En este ámbito, late siempre la amenaza de que se utilice como fuente legitimadora de la arbitrariedad, ello justifica la revisión de los actos administrativos por parte de los tribunales (Ponce De León, 2018, p. 61). Luego, nuestras cortes han examinado la utilidad y conveniencia de la residencia de un extranjero no solo desde la perspectiva de la legalidad formal, sino distinguiendo si se está ante una actuación razonable y proporcionada; es decir, si la expulsión es el medio idóneo para los fines que se busca resguardar, respetando consideraciones de arraigo social y/o familiar (Corte de Apelaciones de Santiago: rol nº 19-2013, 21.01.2013, cons. 4-11; rol n° 1209-2015, 27.07.2015, cons. 3; rol n° 3137-2017, 07.12.2017, cons. 4-6; rol n° 262-2018, 01.03.2018; Corte Suprema, rol n° 10035-2015, 06.08.2015; rol n° 45.123-2017, 19.12.2017; rol n° 3743-2018, 12.03.2018, cons. 4-5).

En materia de detención de migrantes, se erige como sentencia emblemática aquella que resuelve sobre la detención de 17 personas extranjeras en el cuartel policial de la Policía de Investigaciones de Chile (Cuartel Borgoño) en el año 2013. La Corte de Apelaciones de Santiago para evaluar la legalidad de la privación de libertad reconoce que no se puede prescindir de los instrumentos de derecho internacional que protegen los derechos fundamentales y, en particular, del artículo 7 de la CADH (Corte de Apelaciones de Santiago, rol n° 351-2013, 09.03.2013, cons. 3-4). Luego, resuelve la libertad inmediata de los detenidos, pues la medida no solo era ilegal, por sobrepasar el plazo de detención máximo de 24 horas establecido por la ley, sino también arbitraria, por no haber sido necesaria ni proporcional (cons. 10). No era una medida necesaria, pues si la detención tiene por único objeto facilitar el cumplimiento de la medida de expulsión es estrictamente funcional o instrumental. Toda detención debe ser de carácter excepcional, pues importa la afectación de un derecho fundamental, excepcionalidad que se incrementa en este caso, en el cual la detención no

está visada por autoridad judicial (cons. 9). Tampoco era proporcional, en cuanto "*todos ellos estaban cumpliendo los controles a que se refieren los artículos 164 y 165 de la Ley de Extranjería*". Se entiende que la materialización de la expulsión puede tener una demora de dos a tres semanas por las "*necesidades de coordinación, de compra de pasajes o de asignación de equipos policiales, pero con las personas en libertad. Jamás recluidos por todo ese lapso*" (cons. 11).

Por otra parte, uno de los estándares internacionales en materia de expulsión, de conformidad al artículo 8 de la CADH, es la posibilidad de recurrir de una decisión desfavorable tratándose del derecho de libertad personal, circulación y residencia. Esta cuestión que se reconoce el año 2014, a través de voto disidente en sentencia confirmatoria de la Corte Suprema en amparo rechazado por el tribunal *a quo*, en cuanto aduce en su fundamentación normas convencionales de derecho internacional, especialmente el artículo 7 de la CADH. Sin embargo, la referencia no es del todo correcta, en tanto el artículo 7 CADH es aplicable en casos de detenciones practicadas en el contexto de la expulsión, lo que en los hechos no ocurría. Aquí lo más acertado hubiera sido referir al artículo 22 de la CADH, en cuanto se vulneraron las garantías mínimas exigibles en un procedimiento de expulsión, pues el raciocinio del voto disidente califica la medida de expulsión de ilegal y arbitraria por haberse privado al recurrido de la posibilidad de impugnar el decreto de expulsión por la vía administrativa, al no habérsele dado noticia debida de aquello.

En cuanto al artículo 17 de la CADH *sobre protección de la familia,* los jueces nacionales suelen ponderar la gravedad del delito que sirva de fundamento a una causal de expulsión y el tiempo transcurrido desde su comisión, y la circunstancia de tener familia chilena (cónyuge e hijos) (Corte de Apelaciones de Santiago, rol n° 550-2013, 22.04.2013, cons. 8-11. Confirmada sin más por la Corte Suprema, rol n° 2837-2013, 22.04.2013).

2.2. Aplicación de la Convención sobre los Derechos del Niño

La Convención sobre los Derechos del Niño (ratificada el 13 de agosto de 1990, fue promulgada en Chile por Decreto Supremo No. 839, publicado en el Diario Oficial el 27 de septiembre de 1990) ha sido expresamente invocada por los tribunales de justicia chilenos en acciones de amparo del período que cubre la muestra en casos de extranjeros sujetos a expulsión, especialmente tratándose de los artículos 3 (interés superior del niño), 7 (derecho a adquirir una nacionalidad y a ser cuidado por sus padres), 8 (derecho a preservar su identidad, incluidos la nacionalidad y las relaciones familiares) y 9 (no separación de sus padres). Estando la muestra compuesta por 39 casos, estos se distribuyen anualmente como muestra la Tabla No. 4 (entre 2008 y 2012 no se presentan casos de aplicación directa de la CDN en amparos acogidos en contra de órdenes de expulsión), por lo que se puede concluir que en un 79,4 % de los casos se trata de razonamientos de la Corte Suprema.

Tabla No. 4. Aplicación directa de la CDN en amparos acogidos (2013-2018)

Año / Frecuencia	CA	Corte Suprema	TOTAL
2013	1	7	8
2014	0	2	2
2015	3	5	8
2016	0	4	4
2017	3	6	9
2018	4	4	8
Total	11	28	39

Los 39 casos que se refieren expresamente a la Convención se circunscriben en tres causales de expulsión, dos de ellas imperativas de aplicación para la administración y una de aplicación facultativa (ver Tabla No. 5. Entre 2008 y 2012 no se presentan casos de aplicación directa de la CDN en amparos acogidos dejando sin efecto órdenes de expulsión).

Tabla No. 5. Distribución de casos que aplican la CDN, de acuerdo con la causal legal que funda la medida de expulsión (2013-18)

Causal facultativa	Causal imperativa por infracción migratoria	Causal imperativa por revocación de permiso de residencia
29	5	5

La causal de expulsión facultativa es la de mayor ocurrencia dentro de la muestra, representando un 74 % de los casos y consiste, de conformidad al artículo 17 No. 2 del Decreto Ley No. 1094, en extranjeros que durante su residencia incurran en algún acto de tráfico ilícito de drogas o armas, contrabando, tráfico ilegal de migrantes y trata de personas y, en general, los que ejecuten actos contrarios a la moral o a las buenas costumbres. Esta causal incluye una amplia discrecionalidad por parte de la autoridad administrativa, pues qué se entenderá por "moral o buenas costumbres". Así, en el proceso de aplicación de esta causa legal, el órgano administrativo debe apreciar los hechos que rodean la situación para determinar si es posible la subsunción del hecho concreto a la norma. En este ámbito, late siempre la amenaza de que se utilice a la causal legal como fuente legitimadora de la arbitrariedad; ello justifica la revisión de los actos administrativos por parte de los tribunales (Ponce de León, 2018).

Luego, las causales imperativas de expulsión consisten en dos hipótesis distintas, una referida a aquellos extranjeros que son sancionados con motivo de una infracción migratoria consistente en ingreso al país o intento de egreso de él, valiéndose de documentos falsificados, adulterados o expedidos a nombre de otra persona o hagan uso de ellos durante su residencia (Decreto Ley No. 1094, art. 68); o bien, extranjeros que ingresen al país o intenten egresar de él clandestinamente, con o sin concurrencia de causales de impedimento o prohibición de ingreso (Decreto Ley No. 1094, art. 69). La otra causal imperativa de expulsión se refiere a aquellos extranjeros cuyo permiso de residencia ha sido revocado (Decreto Ley No. 1094, art. 67), siendo esta revocación de permiso de residencia facultativa si quedan comprendidos en algunos de los casos listados en el art. 64 del Decreto Ley No. 1094: (n.° 1) Condenados en Chile por crimen o simple delito; (n.° 2) Hagan decla-

raciones falsas al efectuar cualquier gestión ante las autoridades;; (n.° 3) Realicen actos que puedan significar molestias para algún país con el cual Chile mantenga relaciones diplomáticas o para sus gobernantes; (n.° 4) Queden comprendidos en los Nos 4 o 5 del art. 15, con posterioridad a su ingreso a Chile. Esto es: si no tienen o no pueden ejercer profesión u oficio, o carecen de recursos que les permitan vivir en Chile sin constituir carga social; sufran enfermedades respecto de las cuales la autoridad sanitaria chilena determine que constituyen causal de impedimento para ingresar al territorio nacional; (n.° 5) Infrinjan las prohibiciones o no cumplan las obligaciones impuestas; (n.° 6) No observen las normas, sobre plazos establecidos en este decreto ley y su reglamento, para impetrar el respectivo beneficio; (n.° 7) Los residentes sujetos a contrato que por su culpa dieren lugar a la terminación del respectivo contrato de trabajo, y (n.° 8) Los que no cumplan con sus obligaciones tributarias. Asimismo, podrán rechazarse las peticiones por razones de conveniencia o utilidad nacionales.

En cuanto a la aplicación de la CDN, se observan dos modalidades de incorporación por parte de los tribunales, la mayor parte de las veces, representando un 72 % de los casos, es utilizada como argumento complementario para acoger el amparo (*obiter dictum*), en contraste en un 28 % de los casos, en los cuales el uso de la CDN es dentro de la *ratio decidendi* o motivo principal para acoger el amparo, pues se la considera como parámetro para medir la razonabilidad, proporcionalidad y fundamentación propias de una decisión no arbitraria.

2.2.1. Casos de incorporación de la CDN como *obiter dictum*

En los casos en los cuales el uso de la CDN es parte de las consideraciones complementarias o adicionales (72 % de los casos), se alude al interés superior del niño como derrotero *sine qua non* en todos los asuntos y decisiones en que deban intervenir las autoridades y órganos públicos, entre los cuales ciertamente los tribunales, nunca habrán de decidir sin considerarlo. Luego, este interés se concreta en atención al artículo 9 de la CDN, el cual "obliga a cualquier esfuerzo para que el niño no se mantenga separado de sus padres".

Si bien la expulsión tiene como sujeto exclusivo al extranjero, lo que no quiere decir que su consumación conlleve la disgregación de su matrimonio y de su paternidad; son elementos que se deben considerar para decidir sobre mantener una sanción que por otros motivos principales sería improcedente. Si además los hijos del extranjero sujeto a la medida de expulsión tienen la nacionalidad chilena, no solo implicaría la separación con sus padres sujetos a la medida de expulsión, sino que además afectaría la identidad familiar y nacional del niño (Corte Suprema, rol n.º 66-2013, párr. 6; rol n.º 3057-2013, párr. 6; rol n.º 3694-2015, párr. 6-8; rol n.º 5277-2015, voto de prevención del magistrado Dolmestch; rol n.º 33257-2016, párr. 4°; rol n.º 50031-2016, párr. 3; rol n.º 19208-2017, párr. 4; rol n.º 37229-2017, párr. 5; Corte de Apelaciones de Santiago (Corte de Apelaciones de Santiago), rol n.º 803-2017).

Luego, los motivos principales para acoger los amparos han sido, respecto de la causal facultativa del art. 17 No. 2 del Decreto Ley No. 1094 la desproporcionalidad de la medida (por la falta de habitualidad o gravedad del delito o por haber sido el delito un único reproche, encontrándose la sanción ya cumplida), la falta de un debido proceso en la instancia administrativa de reclamación o la falta de oportunidad de la medida de expulsión, considerando la data de la comisión del delito de 4 años o más (Corte de Apelaciones de Iquique, rol n.º 70-2015, párr. 5; Corte de Apelaciones de Santiago, rol n.º 1244-2013, párr. 5- 6; rol n.º 31-2016 (delito data 2007), párr. 5; Corte Suprema: rol n.º 13038-2013, párr. 4-6; rol n.º 66-2013, párr. 3-5 (delito de hurto); rol n.º 3057-2013, párr. 3-5 (infracción a la Ley de Propiedad Intelectual); rol n.º 2268-2018, párr. 2; rol n.º 2269-2018, párr. 2; rol n.º 2540-2018, párr. 2; rol n.º 16754-2017, párr. 3; rol n.º 12208-2017).

Respecto de la causal de expulsión imperativa por comisión de delito migratorio (artículo 68 o 69 Decreto Ley No. 1094), los motivos principales para acoger los amparos han sido, la arbitrariedad de la medida por falta de fundamento ya sea por haber existido sobreseimiento definitivo del delito migratorio (Corte Suprema, rol n.º 6693-2013, párr. 2-4), o extinción de la responsabilidad penal por desistimiento de la

acción (Corte Suprema, rol n.º 7804-2014, párr. 2-5; rol n.º 9081-2014, párr. 4-6. Corte de Apelaciones de Santiago, rol n.º 284-2018, párr. 3-6).

Finalmente, respecto de casos analizados que versan sobre causales de expulsión imperativas por revocación del permiso de residencia, siendo esta revocación facultativa, el motivo principal para acoger el amparo, en uno de los casos, es la desproporcionalidad y falta de justificación de la decisión de rechazo del permiso de residencia (Corte Suprema, rol n.º 3436-2013, párr. 2-3).

En los otros casos, teniendo el extranjero permiso de residencia definitiva de larga data (Corte Suprema, rol n.º 5277-2015, párr. 3; rol n.º 50031-2016, párr. 1-2) o calidad de refugiado (Corte Suprema, rol n.º 30361-2017, párr. 7), estos no habían sido revocados previamente a la dictación del decreto de expulsión, por lo que es el motivo principal para acoger el amparo, ya que aún son titulares de tales permisos y al no haber sido revocados, restan mérito a la justificación de la orden de salida forzosa, en cuanto pretenden expulsar del territorio a una persona que está autorizada por el Estado para mantenerse en Chile sin limitación en el tiempo.

2.2.2. Casos de incorporación de la CDN en la *ratio decidendi*

En el 28 % de los casos, la CDN ya no se cita como un argumento en adición, sino se la considera en la *ratio decidendi* como un parámetro para medir la razonabilidad, proporcionalidad y fundamentación propias de una decisión administrativa de expulsión no arbitraria, en el contexto de la aplicación de una causal de expulsión facultativa como lo es la del artículo 17 en relación con el artículo 15 No. 2 del Decreto Ley No. 1094. Así, la Corte Suprema, afirma que, a diferencia de las causales de expulsión imperativas, en las facultativas la autoridad administrativa para decidir si ejerce o no la facultad, ha de ponderar otros elementos diversos a los que el propio precepto enumera, entre estos, la protección de la familia del extranjero sujeto a la medida de expulsión. La legalidad de la decisión de expulsión requiere de un análisis sustancial de los antecedentes por sobre la constatación de la concurrencia de una mera legalidad formal, la adopción de la medida no

puede ser fruto de la arbitrariedad del agente estatal, contra quien se dirige la acción constitucional de amparo, por lo que se debe verificar la razonabilidad, proporcionalidad y motivación del acto impugnado, sin desatender las circunstancias familiares del amparado (Corte de Apelaciones de Temuco, rol n.º 1171-2015, párr. 3-9; Corte de Apelaciones de Iquique, rol n.º 139-2016, párr. 4; Corte de Apelaciones de Arica, rol n.º 196-2017, párr. 5-10; Corte Suprema, rol n.º 6366-2013, párr. 3-4; rol n.º 6649-2013, párr. 4-5; rol n.º 2309-2015, párr. 6-8; rol n.º 5276-2015, párr. 3-5; rol n.º 50010-2016, párr. 7; rol n.º 1152-2018, párr. 3).

Lo propio tratándose de la causal imperativa de expulsión por comisión de delito migratorio, la CDN se utiliza en la *ratio decidendi* como parámetro de evaluación de la pertinencia de la medida, pues habiendo desistimiento de la acción y habiéndose consecuentemente extinguido la responsabilidad penal, el acto administrativo debe revisar las circunstancias familiares del amparado (Corte Suprema, rol n.º 12356-2015, párr. 3-4).

Finalmente, respecto de casos analizados que versan sobre causales de expulsión imperativas por revocación del permiso de residencia, siendo esta revocación facultativa, la CDN se utiliza en la *ratio decidendi* como parámetro para evaluar la razonabilidad y motivación de la revocación facultativa del permiso de residencia. Así, la medida de revocación de la visa es desproporcionada y carente de motivación, si no considera la protección de la familia y el deber de no separación del niño con sus padres (CDN, art. 9.1) (Corte de Apelaciones de Temuco, rol n.º 497-2015, párr. 3-7).

3. CONCLUSIONES

La Constitución Política de la República deChile es muy escueta sobre la regulación de la implementación del derecho internacional en el ordenamiento interno. Si bien incorpora en el año 1989 cláusula de reenvío a los tratados internacionales para la protección de los derechos humanos, no es precisa acerca de tratarse de un mecanismo de incorporación automático o de transformación. Si bien parte de la doctrina

ha interpretado que ello implica adoptar una tendencia monista en cuanto a las relaciones entre el derecho internacional y el derecho interno, tradicionalmente se ha entendido que el tratado tiene jerarquía de ley. Los tratados de promulgan y publican "como ley de la República" aunque ninguna ley así lo exija, pero se trata de una costumbre ya arraigada. Como corolario de esta imprecisión, los tribunales de justicia no son contestes en su jurisprudencia en cuanto a la aplicación directa de estos tratados en los casos que deben resolver, con la consecuente falta de protección de los derechos humanos que subyace.

A modo ilustrativo, revisamos en detalle la aplicación judicial de los estándares internacionales recogidos en tratados internacionales ratificados y vigentes en Chile sobre derecho migratorio, en una muestra de 530 casos que abarcan un período de 10 años. Su baja frecuencia de implementación (10%) nos demuestra que no existe una convicción del Poder Judicial sobre la obligatoriedad de aplicar directamente las normas internacionales en los casos sometidos a su decisión. Por tanto, se recomienda de cara al proceso constituyente que actualmente se desenvuelve en Chile, que la nueva Constitución se refiera a estas materias de forma más clara y precisa, no dejándolo a la interpretación de los operadores jurídicos, sino que reafirmando el compromiso por el respeto y realización de los derechos humanos y la obligación de la jurisdicción interna de aplicar las normas internacionales realizando una debida interpretación sistemática y finalista de estas.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo forma parte de la investigación financiada por ANID, Fondecyt Regular 2018-2020, n° 1181194, titulado "Aporte de los tribunales de justicia a la protección efectiva de los derechos de las personas migrantes".

BIBLIOGRAFÍA

Bertelsen Repetto, Raúl (1996): "Rango Jurídico De Los Tratados Internacionales En El Derecho Chileno", Revista Chilena De Derecho (Vol. 23 N°S 2 Y 3, Tomo I): Pp. 211 –222.

Cea Egaña, José Luis (1997): "Los Tratados De Derechos Humanos Y La Constitución Política De La República", Ius Et Praxis (Vol. 2 N° 2): Pp. 81 – 92.

Cumplido Cereceda, Francisco (1996): "Alcances De La Modificación Del Artículo 5° De La Constitución Política Chilena En Relación A Los Tratados Internacionales", Revista Chilena De Derecho (Vol. 23 N° S 2 Y 3, Tomo I): Pp. 255 – 258.

____ (2003): "La Reforma Constitucional De 1989 Al Inciso 2° Del Artículo 5° De La Constitución: Sentido Y Alcance De La Reforma. Doctrina Y Jurisprudencia", Ius Et Praxis (Vol. 9 N° 1): Pp. 365 – 374.

Díaz Tolosa, Regina Ingrid (2016): "Ingreso Y Permanencia De Las Personas Migrantes En Chile: Compatibilidad De La Normativa Chilena Con Los Estándares Internacionales", Estudios Constitucionales, Vol. 14, N° 1, Pp. 179-220.

Dulitzky, Ariel E. (1996): "Los Tratados De Derechos Humanos En El Constitucionalismo Iberoamericano", Buergenthal Thomas Y Cançado Trindade Antonio (Compiladores): I Estudios Especializados De Derechos Humanos (San José De Costa Rica, Instituto Interamericano De Derechos Humanos) Pp. 129 – 166.

Llanos Mansilla, Hugo (2011): IV Teoría Y Práctica Del Derecho Internacional Público. Las Relaciones Entre El Derecho Internacional Y El Derecho Interno (Santiago, Editorial Jurídica De Chile).

Medina Quiroga, Cecilia (1994): "El Derecho Internacional De Los Derechos Humanos Y El Ordenamiento Jurídico Chileno", AA.VV., Constitución, Tratados Y Derechos Esenciales (Santiago, Corporación Nacional De Reparación Y Reconciliación) Pp. 3 – 54.

Medina Quiroga, Cecilia Y NASH ROJAS, Claudio (2003): "Parte I. Doctrina. A. El Sistema Internacional De Protección De Los Derechos Humanos Y B. Importancia Y Alcance De Los Instrumentos Internacionales De Derechos Humanos En El Ámbito Nacional", DEFENSORÍA PENAL PÚBLICA, Manual De Derecho Internacional De Los Derechos Humanos Para Defensores Penales Públicos (Santiago, Centro De Documentación Defensoría Penal Pública) Pp. 18 – 84.

Montt Oyarzún, Santiago (2005): "Aplicación De Los Tratados Bilaterales De Protección De Inversiones Por Tribunales Chilenos. Responsabilidad Del Estado Y Expropiaciones Regulatorias En Un Mundo Crecientemente Globalizado", Revista Chilena De Derecho (Vol. 32 N° 1): Pp. 19 – 78.

Nash Rojas, Claudio (2013): "Control De Convencionalidad. Precisiones Conceptuales Y Desafíos A La Luz De La Jurisprudencia De La Corte Interamericana De Derechos Humanos", Anuario Constitucional Latinoamericano (Vol. XIX): Pp. 489-509.

Nash Rojas, Claudio Y NÚÑEZ DONALD, Constanza (2017): "Los Usos Del Derecho Internacional De Los Derechos Humanos En La Jurisprudencia De Los Tribunales Superiores De Justicia", Estudios Constitucionales (Vol. 15 N° 1): Pp. 15-54.

Nogueira Alcalá, Humberto (1993): "Los Derechos Humanos En El Derecho Convencional Internacional A La Luz Del Artículo 5° De La Constitución Chilena", Cuadernos De Análisis Jurídico (Vol. 27): Dogmática Constitucional Y Derechos Humanos: Pp. 49 –69.

Nogueira Alcalá, Humberto (1996): "Los Tratados Internacionales En El Ordenamiento Jurídico Chileno", Revista Chilena De Derecho (Vol. 23 N° 2 Y 3, Tomo I): Pp. 341 – 380.

Nogueira Alcalá (2000): "Las Constituciones Latinoamericanas, Los Tratados Internacionales Y Los Derechos Humanos", Anuario De Derecho Constitucional Latinoamericano, Edición 2001: Pp. 163 – 259.

Núñez Donald, Constanza (2015): "Bloque De Constitucionalidad Y Control De Convencionalidad En Chile: Avances Jurisprudenciales", Anuario De Derechos Humanos (No. 11): Pp. 157-169.

Pfeffer Urquiaga, Emilio (2003): "Los Tratados Internacionales Sobre Derechos Humanos Y Su Ubicación En El Orden Normativo Interno", Ius Et Praxis (Vol. 9 N° 1): Pp. 467 – 484.

Ponce De León, Sandra (2018): "¿Existe Clara Distinción Entre Los Conceptos Jurídicos Indeterminados Y La Discrecionalidad Administrativa?", Soto Kloss, Eduardo (Ed.), El Derecho Administrativo Y La Protección De Las Personas (Reimpresión 1ª Edición 2017, Santiago, Ediciones UC), Pp. 61-77.

Precht Pizarro, Jorge Enrique (1967): "Los Tratados Internacionales Como Fuentes Del Derecho Administrativo. Incorporación Global Y Automática De Los Tratados Internacionales Al Derecho Interno Chileno", Anales De La Facultad De Ciencias Jurídicas Y Sociales Cuarta Época (Vol. 7 N° 7): Pp. 29 – 61.

Precht Pizarro, Jorge Enrique (1996): "Vino Nuevo En Odres Viejos: Derecho Internacional Convencional Y Derecho Interno Chileno", Revista Chilena De Derecho (Vol. 23 N°S 2 Y 3, Tomo I): Pp. 381 –405.

Ríos Álvarez, Lautaro (1997): "Jerarquía Normativa De Los Tratados Internacionales Sobre Los Derechos Humanos", Ius Et Praxis Vol. 2 N° 2: Pp. 101-112.

Rossel Contreras, Mario (1997): "Constitución Y Tratados De Derechos Humanos", Ius Et Praxis (Vol. 2 N° 2): Pp. 113 – 119.

Téllez Soto, Claudia (1998): "Valor Jurídico De Los Tratados Internacionales En El Derecho Interno", Revista De Derecho Universidad Austral (Vol. 9): Pp. 179 – 190.

Vargas Carreño, Edmundo (2007): Derecho Internacional Público. De Acuerdo A Las Normas Y Prácticas Que Rigen En El Siglo XXI (Santiago, Editorial Jurídica De Chile).

DERECHO HUMANO A LA VIVIENDA INDÍGENA EN BAJA CALIFORNIA

Dra. Yolanda sosa y silva García,
Lic. Francisco Antonio Valle Cortez
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

El presente capitulo busca realizar un análisis del derecho a la vivienda digna, especialmente del derecho a la vivienda indígena digna de los pueblos indígenas *yumanos* de Baja California, desde el punto de vista de un derecho humano no reconocido expresamente en el texto constitucional mexicano, propiciando la indebida distribución del recurso público en perjuicio de los derechos de los grupos indígenas *yumanos* de Baja California.

PALABRAS CLAVE

Derechos humanos, Derecho a la vivienda, Vivienda.

INTRODUCCIÓN

En esta investigación se plantea como objetivo central analizar el derecho a la vivienda digna como un derecho humano y fundamental, y la obligación correlativa del Estado para garantizar el ejercicio de esta prerrogativa. Como objetivos secundarios se señalan: 1) identificar los alcances del derecho a la vivienda digna y adecuada, como derecho humano y fundamental; 2) establecer los límites de la obligación correlativa del Estado sobre el derecho a la vivienda indígena digna y; 3) proponer una reforma que garantice el ejercicio efectivo del derecho a la vivienda indígena digna que propicie la preservación de los pueblos indígenas yumanos de Baja California.

La hipótesis fundamental se define como la necesidad de instaurar un mecanismo o dispositivo legal que prevea y garantice el ejercicio efectivo del derecho de acceso a una vivienda digna para los miembros de pueblos indígenas yumanos de Baja California.

Como hipótesis secundarias se señalan: 1) derecho a la vivienda digna como un derecho humano y fundamental; 2) obligación del Estado frente al derecho a la vivienda indígena digna y; 3) garantía del ejercicio del derecho a la vivienda indígena digna.

En cuanto al uso de técnica es eminentemente documental, toda vez que la recolección de datos para la interpretación y análisis de información surge a partir de fuentes bibliográficas, hemerográficas, informáticas y normativas.

DESARROLLO

1. Derecho a la vivienda digna como un derecho humano y fundamental

La importancia de la existencia de un medio físico adecuado para un individuo y su familia respecto del entorno en que viven, resulta pieza clave para el pleno desarrollo y desenvolvimiento del ser humano, dándole con ello, las primeras herramientas para alcanzar las metas del plan de vida propuesto.

Aunado a lo anterior, habrá de considerarse a la salud, la alimentación y la educación que reciba el ser humano para el cumplimento del plan antes mencionado. Sin embargo, la existencia de un medio que proteja físicamente a un individuo y su familia, le brindará la seguridad para obtener los demás satisfactores necesarios.

Mencionado lo anterior, se destaca la importancia de que todo individuo tenga para si mismo y su familia, un medio físico para protegerse del entorno exterior, como lo es una vivienda, y que, a su vez, ésta cuente con las características necesarias para brindarle el resguardo pertinente, así como una serie mínima de comodidades para sus habitantes. Indicado lo anterior, se plantea como una de las preguntas de investigación: ¿existe un derecho constitucional a la vivienda?

Para dar respuesta al cuestionamiento previo, cabe señalar que:

> la vivienda es un derecho humano, es parte de los denominados derechos económicos, sociales y culturales, que "se refieren a un nuevo relacionamiento del Estado con la persona humana, en tanto éste en su carácter de institución instrumental al servicio de la misma, se obliga a hacer y a destinar recursos para la realización progresiva de estos derechos que hacen al pleno desarrollo de la persona humana." (Medina Conde, A. y Flores Ilhuicatzi, U., 2019, p. 137)

En este orden de ideas, el portal digital de la Comisión Nacional de Derechos Humanos en México, define a los derechos humanos como el "conjunto de prerrogativas sustentadas en la dignidad humana, cuya realización efectiva resulta indispensable para el desarrollo integral de la persona", por su parte, Oscar Armando González Vega concibe a los derechos fundamentales como "aquel privilegio plasmado en un ordenamiento jurídico vigente (Constitución) que le permite al individuo disfrutar de un derecho frente al Estado." (2018)

Atento a lo anterior, se debe entender que, el derecho a la vivienda digna, no es un mero capricho, sino un derecho humano y fundamental reconocido por el Estado.

1.1. Origen e historia del Derecho a la vivienda digna en México

De acuerdo a la iniciativa que reforma el artículo 4 de la carta magna, se habrá de profundizar en la génesis de esta prerrogativa, es decir, sus orígenes y antecedentes constitucionales en México, y tomar en consideración que:

> históricamente la necesidad de dotar de habitación a toda persona se ha profundizado a medida que las ciudades han experimentado incrementos demográficos sustanciales y con ello han transitado a la era moderna. Ya en la revolución industrial se avisaban los primeros intentos en el mundo de otorgarle un carácter jurídico-social formalmente estructurado al derecho de vivienda.
>
> En México, el origen del pensamiento jurídico en materia de vivienda se encuentra en postulados del Partido Liberal Mexicano, que en el año de 1906 señalaban la imperiosa tarea de dotar de servicios de habitación a trabajadores asalariados.
>
> Asimismo, con la Constitución Política de 1917, nuestro país se destacó en el entorno mundial, al ser pionero en incluir en su texto normativo fundamental disposiciones en materia de vivienda y de obligación social por parte del Estado; se trataba de las garantías sociales que pretendían otorgar habitaciones a trabajadores. Siendo así que a través del artículo 123, fracción XII, se constitucionalizaba el derecho de los trabajadores de gozar de viviendas cómodas e higiénicas, como se observa de su redacción original:
>
> "Artículo 123.
>
> ...
>
> XII.- En toda negociación agrícola, industrial, minera o cualquiera otra clase de trabajo, los patronos estarán obligados a proporcionar a los trabajadores, habitaciones cómodas e higiénicas, por las que podrán cobrar rentas que no excederán del medio por ciento mensual del valor catastral de las fincas. ... ".
>
> La Constitución Política de Weimar le siguió a la Constitución mexicana y en 1919 consagró el derecho a la vivienda en su artículo 155.
>
> Posteriormente, en el año de 1970 por primera vez la Ley Federal del Trabajo de nuestro país integró en su texto los derechos de vivienda de los trabajadores y el 28 de diciembre de 1972 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las reformas a la Ley del ISSSTE referentes a la creación del Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).

> En ese mismo año, se funda el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y el 21 de abril se promulga su ley, que brinda atención en materia de vivienda a la población económicamente activa.
> No fue sino hasta el año 1983 cuando por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de febrero, se estableció en el artículo 4 de la Constitución Federal la redacción que continua vigente hasta la fecha y que a la letra dispone:
> "Artículo 4.
> ...
> Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La Ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo. ..."
> Como puede observarse, muchos han sido los esfuerzos para constitucionalizar el derecho a la vivienda, de otorgarle un ámbito de ejercicio más amplio y convertir las entonces llamadas garantías sociales de las que gozaban trabajadores, en garantías individuales, y recientemente en derechos humanos a la luz de las reformas constitucionales de junio del año 2011. (2016, pp. 1-2)

De acuerdo a lo citado, es posible observar la evolución del derecho a la vivienda digna en el ámbito constitucional mexicano, confirmando con ello, el rango de derecho humano y fundamental que le es concedido.

1.2. Derecho a la vivienda digna en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Dicho esto, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 4, párrafo séptimo, indica que el reconocimiento al derecho humano universal "…. a disfrutar de una vivienda digna y decorosa ….", (p. 10) así mismo la Declaración Universal de Derechos Humanos, contempla en su artículo 25.1, que:

> toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios. (1990, p. 5)

Con relación a lo anterior, Esperanza Ferrando Nicolau refiere que:

> partiendo pues de su existencia a nivel normativo el problema que aquí se plantea es el de la definición de este derecho. Para ello trataré por este orden:
> - qué es vivienda,
> - qué supone que sea digna,
> - qué supone que sea adecuada.
>
> Por vivienda, en términos generales se entiende el refugio natural, o construido por la mano del hombre, en el que éste habita de modo temporal o permanente.
>
> En cuanto a que signifique que sea digna podría entenderse que es digna aquella vivienda que da cumplimiento a las más básicas necesidades del hombre, como pueden ser una cierta privacidad -intimidad- y un elemental equipamiento.
>
> Mientras que el sentido de "digna" parece orientarse más al plano personal, el sentido de "adecuado" podría relacionarse con el entorno en el que dicha vivienda se sitúa. Es decir, sería adecuada aquella vivienda adaptada al ambiente físico, social, cultural e histórico en el que surge (así tan adecuada sería un "igloo" esquimal, o un "tipos" indio, como una casa occidental). (1992, p. 306)

Continúa mencionando la autora que:

> el derecho a la vivienda digna y adecuada podría definirse como el derecho de toda persona a tener un espacio íntimo, adaptado al entorno y a la sociedad en que se encuentra, donde puedan verse satisfechas las necesidades básicas de una vida digna. (1992, p. 309)

En este contexto, atento a las citas anteriores, se puede aseverar que el derecho a la vivienda es un derecho humano y fundamental el cual su reconocimiento y protección es exigible al Estado.

2. OBLIGACIÓN DEL ESTADO FRENTE AL DERECHO A LA VIVIENDA INDÍGENA DIGNA

Ahora bien, con motivo de lo expuesto, cabe considerar la siguiente interrogante: ¿al tratarse el derecho a la vivienda de un derecho humano, corresponde al Estado obsequiar o construir viviendas de forma gratuita para toda la población?

En este orden de ideas, partiendo de la premisa que los derechos son relativos y no absolutos, es preciso realizar la siguiente aclaración, en el sentido que:

> el derecho a una vivienda adecuada NO exige que el Estado construya viviendas para toda la población. Una de las ideas erróneas más frecuentes vinculadas al derecho a una vivienda adecuada es que requiere que el Estado construya viviendas para toda la población, y que las personas que carecen de vivienda puedan pedirla automáticamente al gobierno. Si bien la mayoría de los gobiernos participan en cierta medida en la construcción de viviendas, el derecho a una vivienda adecuada evidentemente no obliga al gobierno a construir el parque de viviendas para toda la nación.
>
> En lugar de ello, el derecho a una vivienda adecuada comprende las medidas necesarias para prevenir la falta de un techo, prohibir los desalojos forzosos, luchar contra la discriminación, centrarse en los grupos más vulnerables y marginados, asegurar la seguridad de tenencia para todos y garantizar que la vivienda de todas las personas sea adecuada. Estas medidas pueden requerir la intervención del gobierno en distintos planos: legislativo, administrativo, de políticas o de prioridades de gastos. Pueden aplicarse mediante un criterio propicio a la vivienda en el que el gobierno, en lugar de desempeñar el papel de proveedor de viviendas, se convierte en facilitador de las actividades de todos los participantes en la producción y mejora de la vivienda. Las Naciones Unidas han promovido desde 1988 políticas, estrategias y programas basados en dicho criterio, dentro del marco de la Estrategia Mundial de Vivienda hasta el Año 2000.
>
> En determinados casos, sin embargo, el Estado quizá tenga que proporcionar asistencia directa, incluida la vivienda o prestaciones para la vivienda, especialmente a las personas afectadas por desastres naturales o causados por el hombre y a los grupos más vulnerables de la sociedad. En cambio, diversas medidas necesarias para garantizar el derecho a una vivienda adecuada sólo requieren que el gobierno se abstenga de ciertas prácticas o medidas. (ONU: Oficina del Alto Comisionado de Derechos Humanos (ACNUDH), 2009, pp. 6-7)

En razón a lo anterior, se advierte que existen límites establecidos, a la obligación correlativa del Estado frente al derecho a la vivienda digna que le corresponde a la población.

2.1. La vivienda como derecho económico, social y cultural

Por lo que hace al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), Analaura Medina y Uziel Flores indican que:

> en México, el Infonavit es considerado la principal institución del Estado mexicano para que las familias puedan ejercer su derecho constitucional a una vivienda digna. Se calcula que siete de cada diez créditos de vivienda en el país son otorgados por esta institución. (2019, p. 138.)

En este contexto, Eva Álvarez de Andrés y Harry Smith, citando a Raquel Rolnik, refieren que: "el derecho a la vivienda ha sido sustituido por el derecho a endeudarse para comprar una vivienda, convirtiendo los hogares y los barrios en la última frontera del capitalismo financiero de alto riesgo." (2019, p. 181)

De las anteriores ideas se afirmó que el derecho a la vivienda, como bien se mencionó, es un derecho inherente al ser humano, y del cual su protección corresponde al Estado, ello sin rayar en la idea que la exigibilidad oponible al Estado consiste en la obligación del mismo, de construir gratuitamente tantas viviendas como ciudadanos existan.

Por lo que la tarea gubernamental ha de consistir congruentemente, por una parte, en la protección del derecho a poseer una vivienda frente a actos desposesorios, y por otro lado, al diseño e implementación de programas sociales e instituciones jurídicas, enfocadas en facilitar que los ciudadanos accedan a poseer una vivienda digna de acuerdo a los parámetros establecidos.

2.2. Organismos Nacionales de Vivienda frente al derecho a la vivienda digna

Ahora, si bien existen en México instituciones financieras diversas a la banca, denominadas Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVIS), encargados de otorgar créditos hipotecarios de bajo costo para adquirir viviendas, lo cierto es que:

el Banco de México afirma que los términos de otorgamiento de los créditos de la banca comercial son determinados por las condiciones del mercado, a diferencia de los otorgados por los ONAVIS, que se fijan por criterios de política pública. Durante el periodo de junio de 2016 a mayo de 2017, los créditos cuyo destino es la adquisición de vivienda otorgados por la banca en coparticipación con los ONAVIS tienen plazos y tasas mayores que los otorgados sin la participación de dichos organismos públicos. Por su parte, para el mismo periodo, los créditos destinados a mejoras a la vivienda garantizados con la subcuenta de vivienda que administran los ONAVIS tienen un monto promedio de 33 mil pesos, plazo promedio de dos años y una tasa de interés promedio ponderado por saldo de 16.8 por ciento. En la adquisición de vivienda la tasa promedio es de 10.8, con un plazo promedio de veintitrés años.

Estos términos contrastan con los créditos que otorga la banca para este destino sin intervención de las ONAVIS, que tienen un monto promedio de 1.5 millones de pesos, dieciséis años de plazo promedio y una tasa de interés promedio ponderado por saldo de 9.0 por ciento, en la adquisición de vivienda la tasa promedio es de 9.8 por ciento con un plazo promedio de dieciocho años. (Medina Conde, A. y Flores Ilhuicatzi, U., 2019, pp. 140-141)

Abundando a lo antes citado, Analaura Medina y Uziel Conde, citando a nuestra carta magna, indican que en su:

artículo 123, f. XII, dispone:

Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumplirá mediante las aportaciones que las empresas hagan a un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones.

Se considera de utilidad social la expedición de una ley para la creación de un organismo integrado por representantes del Gobierno Federal, de los trabajadores y de los patrones, que administre los recursos del fondo nacional de la vivienda. Dicha ley regulará las formas y procedimientos conforme a los cuales los trabajadores podrán adquirir en propiedad las habitaciones antes mencionadas. (2019, p. 138)

En este contexto, el artículo 123 constitucional fracción XII, párrafo primero, es coincidente en su contenido con el artículo 136 de la Ley Federal del Trabajo, el cual dispone que:

> Articulo 136.- Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, está obligada a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Para dar cumplimiento a esta obligación, las empresas deberán aportar al Fondo Nacional de la Vivienda el cinco por ciento sobre los salarios de los trabajadores a su servicio. (1970, p. 39)

Por lo que hace a la creación de un organismo que administre el fondo nacional de vivienda que regule los procedimientos para que los trabajadores puedan adquirir habitaciones, el artículo 137 de la Ley Federal del Trabajo, establece que:

> Articulo 137.- El Fondo Nacional de la Vivienda tendrá por objeto crear sistemas de financiamiento que permitan a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para adquirir en propiedad habitaciones cómodas e higiénicas, para la construcción, reparación, o mejoras de sus casas habitación y para el pago de pasivos adquiridos por estos conceptos. (pp. 39-40)

En relación con el articulo 137 de la Ley Federal del Trabajo, respecto del manejo de un crédito barato y suficiente que permita a los trabajadores adquirir en propiedad habitaciones, la fracción III del artículo 97 de la Ley Federal del Trabajo, establece los límites a los descuentos que podrá ser sujeto el salario de los trabajadores por lo que hace a la adquisición de viviendas, al indicar que:

> Articulo 97.- Los salarios mínimos no podrán ser objeto de compensación, descuento o reducción, salvo en los casos siguientes:
> ….
> III. Pago de abonos para cubrir préstamos provenientes del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores destinados a la adquisición, construcción, reparación, ampliación o mejoras de casas habitación o al pago de pasivos adquiridos por estos conceptos. Asimismo, a aquellos trabajadores que se les haya otorgado un crédito para la adquisición de viviendas ubicadas en conjuntos habitacionales financiados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores se les descontará el 1% del salario a que se refiere el artículo

> 143 de esta Ley, que se destinará a cubrir los gastos que se eroguen por concepto de administración, operación y mantenimiento del conjunto habitacional de que se trate. Estos descuentos deberán haber sido aceptados libremente por el trabajador y no podrán exceder el 20% del salario. .... (p. 26)

En este contexto, se puede afirmar que si bien "existe el derecho constitucional de los trabajadores al crédito barato para la vivienda; sin embargo, la verdad factual es que el crédito a la vivienda de Infonavit no es barato", (Medina Conde, A. y Flores Ilhuicatzi, U., 2019, p. 145) puesto que:

> el trabajador paga por años un crédito a un interés que puede oscilar entre el 10.8 y 12 por ciento que puede ser igual o superior a una institución bancaria, por ello pasan años y el crédito continúa sin variación adeuda lo mismo que cuando lo solicitó o un poco más. (p. 154)

A manera de conclusión, se puede entender que hay identidad en el contenido del fundamento constitucional y de la disposición reglamentaria, que garantiza el derecho a la vivienda, haciendo énfasis en que los créditos para la adquisición de viviendas deben ser baratos, y por tanto su descuento de los salarios se encuentre limitado para no vulnerar los intereses del trabajador.

Sin embargo, la obligación correlativa del Estado es omisa en cuanto a su cumplimiento, puesto que el sistema de financiamiento de créditos creado por el Infonavit, es más alto en comparación con el de entidades financieras privadas. Vulnerándose con ello, el derecho humano a la vivienda que le corresponde a todo individuo.

3. GARANTÍA DEL EJERCICIO DEL DERECHO A LA VIVIENDA INDÍGENA DIGNA

Una vez mencionada la existencia del derecho humano a una vivienda digna en México, y que ello a su vez implica una obligación correlativa para el Estado, en cuanto a la implementación de políticas públicas adecuadas que permitan a la ciudadanía obtener créditos para adquirir o mejorar sus viviendas, se podría decir que, le corresponde al Estado garantizar, mediante la implementación de programas sociales que

impulsen el ejercicio del derecho a la vivienda indígena digna, se propiciaría la preservación de los pueblos indígenas.

En este contexto, resulta necesario que, el texto constitucional mexicano conciba en sus dispositivos normativos, el reconocimiento expreso al derecho a la vivienda digna y decorosa para pueblos indígenas, para que a su vez se considere la preservación de los pueblos indígenas.

3.1 Omisión legislativa del derecho a la vivienda digna para pueblos indígenas y la distribución del recurso público

Llegado a este punto, es necesario realizar el siguiente cuestionamiento: ¿existe un derecho humano a la vivienda indígena en México?

De acuerdo a la anterior interrogante, jurídicamente no existe una definición para el concepto de vivienda indígena, sin embargo, es posible tomar en consideración que la:

> categoría de "vivienda indígena" sólo toma sentido cuando la propia población se asume como tal, identificando las características que para ellos "debería tener" la vivienda que les permita desarrollar sus actividades cotidianas de convivencia familiar y comunitaria, la práctica de su espiritualidad y todo lo que respecta a su cultura, tradiciones y actividades productivas y de consumo. (González, Ana Isabel., 2010, p. 11)

Al respecto, para el caso de la vivienda digna de habitantes pertenecientes a un grupo o comunidad indígena, el texto constitucional mexicano, dispone en el artículo 2, inciso B, párrafo segundo, fracción IV, que:

> Artículo 2o. La Nación Mexicana es única e indivisible.
> ….
> B. La Federación, las entidades federativas y los Municipios, para promover la igualdad ….
> Para abatir las carencias y rezagos que afectan a los pueblos y comunidades indígenas, dichas autoridades, tienen la obligación de:
> ….
> IV.- mejorar las condiciones de las comunidades indígenas y de sus espacios para la convivencia y recreación, mediante acciones que faciliten el acceso al financiamiento público y privado para la construcción

> y mejoramiento de vivienda, así como ampliar la cobertura de los servicios sociales básicos. …. (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1917, p. 9)

Por su parte, la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, misma que fue ratificada por el Estado mexicano, es coincidente con el texto constitucional antes citado, al establecer que: "los pueblos indígenas tienen derecho, sin discriminación, al mejoramiento de sus condiciones económicas y sociales, entre otras esferas, en la educación, el empleo, la capacitación y el readiestramiento profesionales, la vivienda, el saneamiento, la salud y la seguridad social." …. (Asamblea General de las Naciones Unidas, Comité de Derechos Humanos, 2007, p. 13)

Atento a la cita previa, es factible considerar que:

> le queda a la actual y las siguientes legislaturas (sean federales o estatales) encontrar la mejor manera de sostener la relación entre el Estado y las poblaciones indígenas proporcionando las estructuras necesarias para que la representación política de los indígenas esté garantizada en los marcos constitucionales y sobre todo para que puedan ser realidad los derechos tanto de unos como de otros. (Gutiérrez Hernández, A., 2019, p. 155)

De acuerdo a las citas anteriores, el Estado mexicano ha reconocido en su carta fundamental y tratados internacionales la importancia de la vivienda indígena en México, lo cual el día de hoy, mediante la implementación del bloque de constitucionalidad, da lugar a considerar a esta prerrogativa dentro del rango constitucional. Sin embargo, sigue siendo omiso en reconocerlo expresamente en el texto constitucional.

3.2. Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 frente al derecho de vivienda digna de los indígenas yumanos en Baja California

El gobierno federal actual, contempla dentro de su Plan de Desarrollo Nacional 2019-2024, que:

> la vivienda social será una prioridad y se realizarán miles de acciones de mejoramiento, ampliación y sustitución de vivienda. Sólo este año

> se van a reestructurar 194 mil créditos del Infonavit, lo que va a beneficiar a miles de familias trabajadoras. (p. 25)

En el caso de Baja California, de acuerdo a la obra del historiador Everardo Garduño, "los yumanos son una familia etnolingüística a la cual pertenecen 15 grupos étnicos, distribuidos a lo largo de los desiertos de Baja California y Sonora en México, y Arizona y California en Estados Unidos." (2010, p. 187)

Por su parte, los historiadores Alejandra Navarro Smith y Sergio Cruz Hernández, citando a Everardo Garduño, indican que:

> los asentamientos yumanos más poblados son los de Santa Catarina (pa´ipai-kwatl) y la Huerta (k´miai-cochimíe) con apenas 169 y 142 habitantes, respectivamente, seguidos por San Isidoro (pa´ipai) y San José de la Zorra (k´miai), con 77 habitantes cada uno, y por último Arroyo de León (kiliwa) con 33 indígenas. En ocho ejidos indígenas viven 700 personas. (2015, pp. 82-83)

Mencionado lo anterior, el programa de Mejoramiento Urbano y Vivienda, a cargo del gobierno federal, indica que este sólo:

> abarca ciudades fronterizas como Tijuana, Mexicali, San Luis Río Colorado, Nogales, Ciudad Juárez, Acuña, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros; así como colonias marginadas de cuatro turísticos: Los Cabos, Bahía de Banderas, Acapulco y Solidaridad. (Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, p. 25)

Siendo las primeras dos ciudades de la lista citada, municipios del estado de Baja California, por lo que se puede advertir que se omitió incluir dentro del mencionado programa federal, al municipio de Tecate, y a los habitantes de pueblos indígenas que viven en este municipio.

Por lo que surge esta pregunta, ¿se puede considerar que el programa de mejoramiento de vivienda, protege el derecho humano a la vivienda digna de grupos indígenas en Baja California?

La respuesta a la interrogante puede ser contestada en sentido negativo, puesto que:

> para proteger efectivamente el derecho a la vivienda, es necesario prestar atención a la situación de ciertos individuos o grupos, en particular los que viven en situaciones de vulnerabilidad. Los Estados deben adoptar medidas eficaces para asegurar que no se discrimine contra ellos, deliberadamente o no. Por ejemplo, deben ajustar sus leyes y políticas en materia de vivienda a las mayores necesidades de esos sectores, en lugar de simplemente dirigirlas a los grupos mayoritarios. (ONU: Oficina del Alto Comisionado de Derechos Humanos. (ACNUDH), 2009, p. 17)

En este contexto, atento a que los programas sociales para mejorar la vivienda han dejado de considerar a los miembros de las comunidades indígenas de Tecate, Baja California, se puede indicar que existe una indebida distribución del recurso público en perjuicio de los derechos de miembros de los pueblos indígenas yumanos, respecto de su derecho a acceder a una vivienda digna y decorosa.

En este orden de ideas, se podría decir que: ¿al garantizar el ejercicio del derecho a la vivienda indígena digna se propicia la preservación de los pueblos indígenas yumanos de Baja California?

La respuesta a esta interrogante es en sentido afirmativo. Para ello, sólo falta echar un vistazo al pasado, y observar que la intención de los programas sociales federales ha sido apoyar a los grupos que se encuentran en una situación de vulnerabilidad, muy a pesar de si son candidatos a la adquisición de un crédito que puedan pagar en un futuro. Sin embargo, no es una tarea sencilla identificar quienes son, o en donde se encuentran, las personas que requieren una aportación económica o en especie, como lo son materiales o equipo de construcción, y con ello elevar su calidad de vida mediante la tenencia de una vivienda digna.

Consecuencia de lo expuesto con anterioridad, y para efecto de resolver la problemática generada por la omisión legislativa, se propone adicionar un segundo párrafo, a la fracción V, del artículo 2 de la Carta Magna, que establezca la siguiente:

Cuadro 1. Propuesta de reforma al articulo 2 fracción V de la Constitucion Politica de los Estados Unidos Mexicanos

Texto original	Propuesta de reforma	Justificación
Artículo 2o. La Nación Mexicana es única e indivisible. .... A. Esta Constitución reconoce y garantiza el derecho de los pueblos y las comunidades indígenas a la libre determinación y, en consecuencia, a la autonomía para: .... V. Conservar y mejorar el hábitat y preservar la integridad de sus tierras en los términos establecidos en esta Constitución. ….	Artículo 2o. La Nación Mexicana es única e indivisible. .... A. Esta Constitución reconoce y garantiza el derecho de los pueblos y las comunidades indígenas a la libre determinación y, en consecuencia, a la autonomía para: .... V. Conservar y …. Así mismo, a disfrutar de una vivienda adaptada al entorno y a la sociedad en que se encuentra, donde puedan verse satisfechas las necesidades básicas de una vida digna y decorosa. La Ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo. ….	Al realizarse la siguiente adición en el texto constitucional mexicano, se verá reconocido el derecho a una vivienda digna y decorosa para miembros de comunidades indígenas de acuerdo a su entorno. Del mismo modo, se verá garantizado ese derecho mediante programas sociales contemplados en el Plan Nacional de Desarrollo desde su diseño primario.

Fuente: elaboración de los autores con información obtenida de https://tinyurl.com/ruevp3s.

CONCLUSIONES

A manera de conclusiones, es dable indicar que reconocer expresamente la prerrogativa de una vivienda indígena digna en el texto constitucional mexicano le otorga el rango de derecho fundamental y lo traduce como una obligación correlativa para el Estado.

Del mismo modo, la obligación del Estado por respetar el derecho de una vivienda indígena digna, propicia la distribución proporcionada del recurso público garantiza el ejercicio del derecho a la vivienda indígena digna.

Entonces, de acuerdo a lo anterior, al garantizar el ejercicio del derecho a la vivienda indígena digna propicia la preservación de los pueblos indígenas yumanos en Baja California.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez de Andrés, E. y Smith, H. (2019). La lucha por la vivienda en España (2009-2019): desde la calle a las instituciones. Revista INVI, 34(97).

Asamblea General de las Naciones Unidas, Comité de Derechos Humanos, (1990). Declaración Universal de Derechos Humanos. Recuperado de https://tinyurl.com/y7qlszso.

Asamblea General de las Naciones Unidas, Comité de Derechos Humanos. (2007). Declaración de las Naciones Unidas sobre sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas. Recuperado de https://tinyurl.com/y96gneyj.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1917). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Recuperado de https://tinyurl.com/ruevp3s.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1970). Ley Federal del Trabajo. Recuperado de https://tinyurl.com/we7surk.

comisión nacional de los derechos humanos. Derechos Humanos. Recuperado de: https://tinyurl.com/r7sapxt.

Ferrando Nicolau, E. (1992). El derecho a una vivienda digna y adecuada. Anuario de filosofía del derecho. 9.

Garduño, E. (2010). Los grupos yumanos de Baja California: ¿indios de paz o indios de guerra? Una aproximación desde la teoría de la resistencia pasiva. Estudios Fronterizos, 11(22).

González, A. (2010) Producción Social de Vivienda Indígena Una alternativa para el derecho a la vivienda desde los pueblos originarios. Recuperado de https://tinyurl.com/ya2asrte.

González Vega, O. (2018). Derechos humanos y derechos fundamentales. Hechos y Derechos. Recuperado de https://tinyurl.com/y4xc5fam.

Gutiérrez Hernández, A. (2019). Los derechos humanos de los pueblos indígenas en México. Prolegómenos. 22(43).

Medina Conde, A. y Flores Ilhuicatzi, U. (2019). Argumentación jurídica del derecho humano a la vivienda en México. Revista latinoamericana de derecho social, 28.

Navarro Smith, A. y Cruz Hernández, S. (2015). Territorio y prácticas culturales amenazadas en pueblos yumanos en Baja California. Entre Diversidades, 5.

ONU: Oficina del Alto Comisionado de Derechos Humanos (ACNUDH). (2009). Folleto informativo Nº 21 (Rev.1): El derecho a una vivienda adecuada. Recuperado de https://tinyurl.com/y9tqofmu.

Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Recuperado de https://tinyurl.com/yd64ytt6.

Sistema de Información Legislativa de la Secretaría de Gobernación. (2016). Iniciativa que reforma el artículo 4o. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Recuperado de https://tinyurl.com/y9klshh8.

Sección II
ECONOMÍA SOCIAL, SALUD, ESPACIO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

ECONOMÍA SOCIAL, SALUD, ESPACIO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Estamos viviendo sin duda un periodo muy intenso y apasionante para el estudio de la economía y los mercados. Desde mediados del siglo pasado, hemos observado una economía de bloques, y una etapa de enorme globalización e integración económica, que para comprenderla se hace necesario estudiar las disciplinas de economía internacional y la economía regional. Como consecuencia, la disposición geográfica de la producción, y sus procesos de deslocalización y relocalización, han adquirido una relevancia antes desconocida. Además, la experiencia de fuertes crisis económicas internacionales como la del petróleo en los 70s, pero de manera más reciente y extendida, e importante hoy en día, la crisis económica que estalló en 2008, han tenido un gran impacto en la vida de los ciudadanos de muchos países y han agitado todavía más los mercados revirtiendo en algún caso el proceso de internacionalización, y desembocando en situaciones no previstas anteriormente como fue el caso del Brexit.

La búsqueda no sólo de crecimiento económico sino también de progreso social hace que el papel del Estado y de la economía pública sean cada vez más visibles para una población cada vez más envejecida. Una vez más, este hecho se deja notar más en tiempos de crisis, cuando se hace más necesario ayudar a los grupos desfavorecidos para reducir la desigualdad económica y promover la estabilidad social mediante el afianzamiento del Estado de Bienestar. Pero aún más si cabe, se acentúa la importancia de la economía pública cuando la crisis es sanitaria y global, como en el caso de la actual pandemia de la Covid. El diseño

de la provisión de servicios públicos como sanidad y educación, y la contabilización del gasto público y su financiación vía impuestos es clave para el equilibrio financiero del sector público.

Finalmente, otra dimensión que hace interesante el estudio de los mercados y su regulación es que en las últimas décadas se está produciendo un proceso de concienciación sobre la necesidad de proteger el medio ambiente y la promoción del crecimiento sostenible.

MANUEL GARCÍA GOÑI
Universidad Complutense de Madrid, España

CREACIÓN Y DIFUSIÓN DE INNOVACIÓN SOCIAL A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN LA UNIVERSIDAD

DR. IGNACIO BRETOS FERNÁNDEZ
DR. MILLÁN DÍAZ-FONCEA
ALLA KRISTINA LOZENKO
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

En este trabajo se aborda el papel que puede tener la Universidad, como institución educativa, en la creación y difusión de innovaciones sociales. Para ello, se analiza el caso del Laboratorio de Economía Social (LAB_ES), un espacio creado desde el ámbito universitario para promover la innovación social a través del emprendimiento social dentro y fuera de la Universidad de Zaragoza. El trabajo muestra que la participación efectiva de las instituciones de enseñanza superior en la creación y difusión de la innovación social requiere un amplio enfoque que compagine: (i) la generación y publicación de investigación relevante y útil, es decir, que produzca un impacto en la sociedad; (ii) nuevas perspectivas y modelos docentes que empoderen a los estudiantes como innovadores sociales, dotándoles de herramientas que les permitan generar un cambio social dentro y fuera de la universidad; y (iii) la participación y cooperación en redes con distintos *stakeholders* para crear valor social e impulsar el cambio social a través del escalamiento de ese valor social.

PALABRAS CLAVE

Emprendimiento social; innovación social; organización y gestión; pensamiento crítico; universidad.

INTRODUCCIÓN

Las instituciones universitarias están sometidas a una presión cada vez mayor para que se transformen y co-evolucionen con la sociedad en aras de atender a unas necesidades económicas, sociales y medioambientales cada vez más complejas (Hazenberg et al. 2019). Estas instituciones deben desenvolverse además en un contexto en el que cada vez existen más dudas dentro de las ciencias sociales acerca de la pertinencia de la enseñanza superior con las herramientas y modelos docentes actuales, la relación de la universidad con la comunidad, y la relevancia de la investigación y la teoría para trasformar e influir la práctica en la vida diaria (Currie et al. 2010).

Estas cuestiones están siendo debatidas con especial ahínco en el ámbito de la educación universitaria en ciencias económicas y empresariales (King & Learmonth 2015). En los últimos años, diversos autores han puesto en relieve la marginalización del pensamiento crítico sobre las organizaciones y empresas que se produce diariamente en las escuelas de negocio y facultades de ciencias empresariales. En concreto, estos autores critican la dominancia de una ideología 'gerencialista' y neoliberal y de contenidos pedagógicos que se centran exclusivamente en aspectos de mercado como la eficiencia organizacional, la competitividad empresarial y la lógica dominante de la 'maximización de beneficios/minimización de costes', sin considerar otros elementos de carácter social y medioambiental (entre otros, Grey 2007; Contu 2009; Fotaki & Prasad 2015).

En definitiva, existe consenso en el deseo de promover una involucración más estrecha entre académicos críticos y profesionales y de generar conocimiento que sea más útil y relevante para transformar la práctica de la gestión y organización empresarial (Alvesson et al. 2009; Esper et al. 2017). Así, cada vez se aboga más por politizar, problematizar y complejizar la discusión sobre la organización y gestión empresarial en el ámbito educativo, abordando la influencia que las organizaciones y prácticas de gestión tienen en las desigualdades económicas y estructurales, sistemas de relaciones de poder, y modos de dominación y control (Huault & Perret 2011; King & Learmonth 2015).

En este sentido, se han propuesto dos vías clave para logarlo. Por un lado, se propone la necesidad de avanzar hacia una investigación más 'comprometida' (Contu 2009), definida por Van de Ven & Johnson (2006: 803) como 'una forma colaborativa de investigación en la que académicos y profesionales aprovechan sus diferentes perspectivas y competencias para coproducir conocimiento sobre un problema o fenómeno complejo que existe en condiciones de incertidumbre en el mundo'. Por otro lado, se coincide en que es fundamental proporcionar herramientas a los alumnos para que piensen y reflexionen de manera crítica sobre la organización y gestión empresarial con el objetivo último de promover acciones sociales emancipadoras y constructivas y transformar así la realidad diaria de las organizaciones y empresas (Dehler 2009; Huault & Perret 2011). Ello se basa en que, como señala el teórico pedagogo Paulo Freire, la pedagogía es esencial para crear una 'consciencia crítica' (Freire, 1970a), definida como el proceso mediante el cual las personas 'logran una profundización de la conciencia tanto de la realidad sociocultural que configura sus vidas como de su capacidad para transformar esa realidad' (Freire, 1970b: 452), es decir, se erige como un método para 'aprender a percibir las contradicciones sociales, políticas y económicas, y actuar contra los elementos opresivos de la realidad' (Freire, 1970a: 36).

En este contexto, algunos autores destacan las potencialidades ofrecidas por las organizaciones alternativas no sólo para poner en cuestión los principios y valores capitalistas (por ejemplo, el crecimiento, la competencia, el individualismo o la eficiencia) dominantes en la educación empresarial y la práctica administrativa, sino también para revelar otras formar de organizar las actividades económicas que priorizan la dignidad, justicia social, bienestar y sostenibilidad medioambiental (Reedy & Learmonth 2009; Huault & Perret 2011; King & Learmonth 2015). Esta cuestión engarza directamente con el potencial que tienen estas entidades para crear y extender innovación social a través de sus prácticas de emprendimiento cooperativo y social (Bretos et al. 2018a). De hecho, algunos llamamientos recientes en la literatura subrayan la importancia crucial de arrojar luz sobre la relación existente entre emprendimiento social e innovación social, y el papel mediador

que pueden jugar las instituciones de educación superior en la generación y fomento de esa innovación social a través del emprendimiento y la organización y gestión empresarial (Contu 2009; Esper et al. 2017).

1. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

A partir de la discusión anterior, el objetivo de este trabajo reside en comprender mejor cuál es el papel que puede tener la Universidad en la generación y difusión de la innovación social. Esta cuestión es fundamental ya que, como señalan Hazenberg et al. (2019), la enseñanza superior tiene la posibilidad de abordar importantes cuestiones sociales locales y mundiales mediante la educación y la enseñanza; la investigación y la creación de conocimientos; la adquisición y el suministro de recursos; la creación de redes y asociaciones; la participación de la comunidad y la transferencia de conocimientos; y la promoción e innovación de políticas públicas.

Para abordar dicho objetivo, presentamos un estudio de caso sobre el Laboratorio de Economía Social (LAB_ES), un espacio creado en la Universidad de Zaragoza para promover el emprendimiento social desde el ámbito universitario. El emprendimiento social—esto es, la utilización de medios y necesidades del mercado con el objetivo último de alcanzar un fin social—ha sido ampliamente descrito como una innovación social crucial en el mundo contemporáneo (Bretos et al. 2020a, 2020b; Reedy & Learmonth 2009) y, por tanto, constituye un fructífero campo de trabajo para alcanzar nuestro objetivo de investigación.

En cuanto a la metodología, debe señalarse que los propios autores de este trabajo somos miembros del LAB_ES, siendo parte de su proceso de creación y desarrollo. Por tanto, se puede señalar que nos aproximamos a un enfoque metodológico de naturaleza auto-etnográfica. Como señalan Rambo y Ellis (2020), la auto-etnografía, como enfoque y proceso de investigación, se caracteriza por que los *practitioners* se basan en sus experiencias vividas como punto de partida para la investigación social, representando así sus pensamientos, emociones, experiencias colectivas y procesos sociales asociados con una identidad o

cuestión, para después contextualizarlos en fenómenos más amplios a nivel social. Así, los datos recolectados y analizados en el presente estudio provienen de la propia experiencia adquirida por los autores en el trabajo diario dentro de la unidad de análisis (Jones et al. 2013), es decir, del LAB_ES.

2. PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO DE CASO: EL LABORATORIO DE ECONOMÍA SOCIAL LAB_ES

El espacio del LAB_ES ha venido fraguándose lentamente durante los cursos anteriores, con el desarrollo de proyectos muy vinculados a entidades de Economía Social como el estudio económico del refresco alternativo FRIXEN-Cola (www.frixen.com) en el curso 2015/2016 y la creación de una Ruta de Cooperativas en Zaragoza en el curso 2016/2017 (https://rutacooperativazaragoza.wordpress.com), así como con la experiencia aplicando la metodología Learning-by-Doing en la asignatura optativa Dirección de Entidades de Economía Social, en 4º del Grado de Administración y Dirección de Empresas, durante los últimos 7 cursos académicos.

No obstante, el LAB_ES nace formalmente a principios de 2017 a raíz de la colaboración de profesores del Departamento de Dirección y Organización de Empresas, personal de administración y servicios (PAS) y alumnos de la facultad. Por un lado, se observó que en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza no existía ningún espacio abierto a todos los colectivos de la comunidad universitaria en el que se promoviera y difundiera el conocimiento sobre el sector de la Economía Social. Por otro lado, también se detectaron carencias entre el alumnado de la facultad, relacionadas con la ausencia de competencias en dos ámbitos muy precisos: (i) en la capacidad de trabajo en equipo y de cooperación y (ii) en el desarrollo de valores que doten a su actividad profesional y académica de sentido y capacidad de análisis crítico de la realidad estudiada y su entorno.

De esta forma, el LAB_ES se diseñó para tratar de abordar ambas carencias. Así, el espacio se erige como un punto de referencia para el desarrollo de proyectos socialmente responsables, ecológicamente sos-

tenibles y económicamente viables, dirigidos al alumnado, personal docente e investigador (PDI) y personal de administración y servicios (PAS) del conjunto de la Facultad de Economía y Empresa. Enfocándose en el alumnado, el objetivo final es dotar a este colectivo de herramientas, habilidades y capacidades para trabajar en equipo, aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos en la carrera, así como para conocer el entorno social y económico desde un punto de vista diferente y atender las necesidades de las entidades de economía social una vez termine su estancia en la Universidad. El LAB_ES permite complementar la formación ofrecida en la carrera, fomentando el desarrollo del espíritu crítico y constructivo con la realidad. Asimismo, el LAB_ES se establece como un espacio para que el PDI y el PAS puedan desarrollar prácticas colectivas innovadoras y diseñar nuevas metodologías docentes vinculadas a la transferencia de conocimiento y el trabajo cercano al alumnado y las entidades sociales de la ciudad. Los proyectos a desarrollar en el LAB_ES deben respetar las siguientes premisas:

1. Se promuevan desde los principios y valores de la economía social
2. Se enfoquen a la puesta en marcha de proyectos reales
3. Apuesten por la Transferencia de Conocimiento
4. Generen innovación social
5. Obtengan un impacto social positivo para la sociedad

La convicción con la que se origina el LAB_ES radica en que las organizaciones de la Economía Social, es decir, cooperativas, mutuas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, asociaciones, fundaciones y sociedades agrarias de transformación (Bretos & Morandeira, 2016; Bretos & Marcuello, 2017), plantean una alternativa más justa a la empresa tradicional capitalista, al basarse en principios de carácter social como la anteposición de la persona y del fin social al capital, la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, la gobernanza democrática, o la autonomía de gestión e independencia, entre otros (Bretos & Errasti 2017; Bretos et al., 2018b). Estas organizaciones además están ampliamente implanta-

das en multitud de países y sectores (Bretos et al. 2018c), e incluso muchas de ellas operan a nivel multinacional (Bretos et al. 2020a).

También cabe señalar que el LAB_ES se ha originado y desarrollado dentro de una amplia red de apoyo en diversos proyectos y organizaciones. Además de la Facultad de Economía y Empresa, el LAB_ES colabora estrechamente con la Cátedra de Economía Social y Cooperativas Caja Rural de Teruel, el OBIESCOOP (Observatorio Iberoamericano de la Economía Social), CEPES-Aragón (Asociación de Economía Social Aragón) y otras entidades del ámbito de la Economía Social y Solidaria aragonesa como REAS-Aragón (Red de Economía Alternativa y Solidaria).

3. RESULTADOS

El proyecto ha alcanzado diversos resultados, los cuales se pueden agrupar de acuerdo a los tres espacios clave que configuran el trabajo desarrollado desde el LAB_ES. Estos son el Espacio de Trabajo Colectivo, el Espacio de Participación de la Comunidad Universitaria y el Espacio de Investigación Colectiva. Cabe destacar que estos tres espacios se potencian y complementan gracias a la implicación del equipo del LAB_ES, las entidades colaboradoras y todos los usuarios que han pasado por ellos, aportando su tiempo, sus ideas o su trabajo.

En el primer apartado se explican las bases pedagógicas en las que se fundamenta la creación y desarrollo del LAB_ES, así como la articulación del trabajo que se lleva a cabo desde el espacio del LAB_ES. En los siguientes apartados se reflejan los principales resultados y acciones realizadas en cada uno de los tres espacios de trabajo del LAB_ES.

3.1. Bases pedagógicas y articulación del trabajo del LAB_ES.

Para poder llevar a cabo los objetivos del LAB_ES, se hace necesaria la utilización de nuevas metodologías docentes, como el "Learning-by-Doing", un método que propone aprender haciendo, desarrollando habilidades en contexto real para determinar cómo resolver un problema y de qué manera trabajar en equipo para combinar equipos. El LAB_ES ha tenido el apoyo del Grado de LEINN de la Universidad

de Mondragón, donde dicha metodología está implementada con éxito desde hace varios años. El LAB_ES también se basa en la metodología de investigación y docencia orientada a la acción, como practican en las Incubadoras Sociales Universitarias en Brasil, Dinamarca o Francia. El objetivo es promover una 'consciencia crítica' (Freire 1970a) que permita a las personas comprender las condiciones opresoras de la empresa capitalista y las contradicciones sociales, políticas y económicas que genera, así como imaginar, vislumbrar y crear alternativas organizacionales que permitan una mayor sostenibilidad y bienestar en el mundo actual. Métodos como estos tienen un papel clave en la consecución de las competencias dentro del nuevo marco de la docencia universitaria, ya que suponen una innovación educativa y requieren un cambio de rol en los agentes involucrados.

Así, el LAB_ES se enmarca en la reformulación del proceso de aprendizaje propuesto por el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) que plantea que el estudiantado debe pasar a ocupar el centro del proceso de enseñanza-aprendizaje, un proceso basado en la adquisición de competencias, entendidas como conjunto de conocimientos, capacidades, habilidades y destrezas que expresan lo que el estudiante sabe, comprende y es capaz de hacer. Por su parte, el profesor pasa a ser orientador y dinamizador del proceso de aprendizaje de los estudiantes, proporcionando al estudiante los criterios necesarios para saber buscar, encontrar y seleccionar la información que necesita para convertirla en conocimiento, y realizando funciones de motivación, dinamización y estímulo del estudio, al tiempo que debe favorecer la participación y ofrecer una atención más personalizada.

El Laboratorio está ubicado en el Edificio Campus Paraíso de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza (Paseo de la Gran Vía 2, 50005 Zaragoza). El espacio dispone de una pizarra, dos ordenadores y una mesa para realizar reuniones y actividades. Asimismo, las paredes también se utilizan para colgar posters que se elaboran durante el transcurso de los proyectos y actividades. Para articular la estrategia de comunicación se ha elaborado una página web (https://labes-unizar.es/) en la que se pueden encontrar todas las actividades y áreas de trabajo que se ejecutan en el marco del LAB_ES. De

igual modo, esta web se ve apoyada y reforzada por distintas cuentas en redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram. También se ha promovido que el Laboratorio esté presente en la vida de la Facultad. Así, los diferentes eventos organizados han sido abiertos a la participación al público y, además de ser promocionados a través de los canales internos de comunicación o de nuestros perfiles en redes sociales, se han enviado correos electrónicos a las listas de estudiantes de la Facultad y se han colocado carteles en puntos estratégicos del Campus.

3.2. Espacio de Trabajo Colectivo

El Espacio de trabajo colectivo está concebido para desarrollar proyectos propios o colaborar en otros proyectos de entidades de Economía Social. A continuación, se describen las principales líneas de actuación desarrolladas hasta ahora, así como los principales resultados obtenidos.

Prácticas para desarrollar proyectos de Economía Social: Esta actividad cuenta con el apoyo necesario e imprescindible del programa Emprendes de REAS Aragón y el Ayuntamiento de Zaragoza, que ofrece la formación y acompañamiento que los alumnos requieran para ser capaces de desarrollar el proyecto propuesto. El proyecto desarrollado, en colaboración con YMCA Aragón, ha permitido a tres alumnos del Grado en Administración y Dirección de Empresas adquirir formación en materia de empresas de inserción, gracias a la cual han realizado el estudio de viabilidad para la puesta en marcha de una empresa de inserción por parte de la fundación. Para ello, se han analizado los nichos de mercado de las empresas de inserción en Aragón, proponiendo posibles aplicaciones del producto/servicio seleccionado que han permitido la elaboración de una detallada propuesta para la puesta en marcha de una nueva empresa de inserción en Zaragoza.

Desarrollo del proyecto ApS Consultoría Social Empresarial: El objetivo de este proyecto es ofrecer nuevos espacios formativos al estudiantado de la Universidad de Zaragoza, combinando el compromiso social, la formación, la reflexión colectiva y la puesta en práctica de sus conocimientos académicos con el fin de desarrollar proyectos sociales al servicio solidario de personas y colectivos en situación de desventaja. De

esta manera, se pretende formar estudiantes de ciencias empresariales y económicas socialmente responsables, éticamente preparados y capaces de integrar aspectos sociales y medioambientales dentro de sus capacidades directivas y relacionales, tomando como modelo de referencia la Consultoría Social empresarial desarrollada por la Universidad de Comillas (ICADE). El proyecto se definió concretamente a través de un Proyecto de Innovación Docente basado en el aprendizaje servicio, que se vertebra en dos ejes principales: la formación en economía y empresa al servicio de las personas, que se traduce en la puesta en marcha de una escuela de economía básica ambulante para colectivos desfavorecidos, negocios inclusivos, emprendedores sociales, empresas de inserción, etc., y la actuación sobre necesidades sociales concretas, en las que el estudiantado pone los conocimientos que ha adquirido durante la carrera a disposición de las entidades participantes. En esta línea, se ha elaborado un reglamento de la estructura académica del programa y se ha formalizado un acuerdo con la Fundación ADUNARE, gestora de los Centros Sociolaborales del Ayuntamiento de Zaragoza, que pone a disposición un amplio abanico de usuarios a los que atender, pudiendo seleccionar aquellos colectivos que más se adecúen a aquellas labores para las que el alumnado se vea más predispuesto.

Premio a la Innovación Social Universitaria: Con el fin de reconocer y apoyar las iniciativas innovadoras vinculadas a la Economía Social y desarrolladas desde la comunidad universitaria, se convocó la primera edición del Premio a la Innovación Social Universitaria. De esta manera, se perseguía promover nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público, constituyendo nuevas relaciones sociales que sitúen a las personas en el centro de su actividad y siempre en el marco de la Universidad de Zaragoza. El Premio contó con la participación de 16 personas, que desarrollaron y difundieron en redes sociales un total de 9 proyectos socialmente innovadores.

3.3. Espacio de Participación de la Comunidad Universitaria.

A través de este espacio se pretende fomentar el empoderamiento de la comunidad universitaria mediante proyectos de Economía Social, rea-

lizar actividades basadas en la transferencia de conocimiento a la sociedad e iniciar procesos para conocer las pautas de consumo de un colectivo localizado que nos permitan promover entre el mismo hábitos responsables y respetuosos con el entorno y la sociedad. Hasta ahora, se han desarrollado las siguientes iniciativas:

Eventos en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza: Aprovechando el inicio del curso académico 2017/2018 y la puesta en marcha institucional del LAB_ES, se realizó el Evento de presentación del Laboratorio de Economía Social, con un doble objetivo: dar a conocer la existencia de éste y de todas sus actividades, y difundir el trabajo de las entidades de la Economía Social aragonesa, acercándolas de una forma dinámica y atractiva a la comunidad universitaria. Para ello, el evento se dividió en tres espacios: Espacio Jornada LAB_ES, Espacio Exposiciones, Espacio Gastro. Los actos contaron con la participación de 15 entidades colaboradoras y se desarrollaron a lo largo de todo un día en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza, con el fin de llegar a 578 asistentes potenciales. Además, gracias a la colaboración Oxfam Intermón, todos los miércoles durante los meses de noviembre y diciembre de 2017 se difundieron los principios del Comercio Justo en distintas localizaciones y Campus de la Facultad de Economía y Empresa, ofreciendo una degustación solidaria de café, cacao y galletas y dando de esta forma un primer paso para la movilización y el cambio de prácticas y actitudes ante el consumo.

Semillero de Ideas: Es una iniciativa dirigida al alumnado de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza con el fin de proporcionarle un espacio en el que pensar y desarrollar proyectos e iniciativas vinculadas a la Economía Social basados en la participación, el apoyo mutuo, la solidaridad y el compromiso con el entorno. Desde principios de 2017, se celebran reuniones semanales que están abiertas a todo aquel que quiera conocer el LAB_ES, proponer ideas y aprender construyendo. Estos encuentros, dieron lugar, a lo largo del año, a la participación en el Cinefórum organizado por la Delegación de Estudiantes de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza y a la elaboración, difusión y análisis de una encuesta sobre

Consumo Responsable con el objetivo de conocer las pautas de consumo de la comunidad universitaria, para así realizar una labor de comunicación y difusión de las alternativas e iniciativas de concienciación y fomento del consumo responsable existentes en la ciudad.

I Encuentro Universidad-ESS: Con el fin de conocer y conectar entre sí los proyectos de promoción de la Economía Social y Solidaria que ya existen en otras universidades, así como de desarrollar el potencial de la Universidad como institución clave para el desarrollo de la Economía Social y Solidaria, se organizó, promovió y celebró el I Encuentro Universidad-ESS en diciembre de 2017. En el Encuentro, que se articuló en torno a los ejes de Formación, Investigación y Territorio, se abordaron dos retos fundamentales: cómo atraer o hacer partícipe a la comunidad universitaria en la Economía Social y Solidaria y cómo crear espacios y métodos que favorezcan la colaboración entre la Universidad y la realidad empresarial y asociativa del sector. El Encuentro se desarrolló en colaboración con otras universidades y con siete entidades vinculadas a la Economía Social, acogiendo a 40 participantes de Madrid, Cataluña, Andalucía, Valencia, Galicia y Aragón.

Del Laboratorio al Aula: El objetivo de esta iniciativa es promover la enseñanza de la Economía Social en el aula de secundaria, ofreciendo recursos y actividades enfocadas a la formación del profesorado y alumnado con el fin de crear un eje de colaboración permanente entre los miembros del LAB_ES y los profesores de secundaria interesados en la materia, constituyendo así una comunidad y un espacio de trabajo conjunto e intercambio basado en la confianza, la cooperación y la ayuda mutua. En esta línea, y durante el año 2017, se elaboró una plataforma digital interactiva para la recopilación y difusión de recursos formativos para el profesorado y material docente vinculado a la Economía Social y se organizó el I Encuentro de Economía Social: Del Laboratorio al Aula de Secundaria, en el que participaron 35 docentes. Asimismo, esto ha dado lugar a posteriores colaboraciones con la Asociación de Docentes de Economía en Secundaria en Aragón a desarrollar en el futuro.

3.4. Espacio de investigación Colectiva

El objetivo de este eje o espacio es crear, promover y visibilizar recursos útiles para conocer y reconocer la Economía Social. En esta línea, se han realizado tres investigaciones con el fin de poner en valor la Economía Social y sentar una metodología para posibles exportaciones futuras.

Directorio de entidades de Economía Social: Con el fin de unificar y completar la información existente referente a las Entidades de Economía Social federadas en organizaciones representativas, se ha actualizado el Directorio de Entidades elaborado por CEPES Aragón en el año 2012. Para ello, se han recopilado los datos a través de las redes o plataformas en las que se integran el grueso de las Entidades de Economía Social en Aragón. Ordenadas alfabéticamente: Asociación Aragonesa de Cooperativas y Sociedades Laborales de Aragón (ASES Aragón), Asociación Aragonesa de Empresas de Inserción (AREI), Comité de Entidades Representantes de Personas con Discapacidad de Aragón (CREMI Aragón), Coordinadora Aragonesa de Voluntariado, Federación Aragonesa de Solidaridad (FAS Aragón), Federación de Cooperativas Agroalimentarias de Aragón, Federación de Cooperativas de Vivienda Aragonesa (FACOVI), Red Aragonesa de Entidades Sociales para la Inclusión, Red de Economía Alternativa y Solidaria de Aragón (REAS Aragón) y Unión de Cooperativas de Enseñanza de Aragón. Una vez unificada la información y cumplimentados los datos ausentes mediante la búsqueda manual en bases de datos especializadas y en las páginas web de las propias entidades, se ha elaborado una base de datos con los datos referentes a: plataformas a las que están adheridas, fecha de constitución, forma jurídica, actividad, número de empleados, número de socios, número de voluntarios, datos de facturación y datos de contacto. De esta manera, se ha logrado ofrecer una fuente fiable de consulta en la que obtener cifras reales de empleo, facturación y ubicación de las entidades.

Emprendedor Cooperativo en Zaragoza: El objetivo de este segundo trabajo fue analizar la realidad del Emprendedor Cooperativo en Zaragoza, con el fin de conocer el número y características principales de

las Cooperativas de Trabajo Asociado, sector que no está federado y sobre el que no hay dato alguno. Para conocer la evolución del sector cooperativo, se han analizado las cooperativas de Trabajo Asociado creadas entre los años 2011 y 2017, creando una base de datos y un mapa virtual de las mismas que abarca tanto Zaragoza ciudad como los barrios rurales y los municipios de la provincia. De esta manera, se ha logrado promover la visibilidad de estas organizaciones, así como el acceso a los datos de contacto por parte de los usuarios.

Contratación Pública: El tercero de los trabajos de investigación se corresponde con el Trabajo de Fin de Grado de un alumno del Programa Conjunto de Administración de Empresas y Derecho, realizado en el marco del LAB_ES y dirigido por uno de sus miembros. El trabajo analiza la contratación pública efectuada por las empresas y entidades de Economía Social con el Ayuntamiento de Zaragoza y abarca el estudio de las contrataciones realizadas entre 2012 y 2017. Su objetivo es conocer la situación de las empresas y entidades de Economía Social como proveedores del Ayuntamiento de Zaragoza a través de la Contratación Pública de esta Administración. Así, se han identificado las empresas que han tenido una relación contractual con el Ayuntamiento de la ciudad a través de procesos de licitación públicos. De igual modo, se ha realizado un mapa de la Contratación Pública de Zaragoza en relación con las Entidades de Economía Social y Solidaria, con el fin de poner en valor y dar visibilidad a la situación de la Economía Social en la Contratación Pública de la capital aragonesa.

4. IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y TRABAJO FUTURO

El Laboratorio de Economía Social tiene vocación de continuidad como apoyo complementario a la actividad del alumnado en los Grados impartidos en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza. En este sentido, el LAB_ES cuenta con un sólido apoyo tanto a nivel interno de la Universidad (ha sido creado desde el propio centro, la Facultad de Economía y Empresa, y cuenta con el respaldo de docentes que llevan inmersos en el proyecto desde el principio), como a nivel externo (organizaciones del sector de la Economía Social como la Asociación de la Economía Social Aragonesa – CEPES

Aragón, o la Red de Economía Alternativa y Solidaria – REAS Aragón, junto con Administraciones Públicas como el Ayuntamiento de Zaragoza, respaldan el proyecto).

Respecto a la transferibilidad del proyecto, se pueden destacar tres puntos. En primer lugar, a nivel interno de la Universidad de Zaragoza, ya se han programado y llevado a cabo charlas en las facultades de Arquitectura, Filosofía y Medicina para poner en valor experiencias de Economía Social relacionadas con estos ámbitos, así como para explicar el modelo del LAB_ES y su aplicabilidad en otras áreas de conocimiento de la Universidad de Zaragoza. Asimismo, las competencias básicas del proceso de enseñanza-aprendizaje que forman la base de este proyecto tienen vocación de ser extensibles a otras áreas de conocimiento, otros Centros y otros Grados. El trabajo en equipo y la cooperación es una competencia básica en otras titulaciones, en las que se propone trabajar en grupos en múltiples y diversas asignaturas. Además, la metodología Learning-by-Doing ya se aplica en otros proyectos de la Universidad, con los que se podría colaborar en el futuro.

En segundo lugar, el proyecto es también aplicable en otras universidades. A raíz del I Encuentro Universidad—ESS organizado por el LAB_ES, se conocieron experiencias cercanas como la de "Comillas Solidaria" de la Universidad Pontificia de Comillas (Madrid), basada en la metodología de Aprendizaje-Servicio, con las que se intercambiaron conocimientos aplicables en los distintos proyectos. También es reseñable que el LAB_ES ha participado en el Congreso Internacional e Interuniversitario sobre el "Emprendimiento cooperativo y Universidad", organizado por el Instituto GEZKI de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco, con el objetivo de poner en común experiencias relacionadas con el aprendizaje cooperativo y el emprendimiento colectivo en el ámbito de la Economía Social que se están llevando a cabo en distintas universidades españolas.

Por último, a nivel externo, el proyecto del LAB_ES también puede servir como ejemplo para fomentar la relación entre Administraciones Públicas y Universidad en el ámbito de la Economía Social. De hecho, actualmente, desde el LAB_ES se está iniciando un asesoramiento al

Ayuntamiento de Madrid para diseñar e implementar una estrategia de acercamiento entre las Universidades madrileñas y el sector de la Economía Social con el objetivo último de estimular el emprendimiento relacionado con la Economía Social en dichas Universidades.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha puesto en relieve el importante papel que tiene la institución universitaria en la creación y difusión de innovaciones sociales. Para ello se ha tomado como referencia el estudio del Laboratorio de Economía Social (LAB_ES) y su papel en la difusión del emprendimiento social dentro y fuera de la Universidad de Zaragoza.

Quedan reflejadas las posibilidades de incluir el estudio de organizaciones alternativas en la agenda pedagógica, no sólo para fomentar un pensamiento crítico entre los alumnos, sino también para proporcionarles las herramientas para que sean capaces de emprender iniciativas alternativas de organización y gestión fuera de la universidad al servicio de la sociedad y la ciudad de Zaragoza. En este sentido, las entidades de Economía Social, que promueven un emprendimiento social, han demostrado conformar un sector organizativo alternativo al modelo capitalista, en tanto que promueve formas de organización y gestión más democráticas, humanistas, emancipadoras y responsables en términos sociales y medioambientales (Bretos et al. 2018a).

Asimismo, también se refleja claramente que el LAB_ES adquiere un rol fundamental como espacio de producción de conocimiento crítico sobre organización y gestión empresarial; generado además de manera colectiva y colaborativa junto a los *stakeholders* implicados: profesorado, alumnado, profesionales del sector de la Economía Social, PYMES locales y personas involucradas en la definición de políticas públicas, entre otros. Esto favorece enormemente la generación y transferencia de conocimiento útil y transformador, aplicable a la práctica del día a día de las propias organizaciones implicadas.

En conclusión, el trabajo muestra que la participación efectiva de las instituciones universitarias en la creación y difusión de la innovación social requiere un amplio enfoque que compagine: (i) la generación y

publicación de investigación relevante y útil, es decir, que produzca un impacto en la sociedad; (ii) nuevas perspectivas y modelos docentes que empoderen a los estudiantes como innovadores sociales, dotándoles de herramientas que les permitan generar un cambio social dentro y fuera de la universidad; y (iii) la cooperación en red entre distintos *stakeholders* para crear valor social e impulsar el cambio social a través del escalamiento de ese valor social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvesson, M., Bridgman, T., & Willmott, H. (2009). The Oxford Handbook of Critical Management Studies. Oxford: Oxford University Press.

Bretos, I. & Morandeira, J. (2016). La Economía Social ante la actual Crisis Económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco. REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos, 122, 7–33.

Bretos, I., & Errasti, A. (2017). Challenges and opportunities for the regeneration of multinational worker cooperatives: Lessons from Mondragon Corporation – A case study of the Fagor Ederlan Group. Organization, 24(2), 154–173.

Bretos, I., & Marcuello, C. (2017). Revisiting globalization challenges and opportunities in the development of cooperatives. Annals of Public and Cooperative Economics, 88(1), 47-73.

Bretos, I., Díaz-Foncea, M., Marcuello, Ch., & Marcuello, C. (2018). Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos, 128, 76–98.

Bretos, I., Errasti, A., & Marcuello, C. (2018). Ownership, governance and the diffusion of HRM practices in multinational worker cooperatives: Case-study evidence from the Mondragon group. Human Resource Management Journal, 28(1), 76–91.

Bretos, I., Díaz-Foncea, M., & Marcuello, C. (2018). Cooperativas e internacionalización: Un análisis de las 300 mayores cooperativas del mundo. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 92, 5–37.

Bretos, I., Díaz-Foncea, M., & Marcuello, C. (2020). International expansion of social enterprises as a catalyst for scaling up social impact across borders. Sustainability, 12(8), 3262.

Bretos, I., Díaz-Foncea, M., & Marcuello, C. (2020). La Cooperativa de Iniciativa Social: Un modelo de Empresa Social en España. REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos, 135, 71–80.

Contu, A. (2009). Critical Management Education. In M. Alvesson, T. Bridgman, and H. Willmott (Eds.), The Oxford Handbook of Critical Management Studies (pp. 536-550). Oxford: Oxford University Press.

Currie, G., Knights, D., & Starkey, K. (2010). Introduction: A Post-crisis Critical Reflection on Business Schools. British Journal of Management, 21(1), 1-5.

Dehler, G. E. (2009). Prospects and Possibilities of Critical Management Education: Critical Beings and a Pedagogy of Critical Action. Management Learning, 40(1), 31-49.

Esper, S., Cabantous, L., Barin-Cruz, L., & Gond, J. P. (2017). Supporting alternative organizations? Exploring scholars' involvement in the performativity of worker-recuperated enterprises. Organization, 24(5), 671–699.

Fotaki, M., & Prasad, A. (2015). Questioning neoliberal capitalism and economic inequality in business schools. Academy of Management Learning and Education, 14(4), 556–575.

Freire, P. (1970). Pedagogy of the Oppressed. New York: Continuum.

Freire, P. (1970). Cultural action and conscientization. Harvard Educational Review, 40(3), 452–477.

Grey, C. (2007). Possibilities for critical management education and studies. Scandinavian Journal of Management, 23(4), 463-471.

Hazenberg, R., Wang, N., Chandra, Y. & Nicholls, A. (2019). Surveying The Social Innovation and Higher Education Landscape in Hong Kong. British Council Report. Available at www.britishcouncil.hk/sites/default/files/bricks_baseline_fullrpt.pdf

Huault, I., & Perret, V. (2011). Critical management education as a vehicle for emancipation. M@n@gement, 14(5), 281-309.

Jones, S. H., Adams, T. E., & Ellis C. (Eds.). (2013). Handbook of autoethnography. Walnut Creek, CA: Left Coast Press, Inc.

King, D., & Learmonth, M. (2015). Can critical management studies ever be 'practical'? A case study in engaged scholarship. Human Relations, 68(3), 353-375.

Rambo, C., y Ellis, C. (2020). Autoethnography. En: G. Ritzer (Ed.), The Blackwell Encyclopedia of Sociology. doi:10.1002/9781405165518.wbeosa082.pub2.

Reedy, P., & Learmonth, M. (2009). Other possibilities? The contribution to management education of alternative organizations. Management Learning, 40, 241-258.

Van de Ven, A. H., & Johnson, P. E. (2006). Knowledge for theory and practice. Academy of Management Review, 31, 802–821.

LAS CADENAS DE SUMINISTROS INTELIGENTES: UNA HERRAMIENTA PARA LA SOSTENIBILIDAD

ÁLVARO PERAL MOYANO
DR. JUAN IGNACIO ALCAIDE JIMÉNEZ
Universidad de Cádiz, España

RESUMEN

El transporte marítimo de mercancías fundamenta las relaciones económicas entre los centros productores y consumidores mundiales. En este contexto, el éxito de las dinámicas operativas de las terminales de contenedores depende de la asociación con las cadenas de suministro globales y su integración en las redes logísticas regionales. En el presente documento se aborda el tránsito de contenedores por las terminales del puerto de Algeciras, para lo cual se caracteriza la oferta de transporte terrestre-marítimo disponible en el área de influencia para un transporte sostenible de los productos andaluces. En este sentido, se realiza una segmentación en función del destino de las exportaciones, para centrar el estudio en aquellos que implican necesariamente un transporte marítimo. Asimismo, se valora la influencia de las infraestructuras disponibles y los costes asociados al transporte en la elección del puerto, según sus indicadores de tecnificación y sostenibilidad. Los resultados muestran una clara tendencia a la tecnificación de las terminales y la reducción de las emisiones nocivas, teniendo un impacto positivo sobre las cadenas logísticas. Por otro lado, se hace patente la importancia de un nuevo modelo de negocio basado en las fortalezas y los activos existentes, así como en las nuevas oportunidades para desarrollar valor agregado a las mercancías. De este modo, las cadenas logísticas tradicionales y las nuevas se mejoran mediante tecnologías, innovaciones y el mejor uso del conocimiento en beneficio de la sociedad y la protección del medio ambiente.

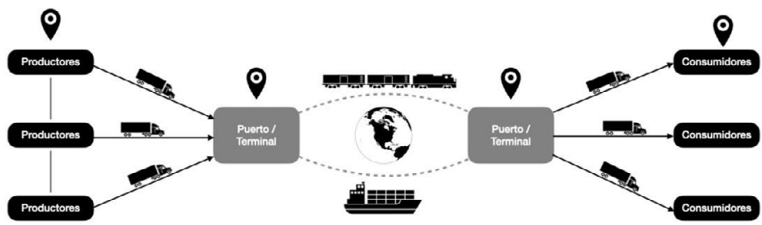
PALABRAS CLAVE

Cadena de Suministro, Terminales, Puertos, Contenedor, Tecnificación.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el transporte marítimo ha canalizado gran parte del comercio mundial, dinamizando la economía y el desarrollo de los diferentes pueblos y culturas. En la actualidad, sigue desempeñando un papel vital en las relaciones económicas entre los centros productores y consumidores mundiales, pues se estima que representa en torno al 90% del comercio global (OMI, 2015). No obstante, el transporte marítimo ha experimentado grandes transformaciones como consecuencia de la implementación de un nuevo modelo dominado por el contenedor (UNCTAD, 2019). La aparición de una unidad de carga estandarizada, así como las posibilidades que ofrece desde el punto de vista de la intermodalidad, han posibilitado una integración más completa entre las líneas marítimas regulares y las redes de transporte interiores (Figura 1).

Figura 1: La intermodalidad en la exportación



Fuente. elaboración propia

En este contexto, marcado por la globalización y redistribución de los factores productivos, los puertos constituyen centros de transferencia de mercancías, en los que confluyen además otras actividades auxiliares dirigidas a los buques y la carga (Rodrigue, 2017). A todo ello ha contribuido también la especialización de los propios buques y las terminales portuarias, reduciendo la duración de las operativas y los costes. No obstante, el escenario actual implica nuevos desafíos. En relación con los costes, desde el punto de vista portuario, las terminales de contenedores están experimentando importantes presiones por parte de los operadores marítimos, en un escenario caracterizado por las economías de escala y las alianzas entre navieras. Estas estrategias buscan abaratar

el coste unitario del transporte, forzando a los puertos a adaptar continuamente sus infraestructuras y a ofrecer servicios más competitivos. Este contexto no solo afecta a las terminales de contenedores, si no también a las empresas productoras de bienes que hacen uso de un puerto en cuestión, o a otros proveedores de servicios ubicados en el espacio portuario. De este modo, se evidencia en los últimos años la importancia de una cadena de suministro eficiente en la competitividad de las dinámicas operativas de las instalaciones portuarias (Meersman et al., 2010). En este aspecto, el desarrollo de nuevas herramientas está haciendo posible la inmediatez, transparencia y seguridad del acceso a la información por parte de todos los agentes implicados en la cadena logística. Todo ello contribuye a suplir la falta de coordinación existente entre las diferentes partes o actores involucrados en las diferentes áreas del transporte. El mejor ejemplo de ello es la tecnología "*blockchain*", que permite mantener un registro de las operaciones digitales en el que los usuarios y dispositivos quedan identificados de forma única, asegurando la trazabilidad en cada una de las etapas y procesos de la cadena (Tijan et al., 2019; Chang et al., 2019). Además de la administración de los procesos y operaciones, las soluciones se aplican también en áreas tan diversas como la gestión medioambiental o la seguridad y protección portuaria.

Figura 2: un entorno portuario digitalizado



Fuente. elaboración propia

En relación con la globalización, la deslocalización de la producción y el consumo lleva años fortaleciendo el papel de las cadenas de suministro como elemento vital para la importación y exportación de todo tipo de bienes. En el caso de Andalucía, la asociación entre estas y los puertos canaliza un volumen importante de las exportaciones de la comunidad. En el año 2019, el 73,6% de las exportaciones andaluzas se realizaron por vía marítima, acumulando el 47,5% del valor del conjunto de las operaciones (en toneladas), pese a suponer tan solo el 18,5% de las operaciones totales (ICEX, 2020). Todo ello pone de manifiesto el potencial del transporte marítimo para Andalucía, como centro productor mundial de productos agroalimentarios, como el aceite de oliva. En este sentido, en el presente documento se analiza el papel del puerto de Algeciras, como primer puerto andaluz, y de sus terminales de contenedores, en el caso concreto de las exportaciones de aceite de oliva. En un primer análisis de las estructuras de transporte, podemos observar una tendencia hacia una mayor tecnificación de las instalaciones portuarias y cadenas logísticas (Vacca et al., 2007; Douaioui et al., 2018). En este contexto, el puerto de Algeciras se sitúa en una posición preferente, si bien deben acometerse ciertas transformaciones para fortalecer sus capacidades en los tráficos de importación/exportación (Aronietis et al., 2010; Alabart, 2014). El presente documento está estructurado en una primera sección que introduce el transporte marítimo. En segundo lugar, se presentan los factores que inciden en la competitividad portuaria dentro de la cadena de suministro. En el tercer apartado se realiza un estudio de caso que evalúa la predisposición de diferentes puertos en la exportación de productos agroalimentarios andaluces. Finalmente, se incluyen una serie de conclusiones.

El presente documento está estructurado en una primera sección que introduce el transporte marítimo. En segundo lugar, se presentan los factores que inciden en la competitividad portuaria dentro de la cadena de suministro. En el tercer apartado se realiza un estudio de caso que evalúa la predisposición de diferentes puertos en la exportación de productos agroalimentarios andaluces. Finalmente, se incluyen una serie de conclusiones.

1. TRANSPORTE MARÍTIMO

1.1. Factores de competitividad portuaria

La importancia del transporte marítimo y el auge del contenedor son los principales responsables de que los puertos constituyan en la actualidad centros logísticos de primer nivel. Todo ello se ha visto reforzado por la automatización de sus operaciones y por una mayor integración con el resto de los sistemas de transporte, gracias a nuevas herramientas y filosofías de trabajo, destacando los puertos y cadenas logísticas inteligentes (Wu et al., 2016). Atendiendo a estos y otros factores, la competitividad de un puerto va a ser determinante en su elección por parte de los operadores. En este sentido, se consideran tres los aspectos fundamentales: las infraestructuras disponibles, la conectividad externa e interna, y los costes asociados.

En primer lugar, atendiendo a las infraestructuras disponibles, es importante definir las características que presentan las terminales, es decir, la capacidad disponible, el equipamiento, las tasas y los costes aplicables (Mansanet, 2015; Puertos del Estado, 2016). Asimismo, se debe tener en cuenta la eficiencia de las operaciones portuarias, dentro de una cadena de suministro sostenible. Este aspecto presenta, en los últimos años, una importancia creciente, debido a regulaciones más restrictivas por parte de los Gobiernos y otras organizaciones supranacionales, así como a una mayor concienciación en torno a la responsabilidad corporativa de las empresas en esta materia (Jadhav et al., 2019). Se considera la proximidad al puerto, en relación con las emisiones netas del transporte hasta la terminal, como un punto positivo de eficiencia y sostenibilidad en los casos de importación/exportación. Asimismo, la automatización de las terminales también contribuye a alcanzar estos objetivos, desde el punto de vista operativo y medioambiental, ya sea para contenedores en tránsito o de importación/exportación (Bechtsis et al., 2017).

Por otro lado, la conectividad es un aspecto crucial en lo que se refiere a la competitividad de los puertos. Desde el punto de vista externo, un mayor índice de conectividad implica una mejor integración del puerto en las redes de transporte marítimo internacional. En el tráfico de

contenedores, esto se traduce en un intercambio entre los flujos de transporte oceánico y las redes *"feeder"*, extendiendo la influencia del puerto más allá de los propios servicios que operan en él. Desde un punto de vista interno, para que un puerto sea competitivo de cara a la importación y exportación, debe contar con una buena conexión con su hinterland o área de influencia en tierra, disponiendo para ello de las infraestructuras adecuadas. También resulta conveniente que existan instalaciones de almacenamiento para las mercancías, zonas logísticas y otros servicios que proporcionen valor añadido al puerto y su entorno. Un aspecto destacado son las conexiones terrestres, especialmente el ferrocarril. En este sentido, también influyen los costes asociados al transporte y la sostenibilidad del mismo, pues el ferrocarril constituye una alternativa más eficiente y segura en lo que se refiere a la distribución de bienes en el territorio, en consonancia con las políticas europeas sobre reducción de emisiones. Además, permite reducir los problemas de congestión que experimentan algunas de las principales carreteras en Europa (Alabart, 2014).

2. ESTUDIO DE CASO

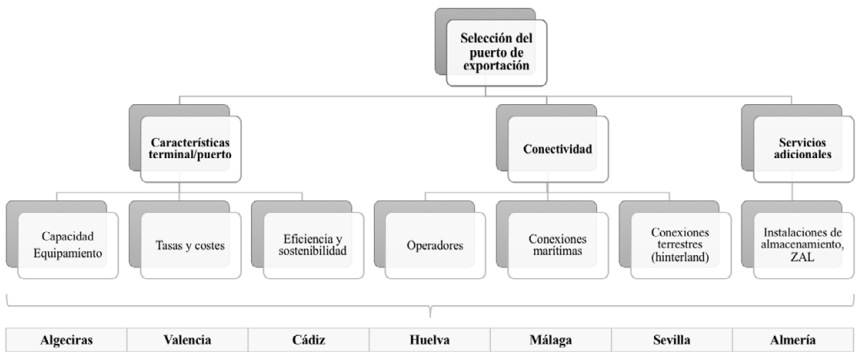
2.1. PRODUCTOS AGRARIOS ANDALUCES

Atendiendo a los factores de competitividad expuestos en el apartado anterior, el estudio de caso que se presenta en este bloque pretende determinar el peso relativo de cada uno de ellos en la selección del puerto, teniendo en cuenta para ello las posibles preferencias de los diferentes actores involucrados en la cadena de suministros de productos agrarios andaluces para su exportación (productores/envasadoras, exportadores, agencias, puertos, terminales, etc.). La elección de estos productos atiende a la importancia histórica de Andalucía en su exportación y en el auge creciente de nuevos mercados, en los que el transporte marítimo es la única vía existente o la más viable para su canalización. En el caso del aceite de oliva, Andalucía cuenta con 1,52 millones de hectáreas de olivar repartidas en unas 170.000 explotaciones, superando el 58% de la superficie total española (Junta de Andalucía, 2015). Además, las exportaciones andaluzas supusieron el 75%

del total nacional, en parte gracias al aumento de las operaciones destinadas a mercados emergentes, que han experimentado un crecimiento medio del 183% respecto a las cifras de 2015. Esto va en consonancia con las tendencias actuales de consumo, en las que los nuevos mercados rozan ya el 30% del consumo mundial (Extenda, 2017).

Todo ello plantea nuevas oportunidades a los puertos andaluces y, sobre todo, al puerto de Algeciras, por su relevancia dentro del sistema portuario estatal. Por otro lado, en el estudio también se evalúa la predisposición de cada uno de los puertos andaluces, así como del de Valencia al respecto, aplicando un Proceso Analítico Jerárquico (PJA), también denominado "AHP" por sus siglas en inglés (*Analytic Hierarchy Process*) (Pires Da Cruz et al., 2013; Mittal y McClung, 2016).

Figura 2: Criterios empleados en la aplicación del PJA



Fuente. elaboración propia

La aplicación de esta metodología permite expresar la preferencia por cada uno de los puertos en forma de porcentajes, trasladando un problema multicriterio a una escala unidimensional o de prioridades. Para ello, el proceso consta de tres etapas: modelización, valoración y síntesis (Moreno, 2002). En la primera, se presentan todas los factores, escenarios e interdependencias, elaborando la estructura del modelo. En la valoración se incorporan las preferencias de los actores involucrados a las denominadas matrices de comparaciones pareadas, A= (aij), donde i y j representan las alternativas disponibles y la prevalencia de una sobre otra. En este sentido, se propone la utilización de una

escala que facilite la asignación de las preferencias y la posterior interpretación de los resultados. De este modo, se asignan valores comprendidos en el rango entre 1/9 y 9, que determinan el grado de prevalencia por cada una de las alternativas comparadas por pares. Finalmente, la tercera etapa proporciona las diferentes prioridades consideradas en cada uno de los niveles de decisión establecidos en el diseño del modelo. El procedimiento matemático que subyace en la obtención de estas preferencias es el método del autovector principal por la derecha (Saaty, 1999).

El proceso para elaborar las diferentes matrices de decisión consiste en la comparación por pares de las diferentes alternativas en base a un determinado criterio, asignando un valor a la importancia relativa de ambas opciones. Este proceso se repite en cada uno de los niveles de decisión, que en este caso son tres. En base a las puntuaciones obtenidas en cada caso, se desarrolla una matriz normalizada, que es el resultado de dividir cada uno de los valores entre la suma de su columna. Esto permite calcular un vector promedio, que tiene en cuenta el peso relativo de cada una de las opciones de la matriz.

Una vez obtenidos los vectores para cada uno de los niveles, se realiza un resumen de los resultados en el que se colocan las alternativas de decisión de forma horizontal y los criterios verticalmente. De esta forma, se puede calcular el vector de prioridad general que permite seleccionar el puerto más conveniente en base a los criterios ponderados que se han contemplado. Los resultados finales muestran que los puertos de Valencia y Algeciras se posicionan como opciones preferentes (Tabla 1), mientras el resto de los puertos andaluces resultan menos atractivos. No obstante, dentro de este grupo, destacan los puertos de Sevilla y Málaga, seguidos de Cádiz, Huelva y Almería.

Tabla 1. Resultados de la selección del puerto más conveniente según AHP

Valencia	Algeciras	Sevilla	Málaga	Cádiz	Huelva	Almería
33,1%	32,2%	10,2%	7,5%	6,8%	5,6%	4,2%

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta todos los condicionantes enumerados anteriormente, podemos considerar que Algeciras representa un puerto viable para canalizar las exportaciones andaluzas. Entre sus ventajas competitivas podemos destacar su localización estratégica, la fiabilidad del servicio de sus terminales y sus infraestructuras, y la competitividad en cuanto a los costes. En el aspecto negativo, las debilidades y amenazas más destacadas pueden ser la competencia de otros puertos del entorno y la dependencia excesiva del tránsito, por la falta de desarrollo de las conexiones terrestres, condicionadas por una red ferroviaria deficiente (Grindlay y Gómez, 2000). Por todo ello, la competitividad del puerto de Algeciras está lastrada por la falta de inversión en infraestructura ferroviaria, que permita diversificar la actividad del puerto más allá del tránsito. Cabe destacar que, en distancias medias y largas, el tren es el modo terrestre más adecuado para la distribución y recepción de mercancías, debido a su mayor capacidad de carga por viaje y a los costes, además de ser más sostenible medioambientalmente. De este modo, si no se dispone de las conexiones adecuadas, el puerto de Algeciras está relegado a un hinterland reducido, ya que el transporte por carretera (en camiones) sólo se considera óptimo para distancias cortas, en las que destaca por su mayor flexibilidad (Alabart, 2014). A pesar de todo ello, los tráficos de *import/export* están ganando importancia en el puerto de Algeciras, que es referente para el tráfico de productos hortofrutícolas en España, canalizando casi el 40% del total de los puertos españoles. Actualmente se sitúa como el tercer puerto de *import/export* dentro del sistema estatal, por detrás de Valencia y Barcelona, experimentando un crecimiento del 160% en la última década. Además, el aceite de oliva lidera las exportaciones en contenedor desde el puerto de Algeciras, acumulando más de 180.000 toneladas en los primeros nueve meses de este año, lo que representa un 21% de crecimiento respecto al mismo periodo de 2019. También existen otras oportunidades de negocio como el desarrollo de la Fase B de la terminal de contenedores de TTI Algeciras y la puesta en marcha de los corredores ferroviarios europeos de los que el puerto es elemento destacado.

3. CONCLUSIONES

Las terminales inteligentes de pasajeros requieren de un entorno seguro y conectado en términos de información y procesos. En este sentido, en los siguientes apartados discutiremos algunas de las iniciativas que podrían implementarse en cada uno de los ámbitos para la creación de una terminal inteligente de pasajeros, destacando la optimización de las operaciones, seguridad y protección de la instalación y, la gestión energética y medioambiente. La evolución de los puertos hacia una mayor integración en las redes de transporte globales presenta nuevos retos y oportunidades para las terminales de contenedores en todo el mundo. En este nuevo escenario, marcado por una fuerte competencia, el papel que podrán desempeñar como dinamizadores de las economías regionales está muy vinculado al éxito de su adaptación. Para ello, se han analizado las cuestiones más relevantes que inciden sobre la competitividad desde el punto de vista de los tráficos de exportación de aceite de oliva andaluz. La importancia de este producto para el conjunto de las exportaciones de Andalucía lo convierten en estratégico para el puerto de Algeciras y sus terminales, que son susceptibles de canalizar un importante volumen de estas operaciones. De hecho, el análisis comparativo realizado frente a otros puertos andaluces y Valencia pone en valor las características de sus terminales desde el punto de vista de la tecnificación, la eficiencia y la capacidad ofertada. Asimismo, la concurrencia de un gran número de servicios y operadores garantizan una amplia conectividad marítima con los principales mercados de exportación para los productos andaluces. No obstante, se evidencian ciertas carencias en lo relativo al desarrollo de infraestructuras ferroviarias y a la tecnificación de los procesos/operativas portuarias, mejoras que pueden llegar a permitir la consolidación del liderazgo del puerto de Algeciras en los tráficos *import/export*, extendiendo su área de influencia al conjunto de la Comunidad Autónoma y más allá de las fronteras de Andalucía. Todo ello contribuiría también a un transporte más sostenible, lo que repercute sobre el conjunto de la cadena de suministro. Para garantizar la sostenibilidad en cada una de sus etapas (producción, distribución y transporte), sería interesante también que el consumidor final pudiese llegar a establecer una rela-

ción entre la sostenibilidad en origen y en los diferentes eslabones de la cadena. Algunas de las posibles soluciones en el futuro podrían pasar por el seguimiento del producto mediante un cálculo en tiempo real de emisiones y costes (Big data, inteligencia artificial, etc.), mejorando la percepción del consumidor final. La información puede llegar al consumidor mediante un código QR de producto, como proponen otros estudios para la trazabilidad y una mayor transparencia. Además, en este sentido, se propone la implementación de la tecnología *blockchain* en la cadena de suministro.

La automatización y una posible disponibilidad de datos en tiempo real pueden tener un alto impacto en la planificación de los servicios de transporte en general, incluidos los procesos de gestión, aduanas, inspección, seguridad, etc. Las cadenas logísticas se verán inmersas en un gran avance en la eficiencia, con una mejorada experiencia en el uso de las mismas por parte de sus usuarios. Estamos construyendo modos de transporte más flexibles, dinámicos y mejor adaptados a las características de la carga y las preferencias de los clientes. Los mencionados beneficios son posibles incluso sin la automatización y tecnificación del sistema; sin embargo, su implementación puede generar un mayor beneficio para la sociedad en su conjunto, aprovechamiento de recursos y la protección del medio ambiente.

El sector tiene el reto de afrontar una profunda transformación digital en la que productores y comercializadoras deberán buscar una reconversión digital y, cadenas logísticas con menores emisiones contaminantes. Es primordial una adaptación al comportamiento del consumidor, donde se incrementa la demanda de alimentos saludables, compras online y productos con un menor impacto en el medio ambiente (producción/transporte). Los olivareros españoles tienen que diseñar sus próximas estrategias, fundamentadas en las cadenas de suministros inteligentes para atender las futuras demandas. Además de la transformación digital, las nuevas regulaciones, políticas sociales y ambientales también representan desafíos emergentes. En este contexto, la tecnología es una posible herramienta para lograr la viabilidad y el desarrollo sostenible de la industria productora de aceite de oliva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda). 2017. «Estudio del sector del aceite de oliva en Andalucía (2017)». Disponible en: https://www.extenda.es/wp-content/uploads/2018/01/ESTUDIO-DEL-ACEITE-DE-OLIVA-EN-ANDALUCIA-2017.pdf.

Alabart Llinàs, Joan. 2014. «Proyecto básico de mejora de los accesos por ferrocarril al puerto de Algeciras». Universidad Politécnica de Cataluña (UPC).

Aronietis, Raimonds, Eddy Van der Voorde, y Thierry Vanelslander. 2010. «Port Competitiveness Determinants of Selected European ports in the containerized cargo market». Association for European Transport and contributors, 2010.

Bechtsis, Dimitrios, Naoum Tsolakis, Dimitrios Vlachos, y Eleftherios Iakovou. 2017. «Sustainable supply chain management in the digitalisation era: The impact of Automated Guided Vehicles». Journal of Cleaner Production 142: 3970-84.

Chang, Shuchih Ernest, Yi Chian Chen, y Ming Fang Lu. 2019. «Supply chain re-engineering using blockchain technology: A case of smart contract-based tracking process». Technological Forecasting and Social Change 144 (April): 1-11.

Claudi Mansanet Sanchez. 2015. «Tasas y tarifas portuarias en los puertos de interés general español La comparativa entre diferentes puertos». Universidad Politécnica de Cataluña (UPC).

Douaioui, Kaoutar, Mouhsene Fri, Charif Mabrouki, y El Alami Semma. 2018. «Smart port: Design and perspectives». Proceedings - GOL 2018: 4th IEEE International Conference on Logistics Operations Management, 1-6.

Grindlay Moreno, Alejandro, y José Gómez Ordóñez. 2000. «Los transportes ferroviario y marítimo en Andalucía». Revista de estudios regionales, n.o 56: 141-70.

Jadhav, Akshay, Stuart Orr, y Mohsin Malik. 2019. «The role of supply chain orientation in achieving supply chain sustainability». International Journal of Production Economics 217 (July 2017): 112-25.

Junta de Andalucía. 2015. «Plan director del olivar andaluz». https://www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturaganaderiapescaydesarrollosostenible/consejeria/sobre-consejeria/planes/detalle/59239.html.

Meersman, Hilde, Eddy Van De Voorde, y Thierry Vanelslander. 2010. «Review of Business and Economics Port Competition Revisited». Port Congestion.

Mittal, Neha, y Dale McClung. 2016. «Shippers' Changing Priorities in Port Selection Decision – A Survey Analysis Using Analytic Hierarchy Process (AHP)». Journal of the Transportation Research Forum 55 (3): 65-81. https://doi.org/10.5399/osu/jtrf.55.3.4400.

Moreno, J. 2002. «El Proceso Análitico Jerárquico (AHP). Fundamentos, metodologías y aplicaciones.» Recta monográfico 1: 21-53.

OMI. 2015. «"El transporte marítimo: indispensable para el mundo", seleccionado como lema del Día marítimo mundial de 2016». 2015. http://www.imo.org/es/MediaCentre/PressBriefings/Paginas/25-WMD-2016.aspx.

Puertos del Estado. 2016. «Informe de Competitividad 2019». http://observatorio.puertos.es/DOC_PUBLICOS/INFORME ANUAL DE COMPETITIVIDAD 2016.pdf.

Rodrigue, Jean-Paul. 2017. The Geography of Transport Systems. Fourth Edi. Routledge.

Rosa Pires Da Cruz, Maria, João J. Ferreira, y Susana Garrido Azevedo. 2013. «Key factors of seaport competitiveness based on the stakeholder perspective: An Analytic Hierarchy Process (AHP) model». Maritime Economics and Logistics 15 (4): 416-43.

Saaty, T.L. 1999. «Basic theory of the Analytic Hierarchy Process». Journal of the Spanish Academy of Science 93(4): 395-423.

Tijan, Edvard, Saša Aksentijević, Katarina Ivanić, y Mladen Jardas. 2019. «Blockchain technology implementation in logistics». Sustainability (Switzerland) 11 (4). https://doi.org/10.3390/su11041185.

UNCTAD. 2019. Review on Maritime Transport 2019.

Vacca, Ilaria, Michel Bierlaire, y Matteo Salani. 2007. «Optimization at Container Terminals: Status, Trends and Perspectives». Swiss Transport Research Conference, 21. http://www.strc.ch/conferences/2007/2007_vacca.pdf.

Wu, Xiaohang Yue, David Alan Jin, y C. Yen. 2016. «Smart supply chain management: a review and implications for future research». International Journal of Logistics Management 27.

ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN EL PERIODO 2010-2020

SILVIA MARTÍNEZ V.
GABRIELA REGALADO B.
UPIICSA – IPN – México

RESUMEN

La crisis económica y financiera mundial, la sobre explotación de los recursos naturales y la contaminación ambiental han puesto de manifiesto la necesidad de abordar modos distintos de crecer económicamente, y hacerlo desde perspectivas más integrales y sostenibles.

La Economía Social se presenta como una alternativa que propone el planteamiento de proyectos que tengan como meta alcanzar el bienestar económico de la comunidad donde se ejecutan, además de promover el cuidado y la preservación del medio ambiente.

Este trabajo aborda un sucinto análisis de la Economía Social, que está ganando relevancia a nivel mundial y que representa una alternativa para obtener el desarrollo sustentable, se realizó un análisis bibliométrico que consideró la revisión de los artículos científicos publicados, se analizó el tipo de artículo, el año de publicación y el país.

El documento presenta la relevancia de la Economía Social, así como la caracterización de la producción científica en el periodo 2010-2020. Los resultados muestran un incremento en las publicaciones asociadas a la Economía Social.

PALABRAS CLAVE

Economía Social, Análisis Bibliométrico, Publicaciones Científicas.

INTRODUCCIÓN

El escenario de recesión surgido de la reciente crisis económica y financiera mundial asociada a la emergencia sanitaria por COVID–19, sumado a la sobreexplotación de las fuentes de materias primas y energía obtenida por combustibles fósiles, han puesto de manifiesto desde hace tiempo la necesidad de abordar modos distintos de crecer económicamente, generar riqueza y crear empleo; y hacerlo desde perspectivas más integrales, sostenibles y de planteamientos medio/largo plazo o cuando menos menor condicionadas a la volatilidad de los mercados. Diversos organismos, autoridades e instituciones están poniendo las miras en diversas formas de economía como es la Economía Social.

La economía social se presenta como una alternativa que propone el planteamiento de proyectos que tengan como meta alcanzar el bienestar económico de la comunidad donde se ejecutan, además de promover el cuidado y la preservación del medio ambiente; se caracteriza por tener un enfoque multidisciplinario, que analiza como un todo a los procesos de producción, distribución y consumo de una comunidad, es inclusivo y está revestido por una construcción histórico cultural de los pueblos, se basa en la economía popular de los trabajadores.

Este trabajo presenta un resumen de la importancia de la Economía Social, que está ganando cuota de mercado de forma consistente en los últimos años y que pueden representar una oportunidad para obtener el desarrollo sostenible en lo económico, humano en lo social y armónico con el planeta en lo medioambiental.

Durante la elaboración de este trabajo se llevó a cabo una revisión de la literatura científica en el tema; para ello nos apoyamos de la bibliometría que se basa en el cálculo de indicadores bibliométricos que se obtienen mediante análisis estadístico de datos cuantitativos de la producción científica. Los estudios de este tipo se han centrado en el análisis de la producción de un país, una disciplina, revistas y/o grupos de investigación; se ha vuelto una fuente confiable de información al proporcionar resultados objetivos sobre la producción individual o conjunta, así como de medición de la interacción entre grupos de investigación inter e intrainstitucionales.

El documento presenta un resumen de la relevancia de la Economía Social, así como la caracterización de la producción científica relacionada con el tema objeto de estudio en el periodo 2010–2020. Se llevó a cabo una revisión descriptiva de los artículos publicados en el período. Se analizó el tipo de artículo, país, año de publicación, revistas, entre otros. Los resultados indican que el período de estudio se ha incremento la publicación de artículos científicos asociadas a la Economía Social.

1. BIBLIOMETRÍA

En las últimas décadas la bibliometría ha cobrado gran importancia como herramienta para el análisis de las múltiples formas en que se genera, crece y circula el conocimiento científico; su importancia radica en que ha proporcionado elementos a los distintos actores que participan del ejercicio científico para establecer revisiones prospectivas de las disciplinas, instituciones, publicaciones, autores, países en la búsqueda de una adecuada comprensión del conocimiento generado e incluso en la toma de decisiones.

La bibliometría como técnica estadística, sintetiza grandes cantidades de información permitiendo identificar los aspectos más destacados en un panorama científico caracterizado por una gran cantidad de datos.

La bibliometría apoya al investigador a ordenar e interpretar información con el objetivo de optimizar sus decisiones y su trabajo y tomar decisiones estratégicas en aspectos cotidianos como son qué fuentes de información son relevantes para leer o publicar, identificar centros universitarios donde realizar intercambios o con qué otros investigadores colaborar, otras.

El análisis bibliométrico es una herramienta y fuente de información útil también para las instituciones o empresas que tienen relación con el quehacer científico, ya que los resultados obtenidos apoyan en el diseño de políticas y estrategias científicas y tecnológicas e incluso da elementos para la asignación eficiente de recursos, los cuales se enfocan principalmente a dar cumplimiento a sus objetivos estratégicos establecidos

Además, en un análisis bibliometrico las variables de estudio como son la cantidad de producción científica y citas toman relevancia dependiendo del objetivo que se persiga, algunos centros de investigación, instituciones e inclusos organismos gubernamentales pueden emplear y utilizar índices como estándares en el análisis y evaluación del desempeño científico

La medición de los resultados de la ciencia a partir de las publicaciones requiere una reflexión inicial sobre el objeto de análisis de los indicadores bibliométricos, los cuales son medidas cuantitativas obtenidas del análisis de una determinada colección de revistas científicas y son, desde hace tiempo, una de las principales herramientas para la gestión y evaluación de la actividad científica y tecnológica.

Las revistas científicas, son el canal por el cual los investigadores hacen público de manera oficial el resultado de su trabajo. El conjunto de las publicaciones científicas son el acervo de conocimiento disponible y, a la vez, delimitan el campo y dan escenario a los debates científicos. Cabe mencionar que otros de los estándares de medición que se han legitimado como los principales en la caracterización y análisis de la ciencia que se genera alrededor del mundo es el factor de impacto que tienen las revistas. (Garfield, 2006).

La aceptación de estos índices como los estándares de evaluación del desempeño científico, ha generado que se comercialicen bases de datos de información, como es el caso de Scopus de Elsevier y el Journal Citation Reports (JCR) del Web of Science, que hacen de la ciencia y del conocimiento que se produce un "mercado del conocimiento" (Zamorano, 2012).

Si bien, los resultados de los análisis bibliométricos ofrecen elementos para la gestión y evaluación de la actividad científica y tecnológica, también se desprende incertidumbre y dificultad para obtener conclusiones completas, ya que el estudio se verá limitado y está en función del universo de información que se utilice.

El uso de métricas y universos de información incompletos ha traído como consecuencia que se evalúe a personas o se comparen regiones en los mismos términos, en donde ciertas regiones tienen contexto y

agenda de investigación diferentes, obteniéndose de esa forma resultados desventajosos para ciertas regiones (Morales y Aguado, 2010).

2. ECONOMÍA SOCIAL

La economía social, cada día alcanza más valor en el entorno económico y social, su concepto es muy amplio y heterogéneo en diferentes países; aparece por primera vez en la literatura económica en Francia, Charles Dunoyer, con su obra Traité d'economie sociale publicada en 1830 y Constantin Pecquer (Économie Sociale des interets du commerce, de l'industrie, de l´agriculture, et de la civilisation en general, sous l'influence de l'application de la vapeur, 1839); de 1820 y 1860 se desarrolló en Francia una heterogénea corriente de pensamiento bajo la etiqueta de economistas sociales. Mientras que en España Ramón de la Sagra publicó unas Lecciones de Economía Social, en 1840 (Mónzon, 2016).

Posteriormente se han publicado diversos estudios sobre economía social, y a partir de la década de los 80´s en Europa se multiplican las iniciativas para fomentar la Economía Social. En el año 2000 con la creación del Comité Europeo Permanente de las Cooperativas, las Mutualidades, las Asociaciones y las Fundaciones (CEP-CMAF). EL CEP-CMAF hace público en 2002 la Carta de Principios de la Economía Social (Comité Económico y Social Europeo, 2007).

La definición Economía Social que proponen es la siguiente: "Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes eco-

nómicos que las crean, controlan o financian". (Comité Económico y Social Europeo, 2007 y CIRIEC,2006).

Por otro lado, en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se empezaron a mostrar alternativas de organización productiva generadoras de empleo, basadas en la organización cooperativa de los trabajadores, dando un acompañamiento y asesoría a los países, gobiernos y comunidades. (Clarence y Heikkilä, 2013).

En América Latina se han multiplicado las experiencias de organizaciones bajo los principios de economía social, tal es el caso de Brasil, Colombia, Ecuador y México, donde hay comunidades indígenas, que conservan y sobreviven estructuras comunitarias de gran presencia e incidencia social. Sus economías se fundamentan en formas de propiedad comunitaria y trabajo colectivo, y se basan en los principios de ayuda mutua, cooperación y solidaridad como elementos culturales propios y fuertemente cohesionadores. Las comunidades representan para quienes las integran su identidad y un sistema de valores compartidos. Dada la comunión de intereses que existe, esos colectivos de personas y familias están unidos por un profundo sentimiento de cooperación (Da Ros,2007).

En México, en el año 2012 se crea el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), órgano desconcentrado de la Secretaría del Bienestar, que tiene como objetivo instrumentar las políticas públicas de fomento y desarrollo del sector social de la economía, así como promover la educación y conformación de cooperativas para la generación de empleo.

Además, se establece la Ley de la Economía Social y Solidaria, que tiene por objeto establecer mecanismos para fomentar el desarrollo, fortalecimiento y visibilidad de la Actividad Económica del Sector Social de la Economía, y definir las reglas para la promoción, fomento y fortalecimiento del Sector Social de la Economía.

3. ANÁLISIS BIBLIOMÉTICO DE LA PRODUCCIÓN CIENTIFICA EN ECONOMÍA SOCIAL

Dada la relevancia que ha tomado la Economía Social en los últimos años y los efectos que han surgido de la reciente crisis económica y financiera mundial asociada a la emergencia sanitaria por COVID–19, se ha puesto de manifiesto la necesidad de abordar modos distintos de crecer económicamente, generar riqueza y crear empleo; además de hacerlo desde un enfoque integral y sostenible.

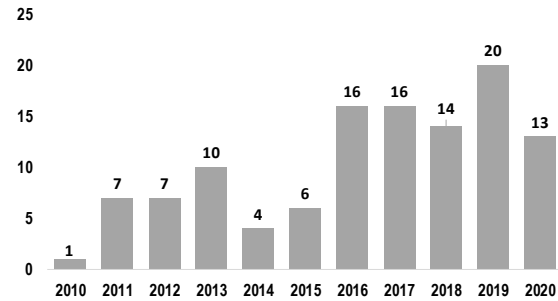
Un grupo de profesores y alumnos de la Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas (UPIICSA) del Instituto Politécnico Nacional (IPN), observamos la necesidad, dada la importancia, de incluir en los planes y programas de estudios a nivel pregrado o licenciatura, el tema de economía social; lo cual implicaba tener una visión crítica, soportada en conocimiento científico, y como parte de esta iniciativa se comenzó a trabajar con un análisis bibliométrico de la producción científica en Economía Social.

Como se mencionó anteriormente el concepto de Economía Social es muy amplio y heterogéneo en diferentes países, por lo que el grupo de trabajo inició su actividades aclarando y unificando el concepto de economía social, se realizaron varias búsquedas de información de la producción científica en el tema, para ello nos apoyamos en la base de datos Scopus de Elsevier, de los artículos científicos que encontramos y relacionados con el tema, se realizó una segregación considerando la relevancia y énfasis en la importancia Economía Social, su transformación, contribución, como una propuesta o una alternativa post COVID, casos aplicados principalmente en América Latina y en España, el período de publicación que se consideró fue del 2010 al 2020, quizá los criterios que se utilizaron afectaron el Universo de información que se utilizaron, sin embargo a criterio del grupo de trabajo cumplen con el propósito del proyecto.

Los principales resultados que encontramos se presentan a continuación:

Se identificó un incremento en las publicaciones asociadas a la Economía Social, en esta gráfica se observa una tendencia positiva e incremento de un artículo científico a 20 artículos científicos en el 2019,

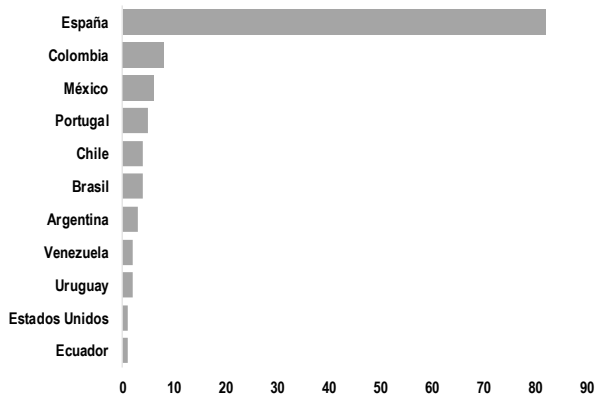
Gráfica 1. Número de publicaciones por año



Fuente. Elaboración propia

En esta gráfica observamos que el país con mayor cantidad de publicaciones es España aproximadamente el 70%, Colombia con 7% y México con 5%

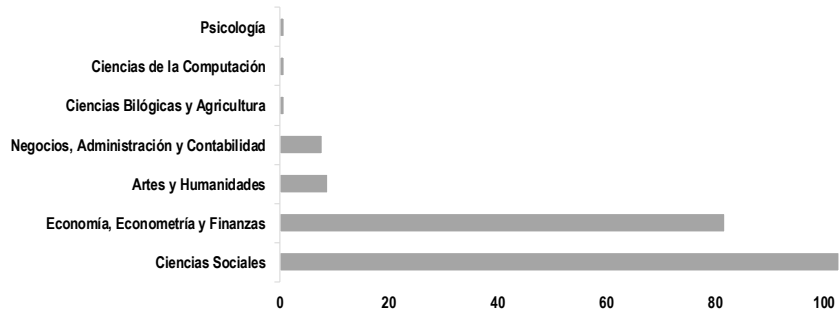
Gráfica 2. Publicaciones por país



Fuente. Elaboración propia

Por área temática tenemos que las Ciencias Sociales 103 artículos, mientras que en Economía 83 publicaciones.

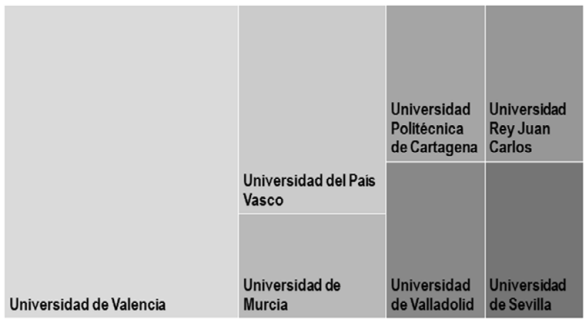
Gráfica 3. Publicaciones por Área Temática



Fuente. Elaboración propia

Los centros de investigación y las Universidades que han publicado son diversas, se destacan las Universidades de Valencia.

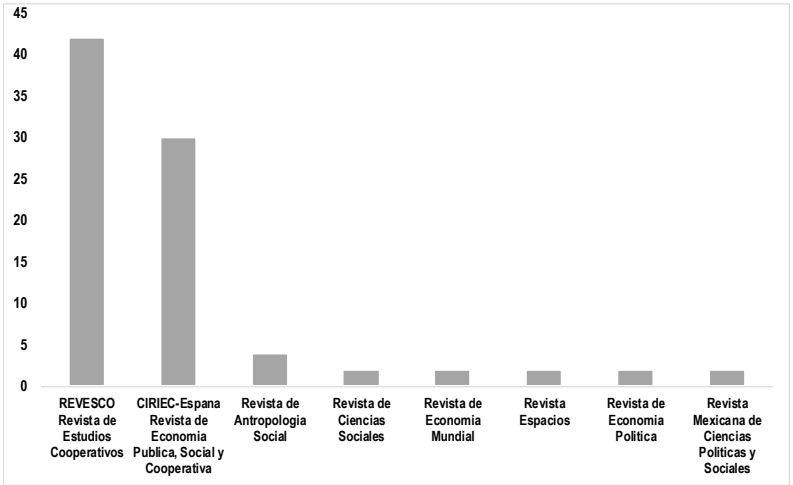
Gráfica 4. Publicaciones por Universidad



Fuente. Elaboración propia

Las revistas que han publicado un mayor número de publicaciones es la Revista REVESCO Revista de Estudios Cooperativos con 49%.

Gráfica 5. Publicaciones en Revistas



Fuente. Elaboración propia

CONCLUSIÓN

Con los resultados obtenidos se concluye que la tendencia creciente en la publicación de artículos científicos relacionados con el tema de Economía Social continuará aumento en los siguientes años, dada la relevancia que tiene la Economía Social como una alternativa de crecimiento y desarrollo económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión – México (2012). Ley de la Economía Social y Solidaria.

CIRIEC (2006). Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas.

Clarence Emma y Heikkilä Stina (2013). Métodos Para La Reincorporación Laboral De Los Desempleados De Larga Duración. Centro Trento LEED de la OCDE para el desarrollo local.

Comité Económico y Social Europeo (2007). La Economía Social en la Unión Europea.

Da Ros, Giuseppina S. (2007). Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias. UniRcoop. Vol5 #1 Ecuador.

Garfield, E. (2006). The history and meaning of the Journal Impact Factor. The Journal of the American Medical Association, 295(1).

Morales Gaitán, K.; Aguado López, E. (2010). La legitimación de la Ciencia Social en las bases de datos científicas más importantes para América Latina. Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos.

Monzón Campos José Luis (2016). La Economía Social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del CIRIEC-España.

Zamorano-Ponce, Enrique. (2012). Revistas Universitarias y la Parábola del Salmón. 21. 5-7.

LOS SERVICIOS ECOSISTÉMICOS Y SU PAPEL EN LA DEFENSA LEGAL DE LOS ECOSISTEMAS[284]

LIC. ALDO MARTÍNEZ SIERRA
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

En el Juicio de amparo número 306/2016 de la Suprema Corte de Justicia de la Nación en México se hace uso de la vinculación pertinente que se debe aplicar llegando el momento de vincular el derecho humano a un medio ambiente sano y más concretamente con los servicios ambientales o servicios ecosistémicos , con la capacidad de las personas a llegar a un juicio de amparo en México con un interés legítimo, usando para esto la teoría de la zona de influencia

En el documento citado (Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2018) se puede observar cómo al analizar el caso concreto y al buscar la vinculación de los servicios ambientales con las personas , se utiliza el concepto del entorno adyacente el cual consiste en que las personas son beneficiarios del ambiente aquellos que habitan o utilizan el entorno adyacente.

Esto deja la puerta abierta a otras formas de vincular los servicios ecosistémicos aparte de la teoría del entorno adyacente pero esto último se deja a un lado, es una zona de cuestionamientos porque es difícil identificar cuáles son las diversas formas de vinculación y si trae consigo ventajas o desventajas que si solo se tuviera una sola forma de vincular los servicios ecosistémicos con las personas y es lo que se quiere detectar para futuras generaciones y así lograr una adicción al inventario de la defensa ambiental.

Los servicios ecosistémicos separados de esto tiene otro tipo de formas de proteger el medio ambiente siendo cuantificados para usar ese dinero para proteger y así conservar los ecosistemas.

PALABRAS CLAVE

Servicios Ecosistémicos, Servicios Ambientales, Entorno adyacente.

[284] Este capítulo parte del Proyecto: Tesis de grado Nombre del IP o IPs: Aldo Martínez Sierra (IP 1) Título del proyecto: La Aplicación de la Legitimación Amplia en el Juicio de Amparo en Hermosillo

INTRODUCCIÓN

La defensa ambiental en México es una disciplina que cada día va ganando más importancia, esto se puede apreciar en los diferentes recursos, juicios y sanciones que se pueden aplicar llegando la hora de violaciones por entes privados , individuos y hasta el mismo gobierno a las normas en el marco legal mexicano en los últimos años. Como ejemplo de esto último en las diferentes materias se encuentra presente por mencionar algunos aunque se tomarán con mayor detenimiento más adelante en el desarrollo del presente trabajo ; en la rama penal, con los supuestos establecido en los diferente códigos penales del país y de los estados ; en la rama civil , a través de las acciones colectivas; en la rama administrativa, en el juicio de nulidad, multas aplicadas por la Procuraduría de la defensa del medio ambiente en uso de sus funciones de verificación; en materia de derechos humanos, en el juicio de amparo, siendo este el modo de defensa de los derechos fundamentales. Esto último se le debe tomar mayos importancia al ser el modo de defensa de los derechos individuales , como también la última defensa para las personas de las personas en el país, por eso, se enfoca el presente trabajo a este juicio en especial.

La doctrina internacional que se ha estado aplicando en el marco legal nacional como lo son; el El Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe(Organización de las Naciones Unidas, 2018, art 8) que recalca la importancia que tiene el acceso a la información y la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo(Organización de las Naciones Unidas,1992,art. 15) ,estos hablan entre otras cosas de la importancia de la protección del medio ambiente de tal forma que se llega a la importancia del acceso a la justicia ambiental que en esta época ha evolucionado de una manera más rápida de lo habitual en los últimos años, comparada con los tiempos anteriores , tomando en cuenta la evolución reciente , el derecho nacional ha estado avanzado de acuerdo a los derechos humanos plasmados en los diferentes acuerdos internacionales dando un acceso a la justicia ambiental más amplia , dirigiéndonos a observar principio de progresividad de los Derechos Humanos, que implica el

proceso gradual para lograr el cumplimiento de estos es lo que está ocurriendo en menor o mayor medida.

1. OBJETIVO

Analizar la relación o relaciones entre los servicios ecosistémicos y la legitimación en el juicio de amparo junto con su entorno jurídico.

1.1. Secundarios

- Explorar las teorías existentes de vinculación en el derecho internacional
- Examinar las diferentes herramientas de defensa ambiental en derecho administrativo Mexicano
- Colaterales: Identificar la necesidad de tribunales ambientales

2. HIPÓTESIS

Al aplicar la vinculación entre servicios ambientales y la legitimación el acceso a la justicia ambiental se amplía.

2.2. Proposiciones

- Las teorías legitimadoras son utilizadas como una guía jurisdiccional para vincular el derecho ambiental con el acceso a la justicia de las personas.
- En casos específicos el juicio de amparo crea una mejor protección al derecho a un medio ambiente sano.
- Cuando se usan las diferentes herramientas de defensa ambiental se busca un resultado único.

3. METODOLOGÍA

La mayor parte de la investigación se realizará con la técnica de investigación documental con excepción de la proposición "Analizar el proceso de los juzgados locales para conceder la legitimación en materia ambiental" que será realizada con la técnica de investigación de campo.

la unidad de investigación será los operadores judiciales del quinto circuito por ser los encargados territoriales de la zona en la que se realiza la investigación, que sean susceptibles de ser parte en casos en materia ambiental, se utilizará un muestreo basándose en que a todos los juzgados de la misma zona se les da la misma preparación jurídica. pero no por eso se niega la posibilidad que en futuras investigaciones se desarrolle con mayor alcance territorial la presente investigación y ,también , los demás avances jurídicos ambientales en el país en materia internacional referentes al derecho ambiental.

4. DISCUSIÓN

4.1. Legitimación

para explicar la legitimación es necesario definir el concepto que doctrinalmente hablando es " La legitimación se considera como la aptitud jurídica para ser titular de los derechos y obligaciones de carácter procesal que la ley establece para quienes van a comparecer como partes en un juicio o procedimiento contencioso"(Espinoza, 2015)en este caso es la ley de amparo es la ley que establece quienes van a comparecer al juicio.

La legitimidad en nuestro juicio de amparo se ubica en la Ley de amparo reglamentaria del artículo 103 y 105 de la CPEUM ,en su artículo quinto "se establece, de manera clara y precisa, tanto quiénes son las partes en el procedimiento constitucional como quiénes pueden comparecer a dicho procedimiento con el carácter de quejosos, autoridades y terceros interesados y Ministerio Público Federal"(2015) para ser más específicos es necesario nombrar que tipo de legitimaciones se habla en el nombrado artículo , según Espinoza Barragán "así la legitimación activa del quejoso deriva de los que señala el citado art. 5º, fracc. I, que autoriza o faculta para ejercitar la acción de constitucional a toda persona que que aduce ser titular de un derecho subjetivo o de un interés legítimo individual o colectivo, siempre que alegue que la norma, acto u omisión reclamada viole los derechos previstos en el art. 1 " (2015)Esto se conoce como legitimidad activa ,en donde una persona o ente en algunos casos, tiene la cualidad de poder pedir su pro-

tección si su esfera jurídica recibe una afectación real y presente , ya sea de manera individual o de forma especial.

Mientras que la legitimidad pasiva es la que se encuentra en nuestra ley de amparo artículo quinto párrafo segundo que Espinoza Barragán explica de la siguiente manera , " de igual forma, la legitimación de las autoridades responsables se desprenda de la circunstancia de que, con independencia de su naturaleza formal , estas realicen alguna de las conductas a que se refiere la fracc. II del art. 5º , es decir que ordenen , ejecuten, o traten de ejecutar el acto que crea, modifica o extingue situaciones jurídicas de forma unilateral y obligatoria u omitan el acto que de realizarse crearía, modificaría o extinguiría dichas situaciones jurídicas."(2015), esta es pasiva porque la misma acción de la autoridad constituye el objeto de la acción del quejoso.

En el pasado la posibilidad de tener acceso a la justicia procesal de forma individual, demostrando tu legitimidad estaba demasiado limitado , difícilmente un individuo podía hacer valer su derecho violentado, más difícil todavía era defender un derecho ambiental, Siendo este último un derecho difuso ubicado en la tercera generación de derechos humanos. Se debe aclarar que en el juicio de amparo no toda persona puede pedir la protección de un derecho o interés legítimo sino solamente quien esté legitimado. caso contrario cualquier persona podría hacer uso del juicio de amparo, este interés se le conoce como interés simple

4.2. Interés simple

En la tesis aislada de la SCJN número 366/2012 , se hace la diferencia entre interés simple y interés legítimo que encuentro muy pertinente de incluir tal cual se encuentra en el semanario judicial de la federación.

INTERÉS LEGÍTIMO EN EL AMPARO. SU DIFERENCIA CON EL INTERÉS SIMPLE

La reforma al artículo 107 constitucional, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio de 2011, además de que sustituyó el

concepto de interés jurídico por el de interés legítimo, abrió las posibilidades para acudir al juicio de amparo. No obstante lo anterior, dicha reforma no puede traducirse en una apertura absoluta para que por cualquier motivo se acuda al juicio de amparo, ya que el Constituyente Permanente introdujo un concepto jurídico mediante el cual se exige al quejoso que demuestre algo más que un interés simple o jurídicamente irrelevante, entendido éste como el que puede tener cualquier persona por alguna acción u omisión del Estado pero que, en caso de satisfacerse, no se traducirá en un beneficio personal para el interesado, pues no supone afectación a su esfera jurídica en algún sentido. En cambio, el interés legítimo se define como aquel interés personal, individual o colectivo, cualificado, actual, real y jurídicamente relevante, que puede traducirse, en caso de concederse el amparo, en un beneficio jurídico en favor del quejoso derivado de una afectación a su esfera jurídica en sentido amplio, que puede ser de índole económica, profesional, de salud pública, o de cualquier otra. Consecuentemente, cuando el quejoso acredita únicamente el interés simple, mas no el legítimo, se actualiza la causal de improcedencia prevista en el artículo 73, fracción XVIII, de la Ley de Amparo, en relación con el numeral 107, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.[285]

Observamos que después de la reforma de 2011 en materia de derechos humanos hubo la necesidad de separar las definiciones de interés simple y interés legitimo porque daba cabida a equivocaciones al pensar que el interés legítimo bastaba con tener un interés en el asunto y que no te afectara en tu esfera jurídica para proceder al juicio de amparo.

En el seminario judicial encontramos una tesis aislada en la que se nos explica los alcances del interés simple que dice

[285] Tesis:1a./J. 38/2016, *Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta,* Décima Época, t. II, Agosto de 2016, P. 690.

INTERÉS SIMPLE. NO TIENE NINGUNA PROTECCIÓN JURÍDICA DIRECTA Y PARTICULAR

Entre los diversos intereses que puede tener una persona, o sean "situaciones favorables para la satisfacción de una necesidad", existen los llamados "intereses simples" que consisten en situaciones en las cuales los particulares reciben un beneficio del Estado cuando éste, en el ejercicio de sus atribuciones y buscando satisfacer las necesidades colectivas que tiene a su cargo, adopta una conducta que coincide con esos intereses particulares; y en cambio sufren un perjuicio cuando esa conducta no es adecuada a los propios intereses. En el primer caso reciben un beneficio y en el segundo se perjudican, pero no tienen ningún derecho para exigir que se mantenga esa situación privilegiada. Puede decirse que esos intereses no tienen ninguna protección jurídica directa y particular, sino tan sólo la que resulta como reflejo de una situación general, porque no se puede crear una defensa especial para intereses particulares indiferenciales para el Estado.[286]

4.3. Interés legitimo

La reforma de 2011 a la CPEUM introdujo los derechos humanos contemplados en tratados internacionales y los elevó a norma de la más alta categoría en México, se diferencia el interés jurídico del interés legítimo en el grado en el que en el primero se pone la existencia de un derecho dentro del estatus jurídico del particular, mientras que el segundo supone una afectación indirecta a su status jurídico, en la medida en que sufre una afectación por ser parte de una colectividad que de manera abstracta tiene interés en que el orden jurídico opere de manera efectiva.(Ordoñez y Silva, 2013) pero inclusive había una excepción antes de la reforma de 2011 en derechos humanos como se puede ver en esta cita a la tesis siguiente en materia administrativa de la SCJN,

[286] Tesis: 2747/69, Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Séptima Época, t. XXXVII, Enero de 1972, P. 27.

INTERÉS LEGÍTIMO E INTERÉS JURÍDICO. AMBOS TÉRMINOS TIENEN DIFERENTE CONNOTACIÓN EN EL JUICIO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO

De los diversos procesos de reformas y adiciones a la abrogada Ley del Tribunal de lo Contencioso Administrativo del Distrito Federal, y del que dio lugar a la Ley en vigor, se desprende que el legislador ordinario en todo momento tuvo presente las diferencias existentes entre el interés jurídico y el legítimo, lo cual se evidencia aún más en las discusiones correspondientes a los procesos legislativos de mil novecientos ochenta y seis, y mil novecientos noventa y cinco. De hecho, uno de los principales objetivos pretendidos con este último, fue precisamente permitir el acceso a la justicia administrativa a aquellos particulares afectados en su esfera jurídica por actos administrativos (interés legítimo), no obstante carecieran de la titularidad del derecho subjetivo respectivo (interés jurídico), con la finalidad clara de ampliar el número de gobernados que pudieran acceder (sic) al procedimiento en defensa de sus intereses. Así, el interés jurídico tiene una connotación diversa a la del legítimo, pues mientras el primero requiere que se acredite la afectación a un derecho subjetivo, el segundo supone únicamente la existencia de un interés cualificado respecto de la legalidad de los actos impugnados, interés que proviene de la afectación a la esfera jurídica del individuo, ya sea directa o derivada de su situación particular respecto del orden jurídico.[287]

Esta tesis aislada sirve como un buen antecedente de lo que significa usar el interés legítimo a la hora de buscar justicia al ampliar un proceso que se encontraba restringido al no considerarlo junto con el interés jurídico para acceder a la justicia jurisdiccional en materia de amparo.

Los requisitos para poder acreditar esta tesis "el interés legítimo tendría los siguientes requisitos: "que esté en una ley, que no tenga la capacidad de generar derechos subjetivos y que se refiera a la esfera jurídica del particular como individuo"(De la vega, 2014) es decir, no supone

[287] Tesis 2a ./J. 141/2002, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, t. XVI, Diciembre de 2002, p. 241.

una afectación directa a su estatus jurídico, sino a una afectación indirecta." también es menester mencionar que se "aclara que el interés legítimo al ser indirecto y no un derecho subjetivo, se basa en un interés difuso. Sin embargo, el principio de relatividad de la sentencia sigue operando, por lo que no puede hablarse de una especie de acción colectiva, sino que sigue siendo individual."(2014)

Por lo que se infiere que el quejoso debe de acreditar ser parte del grupo al que pertenece tal derecho para poder acreditar la legitimación en el Juicio de Amparo.

4.4. Interés jurídico

El interés jurídico es aquel que está directamente en la norma y un sujeto entra en el supuesto de dicha norma, para esclarecer este interés. "El interés jurídico supone la existencia de un derecho dentro de la esfera jurídica particular de un individuo (derecho subjetivo), es decir, que se encuentra dentro de su status jurídico; en cambio, el interés legítimo no supone una afectación directa al status jurídico"

Invocaré la siguiente tesis que también ayudará a comprender un poco mejor el concepto de interés simple.

INTERÉS JURÍDICO. INTERÉS SIMPLE Y MERA FACULTAD. CUANDO EXISTEN

El interés jurídico, reputado como un derecho reconocido por la ley, no es sino lo que la doctrina jurídica conoce con el nombre de derecho subjetivo, es decir, como facultad o potestad de exigencia, cuya institución consigna la norma objetiva del derecho. En otras palabras, el derecho subjetivo supone la conjunción en su esencia de dos elementos inseparables, a saber: una facultad de exigir y una obligación correlativa traducida en el deber jurídico de cumplir dicha exigencia, y cuyo sujeto, desde el punto de vista de su índole, sirve de criterio de clasificación de los derechos subjetivos en privados (cuando el obligado sea un particular) y en públicos (en caso de que la mencionada obligación se impute a cualquier órgano del Estado). Por tanto, no existe derecho subjetivo ni por lo mismo interés jurídico, cuando la persona tiene sólo

una mera facultad o potestad que se da cuando el orden jurídico objetivo solamente concede o regula una mera actuación particular, sin que ésta tenga la capacidad, otorgada por dicha orden, para imponerse coercitivamente a otro sujeto, es decir, cuando no haya un "poder de exigencia imperativa"; tampoco existe un derecho subjetivo ni por consiguiente interés jurídico, cuando el gobernado cuenta con un interés simple, lo que sucede cuando la norma jurídica objetiva no establezca en favor de persona alguna ninguna facultad de exigir, sino que consigne solamente una situación cualquiera que pueda aprovechar algún sujeto, o ser benéfica para éste, pero cuya observancia no puede ser reclamada por el favorecido o beneficiado, en vista de que el ordenamiento jurídico que establezca dicha situación no le otorgue facultad para obtener coactiva mente su respeto...[288]

4.5. Interés difuso y colectivo

El concepto de interés difuso y colectivo según Enrique Quiroz Acosta "Un interés jurídicamente reconocido, pero que corresponde, precisamente, a una pluralidad indeterminada o indeterminable de sujetos. Esta es su nota característica, la indeterminabilidad de los sujetos" (Quiroz,2017) ,podemos observar según este concepto que es un interés en el que como vimos en los diferentes tipos de interés debe ser protegido, las personas aunque no hayan recibido una afectación directa a su esfera jurídica , podrán exigir ante el órgano jurisdiccional competente su interés difuso.

siguiendo esta orden de ideas , la SCJN estableció en materia civil en jurisprudencia "Los intereses colectivos o difusos son los pertenecientes a todos los miembros de una masa o grupo de la sociedad, sin posibilidad de fraccionarse en porciones para cada uno, ni de defensa mediante las acciones individuales tradicionales.."[289]

---

[288] 2747/69, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Séptima Época, t. XXXVII, Enero de 1972, p. 25.

[289] I.4o.C.137 C, 75/2008, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, t XXVII, Febrero de 2008, p. 2381.

Dicho esto en años recientes se puede ver como amparos de los juzgados de distrito y tribunales colegiados de los distintos circuitos de los estados pertenecientes al estado de México, no se encuentran sincronizados con las manifestaciones de la SCJN. como ejemplo de esto , cito el amparo en revisión número 1498/2018 , en el que la procuraduría federal de protección al medio ambiente en la ciudad de México (PROFEPA) fungió como representante de los ciudadanos de la mencionada ciudad en defensa de sus intereses legítimos , en primera instancia en el juzgado de distrito fue rechazado el interés legítimo por motivo de no mostrar su interés en el cuestionado amparo, después, en el recurso de revisión ante juzgado colegiado fue la misma historia por lo que la segunda sala de la SCJN se proclamó en el dicho asunto y habiendo un amparo similar a este siendo el numero del ultimo del amparo directo 25/2018 en el que se utilizó la facultad de atracción se declaró lo siguiente"sí tiene legitimación activa para promover el juicio de amparo directo en representación del interés de los habitantes de la Ciudad de México, por ser su legítimo representante."[290]el problema en cuestión fue un problema de representación y legitimación la cual se puede dar por tener esta facultad la PROFEPA y no solamente como ente individual para tratar sus asuntos ante un órgano jurisdiccional , si no, entrar en forma de representación de los ciudadanos.

Otro ejemplo de problemas en derecho ambiental vienen en el amparo

4.6. Conceptos legitimadores

Estos conceptos hablan de la constante evolución que en el mundo del derechos ocurre como respuesta a los tiempos cambiantes, y a la necesidad de dar respuesta a los problemas que surgen , y así, en este orden de ideas es como se llega a mejores técnicas para dar una mejor respuesta a que las personas tengan cada vez un mejor acceso a la justicia.

[290] Segunda sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación(2018), Amparo Directo en revisión 1498/2018. disponible en:https://tinyurl.com/y2hzhevy

4.7. Entorno adyacente

El amparo 307/2016 de la scjn acoge un concepto utilizado anteriormente en una sentencia del segundo tribunal ambiental de la República de Chile , en el que desarrollan dicho concepto para dar respuesta al artículo 8.3 del acuerdo de Escazú de 2018 y Principio 10 de la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992. que a la letra dicen "Para garantizar el derecho de acceso a la justicia en asuntos ambientales, cada Parte, considerando sus circunstancias, contará con:c) legitimación activa amplia en defensa del medio ambiente, de conformidad con la legislación nacional; y "El mejor modo de tratar las cuestiones ambientales es con la participación de todos los ciudadanos interesados, en el nivel que corresponda. En el plano nacional, toda persona deberá tener acceso adecuado a la información sobre el medio ambiente de que dispongan las autoridades públicas, incluida la información sobre los materiales y las actividades que encierran peligro en sus comunidades, así como la oportunidad de participar en los procesos de adopción de decisiones. Los Estados deberán facilitar y fomentar la sensibilización y la participación de la población poniendo la información a disposición de todos. Deberá proporcionarse acceso efectivo a los procedimientos judiciales y administrativos, entre éstos el resarcimiento de daños y los recursos pertinentes."

teniendo presente el papel que tienen los servicios ecosistémicos en el desarrollo de este tema , ya que son los que serán unidos con las personas para legitimar su derecho difuso al medio ambiente sano , la dificultades que se presentan son las de establecer hasta dónde, quién y cómo beneficia un servicio ecosistémico dado no es tarea fácil y lamentablemente el interés simple no es prueba suficiente para que una persona lo haga valer.

en el momento que se pide la protección del derecho a un medio ambiente sano , se tiene que tener presente ciertas medidas para proteger de manera adecuada este derecho , como el principio de precaución, principio de participación ciudadana , principio de acceso a la información pública, para después utilizar el concepto del entorno adyacente.

para explicar esto con más detenimiento es menester desarrollar la importancia de estos principios; el principio de precaución "El principio de precaución nos exige que en caso de amenaza para el medio ambiente o la salud y en una situación de incertidumbre científica se tomen las medidas apropiadas para prevenir el daño."(Cozar, 2004, pag.1).

El principio de participación ciudadana y principio de acceso a la información pública son explicados por sus propios títulos y van ligados muy estrechamente ya que sin la existencia de uno el otro no puede operar como ejemplo simple a esto podemos decir que un ciudadano que no está informado de alguna construcción ilegal y que repercute a el medio ambiente, muy difícilmente buscará la manera de participar en la problemática social que está ante él.

Tendiendo en consideración que los sistemas ecosistémicos se entienden como servicio ambiental "aquellos beneficios que obtiene el hombre de los diversos ecosistemas"(Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2018, pág. 23). Dicho esto para poder determinar un servicio ecosistémico o ambiental (se tomarán como sinónimos en el presente trabajo) es a través de pruebas científicas que muchas veces no son determinantes por lo que aquí se explica la importancia del principio de precaución.

ya habiendo explicado estos principios se puede explicar la aplicación y el concepto de entorno adyacente se explica de la siguiente manera según el análisis hecho público por la SCJN del ya mencionado amparo 307/2016 "Conforme a este concepto, son beneficiarios ambientales aquellos que habitan o utilizan el "entorno adyacente" o las áreas de influencia de un determinado ecosistema"(2018, pág. 40). haciendo la diferenciación que hay otras formas o métodos para hacer válida la vinculación entre los servicios ecosistémicos y el derecho de las personas a un medio ambiente sano.

4.8. OTRAS HERRAMIENTAS DE DERECHO COMÚN

Las herramientas de defensa ambiental en México están presentes en diferentes ramas del derecho mexicano, como por ejemplo, derecho administrativo.

Se hará un análisis por las diferentes herramientas de defensa ambiental ordenadas en la rama del derecho administrativo donde se encuentra la línea más común en donde se encuentra una forma de proteger el derecho a un ambiente sano.

sin tener la intención de desestimar la importancia e impacto de las otras ramas del derecho en el sistema jurídico mexicano se elige explicar el derecho administrativo por ser el encargado de regular la interacción entre gobernado y gobierno ,se entiende que debe ser el de más frecuente aplicación.

4.8.1 Derecho Administrativo

Es el encargado de regular las interacciones entre ciudadanos y gobierno en sus diferentes funciones.

4.8.1.1 Denuncia popular

La denuncia popular no es exclusiva de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la protección del medio ambiente (de ahora en adelante LGEEPA) por nombrar otro ordenamiento en el que está incluido la denuncia popular , la ley de aguas nacionales, sin embargo por sintetizar el presente trabajo , nos centraremos solo en el incluido en LGEEPA ya que los dos tienen el mismo fin pero en diferente materia el primero en recursos naturales y el segundo en aguas nacionales(H. Congreso de la Unión, 2020,enero).

En la LGEEPA, contiene un apartado titulado Denuncia popular en su capítulo siete llamado este último Denuncia popular el que consta de quince artículos. Donde se habla de esta herramienta de denuncia, esta es una herramienta de participación ciudadana , que según el artículo 189 , “toda persona, grupos sociales , organizaciones no gubernamentales , asociaciones y sociedades podrán denunciar ante la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente(PROFEPA de ahora en

adelante) o ante otras autoridades"(H. Congreso de la Unión, Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente, 2020, enero) la denuncia popular da una legitimidad a cualquier de estos individuos para hacer saber a la PROFEPA de alguna violación que ocupe la atención de esta autoridad en materia ambiental de "todo hecho, acto u omisión que produzca o pueda producir desequilibrio ecológico o daños al ambiente o a los recursos naturales, o contravenga las disposiciones de la presente Ley y de los demás ordenamientos que regulen materias relacionadas con la protección al ambiente y la preservación y restauración del equilibrio ecológico"(H. Congreso de la Unión, Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente, 2020, enero), la ley nacional de aguas nacionales con requisitos muy simples para los demandantes, el gran problema desde mi punto de vista en esta ley es que la investigación concluye con una recomendación no vinculatoria para el demandado según la LGEEPA artículo 199 fracción II.

4.8.1.2 Procedimiento Administrativo

El proceso administrativo sustentado en LGEEPA en sus artículos del 160 al 169 en la Ley federal de Procedimiento Administrativo del 62 al 69 (H. Congreso de la Unión,2018. mayo) de ahora en adelante LFPA, tiene como fin la expedición de una resolución , usando para esto previamente la facultad de inspección y vigilancia constatado en los artículos antes mencionados, esta facultad puede ser efectuada por oficio o por como resultado de una denuncia popular.

La resolución contendrá según el artículo 169 de la LGEEPA :

1. Las sanciones a que se haya hecho acreedor el responsable;
2. Las medidas que el responsable deba llevar a cabo para corregir las deficiencias, violaciones o irregularidades observadas;
3. El reconocimiento de los términos y obligaciones derivados del convenio previsto en el artículo anterior, y las medidas que el responsable deba llevar a cabo para su cumplimiento. En este supuesto, la resolución del procedimiento será pública, y
4. Los plazos para el cumplimiento de las obligaciones del infractor que se deriven de la resolución.

4.8.1.3 Recurso Administrativo

Otra herramienta que se usa es el recurso de revisión ante PROFEPA originado de la denuncia popular y según el principio de oficiosidad ,

PRINCIPIO DE PRECAUCIÓN DE DERECHO AMBIENTAL. LA PROCURADURÍA FEDERAL DE PROTECCIÓN AL AMBIENTE DEBE APLICARLO EN EL PROCEDIMIENTO DE DENUNCIA POPULAR, EN CASO DE QUE ADVIERTA PELIGRO DE DAÑO GRAVE O IRREVERSIBLE

Los artículos 189 a 204 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente prevén el procedimiento administrativo de denuncia popular, en el que se legitima a toda persona, grupos sociales, organizaciones no gubernamentales, asociaciones y sociedades a denunciar ante la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente u otras autoridades, todo hecho, acto u omisión que: i) produzca o pueda producir desequilibrio ecológico o daños al ambiente o a los recursos naturales, o ii) contravenga las disposiciones de la misma ley y de los demás ordenamientos que regulen materias relacionadas con la protección al ambiente, la preservación y restauración del equilibrio ecológico. Asimismo, que en caso de que dicha autoridad resulte competente y la denuncia sea procedente se admitirá, y otorgará derecho de audiencia al denunciado. Sin embargo, no establecen expresamente la posibilidad de que, ante la denuncia, se tomen las medidas provisionales necesarias para evitar que se sigan causando daños graves e irreversibles al medio ambiente. No obstante, de una interpretación progresiva de los artículos 1o., párrafo tercero y 4o., párrafo quinto, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en relación con el principio 15 de la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, de la Conferencia de las Naciones Unidas, se colige que la procuraduría indicada debe aplicar el principio de precaución que rige en esa rama del derecho, en caso de que advierta peligro de daño grave o irreversible, aunque todavía no tenga la certeza científica absoluta de ello, pues no deberá postergar la adopción de medidas eficaces en función de los costos, para impedir la degradación del medio ambiente; de ahí que debe adoptar las medidas provisionales (de ac-

ción o abstención), necesarias para conjurar esos peligros.[291] , la PROFEPA tiene el deber de iniciar de forma oficiosa cuando exista peligro de daño grave e irreversible.

Las personas físicas o morales que sienta vulnerado sus derechos por las facultades otorgadas a PROFEPA, pueden utilizar después de quince días hábiles posterior a la notificación del acto administrativo, el cual tendrá que ser presentado ante la misma PROFEPA , en donde esta procuraduría acordará su admisión y la aceptación o el rechazo de la resolución que la persona considere que vulnera su esfera jurídica , por último la PROFEPA turnará el asunto a su jefe jerárquico para su resolución definitiva(Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente.1988. 28 de enero)

4.8.4. Juicio de Nulidad

Este se puede explicar como " El juicio de nulidad es un medio de defensa que puede hacer valer el particular en contra de los actos o resoluciones de las dependencias y organismos descentralizados de la Administración Pública Federal que le causen algún perjuicio en su esfera jurídica, por violación al ordenamiento jurídico aplicado o por falta de aplicación en la disposición debida."(PROFECO, 2014) según el artículo 83 de la LFPA "Los interesados afectados por los actos y resoluciones de las autoridades administrativas que pongan fin al procedimiento administrativo, a una instancia o resuelvan un expediente, podrán interponer el recurso de revisión o, cuando proceda, intentar la vía jurisdiccional que corresponda." (Ley Federal del Procedimiento Administrativo,2018, 18 de mayo)

El juicio de nulidad es presentado ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa según la La Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo (de ahora en adelante LFPCA) artículo uno y dos.

[291] XXVII.3o.29,*Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta,* Décima Época, t. II, diciembre 2016, P. 1839

Algo que se debe resaltar es que el artículo 180 de la LGEEPA reconoce el interés legítimo " ..las personas físicas y morales que tengan interés legítimo tendrán derecho a impugnar los actos administrativos correspondientes, así como a exigir que se lleven a cabo las acciones necesarias para que sean observadas las disposiciones jurídicas aplicables, siempre que demuestren en el procedimiento que dichas obras o actividades originan o pueden originar un daño al medio ambiente, los recursos naturales, la vida silvestre o la salud pública."(Ley Federal del Procedimiento Administrativo,2018, 18 de mayo)

El siguiente párrafo del citado artículo, ofrece el juicio de nulidad y el recurso de revisión para ejercer el derecho al acceso a la justicia, con lo que continúa a aclarar que "Para los efectos del presente artículo, tendrán interés legítimo las personas físicas o morales de las comunidades posiblemente afectadas por dichas obras o actividades."(Ley Federal del Procedimiento Administrativo,2018, 18 de mayo)

La carga de la prueba recae sobre la parte demandante según el artículo 40 de la LFPCA - "En los juicios que se tramiten ante este Tribunal, el actor que pretende se reconozca o se haga efectivo un derecho subjetivo, deberá probar los hechos de los que deriva su derecho y la violación del mismo, cuando ésta consista en hechos positivos y el demandado de sus excepciones."(Ley Federal del Procedimiento Administrativo,2018, 18 de mayo).

5. RESULTADOS

la legitimación en el derecho mexicano no es nueva pero para la materia de derecho ambiental es un poco más complicado ya que este último se sigue desarrollando en el derecho actual como resultado de las diferentes conceptos de legitimar el interés de las personas ,como también el desarrollo en el derecho internacional como el caso de los jóvenes que llegó a la Corte Europea de Derechos Humanos en el que estos exigen a la totalidad de la unión europea junto con otros países como gran bretaña y Rusia la falta de medidas para hacer frente al cambio climático(Youth4climatejustice, 2020-2021) en el cual la legi-

timación activa fungirá un papel muy importante y se vera reflejado al rededor del mundo

en el caso concreto hay avances ya que al investigar casos ambientales vemos que se aplica con mayor frecuencia la legitimación como en el amparo 641/2017 y los ya mencionado en el desarrollo del trabajo 1498/2018 y 307/2016, hay mejoras en cuanto la legitimación activa en el juicio de amparo porque si no la acreditan en primera instancia se observa que en recurso de revisión , ósea, en segunda instancia ya hay acreditación de legitimación para proceder al fondo del asunto en este tipo de legitimación de forma simple ya que sigue en el futuro puede que se amplíe más este derecho humano con el derecho internacional y con casos como el que está en transcurso ante la CEDH.

6. CONCLUSIONES

Los servicios ecosistémicos sirven como un puente entre los derechos humanos ambientales y el acceso de las personas a los tribunales para exigir alguna violación, acción u omisión de una autoridad. pero para ver este tipo de respeto hacia el derecho a un medio ambiente sano en tribunales de orden común se necesita seguir exigiendo cada vez una legitimación amplia y llegar a un punto de protección completa a los asuntos que las personas quieran usar su derecho a tribunales.

Sin duda el derecho ambiental tanto en México como en el mundo se encuentra dando pasos agigantados en la actualidad y en la última década para lograr dar respuesta a los cambios sociales, cambio climático , culturales , etc.

es por esto que se motivó el presente autor a escribir este trabajo para mostrar el estado actual en este tema de mi país que ha tenido un avance muy notable , si tomamos en cuenta las posturas que está tomando la SCJN pero seguimos a la espera de sus posturas en temas de legitimación ambiental como por ejemplo; del artículo 18 de la ciudad de México en la que se le da personalidad a cualquier persona para defender asuntos naturales ; legitimación en cambio de uso forestal; el derecho al paisaje, los derechos de la naturaleza y la personalidad jurídica propia de bienes naturales; acciones colectivas , como la contami-

nación del aire; y en cambio climático como el visto en la CEDH de seis jóvenes portugueses exigiendo medidas más notorias.¿Qué alcance y grado de protección se dará en todos estos asuntos? ¿a quienes se les dará legitimación necesaria para exigir ante tribunales? será material para futuras investigaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Suprema Corte de Justicia de la Nación, (2018), "proyectos de resolución de la suprema corte de justicia de la nación y de los tribunales colegiados de circuito[Archivo PDF]recuperado de:https://tinyurl.com/y3w4249e

Segundo Tribunal Ambiental,(2014), Resolución caso R-06-2013,[Archivo PDF] recuperado de :https://tinyurl.com/y26byg7p

Suprema Corte de Justicia de la Nación, (2018), amparo en revisión 1498/2018,[ArchivoPDF],recuperado de:https://tinyurl.com/y2hzhevy

Revista Española de Salud Pública, (2005), Principio de precaución y Medio ambiente recuperado de:https://tinyurl.com/y6bjkkk4

Suprema Corte de Justicia de la Nación, (2018), "Amparo en Revisión 641/2017, recuperado de:https://tinyurl.com/y4svr7v4

aquiescencia, (2020), La litigación Climática a las Puertas del Tribunal Europeo de derechos humanos, recuperado de:https://tinyurl.com/y32b9gsv

Suprema Corte De Justicia de la Nación. (2018) Reseña del amparo en revisión 307/2016[Archivo PDF]. https://tinyurl.com/y3w4249e

Acuerdo de Escazú (2018),art. 8, [Archivo PDF] recuperado en: https://tinyurl.com/y43g9mqk

Declaración de rio sobre el medio ambiente(1992) ,art 15 [Archivo PDF]disponible en: https://tinyurl.com/y4qqowso

Barragán , Manuel Bernardo ,(2015), Juicio de Amparo, Oxford.

Schmill Ordóñez, Ulises y de Silva Nava, Carlos, (2013) ,El interés legítimo como elemento de la acción de amparo, Isonomía.

De la Vega, Geraldina Gonzalez, (2014), La Suprema Corte y la batalla por definir el interés legítimo, Nexos, México, disponible en: https://tinyurl.com/y5cq27a6

Quiroz Acosta, Enrique, Teoría de la constitución, 4o ed. P. 171.

Profeco, Aspectos a considerar en las etapas de un juicio de nulidad, disponible en: https://tinyurl.com/y25ofxe8

H, congreso de Unión, (2020, 6 de enero), Ley de Aguas Nacionales , disponible en :https://tinyurl.com/yyf8fbc6

H. Congreso de la Unión, (2015.9 de enero),Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección del Ambiente, disponible en: https://tinyurl.com/y5q26x6n

H, Congreso de la Unión,(2018,18 de mayo), Ley Federal del Procedimiento Administrativo, disponible en: https://tinyurl.com/y4d48xv8

LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN LA ERA DE LA DISRUGPCIÓN DIGITAL: HACIA LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO MODELO ECONÓMICO EN EUROPA

DR. JAVIER JORGE-VÁZQUEZ
Universidad Católica de Ávila, España

RESUMEN

En los últimos años, el impulso de las nuevas tecnologías en Europa está propiciando el fortalecimiento de un ecosistema digital en el que proliferan nuevos modelos económicos disruptivos que ponen en cuestionamiento los equilibrios y formas tradicionales de organización económica y social. A su vez, la consolidación de un cambio cultural, especialmente entre las nuevas generaciones, presiona con fuerza hacia la transformación de los patrones tradicionales de consumo e impulsa una transición hacia modelos económicos en los que se prioriza el acceso a los activos frente a su propiedad.

El rápido crecimiento que ha experimentado la economía colaborativa recientemente en el mercado europeo, pone de manifiesto su capacidad para generar nuevas oportunidades de empleo y riqueza en las economías europeas, al tiempo que contribuye a impulsar el emprendimiento, la competitividad y la innovación. A su vez, las ganancias en eficiencia y sostenibilidad derivadas del aprovechamiento de los activos infrautilizados u ociosos junto a una mayor oferta y acceso a bienes y servicios a un menor precio, evidencian el potencial de desarrollo de la economía colaborativa en Europa.

En este contexto, la finalidad principal de este trabajo persigue caracterizar el fenómeno de la economía colaborativa en la Unión Europea (UE) y abordar los principales retos y desafíos a los que se enfrenta este modelo de negocio emergente. Para tal fin, se procede a la revisión de la literatura y de los antecedentes de investigación, junto con la recopilación, estimación y análisis de diversos indicadores y variables cuantitativas sobre la economía colaborativa que posibiliten identificar cuál es su alcance en el mercado europeo.

PALABRAS CLAVE

Economía colaborativa, digitalización, nuevas tecnologías, plataformas digitales, plataformas colaborativas.

INTRODUCCIÓN

El amplio desarrollo de nuevas plataformas digitales, así como su creciente uso por parte de la población, ha propiciado la aparición en Europa de nuevos modelos de negocio. Entre ellos, la economía colaborativa destaca por su gran potencial transformador.

En los últimos años resulta un hecho indiscutible el rápido crecimiento y desarrollo de la economía colaborativa en Europa. Este modelo económico emergente propicia un nuevo contexto de relaciones económicas donde lo que prima no es la propiedad o tenencia de activos, sino el acceso a su uso y disfrute temporal. Además, brinda nuevas oportunidades para el crecimiento y el empleo en los países europeos, al tiempo que puede posicionarse como un instrumento eficaz para favorecer la sostenibilidad medioambiental a través de un uso más eficiente de los activos infrautilizados y una mejora en la productividad.

Por otro lado, el crecimiento que ha experimentado la economía colaborativa en Europa resulta indesligable del auge y concurrencia de un conjunto diverso de fenómenos sociales, económicos y culturales (Ozanne y Ballantine, 2010; Belk, 2014; Möhlman, 2015; Jorge-Vázquez, 2019).

La eclosión de nuevas tecnologías y su uso extensivo ha propiciado una sociedad hiperconectada, posibilitando, de este modo, "la configuración de un ecosistema digital que favorece la conectividad entre individuos y la creación de comunidades digitales intercomunicadas" (Jorge-Vázquez, 2019:19). Esto ha posibilitado, junto con el desarrollo de plataformas digitales que integran sistemas de pago electrónico inteligentes y sofisticados mecanismos de verificación, reputación y evaluación mutua de usuarios, generar un entorno seguro y fiable que reduce los costes de transacción asociados a la búsqueda y gestión de información (Henten & Windekilde, 2016); minimiza los problemas de información asimétrica (Gómez-Álvarez Díaz y Morales Sánchez, 2018); y, en último término, incentiva las relaciones de intercambio entre los distintos usuarios implicados a través de un emparejamiento más eficiente entre la oferta y la demanda.

El incremento de la preocupación por el desarrollo de modelos económicos más sostenibles, está propiciando la búsqueda de nuevas fórmulas productivas que garanticen un uso más eficiente de los recursos infrautilizados u ociosos, al tiempo que generen importantes ahorros de costes y notables ganancias de productividad. En este contexto de transformación ecológica y digital, se está produciendo una progresiva "transición de un modelo económico tradicional basado en la propiedad individual de la mayoría de los activos hacia modelos con una clara orientación hacia la accesibilidad de dichos activos" (Goudin, 2016:7). De este modo, tal y como sostiene Jorge-Vázquez, Náñez Alonso y Salinas Ramos (2020:2) "La economía colaborativa está llamada a convertirse en una alternativa de interés válida en la configuración de un nuevo paradigma de producción y consumo mucho más sostenible".

Las nuevas necesidades colectivas que surgen impulsadas por las actuales tendencias demográfica y sociales predominantes, así como por el impacto de unas crisis económicas recurrentes, proporcionan un caldo de cultivo que favorece la aparición de nuevos modelos de negocio y soluciones económicas. Además, desde el punto de vista económico, el desarrollo tecnológico ha posibilitado tal y como señala Jorge-Vázquez (2019: 19) "la monetización de la capacidad excedentaria de los activos, el ahorro de costes de transacción y la reducción de los problemas relacionados con la asimetría de la información".

Finalmente, la preocupación por las implicaciones y oportunidades económicas que propician los modelos de economía colaborativa, así como los múltiples interrogantes y conflictos que suscita la transformación del marco de relaciones económicas existente, ha convertido a este fenómeno en objeto de especial interés en el debate social y económico. Las instituciones públicas, y en particular las europeas, conscientes de esta realidad, se han esforzado en los últimos años por determinar cuál es el alcance y potencial de crecimiento económico que proporciona este modelo. También se han ocupado de su regulación y posible encaje dentro del sistema económico vigente. En el ámbito académico, el estudio de la economía colaborativa ha despertado también la atención en los últimos años. La literatura que aborda este fe-

nómeno es amplia y multidisciplinar. Basta analizar alguno de los numerosos estudios bibliométricos publicados sobre la producción científica en es este campo para constatarlo (Cheng, 2016; Durán Sánchez, et al., 2016; Huurne, et al., 2017; Sutherland y Jarrahi, 2018; entre otros).

1. OBJETIVOS

En este contexto, la finalidad principal de este capítulo persigue arrojar luz a un fenómeno emergente y en constante transformación cómo es la economía colaborativa, tomando como unidad territorial de análisis la UE-28.

En particular, los objetivos principales del presente estudio giran en torno a dos ejes. En primer lugar, proporcionar una aproximación conceptual al fenómeno de la economía colaborativa y, en particular, analizar el grado de normalización y homogeneización de dicho término en el marco de la UE. En segundo lugar, toda vez se han sentado las bases en el marco teórico para el posterior análisis, se persigue caracterizar al sector de la economía colaborativa en Europa bajo dos enfoques principales: la determinación del impacto y alcance económico y el grado de penetración de este nuevo mercado en la sociedad europea expresado a través de su aceptación y de las tendencias recientes en el uso de plataformas de economía colaborativa en la UE.

2. MATERIAL Y MÉTODOS

Para dar respuesta al problema planteado y favorecer la consecución de los objetivos formulados se propone una combinación de distintos tipos de investigación cuya aplicación dependerá en cada momento del objetivo específico abordado. De este modo se lleva a cabo la aplicación de un método mixto que combina el análisis cualitativo, fundamentado principalmente en la revisión de la literatura académica y de la doctrina de las instituciones europeas sobre el estado de la cuestión; junto con un análisis cuantitativo, que permita cuantificar el impacto y alcance económico de la economía colaborativa a través de la selección,

estimación e interpretación de un conjunto diverso de variables cuantitativas, cuya descripción se recoge en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: Selección y descripción de variables

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	FUENTE
Nº de plataformas	Número de plataformas colaborativas identificadas con arreglo a la definición de economía colaborativa de la Comisión Europea (2016) con origen y actividad en los Estados miembros (UE-28), excluyendo las plataformas que operan en Europa cuyo origen sea extracomunitario.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).
Volumen de ingresos totales de la Economía Colaborativa (IT)	Ingresos totales generados por las plataformas colaborativas en el conjunto de los 28 Estados miembros de la UE en los sectores: transporte, alojamiento, finanzas y servicios domésticos y profesionales.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).; Vaughan y Daverio (2016).
Volumen de ingresos de la Economía Colaborativa en % del PIB	Proporción del volumen de ingresos totales generados por las plataformas colaborativas con respecto al PIB nacional de los Estados miembros (UE-28). $IT_i\ (\%PIB) = \frac{IT_i}{PIB_i} \cdot 100$	Eurostat; Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).
Nº de empleos totales del sector Economía Colaborativa (L)	Número de empleos generados por las plataformas colaborativas europeas en los sectores: transporte, alojamiento, finanzas y servicios domésticos y profesionales.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).

Fuente. Elaboración propia

Cuadro 1: Selección y descripción de variables (continuación)

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	FUENTE
Nº de empleados en % sobre el total de empleo	Proporción del número de personas empleadas en plataformas colaborativas europeas respecto del empleo total nacional de los países europeos (UE-28). $L_i\ (\%PIB) = \frac{L_i}{Total\ empleo_i} \cdot 100$	Eurostat; Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).
Frecuencia en el uso de plataformas colaborativas por los usuarios-demandantes.	Proporción de individuos encuestados en función del uso de los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas, como usuarios-demandantes y de acuerdo a la siguiente escala de frecuencia: uso regular (una vez al mes o más a menudo); uso ocasional (una vez cada pocos meses); una o varias veces; nunca.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); TNS Political & Social (2016; 2018)
Frecuencia en el uso de plataformas colaborativas por los usuarios-oferentes.	Proporción de individuos encuestados en función del uso de los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas, como usuarios-oferentes y de acuerdo a la siguiente escala de frecuencia: uso regular (una vez al mes o más a menudo); uso ocasional (una vez cada pocos meses); una o varias veces; nunca.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); TNS Political & Social (2016; 2018)
Porcentaje de usuarios-demandantes de plataformas colaborativas por sector de actividad.	Proporción de los individuos encuestados que utilizaron los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas como usuarios-demandantes (*n=6.389)* por sector de actividad.	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); TNS Political & Social (2016; 2018)
Porcentaje de usuarios-oferentes de plataformas colaborativas por sector de actividad.	Proporción de los individuos encuestados que ofrecieron servicios a través de los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas como usuarios-oferentes *(n=1.598) por sector de actividad.*	Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes); TNS Political & Social (2016; 2018)

Fuente. Elaboración propia

La unidad territorial de análisis seleccionada en este estudio para evaluar el alcance económico de las plataformas colaborativas está compuesta por los veintiocho Estados miembros que componen la UE-28[292]. Asimismo, se aplicó un enfoque de análisis sectorial en base a la selección de los cuatro sectores principales de actividad en este merca-

[292] A efectos del presente trabajo, no se contempla la salida de Reino Unido de la UE.

do: finanzas colaborativas, transporte y movilidad, alojamiento y servicios domésticos y profesionales.

Adicionalmente, en el análisis sobre la penetración de los modelos de economía colaborativa en Europa se emplearon las encuestas publicadas en 2016[293] y 2018[294] por la Comisión Europea a través de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes, con una muestra total de 14.050 y 26.544 encuestados respectivamente, pertenecientes a diferentes grupos sociales y demográficos, conforme a la metodología de investigación del Eurobarómetro aplicada.

3. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA. PRINCIPALES RASGOS DISTINTIVOS

Un primer intento de delimitación conceptual del fenómeno de la economía colaborativa lleva a advertir la existencia de varias dificultades que impiden encontrar una definición precisa de este sector, que a su vez sea ampliamente aceptada (Kumar, Lahiri y Dogan, 2018) y que englobe la amplitud de formas con las que se emplea dicho término en la práctica (Martín, 2016) a menudo empleadas como sinónimos o conceptos aproximativos[295] (véase figura 1). Por otro lado, el hecho de tratarse de un fenómeno incipiente, pero en constante transformación, cuyo interés en el campo de la investigación se ha despertado relativamente reciente, propicia la existencia de una literatura sobre el estado de la cuestión caracterizada por su fragmentación (Cheng, 2016; Sut-

---

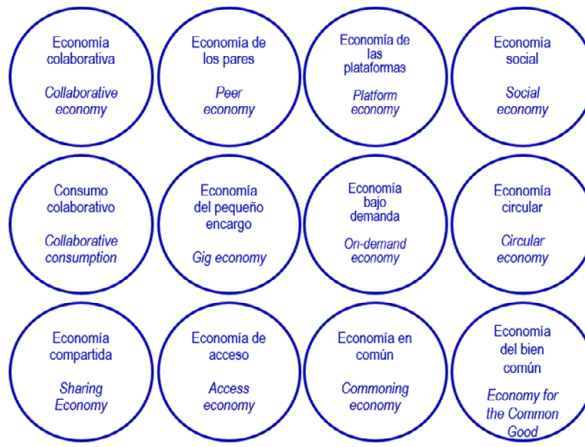
293 Directorate-General for Communication (CE). *Flash Eurobarometer 438: The use of the collaborative platforms*, Editorial UE, doi:10.2873/312120. DOI: 10.2873/ 598782

294 Directorate-General for Communication (CE). *Flash Eurobarometer 467: The use of the collaborative economy*, Editorial UE, DOI: 110.2873/312120.

295 En este trabajo, adoptamos la expresión de economía colaborativa (collaborative economy) frente al resto de términos aproximativos por dos razones principales: en primer lugar, por ser la denominación oficial adoptada por la Comisión Europea; y, en segundo lugar, tal y como señala (Inglese, 2019:11) porque expresa mejor los intercambios que se llevan a cabo entre pares a través de una plataforma digital que actúa como intermediario y que pueden efectuarse de forma gratuita o a cambio de una contraprestación económica.

herland y Jarrahi, 2018) y multidisciplinariedad (Jorge-Vázquez, 2019). En definitiva, tal y como señala González Cabrera (2020) el concepto de economía colaborativa "no es único ni inmutable, pues el mismo está aún en evolución" (p.36).

Figura 1: Términos empleados como conceptos aproximativos del fenómeno de la economía colaborativa en la literatura académica

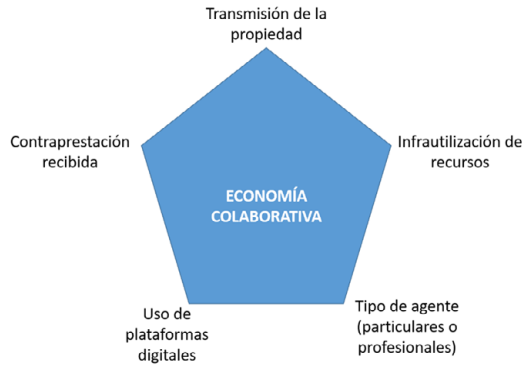


Fuente. Elaboración propia

Las aproximaciones conceptuales proporcionadas hasta el momento, tanto en el ámbito académico como en el institucional, varían desde las posiciones favorables a una delimitación suficientemente amplia del fenómeno -lo que en última instancia impide una concreción suficiente que permita diferenciarlo de otros-, hasta aquellos enfoques que sostienen la necesidad de una definición mucho más estrecha y excluyente en la que, por ejemplo, no tendría cabida las transacciones entre empresas. En definitiva, tal y como reconoce el Comité Económico y Social Europeo (CESE) (2016b) existe una dificultad latente a la hora de proporcionar una definición de la economía colaborativa "por temor a que no sea suficientemente amplia, o, por el contrario, a que no circunscriba bien su ámbito" (p.40).

A pesar de esta dificultad, existe cierto consenso relativo a ciertos elementos distintivos que caracterizan este fenómeno (véase figura 2).

Figura 2: Rasgos distintivos en la conceptualización de la economía colaborativa



Fuente. Jorge-Vázquez, Náñez Alonso y Salinas Ramos (2020:5)

De acuerdo con el CESE (2016b) los principales rasgos distintivos que caracterizan a la economía colaborativa pueden sintetizarse en los siguientes:

1. El uso o utilización compartida de bienes, frente a su tenencia o copropiedad.
2. La intermediación necesaria de una plataforma digital en las transacciones.
3. Un aprovechamiento más óptimo de los bienes y servicios a través del uso compartido.
4. Las relaciones se producen primordialmente entre pares (P2P) o iguales, nunca relaciones contractuales (B2C).

De este modo, según el CESE (2016a), existen una serie de elementos determinantes que permiten distinguir las actividades que deberían considerarse dentro de la economía colaborativa (véase cuadro 2):

Cuadro 2. Principales rasgos distintivos de la economía colaborativa según el CESE

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	EJEMPLO
Tipo de entorno	No se desarrolla exclusivamente en entornos digitales, sino también en entornos de proximidad.	Intercambio de bienes
Finalidad	No siempre implica ánimo de lucro, en muchas ocasiones se inspira en principios cooperativos y solidarios.	crowdfunding
Ámbito geográfico de actuación	No siempre se ejerce a escala global o trasnacional, sino también en ámbitos territoriales más reducidos y localizados.	Grupos de autoconsumo
Dimensión	No se ciñe exclusivamente a la dimensión económica, sino también atañe lo ambiental y social.	Movilidad sostenible
Forma de prestación	No es exclusivamente una nueva forma de prestación de servicios *on-demand* sino que pone el acento en el acceso a los mismos.	Uso compartido de bienes
Tipo de producto	No se circunscribe a bienes tangibles de valor económico elevado, sino que opera sobre cualquier tipo de producto.	Bancos de tiempo

Fuente: Jorge-Vázquez et al. (2020:7) y CESE (2016a)

A partir de estos rasgos distintivos, se pueden identificar en la literatura académica un conjunto diverso de definiciones, cuya amplitud queda determinada por la respuesta a las cuestiones planteadas en la figura 2.

Una de las definiciones que ha contado con mayor aceptación, es la que ofrecen Botsman y Rogers (2010), quienes definen este fenómeno como "un sistema económico basado en el uso compartido de bienes o servicios infrautilizados, de forma gratuita o mediando un precio, directamente por particulares". En esta línea algo restrictiva también se han pronunciado otros autores como Frenken y Schor (2017) al sostener que la economía colaborativa es un conjunto de "consumidores que se conceden mutuamente acceso temporal a activos físicos infrautilizados (capacidad ociosa), posiblemente por dinero" (p.4-5).

Por su parte, Owyang, Train y Silva (2013) amplían esta definición e incluyen como actores intervinientes también a las empresas, al definir la economía colaborativa como "un modelo económico donde la propiedad y el acceso se comparten entre empresas, start- ups y personas. Esto genera como resultado eficiencias de mercado que conllevan nuevos productos, servicios y crecimiento empresarial" (p.4). Otros autores como Maselli, Lenaerts y Beblavý (2016) se muestra partidarios de construir una definición más amplia que integre un mayor número de

actividades económicas, entre las que destacan: i) el mercado de segunda mano, al descartar la limitación del acceso temporal y, por lo tanto, al considerar la transmisión de la propiedad de los activos; ii) la prestación de servicios de un consumidor a otro a través de concursos o subastas, ampliando la restricción de los activos infrautilizados; y iii) la economía del producto-servicio al incluir las plataformas de "empresa a consumidor" y relajar la restricción sobre la participación exclusiva de los consumidores. También, bajo un posicionamiento a favor de una concepción amplia del fenómeno, Vaughan y Daveiro (2016:32) sostienen que "las organizaciones de economía colaborativa utilizan plataformas online para conectar grupos distribuidos de individuos y empresas y les permiten compartir el acceso a sus activos, recursos, tiempo y habilidades en una escala que antes no era posible". También, poniendo el acento en el papel de las tecnologías, Buckland, Val y Murillo (2016) afirman que la economía colaborativa está compuesta por "un escenario rico y diverso de sistemas, plataformas y redes con apoyo tecnológico que permiten a los individuos compartir el acceso a los activos, recursos, tiempo y habilidades, y a intercambiar servicios, de una manera más rápida y económica que nunca antes" (p.7).

Finalmente, Jorge-Vázquez (2019) ofrece una definición detallada de la economía colaborativa con una amplitud de enfoque que permite integrar las distintas realidades económicas que operan en torno a este fenómeno:

> "Un ecosistema socioeconómico que integra los modelos de consumo, producción, conocimiento y financiación basados en relaciones de intercambio y compartición de tiempo, habilidades o bienes y servicios infrautilizados, que son efectuadas entre particulares (P2P), profesionales (B2B), o particulares y profesionales (P2B), a través de plataformas sociales digitales que actúan como intermediarios y facilitan las transacciones, lográndose de este modo reducir el grado de infrautilización de los activos existentes y generando nuevas oportunidades para un aprovechamiento más eficiente y sostenible de los recursos disponibles, sin que sea requisito indispensable la existencia de una contraprestación directa entre los intervinientes" (p.8).

3.1. HACIA LA ARMONIZACIÓN CONCEPTUAL DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA: UNA VISIÓN INSTITUCIONAL DESDE EUROPA

El rápido desarrollo de la economía colaborativa, impulsado por fuerzas tractoras como la digitalización económica, la globalización o el cambio de los patrones culturales, ha propiciado multitud de interrogantes dadas las múltiples implicaciones jurídicas, sociales y económicas que este fenómeno emergente y en constante evolución suscita.

Por otro lado, este nuevo modelo económico está difuminando las nociones tradicionales de consumidor, proveedor de servicios, empleador, autónomo o usuario, entre otros, al tiempo que genera distintas reacciones encontradas: desde el entusiasmo de los emprendedores por la existencia de una nueva alternativa de negocio o una nueva fuente de obtención de ingresos, pasando por el rechazo de las empresas tradicionales ante el temor de prácticas anticompetitivas o por su posible impacto sobre determinados derechos sociales (Inglese, 2019). En este contexto incierto, se hace más oportuno, si cabe, la necesidad de proporcionar una definición ampliamente aceptada que permite delimitar con precisión esta realidad y que pueda dar respuesta a las implicaciones sociales, jurídicas y económicas que este nuevo marco de relaciones está produciendo.

Para dar respuesta a este desafío, las instituciones europeas se han esforzado en los últimos años, aunque con distinto acierto, por proporcionar un marco conceptual que siente las bases que permita una caracterización común de dicho modelo económico. Sin embargo, a pesar de dichos esfuerzos, aún persiste cierta discrepancia institucional entorno a la definición del modelo que representa este tipo de relaciones económicas lo que, en última instancia, obstaculiza una identificación clara del tipo de actividades que cabría encuadrar bajo el sector de la economía colaborativa, lo que se traduce en la falta de un enfoque coordinado entre las instituciones europeas y los Estados miembros que evite la fragmentación existente en términos de reglamentación. En este contexto, tal y como reclama el CESE (2016:37) es urgente que la UE defina "un marco jurídico claro y transparente para el desarrollo y el ejercicio de estas actividades en el espacio europeo".

Una primera referencia institucional al fenómeno de la economía colaborativa, puede encontrarse en la Comunicación de la Comisión Europea (CE) (2015) titulada «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas». Aunque no presenta una definición precisa y detallada del concepto -más bien se limita a presentar cuál son sus beneficios y posible impacto sobre la productividad y sostenibilidad-, sí proporciona una aproximación del modelo al indicar que se trata de "un complejo ecosistema de servicios a la carta y utilización temporal de activos basado en el intercambio a través de plataformas en línea" (p.3). Más recientemente, en la Comunicación publicada en 2016 titulada «Una Agenda Europea para la economía colaborativa» la CE opta por proporcionar una definición bajo un enfoque eminentemente pragmático y amplio. De este modo, define la economía colaborativa como:

> Modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes i) prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias —pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional («prestadores de servicios profesionales»); ii) usuarios de dichos servicios; y iii) intermediarios que —a través de una plataforma en línea— conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»). Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro (CE, 2016:3).

Por su parte, el Parlamento Europeo (PE) (2015) en el informe sobre la iniciativa «Hacia un mercado único digital» hace referencia a las oportunidades que brinda la economía colaborativa en la "creación de empleo, crecimiento económico, competitividad, un mercado de trabajo más inclusivo y una economía europea más circular a través de un uso más eficiente de los recursos, las capacidades y otros activos" (p.23) e insta a la CE y a los Estados miembros a respaldar un mayor desarrollo del sector. Sin embargo, no se aventura a ofrecer una delimi-

tación conceptual del fenómeno, más allá de la referencia a ciertos rasgos que caracterizan a la economía colaborativa como un "modelo socioeconómico que ha implosionado gracias a la revolución tecnológica, ya que internet conecta a las personas a través de plataformas en línea en las que es posible realizar transacciones relacionadas con bienes y servicios de forma segura y transparente" (PE, 2017:83).

El Comité de las Regiones Europeo (CRE) también se ha pronunciado al respecto, al sostener que la economía colaborativa debe considerarse como un fenómeno basado en "modelos sociales, nuevos o recuperados, que tienen implicaciones comerciales, jurídicas e institucionales importantes: las prácticas sociales de compartir, colaborar y cooperar" (CRE, 2016:28). Al mismo tiempo, en este Dictamen señala la dificultad existente a la hora de proporcionar una concreción terminante en la definición del concepto dada la "naturaleza innovadora y dinámica" (p.28) del este sector. A pesar de tal circunstancia, propone una clasificación en dos categorías y cuatro modalidades diferentes (véase cuadro 3):

Cuadro 3. Principales sectores de actividad de la economía colaborativa

CATEGORÍA	MODALIDAD
ECONOMÍA COLABORATIVA	Economía de acceso (acces economy)
	Economía de los trabajos ocasionales (gig economy)
ECONOMÍA DE PUESTA EN COMÚN	Economía inter pares
	Economía de la puesta en común de los bienes de utilidad pública (commoning economy)

Fuente: elaboración propia a partir de CRES (2016)

Finalmente, otra institución europea que se ha pronunciado reivindicando una delimitación conceptual más detallada e inclusiva de la economía colaborativa, ha sido el CESE (2014) que viene a identificar el

fenómeno de la economía colaborativa como "la manera tradicional de compartir, de intercambiar, prestar, alquilar y regalar redefinida a través de la tecnología moderna y de las comunidades" (p.3), si bien, adopta la definición formulada por Botsman y Rogers (2010), anteriormente ya referenciada.

4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Impacto y alcance económico

Determinar la magnitud del impacto económico de las prácticas e iniciativas de la economía colaborativa en Europa resulta una tarea ardua y compleja, no exenta de dificultades. Una de las principales limitaciones existente reside en la falta de una delimitación clara y precisa sobre este modelo económico que, a su vez, sea ampliamente aceptada. En este contexto, identificar las actividades económicas que conforman este fenómeno constituye un factor irrenunciable ante cualquier intento de aproximación a la cuantificación de la dimensión y del potencial crecimiento de la economía colaborativa en los países europeos. Por otro lado, la falta de estadísticas oficiales, junto con la inexistencia de una metodología ampliamente reconocida para llevar a término dicha medición exige extremar la precaución ante cualquier tentativa de análisis comparativo (Jorge-Vázquez, 2019). Con el propósito de sortear dichas dificultades, en el presente estudio se adopta la definición propuesta por la CE (2016)[296], por entender que se trata de una definición amplia e integradora de las distintas relaciones económicas que pueden producirse en el marco de la economía colaborativa.

Una primera aproximación al estudio sobre la dimensión y alcance económico de los modelos de negocio desarrollados en el marco de la economía colaborativa en la UE-28, sobre la base de las últimas estadísticas disponibles, permite estimar el tamaño de la economía colabo-

[296] Véase COMISIÓN EUROPEA (CE) (2016). Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una Agenda Europea para la economía colaborativa. COM/2016/0356. Definición recogida en el apartado 3.1.

rativa en 26.500 millones de euros en 2016, lo que supone el 0,17% del PIB. Desde el punto de vista del mercado de trabajo, se estima que el número de personas empleadas en el sector de la economía colaborativa ascendió a 394.000, lo que representa el 0,15% del empleo de la UE-28 en 2016. Por otro lado, en ese mismo año se identificaron un total de 651 plataforma digitales colaborativas de origen comunitario que operaban en los distintos Estados miembros.

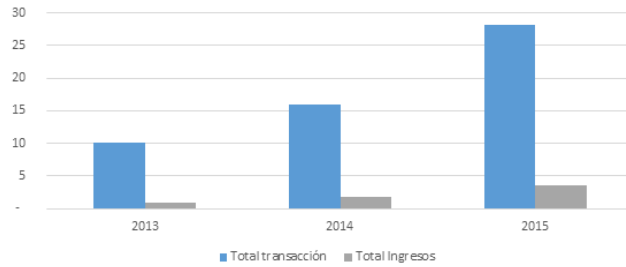
Figura 3: La economía colaborativa en Europa: principales indicadores. UE-28 (2016)



Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea), Technopolis, Trinomics, y VVA Consulting (2018).

El comportamiento de la economía colaborativa en Europa muestra una tendencia de fuerte crecimiento, aunque relativamente más moderado que el observado en otras regiones. Si se analiza el valor de las transacciones de las plataformas digitales vinculadas con actividades de economía colaborativa en Europa puede constatarse como en el trienio 2013-2015 dicha magnitud experimentó un crecimiento superior al 175% hasta alcanzar una cifra cercana a los 28.000 millones de euros. Dicha senda expansiva se observa más acentuada al considerar los ingresos obtenidos por dichas plataformas, cuyo volumen experimentó un crecimiento próximo al 260% en el periodo 2013-2015, hasta lograr una cifra de ingresos próxima a los 4.000 millones de euros tal y como muestra la figura 4.

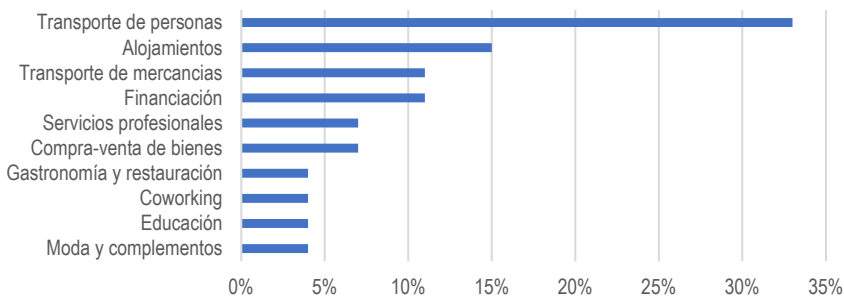
Figura 4. Valor de las transacciones e ingresos de las plataformas colaborativas en Europa (2013-2015). (Millardos de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Vaughan y Daverio (2016)

Desde el punto de vista sectorial, la mayoría de las actividades desarrolladas bajo el modelo de economía colaborativa se concentran en cuatro sectores clave: transporte, alojamiento, finanzas y servicios domésticos y profesionales. Tal y como muestra la figura 5, casi el 60% de los usuarios de plataformas colaborativas se concentran entre el sector del transporte y el alojamiento y, especialmente, en las actividades vinculados con el transporte de personas y mercancías que llegan a absorber casi la mitad de todos los usuarios (44%). Por su parte, las finanzas colaborativas y los servicios profesionales movilizan un número menos significativo de usuarios (el 11% y el 7% respectivamente).

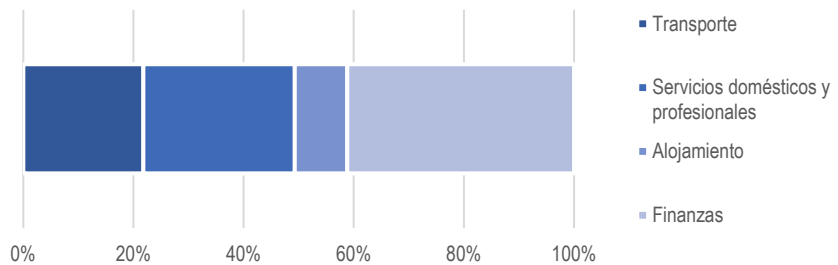
Figura 5: Distribución sectorial de los usuarios de plataformas colaborativas a nivel mundial (2014)



Fuente. Elaboración propia con base en datos Statista (2017) en Ostelea (2017).

A pesar de este reparto de usuarios a nivel mundial, tal y como puede observarse en la figura 6, en Europa las finanzas colaborativas son el sector de actividad con mayor número de plataformas digitales vinculadas con la economía colaborativa, en particular, concentra aproximadamente el 41% del total de las plataformas europeas. Le siguen, en orden de importancia, los servicios domésticos y profesionales y el sector transporte. Estos sectores reúnen el 21,8% y el 27,5% del total de plataformas de origen comunitario respectivamente. Por su parte, el sector del alojamiento presenta una importancia algo más residual. Tan sólo el 9,5% del total de las plataformas colaborativas europeas desarrollan su actividad en los servicios de alojamiento.

Figura 6: Distribución sectorial de las plataformas de economía colaborativa. UE-28 (2017)



Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018)

Esta distribución sectorial se encuentra muy condiciona por las características propias de cada uno de los mercados en el que operan las distintas plataformas colaborativas. Así, el liderazgo que ejercen determinadas plataformas internacionales cuyo origen no es europeo, como es el caso Airbnb en el sector del alojamiento, reduce el número de oportunidades para los competidores nacionales que operan en el mercado europeo, lo que desincentiva, en último término, la creación de nuevos operadores en este mercado al carecer de tanto atractivo. Por el contrario, en el sector del transporte, a pesar del liderazgo de algunas plataformas como Uber (estadounidense) o BlaBlaCar (europea), aún continúa siendo un mercado eminentemente local y sometido a fuertes

restricciones regulatorias, por lo que el número de plataformas que ofertan servicios de movilidad continúa siendo mayor. Finalmente, en el sector de las finanzas y de los servicios domésticos y profesionales, a pesar del carácter internacional de muchas de estas actividades, actualmente no existen plataformas internacionales dominantes en estos mercados lo que permite encontrar un número significativo de plataformas nacionales que operan bajo un enfoque eminentemente local. Así, el número de plataformas extracomunitarias que operan en el mercado europeo es bastante residual (véase figura 7).

Figura 7: Plataformas colaborativas comunitarias y extracomunitarios que operan en la UE-28 por sector de actividad (2017)



Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018)

Sin embargo, el volumen de ingresos generados en Europa por los grandes operadores internacionales extracomunitarios alcanza aproximadamente el 40% del volumen total de ingresos atribuibles a la economía colaborativa en la UE-28 según las estimaciones de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018).

Cuadro 4: Plataformas colaborativas europeas más populares. UE-28 (2016)

SECTOR	PAÍS	PLATAFORMA
TRANSPORTE	Alemania	Delivery Hero
	Alemania	Foodora
	Países Bajos	Takeaway
	Reino Unido	Deliveroo
	Reino Unido	JustEat
	Francia	BlaBlaCar
	Estonia	Taxify
ALOJAMIENTO	Alemania	Wimdu
	Irlanda	HomeStay
FINANZAS	Reino Unido	Funding Circle
	Francia	Ulule
	Estonia	Bondora
	Estonia	Twino y Mintos

Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018)

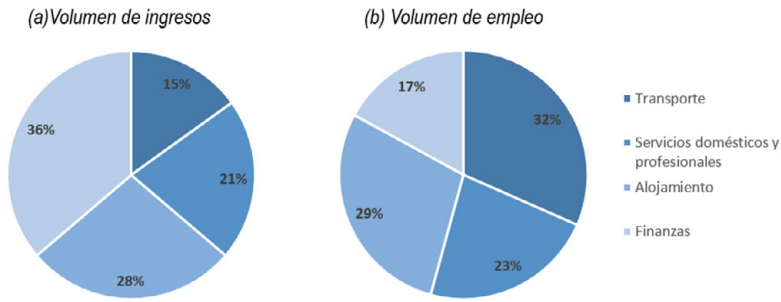
Por otro lado, de las 651 plataformas europeas que componen la muestra objeto de estudio destacan, por volumen de negocio y presencia internacional, las recogidas en el Cuadro 4, clasificadas de acuerdo con su origen (país) y sector de actividad[297].

Otros indicadores que permiten determinar la importancia de los distintos sectores dentro de la economía colaborativa europea son: el volumen de ingresos y el número de personas empleadas (véase figura 8). Del conjunto de sectores analizados, las finanzas colaborativas generan más de un tercio del total de los ingresos vinculados con la economía colaborativa en la UE-28 frente al 15% atribuible al sector del transporte. El volumen restante de ingresos se reparte entre las actividades de alojamiento (27,5%) y los servicios domésticos y profesionales (21,1%). Sin embargo, atendiendo al número de personas empleadas, las actividades vinculadas con el transporte y el alojamiento, sectores más intensivos en mano de obra, concentran algo más del 60% del empleo total generado en la economía colaborativa, frente al sector

[297] En el sector de los servicios domésticos y profesionales no opera ninguna plataforma de origen europeo a escala internacional, por lo que el tamaño que caracteriza a estos operados es relativamente pequeño y con un enfoque preferentemente local (nacional).

finanzas que apenas emplea al 17% del total, a pesar de generar el mayor volumen de ingresos.

Figura 8: Distribución sectorial de la economía colaborativa por volumen de ingresos y empleo. UE-28 (2016)

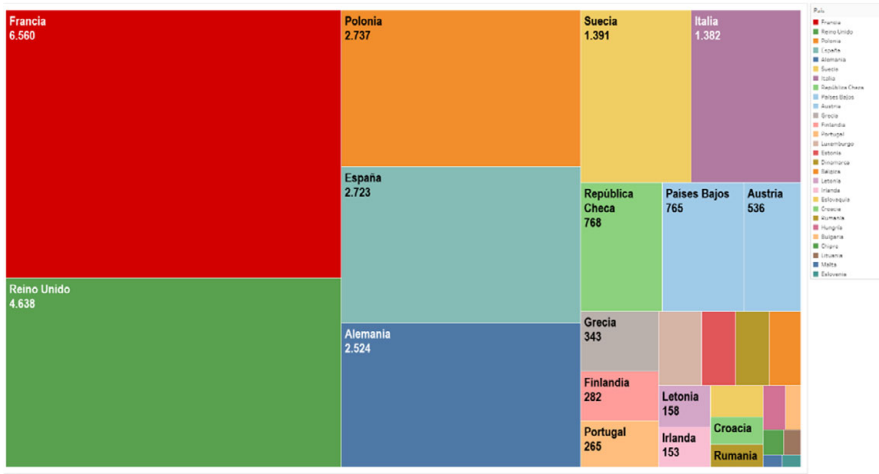


Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018)

Por otro lado, el desarrollo de un estudio territorial desagregado en base a los indicadores de ingresos y empleo, muestra la existencia de un nivel de desarrollo desigual de la economía colaborativa entre los distintos Estados Miembros que conforman la UE. Así, los mercados de economía colaborativa de mayor tamaño se localizan en Francia, Reino Unido, Polonia, España, y Alemania. Todos estos países generan en su conjunto algo más del 60% del volumen total de ingresos de la UE-28 (véase figura 9).

Figura 9: Volumen de ingresos de la economía colaborativa. UE-28 (2016)

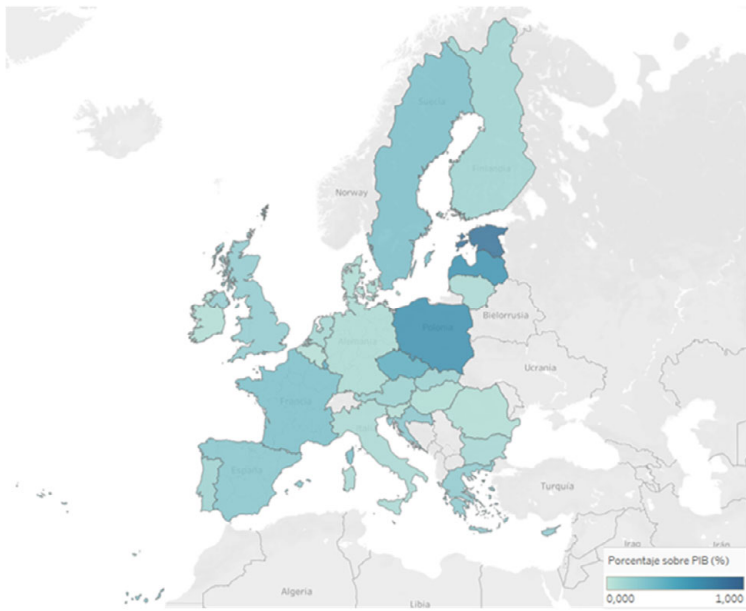
Miles de euros



Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018)

Dentro de los países de la UE-28 que lideran los mercados con mayor desarrollo de la economía colaborativa destaca especialmente Estonia, con un peso de este sector superior al 0,88% de su PIB. Otros países europeos donde la economía colaborativa contribuyó a su PIB por encima de la media europea son Polonia (0,64%), Letonia (0,62%) o la República Checa (0,43%). Por el contrario, países como Bélgica (0,04%), Eslovenia (0,04%) o Rumanía (0,05%) presentan un desarrollo mucho más exiguo de la economía colaborativa que queda evidenciada al analizar su aportación a cada PIB nacional (véase figura 10).

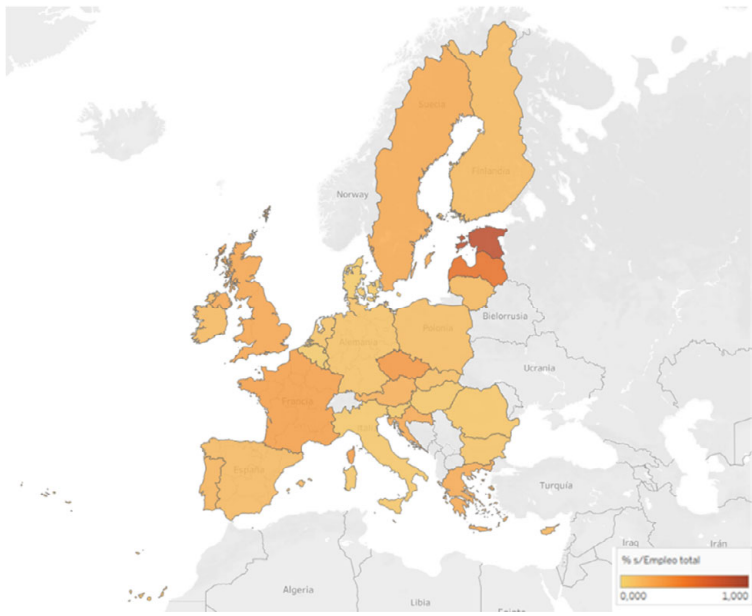
Figura 10: Contribución de la economía colaborativa al PIB nacional. UE-28 (2016)



Fuente. Elaboración propia con base en datos de Eurostat y la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018).Mapas: Tableau Desktop Professional Edition

Un análisis de la contribución del sector de la economía colaborativa a la creación de empleo en la UE-28 refleja la existencia de una aportación desigual entre los países europeos. Mientras que Estonia lidera sobresalientemente la lista de Estados Miembros con mayor porcentaje de empleo vinculado con la economía colaborativa respecto del total –con un porcentaje de 0,85%-, otros países como Bélgica o Dinamarca apenas alcanzan el 0,05%. Por el contrario, en países como Letonia (0,55%), República Checa (0,33%) o Francia (0,29%) el peso de la economía colaborativa se situó por encima de la media europea (UE-28) en la creación de empleo.

Figura 11: Contribución de la economía colaborativa al empleo nacional. UE-28 (2016)



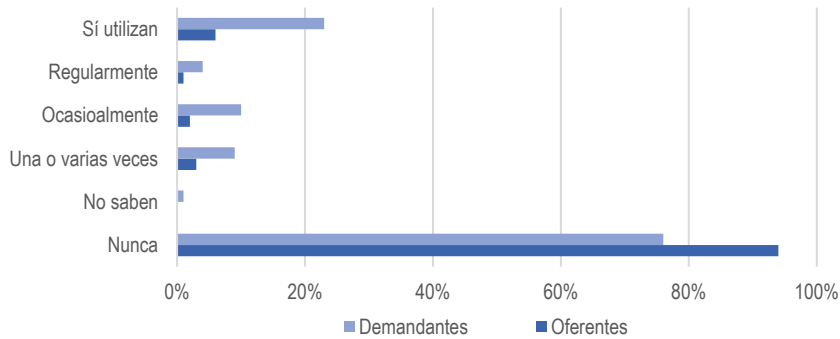
Fuente. Elaboración propia con base en datos de Eurostat y la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (Comisión Europea) et al. (2018).Mapas: Tableau Desktop Professional Edition

4.2. Penetración del modelo de economía colaborativa en la sociedad europea

Cualquier tentativa de aproximación al estudio sobre el grado de penetración en Europa de los modelos de negocio vinculados con la economía colaborativa exige necesariamente un análisis de su grado de aceptación por parte de la sociedad europea. En este contexto, se ofrece un estudio exploratorio sobre el comportamiento y percepción de los ciudadanos europeos que actúan como oferentes y/o demandantes de los distintos servicios prestados a través de plataformas digitales colaborativas en los países de la UE. Para tal fin, se emplea como fuente principal de información las distintas encuestas del Eurobarómetro desarrolladas, a petición de la Comisión Europea, por la Dirección

General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME sobre el uso de la economía colaborativa en Europa.[298]

Figura 12: Frecuencia en el uso de demandantes y oferentes de los servicios a través de plataformas colaborativas. UE-28 (2018)



Fuente. Elaboración propia con base en datos de Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME (Comisión Europea), TNS Political & Social (2018)

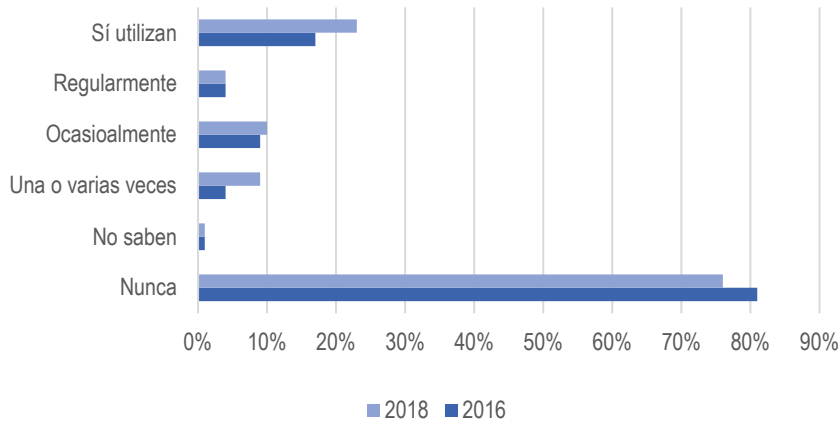
Un buen indicador para lograr un primer acercamiento sobre el uso de las plataformas colaborativas en Europa consiste en evaluar la frecuencia con la que éstas son utilizadas bajo dos posibles roles de usuario diferentes: demandantes u oferentes de mercancías o servicios. El estudio de este indicador revela dos resultados destacables: por un lado, el uso de las plataformas colaborativas continúa siendo relativamente minoritario en Europa, aunque en los últimos años se observa un significativo crecimiento; por otro lado, existe una marcada disparidad entre la frecuencia de uso de los ciudadanos en función del rol de usuario adoptado. Así, se constata que alrededor de una cuarta parte de los europeos demandan servicios a través de dichas plataformas digitales, de los cuales, tan sólo un 17% lo hacen regularmente. Por el contrario, el porcentaje de individuos que ofrecen servicios a través de estas plataformas resulta aún muy residual. En particular, sólo el 6%

[298] En particular, la encuesta de 2016 "Flash Eurobarometer 438" y la correspondiente a 2018 "Flash Eurobarometer 467" desarrolladas por Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME, sobre una muestra de 14.050 y 26.544 encuestados respectivamente.

de los europeos ofrecen servicios a través de este medio, de los cuáles el 17% lo hace de manera regular (véase figura 12).

Por otro lado, la tendencia en la frecuencia del uso de las plataformas colaborativas se observa creciente entre los europeos. El porcentaje de usuarios de estas plataformas digitales creció en seis puntos porcentuales en el período 2016-2018. Si bien la proporción de individuos que realizan un uso regular permaneció constante, se observa la incorporación de nuevos usuarios que demandan servicios a través de este medio con una frecuencia de una o varias veces (véase figura 13).

Figura 13: Frecuencia de uso de los servicios ofrecidos a través de plataformas colaborativas. UE-28 (2016-2018)



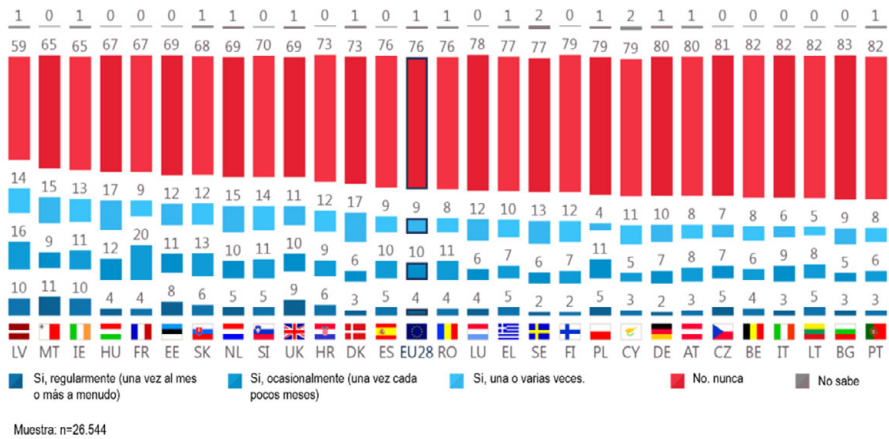
Nota: **Muestra: n_{2008}=26.544 encuestados | n_{2006}:14.050 encuestados.*

Fuente. Elaboración propia con base en datos de Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME) (2016, 2018)

Un análisis territorial más desagregado de este indicador muestra como en todos los Estados miembros que componen la UE el porcentaje de ciudadanos que no utilizan las plataformas colaborativas es, a día de hoy, mayoritario. A pesar de ello, cabe destacar la existencia de una amplia variación entre los distintos países europeos. Así, mientras que Letonia, Malta o Irlanda presentan un porcentaje de usuarios superior al 34%, otros países, como Bulgaria o Portugal, apenas alcanzan el 17%. También existen diferencias significativas en la frecuencia de

participación en estos modelos de negocio. Países como Letonia, Malta, Irlanda o Reino Unido presenta una proporción de individuos que realizan un uso regular de las plataformas colaborativas superior al 9% frente a países como Alemania, Suecia o Finlandia que apenas alcanzan el 2% (véase figura 14).

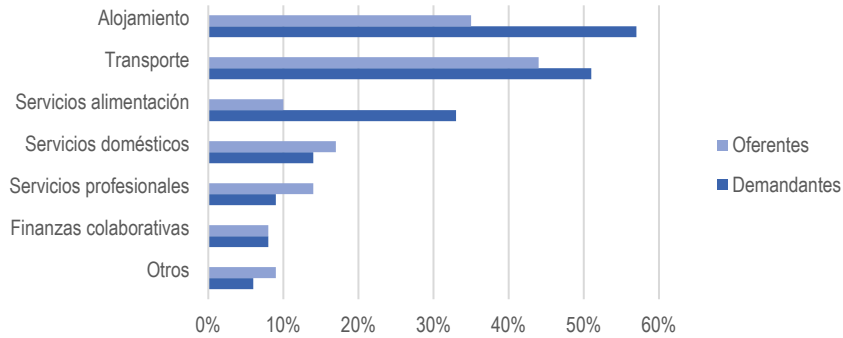
Figura 14: Frecuencia de uso de los servicios ofrecidos a través de plataformas colaborativas. UE-28 (2018)



Fuente: adaptado de Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME) (2018:8)

Desde un punto de vista sectorial, los sectores de alojamiento y de transporte son utilizados con mayor frecuencia a través de plataformas colaborativas tanto por los oferentes como por los demandantes europeos. Si bien, los demandantes se decantan sensiblemente más por los servicios de alojamiento (57%), los oferentes lo hacen por el sector del transporte (44%). Por otro lado, un tercio de los demandantes utilizan las plataformas digitales para acceder a servicios relacionados con la alimentación, mientras que el resto de sectores presentan una importancia más marginal: servicios domésticos (14%); servicios profesionales (9%): finanzas colaborativas (8%); otros sectores (6%). Por el lado de la oferta se mantiene una tendencia similar: servicios domésticos (17%); servicios profesionales (14%); finanzas colaborativas (8%); otros (9%) (véase figura 15).

Figura 15: Demandantes y oferentes de servicios a través plataformas colaborativas por sector de actividad. UE-28 (2018)

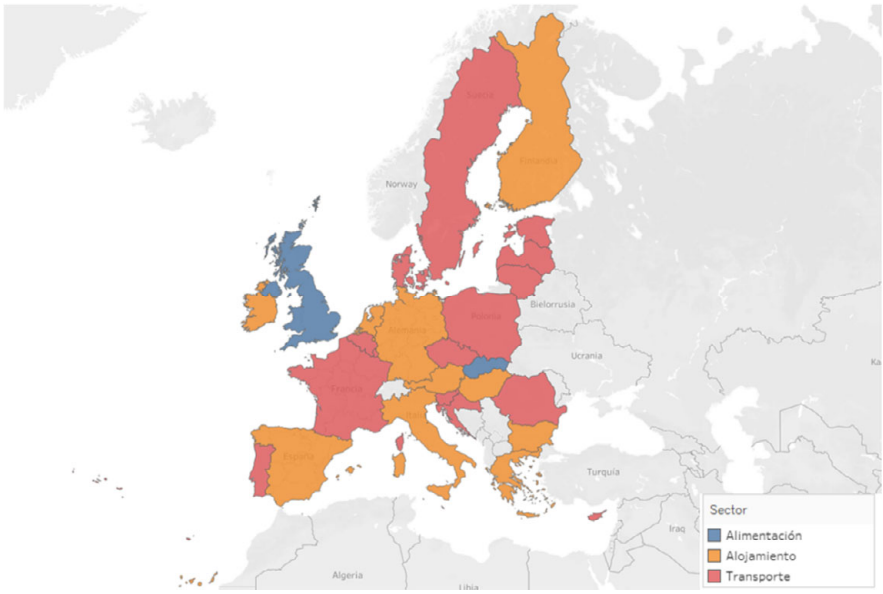


**Nota: Usuarios: sobre la base de los encuestados que utilizaron plataformas colaborativas (n=6.389); Oferentes: sobre la base de los encuestados que ofrecieron servicios a través de plataformas colaborativas (n=1.598)*

Fuente. Elaboración propia con base en datos Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME) (2018)

A nivel territorial, existen ciertas diferencias respecto al sector de actividad con mayor penetración. Si bien, los sectores alojamiento y transporte se posicionan en los primeros puestos en la mayoría de Estados miembros (UE-28), el alojamiento es el sector principal en más de la mitad de los países europeos, mientras que el sector transporte lo hace en doce de los veintiocho Estados miembros. Por otro lado, en Eslovaquia y Reino Unido destacan las plataformas colaborativas relacionadas con los servicios de alimentación frente al resto de sectores (véase figura 16).

Figura 16: Utilización de plataformas colaborativas. Sector principal. UE-28 (2018)



Fuente. Elaboración propia con base en datos Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME) (2018). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition

Finalmente, desde el punto de vista socio-demográfico es posible identificar un perfil medio de usuario (demandante y oferente) de los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas. En el caso de los demandantes, el perfil medio es un hombre joven con un nivel educativo alto que reside en una gran ciudad y que se encuentra ocupado como empleado por cuenta ajena o autónomo. Por su parte, el perfil de usuario-oferente presenta características muy similares. En el cuadro 5 se recogen a modo de síntesis los principales rasgos predominantes en cada uno de los perfiles, así como las principales cifras que muestran las diferencias sociodemográficas existentes entre los usuarios de los servicios ofrecidos a través de las plataformas digitales colaborativas.

Cuadro 5. Perfil sociodemográfico medio del usuario demandante/oferente de servicios ofrecidos por plataformas digitales vinculadas con la economía colaborativa. UE-28 (2018)

CARÁCTERÍSTICA PREDOMINANTE		PERFIL DE USUARIO-DEMANDANTE	PERFIL DE UDUARIO-OFERENTE
SEXO	Hombres	El 21% de los hombres utilizan plataformas colaborativas frente al 15% de las mujeres.*	No disponible.
EDAD	Jóvenes (15-39 años)	El 37,5% de los individuos con edades comprendidas entre los 15 y 39 años declaran utilizar los servicios ofrecidos en las plataformas colaborativas, frente al 18,5% de los usuarios con edades superiores a 40 años.	El 9,5% de los usuarios con edad comprendida entre 15 y 39 años ofrecen servicios en plataformas colaborativas. Este porcentaje se reduce al 4,5% en los individuos cuya edad es superior a 40 años.
NIVEL EDUCATIVO	Nivel educativo alto	Casi un tercio de los usuario con mayor nivel educativo son usuarios de la economía colaborativa frente al 5% de los que presenta un nivel educativo más bajo.	El 9% de los individuos con mayor nivel educativo ofrecen servicios en plataformas colaborativas frente al 1% de los que tienen menor nivel educativo.
LUGAR DE RESIDENCIA	Gran ciudad	El 34% de los encuestados residentes en grandes ciudades utilizan las plataformas colaborativas, frente al 19% de los que residen en zonas rurales.	No disponible.
OCUPACIÓN	Empleado o autónomo	Más de un tercio de los asalariados (34%) y de los autónomos (37%) son usuarios de los servicios ofrecidos por plataformas colaborativas frente al 16% de los desempleados.	Entre el 11% y el 8% de los usuarios autónomos o empleados respectivamente ofrecen servicios a través de plataformas de economía colaborativa, frente al 4% de los desempleados.

NOTA: **Datos 2016.*

Fuente. Elaboración propia con base en datos Comisión Europea (Dirección General de Mercado Interior, Industria, Empresa y PYME) (2018)

5. CONCLUSIONES

El auge que ha experimentado la economía colaborativa en Europa en los últimos años, indesligable del avance de las nuevas tecnologías digitales, ha puesto en cuestionamiento las formas y equilibrios tradicionales de organización económica y social. Las implicaciones económicas y jurídicas que se derivan del carácter transformador de este fenómeno son múltiples y exigen una respuesta por parte de las instituciones y la comunidad académica.

En este contexto, la necesidad de proporcionar en la UE una definición precisa sobre la economía colaborativa constituye un elemento crítico para garantizar una regulación adecuada que permita aprovechar todas las oportunidades y potencial de crecimiento que brinda este mercado emergente, al tiempo que se garantiza un marco legal que permita la convivencia y justa competencia entre estas nuevas iniciativas emprendedoras con base en plataformas colaborativas y los modelos empresariales tradicionales. A pesar de ello, tal y como ha quedado constatado, tanto a nivel institucional europeo como en el ámbito académico, existe una notable discrepancia en cuanto a su alcance y definición.

Los resultados obtenidos en esta investigación han revelado el fuerte crecimiento que han experimentado los modelos de economía colaborativa en toda Europa. Por un lado, el número de plataformas colaborativas de origen comunitario presenta una creciente aportación al PIB europeo y a la creación de puestos de trabajo en los distintos Estados Miembros, aunque su contribución es desigual. También lo es el peso de las plataformas europeas colaborativas entre los distintos sectores de actividad, destacando las finanzas colaborativas. Finalmente ha quedado evidenciado el incremento notable del número de usuarios europeos (demandantes y oferentes) que utilizan, cada vez con mayor frecuencia, los servicios ofrecidos por las plataformas colaborativas en los últimos años, lo que evidencia una penetración cada vez mayor de la economía colaborativa en el mercado europeo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BELK, R., (2014). You are what you can access: sharing and collaborative consumption online. Journal of Business Research, 67 (8), 1595-1600.

BOTSMAN Y ROGERS: What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption, 2010.

Buckland, H., Val, E., y Murillo, D. (2016). We share. Who wins?: Unravelling the controversies. Barcelona: ESADE.

CHENG, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research. International Journal of Hospitality Management(57), 60-70. doi:http://dx.doi.org/10.1016/ j.ijhm.2016.06.003.

COMISIÓN EUROPEA (CE) (2015). Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas. COM/2015/550.

COMISIÓN EUROPEA (CE) (2016). Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Una Agenda Europea para la economía colaborativa. COM/2016/0356.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (CESE) (2014). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el «Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI». (2014/C177/01).

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (CESE) (2016a). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones — Una Agenda Europea para la economía colaborativa». (2017/C075/06).

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (CESE) (2016b). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema «La economía colaborativa y la autorregulación». (2016/C303/05).

COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO (CRE) (2016). Dictamen del Comité de las Regiones Europeo «La dimensión local y regional de la economía colaborativa». (2016/C051/06).

DURÁN SÁNCHEZ, A., ÁLVAREZ GARCÍA, A., DEL RÍO-RAMA, M., Y MALDONADO-ERZO, C. P. (2016). Economía colaborativa: análisis de la producción científica en revistas académicas. Revista de Gestão e Secretariado -GeSec, São Paulo, 7(3), 1-20.

DIRECCIÓN GENERAL DE MERCADO INTERIOR, INDUSTRIA, ESPÍRITU EMPRESARIAL Y PRYME, TECHNOPOLIS, TRINOMICS, VVA CONSULTING (2018). Study to monitor the economic development of the collaborative economy at sector level in the 28 EU Member States. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.

FRENKEN, K., Y SCHOR, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. Environmental Innovation and Societal Transitions, 3-10. http://dx.doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003

GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, R. y MORALES SÁNCHEZ, R. (2018), Principios ontológicos de la economía colaborativa verdadera, en Gómez-Álvarez Díaz, R., Patiño Rodríguez, D. y Plaza Angulo, JJ. (Dirs.), Economía colaborativa… ¿De verdad?, Murcia, Ediciones Laborum, 15-42.

GOUDIN, P. (2016). The Cost of NonEurope in the Sharing Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities. Bruselas: European Parliamentary Research Service. doi:10.2861/26238.

HENTEN, A. H., y WINDEKILDE, I. M. (2016). Transaction costs and the sharing economy. Info, 18 (1),1-15. https://doi.org/10.1108/info-09-2015-0044.

HUURNE, M., RONTELTAP, A., CORTEN, R., y BUSKENS, V. (2017). Antecedents of trust in the Sharing Economy: a systematic review. Journal of Consumer Behaviour(16), 485-498. doi:10.1002/cb.1667

INGLESE, M. (2019). Regulating the Collaborative Economy in the European Union Digital Single Market. Springer International Publishing.

JORGE-VÁZQUEZ, J.; NÁÑEZ-ALONSO, S.L. Y SALINAS-RAMOS, F. (17-18 de septiembre de 2020). La economía colaborativa en el sector de la movilidad y el transporte: hacia la configuración de un modelo sostenible. Libro de actas del XVIII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa: herramienta para el fomento del desarrollo sostenible y la reducción de las desigualdades, Mataró, España.

JORGE VÁZQUEZ, J., CHIVITE CEBOLLA, M. P., & SALINAS RAMOS, F. (2019). La transformación digital en el sector cooperativo agroalimentario español: situación y perspectivas. CIRIEC España, revista de economía pública, social y cooperativa.(95), 39-70. doi:10 .7 203/ CIRIE C- E.95.13002.

JORGE VÁZQUEZ, J. (2019). La economía colaborativa en la era digital: fundamentación teórica y alcance económico. En Náñez, S.L. (Coord.) Economía Digital y Colaborativa: Cuestiones Económicas y Jurídicas. Università degli Studì Suor Orsola Benincasa UNISOB.

KUMAR, V., LAHIRI, A., y DOGAN, O. B. (2018). A strategic framework for a profitable business model in the sharing economy. Industrial Marketing Management, 69, 147-160. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.08.021

MARTIN, C. J. (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form. Ecological Economics (121), 149-159. http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.11.027

MASELLI, I., LENAERTS, K., y BEBLAVÝ, M. (2016). Five things we need to know about the on-demand economy. CEPS Essay(21), 1-10.

MÖHLMANN, M., (2015). Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. Journal of Consumer Behaviour. 14(3), 193-207.

OZANNE, L.K. y BALLANTINE, P.W., (2010). Sharing as a form of anticonsumption? An examination of toy library users. Journal of Consumer Behaviour, 9(6), 485-498

OWYANG, J., TRAN, C. y SILVA, C. (2013): The collaborative economy, Altimeter Research, 1-27.

PARLAMENTO EUROPEO (PE) (2015). Informe sobre la iniciativa «Hacia un mercado único digital». A8-03871/2015.

PARLAMENTO EUROPEO (PE) (2017). Resolución del Parlamento Europeo, de 29 de octubre de 2015, sobre nuevos desafíos y estrategias para promover el turismo en Europa. (2017/C355/10).

VAUGHAN, R., & DAVERIO, R. (2016). Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe. Publications office of the European Union. Doi: 10.2873/971404.

SUTHERLAND, W., y JARRAHI, M. H. (2018). The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda. International Journal of Information Management(43), 328-341. doi:https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2018.07.004.

PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE FRANQUICIAS: CASO DE ESTUDIO MARCA "PLAYGO", CUENCA-ECUADOR, AÑO 2020

Ing. María Elena Castro Rivera M.B.A.
Lcda. Samantha Elizabeth Ortíz Bojorque

RESUMEN

Al momento de poner en marcha un negocio uno de los principales inconvenientes es el alto grado de incertidumbre existente en el mercado, es por esta razón, que ideas de negocios que podrían generar beneficios no sólo para el emprendedor sino para la economía en general, se ven frustradas, ya que muchas veces valiosas ideas caen debido al alto nivel de riesgo al que se exponen; a este problema se le debe añadir otros elementos como es la falta de estrategias relacionadas al área empresarial, falta de financiamiento, deficientes o nulas estrategias de marketing, gestión de procesos, falta de experiencia, entre otros. Con el uso de una franquicia, estas dificultades se subsanan, puesto que el emprendedor cuenta con el apoyo del franquiciador y del conocimiento necesario para poner en marcha el negocio.

Bajo este contexto las franquicias representan una manera moderna de poder emprender un negocio, debido a las facilidades de atraer las personas a un negocio por la marca que le precede y todo el *Know How* que tienen, es así que las franquicias representan una de las alternativas más rentables y eficaces para la consecución de objetivos referentes a la cobertura de nuevos mercados, pero también hoy en día una excelente forma de hacer negocios, ya sea invirtiendo en alguna de ellas o adoptándolas como estrategias de crecimiento de la empresa.

Para determinar los factores relevantes en el entorno se llevó a cabo un análisis de los escenarios político, económico, social y tecnológico (PEST), la cual constituye una herramienta que ayuda a comprender y analizar el entorno actual integral en el que se desenvuelve una empresa, tomando en consideración los factores macroeconómicos claves que pueden afectar a la misma en su desarrollo. De igual manera se realizó un análisis FODA de la marca *Playgo,* nuestro caso de estudio en la industria del entretenimiento para conocer los aspectos más importantes que han posicionado a esta marca en el mercado Cuencano.

Se realizó una investigación de carácter cualitativo, analizando el comportamiento del consumidor frente a la elección de una alternativa de entretenimiento, buscando además conocer la opinión de expertos en el tema acerca de las franquicias; basadas en 40 entrevistas a clientes tomando en cuenta los dos locales que posee la mar-

ca *PlayGo*. En las entrevistas a expertos se determinó que el éxito de las franquicias está en el desarrollo de su modelo de negocio, análisis de factibilidad, asistencia legal y luego su aplicación.
Con respecto a la percepción del manejo de franquicias, en Ecuador las franquicias nacionales se encuentran en una etapa inicial, y la mayoría de establecimientos que han decidido franquiciar no establecen el modelo de negocio adecuado, únicamente observan el crecimiento de la marca y deciden franquiciar; esta situación desemboca en que la mayoría de las franquicias pequeñas no han logrado tener el éxito esperado, llevándolas a un eminente fracaso; por esta razón el presente estudio propone un modelo guía no existente en el Ecuador, para que todos aquellos emprendedores puedan obtener los requisitos y procesos necesarios para abrir una franquicia como negocio.

PALABRAS CLAVE

Crecimiento económico, franquicias, gestión, marcas, industria del entretenimiento, modelo de negocio

INTRODUCCIÓN

Con su origen en 1851 con el pionero Isaac Singer, y posteriormente con General Motors al vender su primera franquicia en 1898, de acuerdo a (Mahmood, 2015, p. 19); se puede decir que las franquicias son un tipo de negocio de alta oportunidad y éxito que se han ido desarrollando de manera imparable modernizando el comercio a su paso; este tipo de negocios se realiza mediante un acuerdo legal, en la cual el franquiciador concede al franquiciado usar una marca y su *Know How*, el cual cuenta con la respectiva asistencia para su desarrollo durante el tiempo pactado; siendo así importante la relación que ambas partes mantengan, ya que de esta depende de igual manera el éxito en las implementaciones de franquicias.

De acuerdo a los autores (Díez de Castro & Rondán Cataluña, 2004, p. 71), se pude decir que son un acuerdo legal entre un Franquiciante que le permite al franquiciado el uso de su marca y *Know How* conjuntamente con una asistencia comercial y técnica durante el tiempo que dure el contrato pactado; la franquicia está presente en varias industrias comerciales, permitiendo que se expandan con sus productos o modelos de negocios de éxito en otras ciudades o países.

Es importante mencionar una clasificación de las mismas, la cual se ha podido realizar después de revisar los postulados de Mosquera Felipe, CEA+ Empresas y Ayovi Caicedo Jorgeli; Guijarro Cagua Mariuxi A, Mora Torres Christian; y esta se compone de la siguiente manera:

- **Según la actividad económica:** producción, industrial, distribuión y servicios
- **Según el territorio que cubren:** individual, regional y máster
- **Según su ubicación:** corner (centros comerciales y almacenes de gran superficie)
- **Según el capital del franquiciado:** asociativa, financiera, cobranding

Las franquicias permiten que las industrias se expandan local o global con sus marcas o modelos de negocios, sin necesitar que el franquiciador sea quien haga la alta inversión económica, razón por la cual esta es muy atractiva dentro del mercado global; a pesar de su éxito internacional en su mayoría dentro de países desarrollados, y esto se debe a sus beneficios en cuanto al crecimiento económico, fomentación del empleo, aumento de la investigación y desarrollo; además de que las franquicias internacionales tienen sus modelos completamente estructurados desde cual es su modelo de negocio, los procesos que se deben seguir, los estándares que se deben conseguir, entre otro, es por esta razón que toda franquicia consolidada cuenta con manuales operativos y de gestión para la correcta aplicación de un *Know How,* pero que además sirven de guía y consulta para quienes lo están aplicando; y esta es en toda las áreas del negocio como marketing, recursos humanos, revisión de inventarios, entre otras, tomando en consideración que van acorde al tipo de negocio que se implementa. En el Ecuador la historia es muy distinta a los mercados internacionales, ya que este tipo de negocio están aun en crecimiento dentro del país y esto es evidenciado debido al análisis realizado por (PromPerú, 2017, p. 26), donde expone que el de este tipo de negocios en el Ecuador es de un 4% anual; además teniendo en consideración que las franquicias locales únicamente abarcan un 10% del total, y las más exitosas son aquellas que se dedican a comida o servicios; dentro de este crecimiento lento dentro

del país cuando hablamos de franquicias se pueden encontrar varias razones de diversas índole, que se han convertido en una problemática que afecta el correcto crecimiento de este modelo de negocio como es la cultura, falta de conocimiento, miedo al éxito, autoempleos pensados como franquicias, entre otros.

El grupo económico **Gerardo Ortiz** tiene sus orígenes en la ciudad de Cuenca gracias al esfuerzo de su precursor el Sr. Gerardo Ortiz Peralta comenzando en 1953 con la apertura de su primer local de venta de abarrotes en el centro de la ciudad. En el año 1954, gracias a los conocimientos tanto en el ámbito industrial como en el área cafetera, desarrollaron paralelamente dos proyectos, el primero que era la producción y venta del ahora reconocido café a nivel nacional "Café Cubanito", el segundo fue la venta de accesorios y productos para la línea del calzado. En el año 1975 toman las riendas del negocio el Ing. Patricio Ortiz, Sr. Ángel Ortiz y la Sra. Rosa Ortiz, los cuales son hijos de los precursores de este prestigioso grupo económico cuencano, se abrieron mercado en la industria de los químicos conformando su primera empresa llamada "ADHEPLAST". (Ortiz, 2012)

La empresa tiene sus propias empresas industriales que desarrollan productos nacionales propios los cuales tienen estándares de calidad muy altos entre las empresas industriales que tiene este grupo son: Adheplast, Consuplast, Embutidos del Fraile, Costuras Internacionales, Hormigones del Azuay, Insomet, Telartec, Fimitex, Hilansur, Lamitex, Ecuaespumas, Sintecuero, Motsur, Impubli, Ecuacyclo.

Además interviene en el sector de los centros comerciales, es así que "Un aproximado de 100 millones de dólares ha invertido el Grupo Ortiz en Cuenca en los últimos 16 años, a través de la compra de los terrenos y la construcción de cuatro centros comerciales"

- "**Mall del Rio**" es el centro comercial más grande la región del Austro, este se inauguró en el año 2004; el cual con sus 55 mil metros cuadrados de construcción alberga 200 marcas reconocidas a nivel país, además dentro de este se encuentra el "Centro de Convenciones Mall del Rio", el cual es parte del grupo económico bajo la empresa RESS. Cía. Ltda, empresa dedicada

al sector de los servicios y entretenimiento. Actualmente está por inaugurarse el nuevo local en Guayaquil.

- "**Monay Shopping**" que se inauguró en el 2010, y "**Racar Plaza**" inaugurado en el 2014, en el cual aparte de ser un centro comercial, también posee el *showroom* de la empresa.
- "**Batan Shopping**" inaugurado el 3 de mayo de 2018; al momento es el último centro comercial del grupo en la ciudad de Cuenca, cuenta con 50 locales comerciales, 14 islas comerciales, un Coral Hipermercados que abarca dos pisos con 6.000 metros cuadrados, la sala de cines más grande de la ciudad, amplios parqueaderos y un estilo completamente innovador en su fachada.

La marca "*PlayGo*" está consolidada por dos locales principales:

El primero es el local **"*PlayGo*"** que mantiene el nombre madre de la marca, este se ha venido posicionando totalmente para los clientes más pequeños que son los niños, ya que este público tiene una preferencia hacia los juegos inflables y electrónicos, los cuales forman parte del atractivo y servicio principal que brinda la marca en la ciudad de Cuenca, adicionalmente el local brinda la posibilidad de celebrar fiestas infantiles a precios cómodos.

- Segmento principal: hombres/ mujeres, edad 20-35, clase socio económica desde media a media alta.
- Segmento secundario: Madres / padres, edad 25-40, clase socio económica desde media hasta alta.
- Segmento terciario: "*Millennials*" hombres/ mujeres, edad 16-24 clase socio económica medio-alta.

El segundo local es "**Ventura-Sala de Bolos**" fue creado dentro del mismo modelo de negocio, este local se encuentra conformado por dos plantas, 6 pistas de bolos, una pantalla gigante de 6x5 metros, juegos electrónicos y servicios de alimentación; por lo cual con este gran portafolio de servicios esta se ha posicionado como una nueva opción de entretenimiento para jóvenes, adultos y familias debido a que por sus características la hacen que a más de dedicarse a ofrecer entretenimien-

to familiar, sea la pionera en ofrecer entretenimiento exclusivo para el público joven con el objetivo de brindar una experiencia a sus usuarios. Su estrategia actual de posicionamiento está basada en ofrecer una experiencia única, accesible y moderna a través de su slogan "***Diversión sin límites***", abarca los siguientes segmentos de mercado:

- Segmento principal: hombres / mujeres, edad 20-35, clase socio económica desde media a media alta.
- Segmento secundario: Madres / padres, edad 25-40, clase socio económica desde media hasta alta.
- Segmento terciario: hombres / mujeres, edad 16-24 clase socio económica medio-alta.

ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

Para realiza una correcta formulación estratégica dentro de una empresa, se empieza con la realización de un análisis situacional, en el cual de acuerdo a Wheelen & Hunger se revisará "el proceso que consiste en encontrar una concordancia estratégica entre las oportunidades externas y las fortalezas internas y trabajar al mismo tiempo con las amenazas externas y las debilidades internas."(Wheelen & Hunger, 2007, p. 138). Así es que mediante el uso de esta herramienta de análisis FODA, se va a poder indagar en las fortalezas y debilidades, las cuales son factores internos dentro de las empresas o marcas, estas al ser identificadas correctamente tienen el poder de convertirse en ventajas competitivas empresariales; en cuanto a las oportunidades y amenazas, estas se encuentran en la industria donde opera la empresa, no están bajo el control de la empresa y tienen el poder de afectar a largo plazo, debido a que estas normalmente se relacionan con las fuerzas económicas, tecnológicas, socioculturales, políticas y legales que afectan el entorno empresarial.

FORTALEZAS

1. Brindar productos únicos y diferenciados a los clientes.
2. Contar con un grupo económico fuerte respaldando a la empresa.

3. Es un monopolio ante su público objetivo.
4. Los locales son versátiles de acuerdo a las necesidades de los clientes.
5. Ofrece entretenimiento tanto para niños como para adultos.
6. Se encuentra dentro del centro comercial más grande de Cuenca.
7. Cuenta con alianzas estratégicas establecidas con la cadena de supermercados más grandes del país.
8. Impone grandes barreras de entrada a sus posibles competidores.
9. Competencia limitada en la ciudad de cuenca.
10. Gran margen de ganancias por ser parte de la empresa RESS Cía. Ltda.
11. Se encuentra en las redes sociales más usadas.
12. Brinda servicio de alta calidad
13. Usa tecnología en todos sus procesos.
14. Realizar publicidad en pantallas gigantes dentro de los centros comerciales de la cadena de Centros Comerciales del grupo Ortiz alrededor del país.

OPORTUNIDADES

1. Darse a conocer de manera masiva a la sociedad aprovechando su ventaja de ser conocida en el mercado cuencano.
2. Conseguir aliados poderosos que ayudan a solventar costos en material POP o POS dentro de los locales.
3. Posicionamiento favorable en de los clientes que visitan estos locales.
4. Diferenciarse en el mercado con relación a su competencia.
5. Realizar difusión en las redes sociales de sus aliados estratégicos.
6. Expandirse a nivel nacional a través del uso de franquicias dentro de los centros comerciales que construye el grupo Ortiz a nivel nacional.
7. El público objetivo busca nuevas alternativas de entretenimiento.

8. Gran posibilidad de expandirse en el mercado.
9. Desarrollo de programas de fidelización.
10. Crecimiento del mercado tecnológico en lo que se refiere a juegos y alternativas electrónicas de entretenimiento.
11. Cambio de mentalidad de la sociedad bajo la concepción de que dentro de un centro comercial se puede encontrar entretenimiento de todo tipo, alimentación, hacer compras por lo cual los mall se están convirtiendo en la primera elección para el consumidor en el fin de semana y feriados.

DEBILIDADES

1. Las máquinas electrónicas deben ser actualizadas de manera continua.
2. La publicidad de la marca se encuentra rezagada.
3. Altos costos en la compra de nuevos equipos.
4. Los consumidores se pueden acostumbrar a encontrar precios bajos siempre.
5. Los colaboradores no están capacitados al 100% en servicio al cliente.
6. No existen los repuestos necesarios para las máquinas electrónicas que dispone la empresa.
7. Es una marca conocida en la ciudad de Cuenca más no en otras ciudades en donde existen otras marcas que se han posesionado en el mercado.

AMENAZAS

1. Los altos aranceles que se paga en las importaciones de maquinaria electrónica constantemente frenan los procesos de adquisición de nuevos equipos.
2. Que ingresen competidores al mercado
3. La mano de obra para el arreglo de las máquinas de juego es demasiado costosa o no hay los repuestos a nivel nacional.
4. La competencia está completamente posicionada en su entorno.

5. Altos precios en juegos innovadores por parte de las casas distribuidoras internacionales.
6. El pensamiento de la sociedad que es estacional es decir van al sitio de moda.
7. Que los padres temen a que los juegos electrónicos pueden ser adictivos por lo cual limitan a sus hijos a ir a este tipo de lugares.

ANÁLISIS PEST REALIZADO A LA EMPRESA

El análisis PEST es una herramienta que ayuda a comprender y analizar el entorno actual general en el que se desenvuelve una empresa, tomando en consideración los factores macroeconómicos claves que pueden afectar a una empresa en su desarrollo, siendo éstos: políticos, económicos, sociales y tecnológicos. Esta herramienta surgió debido a la incertidumbre de los empresariales en la entorno empresarial actual que continua evolucionando sin parar, como nos dice Chiavenato Idalberto "El entorno actual de los negocios se caracteriza por cambios rápidos, profundos y discontinuados que afectan a las personas, las organizaciones y sociedad en general" (Idalberto, 2016); por lo cual se afirma que en la actualidad todo el entorno de negocios alrededor de las empresas cambia deprisa, para ello las empresas deben estar atentas de lo que está pasando en el contexto y así poder responder eficientemente a los cambios para poder anticipar cualquier cambio en los factores macroeconómicos.

Factor político

Hace referencia a todos aquellos códigos, leyes y políticas gubernamentales que afecta directamente al funcionamiento de la empresa; en el Ecuador se puede decir que ha estado pasando una situación política bastante compleja debido a sus deudas internacionales, problemas políticos, mal manejo de los recursos y los diferentes episodios de corrupción por los cuales ha tenido que pasar el país, por lo que ahora sus ciudadanos, economía, empresas y estabilidad están sufriendo las consecuencias de estos diversos escenarios sucintados donde la incertidumbre es uno de los factores más preocupantes. Un indicador efecti-

vo para el negocio de franquicias, es el riesgo país, el cual, durante el 2019 presentó muchas variaciones.

Factor económico

Los ingresos generados por las empresas de servicio dentro sector actividades turísticas y recreativas, en el año 2017 fueron de $1.243 millones, presentando una utilidad equivalente al 0,8% en promedio, durante todo el período desde el 2013 al 2017. De acuerdo al estudio sectorial del "Panorama del Sector de Servicio" (Estudios, 2018), de los ingresos por servicios en el Ecuador, corresponde a la cifra de $590 millones, pertenecen a las grandes empresas de la industria privada, sector dentro del cual se encuentran las actividades de entretenimiento. Además de estos ingresos anuales en la región sierra, se produce en promedio $763 millones con una utilidad de aproximadamente $40 millones, por lo que se puede evidenciar que el sector de actividades turísticas y recreativas, es rentable.

El gasto en los hogares ecuatorianos al año 2010 (INEC, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011-2012, 2012), de acuerdo al último censo realizado, fue de $2.393 millones, de los cuales el 4,9% es destinado a recreación y cultura, siendo una cifra equivalente a $109 millones de dólares anuales, en lo que corresponde al casco urbano. El valor determinado mensual promedio del gasto en los hogares del casco urbano, es de $720, de los cuales destinan $38 a la recreación y cultura.

Factor social

Toma en consideración la información del entorno sociocultural, que afecta directamente al entorno económico del sector, donde se encuentra la marca, en la actualidad, todas las organizaciones se tienen que adaptar a los patrones, creencias y tendencias sociales – culturales que van cambiando rápidamente, por lo cual, las empresas deben tener conocimiento de los principales indicadores que la conforman para poder reaccionar y adaptarse rápidamente. De acuerdo al (INEC, Ecuador en Cifras, 2012) el ciudadano ecuatoriano promedio, dedica aproximadamente 9.855 horas semanales a la convivencia y actividades

recreativas, lo cual representan un 10,88% del tiempo que un ecuatoriano dedica a sus actividades personales.

En cuanto a la edad promedio en la que se encuentran los ecuatorianos de acuerdo al "Fascículo Provincial del Azuay" del censo realizado en el 2010 (FASCÍCULO PROVINCIAL AZUAY, 2010), se encuentra en 29 años; por lo cual, además se puede ver afirmar que hay más mujeres que hombres en la provincia del Azuay, y que de acuerdo con la pirámide del 2010, muestra que existe una disminución en los grupos de edad de 0 a 19 años, por lo que la población productiva de Azuay, creció en comparación de los censos realizados en 2001 y 1990 respectivamente. La Provincia del Azuay está compuesto por 712.127 personas, cuyo crecimiento corresponde a una tasa de 1,9%, de la cual el 44,46% de la población azuaya es económicamente activa, lo que corresponde a 316.619 personas, siendo los dos grupos más grandes en de los empleados privados y emprendedores, con un 35,4% y 32,1% respectivamente. Otro dato sociocultural importante, es el estado conyugal de las personas que conforman Azuay, por lo cual tenemos que de las 712.127 personas el 41,75% están casadas y el 39,85% están solteras. De acuerdo con toda la información recolectada, se puede analizar la tendencia en la que se encuentra la población azuaya, que es donde se encuentra la marca "*PlayGo*" al momento; teniendo que la población económicamente activa se encuentra en crecimiento, siendo estos individuos parte del público objetivo de la marca.

Factor tecnológico

Para la el sector del entretenimiento, la tecnología juega un factor muy importante en el crecimiento y comienza de esta industria. Es así que para la marca "*PlayGo*" el uso de la tecnología es indispensable, esto se debe a que tanto en los locales de la marca, hay una presencia total de juegos electrónicos que son la parte central de estos locales. Todos los juegos están conectados a un sistema de procedencia argentina llamado "*Magnetic Cash"* el cual es el encargado de interconectar cada una de las máquinas con un sistema que permite la utilización de tarjetas magnéticas personalizadas para realizar recargas y utilizarlas para activar los equipos y con ello los juegos por un tiempo determinado, esta

interconexión es permitida por el uso de servidores y conexiones de redes con internet, de igual manera, los sistemas que se utilizan para la facturación son 100% tecnológicos.

El local "Ventura-Sala de Bolos" cuenta con una pista que funciona con un sistema llamado "SYNC", que fue implementado a mediados del 2019, siendo este el único centro de entretenimiento que cuenta con este sistema en el país, el mismo que, además de ser el encargado del manejo completo de cada una de las líneas de bolos, contempla también la opción de realizar publicidad en cualquiera de sus 6 pantallas táctiles en cada una de las pistas.

Esta investigación ha sido realizada con el objetivo de conocer más acerca de las franquicias en el Ecuador, y brindar una asesoría en cuanto al desarrollo y manejo de las mismas, conocer el comportamiento del consumidor, cuando se habla de obtener o consumir bienes y servicios que cumplen con sus necesidades, deseos y expectativas, haciendo de está una experiencia de uso; además por otro lado se busca conocer la opinión de expertos en el tema acerca de las franquicias, así como su experiencia y su influencia en el mercado tanto cuencano como ecuatoriano.

METODOLOGÍA

La investigación cualitativa realizada a la marca "*PlayGo*" está divida en dos partes; en la primera se realizaron entrevistas a profundidad estructuradas a los clientes, la cual fue aplicada mediante encuestas al consumidor en los dos locales que pertenecen a la marca "*PlayGo*"; mientras que la segunda parte fue realizada mediante entrevistas a profundidad semiestructuradas, las cuales fueron dirigida en su totalidad a conocer la opinión de expertos dentro del área de franquicias, especialmente cuando hablamos de conocer la realidad del mercado ecuatoriano en respecto a este tipo de negocio, así como de conocer su entorno legal, operativo y comercial. Es así que tomando en cuenta los factores más importantes de la investigación, se busca realizar un modelo estándar para la aplicación de franquicias, el cual no existe en el Ecuador actualmente, con el objetivo que sea utilizado como base para

cualquier empresa o marca que quiera incurrir en este modelo de negocios, encontrando en esta cada paso a seguir para el antes, durante y después del proceso de franquiciación. En este apartado corresponde mencionar las dos técnicas de Investigación Cualitativa que se utilizaron son entrevistas a profundidad y entrevistas a expertos.

ENTREVISTA A PROFUNDIDAD:

Se seleccionaron al azar 50 clientes que se encontraban haciendo uso de las instalaciones de la Marca "*PlayGo"*, el objetivo que se propuso fue conocer cual es la opinión de los usuarios acerca de la marca, sus procesos, instalaciones y servicio; para mediante esto poder tener una retroalimentación acerca de la situación actual, y las acciones que debe mejorar para la posible transformación a franquicia; considerando que se deben hacer cambios en las actividades, instalaciones, etc. que no estén funcionando de la manera esperada de acuerdo a la percepción de los clientes, detectando los factores claves de éxito así como los aspectos a mejorar, los cuales fortalecen la marca, haciendo de ella un negocio rentable y por lo tanto apetecible para que más personas que quieran iniciar en una actividad parecida puedan franquiciar con ella. Tomando esto en cuenta se ha podido realizar la propuesta de 3 modelos de negocio, los cuales son descritos a continuación:

PRIMER MODELO DE NEGOCIO

Solo sala de entretenimiento; esta es la opción ideal cuando se está empezando en este tipo de negocios, ya que tienen un formato más sencillo, además por su modelo que es bastante reducido no necesitan mucha fuerza laboral y la inversión tampoco es alta considerando los modelos siguientes. A pesar de ser una inversión económica media – alta, a largo plazo se presentan buenas rentabilidades.

En este modelo, los juegos electrónicos son fijos; mientras que se puede escoger una opción entre: inflables, *laser tag*[299] o carros chocones.

[299] Juego deportivo en el cual se simula un combate entre dos equipos, utilizando pistolas con luz laser.

En la siguiente tabla, de hace la descripción de la inversión y de los equipos necesarios.

Tabla 1 – Primer modelo de negocio

Descripción	Mínima	Máxima
Juegos electrónicos	15	45
Sistema para juegos	1	1
Inflable	2	5
Laser tag	8	15
Sistema laser tag	1	1
Carros chocones	6	12
Sistema Carros chocones	1	1

Elaborado por: Samantha Ortiz B. (2020)

Segundo modelo de negocio

Sala de entretenimiento con pista de bolos y servicio de alimentación; esta es una opción medianamente completa. Para la sala de entretenimiento se tienen las opciones de: juegos electrónicos, inflables, laser tag o carros chocones, para este modelo se pueden escoger 1 a 2 opciones dependiendo de la capacidad de inversión que se tiene; la pista de bolos es fija para esta opción y se puede realizar la implementación de 4 a 10 pistas; y por último esta tendrá la posibilidad de brindar la experiencia de alimentación, esta será tipo *tex mex*[300] adaptándole al estilo sport que tiene esta opción de local. Además, como un adicional que no es obligatorio para este modelo de franquicia, hay la opción de la implementación de una pantalla de 220", esta implementación se puede hacer al principio o a mediano plazo dependiendo de la capacidad de ganancias e inversión del local con este modelo.

[300] Comida mexicana adaptada a la manera america.

Tabla 2 – Segundo modelo de negocio

Descripción	Mínima	Máxima
Juegos electrónicos	15	45
Sistema para juegos	1	1
Inflable	2	5
Laser tag	8	15
Sistema laser tag	1	1
Carros chocones	6	12
Sistema Carros chocones	1	1
Pistas de bolos	4	10
Sistema de bolos	1	1
Pantalla de 220"	1	1

Elaborado por: Samantha Ortiz B. (2020)

Tercer modelo de negocio

Sala de entretenimiento completa con juegos electrónicos, pista de bolos, pantalla gigante y un restaurante. Esta es la opción más completa que se puede ofrecer los juegos electrónicos son la opción fija, pero esta debe ser complementada con otra opción entre inflables, *laser tag* o carros chocones, normalmente esta opción que es mas enfocada para jóvenes y adultos por el modelo completo que tiene se recomienda el uso de *laser tag*; además esta tiene una pista de bolos que se puede elegir entre 4 a 10 pistas, como recomendación para este tipo de modelo es preferible tener entre 8 a 10 pistas, tomando en cuenta la cantidad de clientes que se espera. Este modelo cuenta con un restaurante sport con la temática de deporte y entretenimiento, para complementarlo obligatoriamente necesita una pantalla de 220", ya que esta sirve como un plus al restaurante por que se podrán ver partidos deportivos, lo cual es un gran atractivo para el publico objetivo al que apunta este local.

Tabla 3 – Tercer modelo de negocio

Descripción	Mínima	Máxima
Juegos electrónicos	15	45
Sistema para juegos	1	1
Inflable	2	5
Pistas de bolos	4	10
Sistema de bolos	1	1
Laser tag	8	15
Sistema laser tag	1	1
Carros chocones	6	12
Sistema Carros chocones	1	1
Pantalla de 220"	1	1

Elaborado por: Samantha Ortiz B. (2020)

ENTREVISTA A EXPERTOS:

El objetivo principal es comprender cual es la opinión de los conocedores acerca de la implementación y desarrollo de franquicias en el Ecuador para con esta información poder conocer la realidad del mercado ecuatoriano y de este modelo de negocio.

Se seleccionaron personas que tienen un conocimiento profundo en el tema, cubriendo todos los aspectos que se deben considerar de una franquicia cuando se habla de entrar o desarrollarse en el mercado nacional.

LA PERCEPCIÓN DEL MANEJO DE FRANQUICIAS

De acuerdo al levantamiento realizado, en el Ecuador, cuando se habla de las franquicias nacionales, éstas no tienen un buen manejo, ya que su desarrollo como modelo de negocio, se encuentra en una etapa inicial, en la cual la mayoría de emprendedores que han decidido franquiciar, no establecen un modelo de negocio establecido como tal, únicamente observan el crecimiento que tiene la marca y deciden franquiciar, tomando en consideración solo los aspectos legales, sin dar importancia al *"Know How"* y de ahí partir hacia la parte legal, los

manuales, el soporte que se debe brindar, entro otras cosas; pero muchas de estas no se están cumpliendo por la falta de seguimiento y gestión de los involucrados, razón por la cual la mayoría de los franquicias pequeñas no han logrado tener el éxito esperado y han fracasado en muchos casos; además que se les debe dar un propósito a las marcas, ya que pueden existir varias marcas con el mismo concepto de negocio, pero lo que las va a diferenciar completamente va a ser su propósito con el cliente y con el crecimiento de la marca. Con respecto a las franquicias internacionales, se consideran bien manejadas dentro del territorio nacional, ya que cuentan con un "*Know How* "americano en su mayoría, lo que les da la ventaja de tener toda la información necesaria disponible así como el soporte de un empresa internacional, lo que le permitirá crecer en el mercando generando menos resistencia por los consumidores.

Las barreras de entrada

El mercado ecuatoriano es conflictivo y complejo, tanto por su mentalidad de país latinoamericano en el cual generar mucho dinero o arriesgarse está mal visto, pero esto es necesario si se quiere llegar a ser el primero en un mercado o categoría de negocio, y por otra parte que existe un culturismo bastante marcado de acuerdo a cada una de las regiones, por lo que si algo funciona en la costa, no es muy probable que funcione en la sierra y deben adaptarse; por otro lado se tiene también que para toda franquicia pequeña se le dificulta la entrada a centros comerciales, ya que al ser en muchos casos nuevas el posicionamiento de la marca debe realizarse desde cero.

Los beneficios de las franquicias

En cuanto a los beneficios que ofrece este tipo de negocio de las franquicias, estos son sumamente extensos ya que si le vemos para la parte económica, estos generan una gran rentabilidad aparte de tener la cualidad de ser multiplicadores de dinero, debido a que en un punto el franquiciante empieza únicamente a generar sus ingresos por medio de las regalías que le pagan y mientras mas vayan creciendo las ventas del franquiciado este mejor será para el franquiciador ya que tiene mayores

ingresos, por otro lado las franquicias ofrecen un fácil acceso al mercado, ya que estas tienen una marca que ya está posicionada, además que se tiene todo el "*Know How*" de manejo, con el cual se alcanza la línea de aprendizaje en un día, ya que se tiene toda la información necesaria para arrancar con un negocio exitoso y ganar dinero; otro beneficio importante es que si se habla de franquicias ecuatorianas aquí se estaría cumpliendo con un tema de responsabilidad social, en el cual se está retribuyendo al país todo lo que esto ha hecho por la marca, además de generar y fomentar el sentido de orgullo y pertenencia hacia el país; ya que en el Ecuador hay una gran variedad de negocios pequeños 100% ecuatorianas con comida, productos o servicios autóctonos que al franquiciarse, tanto de manera nacional como también alcanzar la internacionalidad dan benéficos al país por hacerse conocido a nivel global.

RESULTADOS Y PROPUESTA:

Como resultado de la investigación se propone un manual para la implementación del modelo de franquicias dentro de la industria del entretenimiento, sin embargo, el presente modelo puede usarse en cualquier rama de negocio, debido a su practicidad y flexibilidad en cuanto al proceso que debe establecerse para la creación, establecimiento y control de las marcas franquiciadas.

Es necesario para ello considerar tanto los aspectos legales como los operativos en un correcto funcionamiento de las mismas.

Aspectos Legales para la creación de Franquicias

Los elementos esenciales en el contrato de las franquicias:

1. Identificar al franquiciante y franquiciado, sus nombres, documento de identificación, domicilio y si están negociando de manera directa o para un tercero.
2. Derechos del franquiciante para la utilización del "Know How"
3. Las características y contenido de las franquicias debe estar descrito

4. Duración del contrato de franquicias
5. Condiciones para la renovación y modificación del tiempo de duración del contrato.
6. Retribución económica que va a percibir el franquiciante
7. Causas, efectos y los casos por los cuales se puede dar una extinción del contrato.
8. Territorio en el cual puede operar la franquicia.
9. Los derechos, bienes y/o servicios que se le brinda al franquiciado y los términos del acuerdo.
10. Garantías de la asistencia comercial por parte del franquiciado en el periodo de vigencia del contrato.
11. Deber del franquiciante para no competir con el franquiciador respetando la ley que regula el control de poder de mercado o cualquier otra ley en el país.
12. Garantías para el franquiciado otorgadas por el franquiciante.
13. Clausulas de confidencialidad.
14. Términos y condiciones adicionales que las partes crean necesarios resaltar en el contrato.

Propuesta de manual operativo para la creación de una franquicia

Es de vital importancia establecer las acciones necesarias en cuanto al manejo y operación de las franquicias, los aspectos a considerar son detallados a continuación:

1. Datos de la empresa (formalmente registrada)
2. Filosofía empresarial (misión, visión, valores, objetivos)
3. Realizar el correspondiente estudio de factibilidad (Plan de negocios)
4. Revisión profunda de la parte legal:
    - Buscar la asesoría de un abogado experto en el tema
    - Asesorarse correctamente acerca del tema de franquicias y su "*Know How*"
    - Registrar la marca
    - Contrato de la franquicia

5. Determinación el espacio necesario para una tienda o local de la franquicia
6. Elaboración de los manuales de operación, los mismos que deben considerar aspectos como:
    - Introducción, Políticas generales, Portafolio de servicios / productos y sus detalles, uso y cuidado de la maquinaria, compra de maquinarias, productos y materia prima, recepción y almacenaje, higiene, preparación de los alimentos, entrega y servicio de los productos; alimentos y servicios, políticas financieras, administración de la marca, Operaciones de los locales, estrategias de marketing para el posicionamiento de la marca, mantenimiento de los equipos
    - Determinación de las áreas / departamentos / espacios / procesos de conversión de materia funcionales para la realización del producto o brindar el servicio que ofrece la marca
    - Detalle las actividades / materiales / materia prima que se realizan o utilizan
    - Realizar la estandarización en cuanto a procesos / actividades / materia prima / materiales
7. Elaboración de los demás manuales operativos: marketing, producción, talento humano, financiero, etc.
8. Realizar una descripción acerca de que se trata la franquicia y su modelo de negocio
9. Realizar una descripción sobre la historia de la marca
10. Descripción de cada uno de los productos o servicios que se ofrece
11. Segmentos de mercado al cuál se está enfocado
12. Ubicación de las bodegas de distribución en caso de ser productos
13. Realizar el formulario para aplicación a la franquicia
14. Realizar el formulario para el control de los locales franquiciados
15. Realizar los indicadores de gestión con los cuales se va a medir a la empresa

16. Proceso y desarrollo para la solicitud a una franquicia
17. Revisión de la aplicación para la franquicia
18. Realizar el contrato de franquicias para firmar

CONCLUSIONES

Las franquicias indudablemente son un modelo de negocio exitoso, sin importar el lugar de origen, ya que no sólo permite globalizarse con una marca o producto, si no que además los negocio se vuelven más competitivos y dinamizan la industria; generando rentabilidad, debido a que son multiplicadoras de dinero; ya que, en un momento de madurez en el ciclo de vida del negocio, éste empieza a generar ingresos únicamente de las regalías que son cobradas a los franquiciados.

Cuando nos referimos a la marca usada para aplicar este modelo de negocio y en base a la investigación realizada, se puede destacar que es una marca con mas de 10 años dentro del mercado cuencano, lo que le ha dado el tiempo suficiente para establecerse dentro del mismo; pero de acuerdo a las encuestas realizadas a sus consumidores si la marca quisiera convertirse en franquicia, tiene un largo camino, para posicionarse como favorita entre los consumidores de la ciudad, a pesar de ser la única que oferta servicios de este tipo al momento. Por otra parte, dentro de las entrevistas a expertos se pudo obtener la información muy importante, mediante la cual se planteó la realización del manual operativo para la creación de franquicias, debido a que el emprendedor ecuatoriano analiza el negocio desde el punto de vista únicamente de los ingresos que pude generar un negocio para franquiciar, en vez de ir paso a paso, estableciendo un modelo de negocio basado en un análisis de factibilidad y la asistencia legal necesaria; sumando a las dificultades encontradas, la falta de conocimiento e incertidumbre, que dan como resultado el fracaso de las franquicias ecuatorianas que han decidido emprender el camino de las franquicias.

Al momento de hablar de este tipo de modelo de negocios, aplicado en países como el Ecuador, se debe prestar atención, ya que de acuerdo a la investigación realizada con los expertos, toda aquella franquicia internacional, a pesar de las dificultades que presentan, debido a que ha

muchas de ellas han debido adaptarse a la cultura y comportamiento de las personas, sus preferencias, capacidad adquisitiva, etc.; se resalta que las marcas exitosas y sus franquicias, cuentan con soporte internacional que tiene ya un conocimiento profundo en las implementación de las mismas y sobretodo, se tiene toda la información disponible para su uso, además del apalancamiento que aporta una marca reconocida, lo que genera una menor resistencia al momento de entrar al mercado; pero a pesar de ello, es imprescindible tener en consideración las adaptaciones de deben realizar para garantizar su éxito. Cuando se habla de las franquicias nacionales, éstas lamentablemente debido a la falta de información disponible o poco atención que se le ha prestado a este modelo de negocios, resulta en que no se tiene un buen manejo, esta situación parte de que el modelo de negocio no está completo, no se han realizado estudios de mercado o factibilidad, únicamente son el resultado de un negocio creciente que tenía ganancias y se franquició; sin considerar que la parte más importante es tener un *Know How* armado, a partir de este se revisar la parte legal, manuales, el soporte, seguimiento y gestión por parte de los franquiciadores, por estas razones es que varias franquicias pequeñas no han logrado tener éxito y han fracasado.

Además, están presentes otro tipo de barreras que son impuestas por los mismos ecuatorianos con su cultura y pensamiento, las cuales tienen un factor en común que es la falta de conocimiento e información; gracias a esto y las entrevistas a expertos realizadas, se pudo determinar que el Ecuador se encuentra en una etapa de crecimiento cuando se habla de las franquicias, por ello la propuesta de realizar una guía operativa para la creación de mismas, con la cual se busca facilitar el trabajo a todas aquellas pequeñas y medianas empresas que quieren crear una franquicia de sus marcas y modelos de negocio exitosos; con el objetivo de evitar el fracaso causado por la incertidumbre, la falta de conocimiento y herramientas y sobretodo por la mala implementación de los modelos de negocios, generado por una equivocada estructuración de los mismos.

El Ecuador y el mundo pueden y necesitan generar más emprendedores, capaces de ser gestores de ideas y modelos de negocio rentables,

que se repliquen de manera exitosa, generando fuentes de empleo y contribuyendo así a reconstruir la economía golpeada por diferentes circunstancias, que han retrasado el desarrollo de los pueblos sobretodo en Latinoamérica.

BIBLIOGRAFÍA

BCE. (2019, Octubre). ESTADÍSTICAS MACROECONÓMICAS PRESENTACIÓN COYUNTURAL. Retrieved from https://contenido.bce.fin.ec//documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro102019.pdf

Díez de Castro, E. C., & Rondán Cataluña, F. J. (2004). La investigación sobre franquicia.

Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 10(3), 71-96. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1096670.pdf%5Cnhttps://dialnet.unirioja.es/servlet/extart?codigo=1096670

Estudios, D. N. (2018). Panorama del Sector de Servicios. Estudios Sectoriales, 73. Retrieved from https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/01/PANORAMA-DE-LAS-ACTIVIDADES-DE-SERVICIOS-EN-EL-ECUADOR-2013-2017.pdf

FASCÍCULO PROVINCIAL AZUAY. (2010). Retrieved from Resultados del Censo 2010 de la Población y Vivienda del Ecuador: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/azuay.pdf

Idalberto, C. (2016). Planeación Estratégica. México: McGraw Hill.

INEC. (2012). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011- 2012. Resumen Metodológico y Principales Resultados, 32.

INEC. (2012). Ecuador en Cifras. Retrieved from Relevancia de la encuesta de uso de tiempo: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Uso_Tiempo/Presentacion_%20Principales_Resultados.pdf

Guayaquil, G. e. (12 de Abril de 2018). El Mercurio. Obtenido de Negocios: https://ww2.elmercurio.com.ec/2018/04/12/100-millones-en-centros- comerciales/

Mahmood, K. (2015). Restaurant Franchising. Toronto: Apple Academic Press.

Mosquera, F. (2010). La franquicia, una estrategia de crecimiento empresarial, 70-85.

Ortiz, G. (2012). Nuestra Historia. Retrieved from Gerardo Ortiz: https://www.gerardoortiz.com/historia.html

PromPerú. (2017). Perfil de Mercado de franquicias en Ecuador, 73.

Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2013). Administración Estratégica y Política de Negocios. Colombia: Pearson Education.

POLITICAS PÚBLICAS Y POBREZA EN COLOMBIA

ROBINSON CASTRO ÁVILA
Universidad de Cartagena, Colombia

IDANA BEROSKA RINCÓN SOTO
Universidad del Zulia, Venezuela

INTRODUCCIÓN

La pobreza se produce y reproduce en el marco de relaciones sociales condicionadas históricamente por la influencia del mercado y el Estado. En tal sentido, resulta pertinente enfocar esta problemática desde la economía política, entendida como un modo de examinar las relaciones sociales a partir del estudio de sus interacciones recíprocas. Ambas estructuras son dos formas distintas –para algunos autores, hasta opuestas– de organización social que interactúan de forma cíclica. Las teorías, ideologías y doctrinas se encargan de conceptualizar y establecer normativamente roles a ambas estructuras en el marco de modelos de distribución de recursos. Estos modelos contribuyen a dar forma y contenido a las políticas económicas y sociales que condicionan la pobreza.

El crecimiento económico es claramente una condición necesaria, aunque no suficiente, para una efectiva reducción de la pobreza. El crecimiento por sí solo –desligado de políticas públicas centradas en la redistribución del ingreso y el bienestar social– no puede obtener resultados satisfactorios en términos de lucha contra la pobreza. Vinculado con esta temática, el trabajo de Amarante (2010) profundiza el estudio de la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso en América Latina, examinando asimismo cuál es el rol del conflicto social en dicha relación. De manera similar, pero en otro nivel de análisis, la ausencia de una relación causal directa entre crecimiento y disminución de la pobreza pude verse en el trabajo de Honorato (2012), quien estudia cómo, pese al desarrollo de la industria petro-

química en la Región Norte Fluminense de Brasil, los índices de pobreza y marginalidad no han mejorado.

Los programas de reducción de la pobreza implementados por los países de la región son diseñados en los mismos espacios en los que se elaboran las políticas de ajuste. No escapa a la percepción de los investigadores reunidos en esta compilación el paradójico hecho de que las políticas responsables del aumento de la pobreza incluyen capítulos destinados a la reducción de sus efectos "no deseados". Si bien se observa que, en general, el remedio para la pobreza consiste en la profundización de las políticas de reforma estructural, también existe el reconocimiento de que los perdedores deben ser socorridos de algún modo. Así, surgen programas "llave en mano", esquemas cerrados sobre los cuales los estados tienen poca o ninguna injerencia. Para el Banco Mundial (BM) o el Fondo Monetario Internacional (FMI), es más o menos lo mismo que un programa se aplique en Bolivia, Paraguay, Costa Rica, Uganda o Tanzania. Las recetas están concebidas en serie, sin reparar en las particularidades de cada país.

Sin embargo, una explicación más comta sobre las condiciones a partir de las cuales la pobreza se genera y se atenúa requiere capturar las complejas interacciones entre esta estructura fundamental junto a otra de similar jerarquía en la vida social: el mercado. El mercado, visto desde una perspectiva social, es mucho más que un ámbito dentro del cual concurren oferentes y demandantes para intercambiar bienes y servicios por un precio.

En tal sentido, puede ser visualizado como un mecanismo de distribución de resultados de un sistema económico-social que beneficia o perjudica a los agentes en función de su posición de poder relativo y su competitividad. A partir de las posiciones relativas en la estructura (mercado) y de las capacidades y posibilidades de adaptación en los procesos económicos competitivos, las fuerzas de los mercados determinan resultados económicos con claros efectos sociales. Los estados, concebidos como estructuras políticas que también poseen la capacidad de condicionar resultados (esto es, determinar ganadores y perdedores), tienen el potencial de regular/ desregular el marco en el que

compiten tales fuerzas por medio de su configuración del orden jurídico-político, Cimadamore, 2008.

POLÍTICAS PÚBLICAS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

La gestión pública es la capacidad de llevar a cabo lo propuesto, básicamente en la contemplación de la formulación previa de las políticas públicas, por ello, por gestión pública puede entenderse como la capacidad de los actores gubernamentales para ejecutar los lineamientos programáticos de su agenda, lo que implica la efectiva toma de decisiones para garantizar los resultados deseados y planificados. Esta capacidad debe ser ejercida hoy día tomando en cuenta dos elementos fundamentales: racionalidad y consenso. Son estos dos elementos los pilares elementales del enfoque de las políticas públicas, cuyo principal objetivo es que las prácticas gubernamentales sean ejercidas con legitimidad y eficacia.

La gerencia pública busca conjugar las herramientas para la coordinación regulación, monitoreo, y de esta forma potenciar la claridad, es decir direccionar los programas y políticas. Debe ser vista como una herramienta en el desplazamiento de un Estado menos operado reinterventor, hacia un Estado más regulador y coordinador, pero como una herramienta que permite modular el proceso, que se concentra más en buscar los equilibrios necesarios, en desarrollar las nuevas potencialidades, que en amputaro suprimirlas anteriores.

En ese sentido, la gerencia pública busca un equilibrio entre eficacia, legitimidad y eficiencia en el ámbito de la acción pública, para ello busca alternativas de gestión que incluyen la participación de la iniciativa privada en los servicios públicos pero siempre reservando la delicada responsabilidad pública para las instituciones y sus titulares.

En su propósito la gerencia pública integra algunas herramientas que han probado su eficacia en los procesos privados, bajo estas premisas generales, se enfoca la gestión pública en su acción por la búsqueda de la coordinación eficaz de las políticas externas supranacionales, llamadas políticas públicas de integración para lograr

impactos desde el punto de vista económico, social, político, entre otros.

Es en las estrategias o procesos para formular e implementar las políticas transformadoras, lo que se denomina gestión pública, particularmente en la caracterización de procesos que se consideran como innovadores, algunos para la formulación de políticas y otros para la implementación.

La distinción entre formulación e implementación de políticas públicas podría ubicarse en la concepción dicotómica de política y administración, al respecto se debe aclarar que se trata de dos procesos de difícil separación, razón por cual algunos autores (Álvarez,1992) refiere la formulación de las políticas como un proceso continuo, sin embargo cada uno de estos procesos tiene actores, procesos y productos particulares que es necesario no perder de vista a fin de avanzar en su explicación y en la propia práctica.

Las políticas públicas juegan un rol fundamental en el desarrollo económico de una nación, en este sentido, el Estado es el encargado de velar por el diseño y administración de políticas que proporcionen estabilidad económica y permita la vinculación del sector privado con el gobierno. Se puede afirmar entonces que una de las funciones del Estado es esta, para que se lleve a cabo se necesitan reglas de juego claras y que sean cumplidas, lo que además implica que los compromisos adoptados por los encargados, los funcionarios de la política pública sean legítimos y creíbles. Según Dye, las políticas públicas son "todo lo que las autoridades públicas deciden hacer o no hacer". Según Sempere, son "el conjunto de acciones que desarrollan una autoridad pública" (Ochoa, 2002, p. 04).

Algunos autores refieren que la política es el conjunto de acciones tomadas de una forma estratégica para la consecución de unos determinados objetivos, y a esta definición se puede agregar que estas acciones las realiza una autoridad pública, accionando ante una política pública. En ese sentido, se puede inferir las política pública como el "conjunto de objetivos, decisiones y acciones que lleva a cabo un Gobierno para solucionar los problemas que, en un mo-

mento determinado, los ciudadanos, y el propio Gobierno, consideran prioritarios".

Cuando se alude a políticas públicas suele referirse a materias concretas: economía, cultura, tecnología, sanidad, educación, medioambiente, entre otras; pero cuando se toman medidas se elaboran en forma de programas que engloban varias áreas o proyectos. Una política pública supone un programa de acción gubernamental en un sector de la sociedad o en un espacio geográfico; no se hace de forma aislada sino elaborando un plan (se estructura un problema a través de la elaboración de un programa introduciendo el elemento racional (elemento de orden).

En este contexto, las políticas públicas –particularmente las de acción afirmativa (aquéllas que se encaminan a corregir diferencias, brechas y condiciones discriminatorias)–, adquieren mayor relieve, como respuestas del conjunto de la sociedad ante los problemas sociales públicos. Las políticas de acción afirmativa tendrán que seleccionar los "satisfactores" de mayor impacto para enfrentar el fenómeno de la exclusión social y proceder al desarrollo de las capacidades de las personas, particularmente si se encuentran en pobreza absoluta.

El Estado, como garante de la estabilidad económica y social de la nación, dispone de la política fiscal como el conjunto de instrumentos económicos para participar en los procesos productivos y distributivos mediante los impuestos y el gasto público, incidiendo en la equidad y el bien común, los cuales constituyen el nexo con el desarrollo humano.

Las implicaciones de una política fiscal sobre el bienestar social pueden ser significativas en la medida en que tiendan a mejorar los niveles de crecimiento económico y generar fuentes de empleo, reducir los impactos de choques adversos a la dinámica económica nacional (política anti cíclica) y propiciar efectos distributivos, atendiendo necesidades vitales como la salud, educación, vivienda y seguridad, entre otros.

Una propuesta de política fiscal en función del desarrollo humano puede constituir la base de un contrato social renovado entre la ciudadanía y el Gobierno. Para ello es fundamental proporcionar bienes y servicios públicos mejores y más justos, que pueden contribuir igualmente a la consolidación democrática.

El accionar y el impacto potencial de las políticas fiscales son temas no exentos de controversia. Hay quienes opinan que el gasto público y los impuestos suponen un freno al crecimiento económico porque desestimulan el consumo y la inversión privadas; por ello, abogan por mantenerlos a un nivel mínimo.

El gasto público se destina al cumplimiento de tres funciones que coadyuvan al desarrollo humano. La primera es la función de asignación o estímulo del crecimiento, es decir, la transformación productiva al asignar recursos públicos para estimular la actividad económica y generar empleo formal.

La segunda es la función de estabilización, la cual permite aliviar los efectos de choques adversos sobre el ciclo económico, reduciendo la vulnerabilidad de la población frente a fluctuaciones en los precios domésticos y el desempleo. Esta función presupone una conducta fiscal contra cíclica y previsora.

La tercera función es la de redistribución, que considera la forma en que el ingreso nacional se distribuye. Pero la política fiscal en función del desarrollo humano no es casual, sino intencional porque depende de los intereses que rigen al Estado y de su sensibilidad frente a los objetivos de ese desarrollo.

Existiendo una relación con los ciclos de crecimiento del PIB con los del gasto público. Adviértase que el gasto estatal se incrementa en épocas de bonanza económica y se reduce en épocas de contracción, actuando de forma pro cíclica como en el caso de los ingresos.

El gasto público es el mecanismo que permite al Estado atenuar los efectos adversos de una contracción económica, pero si el gasto es bajo se limita su papel estabilizador de las crisis; al no generar ahorro público no se pueden enfrentar las necesidades sociales en tiem-

pos de recesión, ni se puede inyectar inversión pública para dinamizar la actividad productiva.

> "EI crecimiento económico es –en definitiva- una de las mejores armas para luchar contra la pobreza. El crecimiento reduce el peso de la escasez y permite disfrutar de más bienes y servicios, sin la necesidad de la reducción en el consumo de otros que nos impone la frontera de posibilidades de producción, ya que lo que realmente hacemos es despIazarIa hacia fuera" (Cuadrado,2001).

En efecto, Ios objetivos prioritarios que señaIa, "para que eI crecimiento económico se convierta en un objetivo de primer orden, en la política económica son básicamente las siguientes:

1. El crecimiento económico es un proceso acumulativo que permite el incremento del nivel de vida de la población. Iniciando este proceso y con el acceso de la población a niveles educativos más elevados, la exigencia de mayores niveles de consumo es permanente.
2. Los países subdesarrollados solo serán capaces de romper el círculo vicioso de la pobreza mediante altas tasas de crecimiento del PIB sostenidas en el tiempo.
3. Un proceso de crecimiento económico sostenido con unas tasas de crecimiento adecuadas, a estimar según las peculiaridades de cada país, sería la mayor garantía para evitar la mayor lacra social que padecen muchos países: El paro.
4. Un mayor nivel de renta global facilita los procesos de redistribución de la misma.
5. Conseguir que ese crecimiento sostenido sea además sostenido, lo cual tiene que ver con la forma en que ese crecimiento se obtiene, si es sobreexplotando los recursos naturales o renovándolos, es una obligación moral para con las generaciones futuras".

Pese, a lo anteriormente expuesto, "los economistas discrepan sobre el papel que debe desempeñar el estado en el fomento del crecimiento económico. El Estado puede ayudar a la mano invisible como mínimo manteniendo los derechos de propiedad y la estabilidad política. Más controvertida es la conveniencia de que deba subvencionar a determinados sectores que puedan ser especialmente importantes para el progreso tecnológico, no cabe duda de que estas cuestiones se encuentran entre las más importantes en economía" (Mankw, 1998).

POBREZA

> *"La pobreza es un complejo de ataques a la dignidad humana"* (Klisberg, 2010). Según este autor, la devaluación del pobre como persona prepara el terreno para su discriminación, y, en última instancia, para su demonización. Según las encuestas, y los investigadores que trabajan en este tema afirman que lo que más le duele a los pobres de su situación, es la queja de la carencia, la falta de ingreso, la falta de educación para sus hijos, pero lo que en verdad les genera más dolor es "la mirada de desprecio". Sienten que amplios sectores de la población les observan como una especie inferior, seres de baja categoría, *subhombres y submujeres*, o que en el mejor de los casos les tratan con compasión (Klisberg, 2010).

De las trampas de la pobreza, se sale con las políticas públicas activas que intentan universalizar los derechos reales a la alimentación, a la salud y a la educación, que democraticen el crédito, fortalezcan las posibilidades de generar microemprendimientos y pymes y que abran oportunidades para todos.

Según Klisberg 2010, " la acción de políticas públicas enfocadas hacia las prioridades reales de la población, y el apoyo a las mismas por parte de empresas socialmente responsables y una sociedad civil movilizada por la solidaridad, pueden mejorar la difícil vida de gran parte de la población de América Latina.

Lo primero que se debe destacar es que la pobreza es un fenómeno complejo, heterogéneo y multidimensional que tiene muchas definiciones basadas en diferentes teorías sobre la sociedad. Definiciones que tienen a su vez distintas formas de medición de la pobreza, así como propuestas de análisis e interpretación que derivan en políticas y programas. Si se parte de lo más básico, la pobreza, de acuerdo con el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, es un adjetivo calificativo que denota a la persona que no cuenta con lo necesario para vivir.

También se asocia a la idea de carencias y de privaciones de las condiciones de vida más fundamentales. La pobreza describe un conjunto de situaciones que están vinculadas con limitaciones para tener acceso o carecer de recursos para poder satisfacer las necesidades básicas (alimentación, educación, salud, vivienda, agua potable) que tienen incidencia sobre las personas.

El Banco Mundial (2005) acepta la concepción que engloba no sólo la privación material, sino también el bajo nivel de instrucción y de salud, asociado con la vulnerabilidad, la exposición al riesgo y la falta de representación. Esta institución, sin embargo, basa la estimación de la pobreza en el mundo en datos de consumo, al considerar que refleja mejor los niveles de bienestar a largo plazo que el ingreso corriente.

Para la CEPAL la pobreza se define como un "síndrome situacional en el que se asocian el infraconsumo, la desnutrición, las precarias condiciones de vivienda, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo o dentro de los estratos primitivos del mismo, actitudes de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizás la adscripción a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de las del resto de la sociedad".

A pesar de tener una visión multidimensional las estimaciones de la pobreza que efectúa la CEPAL se hacen mediante el método del ingreso, basado en el cálculo de la Línea de la Pobreza LP (método

que representa el monto de ingreso que permite a un hogar satisfacer las necesidades esenciales).

Para el PNUD la pobreza, desde la perspectiva del desarrollo humano, significa que se priven las oportunidades y las opciones más fundamentales del desarrollo humano: vivir una larga vida, sana y creativa, disfrutar de un nivel de vida decente, libertad, respeto por sí mismo, entre otros.

En el Informe Sobre el Desarrollo Humano de 1997, se introduce el Índice de Pobreza Humana (IPH), compuesto por características diferentes de privación de la calidad de vida. El índice de pobreza humana se concentra en tres elementos esenciales de la vida humana:

A. La primera privación se relaciona con la supervivencia y se representa a través del porcentaje de personas que se estima morirá antes de cumplir los 40 años de edad.

B. La segunda dimensión se relaciona con los conocimientos y se mide por el porcentaje de adultos analfabetas.

C. c- El tercer aspecto se refiere al nivel de vida decente, en particular, al aprovisionamiento económico general. Está representa variables: el acceso a servicios de salud, al agua potable y, el porcentaje de niños menores de cinco años desnutridos.

Para el Parlamento Europeo, la pobreza es la falta de una o varias garantías, principalmente la del trabajo, que permiten a las personas y a las familias asumir sus obligaciones profesionales, familiares y sociales y gozar de sus derechos fundamentales. La inseguridad que produce esta situación puede ser más o menos importante y puede tener consecuencias más o menos graves y definitivas.

Se convierte en pobreza extrema cuando afecta a varios sectores de existencia, cuando adquiere carácter persistente o cuando compromete las posibilidades de que la persona asuma de nuevo sus propias responsabilidades y de que reconquiste por sí misma sus propios derechos por la obtención de un provenir más seguro"

La pobreza puede ser entendida como el resultado de un modelo económico y social, asumido en un conglomerado especifico y en un momento determinado, por los distintos actores, instituciones económicas y políticos, que producen en la sociedad la existencia de sectores sociales que quedan excluidos de los beneficios totales o parciales de ese modelo. A los sectores excluidos de tales beneficios se les denomina pobres. Desde esta perspectiva la pobreza es el resultado de complejos procesos, muchos de los cuales son imperceptibles.

Una segunda visión sobre la pobreza, más de carácter antropológico, apunta a definirla desde una perspectiva cultural al referirse a un solo estilo de vida, el cual es compartido por poblaciones y personas en situación de pobreza que conviven en contextos sociales e históricos específicos. La cultura de la pobreza tiende a reproducirse al ser transmitida entre generaciones, aspecto éste que dificulta su erradicación (MPPPD, 2006).

Durante los inicios de la década de los 80's la región latinoamericana sufrió un deterioro en las condiciones externas (deterioro en los términos de intercambio, menor dinamismo de la economía mundial, aumento de los pagos al exterior y disminución brusca de la disponibilidad de los recursos externos), lo cual obligó a los distintos países a instaurar políticas de ajuste con la finalidad de adaptarse a la nueva situación. Tales políticas se tradujeron en una importante caída en el consumo, la inversión, el ingreso, el ahorro y, finalmente, en un importante incremento de la pobreza.

El lamentable panorama social observado en la llamada década perdida llevó, en los años 90's, a los distintos gobiernos de la región y entidades multilaterales a fijar como rumbo común el progreso social y la reducción de la pobreza a través de la transformación productiva de las naciones. Como es sabido, la pobreza constituye un problema multifactorial, difícil de comprender globalmente.

No obstante, y considerando las limitaciones al modelarlo, la segunda parte de la investigación busca identificar algunas relaciones que permitan acercarse a la explicación del problema de la pobreza.

En tal sentido, se seleccionaron cinco grupos de variables que, teóricamente, podrían estar vinculadas a este problema.

El primer grupo de variables permite establecer un vínculo entre el comportamiento de la economía y el bienestar social medido a través de la pobreza, y se asocia a los principales resultados macroeconómicos (el producto, la inflación y el tipo de cambio real). Más allá de la evolución económica en el corto plazo, la acumulación y distribución de los factores productivos desempeñan un papel fundamental en la distribución del ingreso y en la evolución de la pobreza en el largo plazo.

Por tal razón, se considera la acumulación de capital, tanto físico como humano, dentro del segundo grupo de variables determinantes de la pobreza. Dada la presencia de continuos shocks externos a los que Venezuela está expuesta, el tercer grupo de variables determinantes de la pobreza son de naturaleza externa. Considérese la siguiente visión sobre la pobreza:

A las personas no se les debe permitir llegar a ser tan pobres como para ofender o causar dolor a la sociedad. No es tanto la miseria o el sufrimiento de los pobres sino la incomodidad y el costo para la comunidad lo que resulta crucial para la concepción de la pobreza. La pobreza es un problema en la medida en que los bajos ingresos crean problemas para quienes no son pobres (M. Rein, 1977).

Como esta particular visión, han surgido otras que enfocan, en conjunto, a la pobreza como un problema humano en sentido ético, sociológico, económico y, en general, como un problema de toda ciencia que tiene en el centro de su estudio al hombre. La literatura sobre el tema ofrece, al menos, dos tipos fundamentales de definición. La primera enfatiza en las necesidades básicas insatisfechas y la segunda en la incapacidad de satisfacer tales necesidades.

El caso de las necesidades insatisfechas se resume en que es pobre aquella persona que no logra satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, vivienda, vestido y educación. La segunda definición, se concentra en la incapacidad de la persona para generar los medios necesarios para satisfacer dichas necesidades.

Actualmente, la lucha contra ella está basada en tres pilares: la aceleración del crecimiento económico, la orientación del gasto social en educación y salud hacia la población más pobre y la formación de redes de seguridad para la población más vulnerable.

Como se ha señalado anteriormente, Sen (1987) introdujo el concepto de pobreza de capacidades unido a la dimensión de libertad. En otras palabras, según el autor, las personas alcanzarán sus logros (realizaciones) en la medida en que cuenten con las oportunidades para desarrollar las capacidades que les llevarán a acceder y decidir sobre diversas opciones en su vida.

La privación de capacidad básica abarca la privación en años de vida, salud, vivienda, conocimientos, participación, seguridad personal y medio ambiente. Cuando se combinan estos diferentes tipos de privación se limitan gravemente las opciones humanas (IDH, 1997: p. 32).

La pobreza humana es multi-dimensional y no sólo se refiere a la pobreza de ingreso. Las cuatro dimensiones básicas que condensan la condición de pobreza humana admiten una serie de combinaciones y variaciones, dando como resultado pobrezas humanas de distintos niveles de gravedad, pero todas atendibles en el marco del desarrollo humano sostenible. Esas cuatro dimensiones son:

El carácter multidimensional del concepto de pobreza de capacidades es inclusivo e incorpora los siguientes componentes:

- Pocas oportunidades de participación para ser escuchados en los altos niveles de decisión;
- Acceso restringido al mejoramiento de destrezas y conocimientos;
- Acceso limitado a los servicios de salud y a los medicamentos;
- Exclusión de la seguridad social; y
- Acceso casi inexistente al crédito privado y a los recursos públicos

En la pobreza relativa, los factores histórico-culturales, incluyendo los valores, así como la estructura de comercialización de un país, inciden en la creación de capacidades para satisfacerlas. Existen, por lo tanto, fuertes diferencias en la forma en la que sociedades y grupos humanos le hacen frente.

Entre ellas tenemos el tipo de ropa que es necesario llevar, la naturaleza de las actividades sociales que se celebran, o las formas en que se usa el tiempo libre, así como el uso generalizado o no de artículos electrodomésticos, que se consideran necesarios por los modos de vida que se hayan adoptado colectivamente (Sen,1984:p.337).

La pobreza, por lo tanto, no es sólo un fenómeno cuantitativo –expresado en tasas, porcentajes e índices y al cual se destinan recursos para su atención–, sino que es un problema político cuyo abordaje requiere del consenso entre todos los sectores, incluyendo a los mismos pobres, porque afecta a toda la sociedad en su conjunto.

Es, igualmente, un problema ético en el que subyacen valores de trasfondo como la dignidad humana y la justicia social, los cuales llevan al cuestionamiento de la calidad de vida que todo ciudadano merece, del acceso a las oportunidades para el ejercicio de los derechos humanos, y de las posibilidades de lograr la integración social para la convivencia pacífica y solidaria.

Es también un problema humano, experimentado por personas de carne y hueso cuya autoestima puede ser lesionada, al tiempo que se generan resentimientos sociales, agresión, violencia e infelicidad. Y es, finalmente, también un problema cultural que exige elevar los niveles de consideración y respeto hacia la idiosincrasia de los diversos grupos, siempre y cuando la diversidad cultural no se utilice para justificar costumbres y conductas atentatorias contra los derechos humanos fundamentales.

Según Klisberg (2009), "la ayuda humanitaria no soluciona nada", este autor se opone al asistencialismo a "ayudar" y a "dar trabajo". Se descalifican y se debilitan las políticas sociales, creando situacio-

nes conflictivas, que generan violencia, y sociedades enfermas. En realidad se trata de un falso dilema, la extensión y profundidad de la pobreza requiere respuestas inmediatas. "Los pobres no son responsables de vidas con hambre, sin agua y sin electricidad".

Según Klisberg (2009) "América Latina no saldrá de la miseria", es un caso paradigmático, alude a lo que afirma las "trampas de la pobreza" y se sale con políticas públicas activas" que intenten universalizar los derechos reales a la alimentación, a la salud y a la educación, que democraticen el crédito, fortalezcan las posibilidades de generar microemprendimiento y Pymes que abran oportunidades para todos.

La acción de políticas públicas enfocadas hacia las prioridades reales de la población, y el apoyo a las mismas por parte de empresas socialmente responsables y una sociedad civil movilizada por la solidaridad, pueden mejorar la difícil vida de la población, que crean desigualdad y genera las trampas de la pobreza.

LA POBREZA MONETARIA

El otro método con el cual el Dane mide este indicador es la obreza monetaria. Esta se define a partir de la estructura de consumo de los hogares, que el Dane mide con las encuestas de ingresos y gastos y de presupuesto. Esta información se relaciona con la estructura de una canasta básica de bienes, tanto alimentarios como no alimentarios, y desde allí se establece una línea de pobreza, que para 2018 se ubicó en un ingreso mensual de $257.433.

Con esta línea, según el Dane, casi tres de cada 10 colombianos ganan mensualmente menos de este monto. El año pasado se calculó que 13,07 millones de colombianos se encontraban en condición de pobreza monetaria, es decir que estaban debajo de este nivel de ingresos.

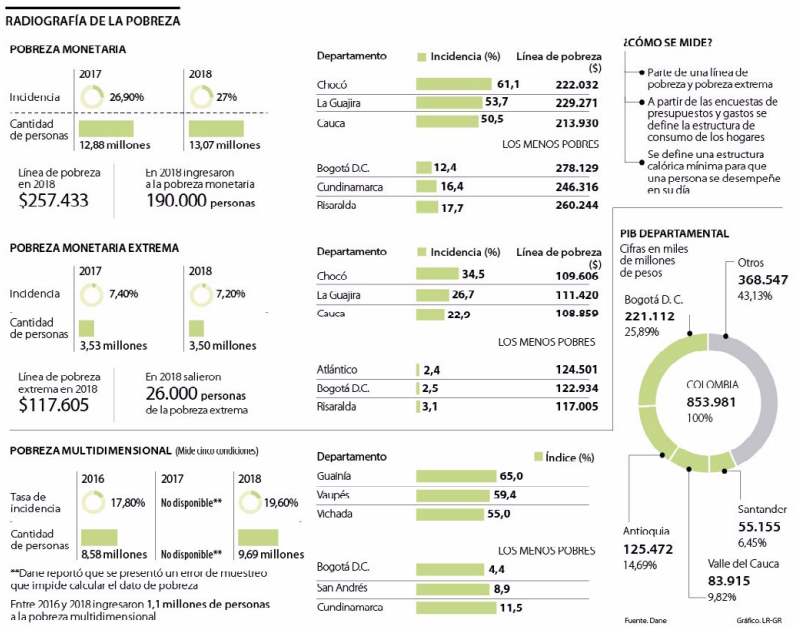
Al revisar los niveles económicos de la población, las regiones más pobres del país son Chocó donde 61,1% de la población se cataloga como pobre según este criterio. Le siguen La Guajira (53,7%); Cauca (50,5%); Magdalena (46,6%) y Córdoba (44,2%).

Es importante aclarar que para cada departamento se define una línea de pobreza diferente, considerando que en algunas se necesita menos dinero para acceder a una canasta en comparación con otras. Según el Dane, en el Cauca es donde este nivel es más bajo, con un monto de $213.930 al mes. Esto no significa que este sea el departamento más pobre, sino que es el que tiene la línea más baja para ser considerado como tal.

Junto a la pobreza monetaria también se calcula la pobreza monetaria extrema, que fija cuánto es el dinero mínimo que se requiere para tener una canasta básica de alimentos con una estructura nutricional mínima para subsistir.

En Colombia en 2018 la definición de pobreza extrema se fijó por debajo de $117.605. En 2018, en el país había 3,50 millones de personas por debajo de la línea de pobreza extrema y el departamento con más habitantes en esa condición es Chocó, con 34,5% de su población. Le seguían La Guajira, con 26,7%, y Cauca, con 22,9%.

Según la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif), en el futuro cercano "no cabe esperar mayores progresos en los índices de pobreza monetaria debido a los bajos crecimientos del PIB-real", cuya proyección para 2019 y 2020 está en el rango 3%-3,5% y "al escalamiento en la inflación de alimentos", que actualmente bordea cerca de 5% anual.



De acuerdo con Julián Arévalo, decano de Economía de la U. Externado, uno de los puntos negativos para reducir la brecha de la desigualdad está en el incremento de la pobreza que se vio en 2018. "Colombia venía de una reducción de la desigualdad y la pobreza, que terminó el año pasado. Es un escenario preocupante si se tiene en cuenta que Colombia sigue ocupando uno de los desafortunados primeros puestos en materia de desigualdad", comenta.

Según Arévalo, otro inconveniente que tiene que afrontar la economía se relaciona con las perspectivas de crecimiento, y asegura que algunos anuncios que ha hecho el Gobierno en materia fiscal "generan mucha zozobra sobre la sostenibilidad de programas sociales y el impacto negativo que esto tendría en esos mismos indicadores", pues precisamente los segmentos de ingresos medios y bajos de la población serían los más afectados bajo esas condiciones.

Otro componente que se relaciona con esta situación es la distribución de la generación de la riqueza, pues mientras que Bogotá y Antioquia aportan en conjunto 49% del PIB, que en 2018 creció 2,6%, otros

como Chocó le restaron a la economía 0,94% el año pasado. De acuerdo con el codirector del Banco de la República, José Antonio Ocampo, "la concentración de las actividades económicas es un tema de mucho tiempo, que viene de muy atrás, y no es nuevo ni especial".

Parte de esa generación de riqueza, según Ocampo, se explica porque "los servicios del Estado terminan concentrándose más en Bogotá, porque tiene la característica de que es la capital, y Antioquia a su vez, tiene una larga tradición de ser una región industrial".

A pesar de ello, el economista destaca que en los últimos tiempos lo que se observa también es el ascenso de otras regiones, como es el caso de Barranquilla, en el Caribe, como un nuevo centro económico, y "la estabilización o incluso un nuevo ascenso de Cali en el Pacífico".

Otra perspectiva la da Daniel Escobar, director de investigaciones económicas de Global Securities, quien sostiene que "con la de tasa de desempleo subiendo, la migración venezolana y el crecimiento por varios años por debajo del potencial, lo natural es que la pobreza haya aumentado".

En 7,8% de hogares pobres hay migrantes según destacó Oviedo en mayo pasado, en el total de hogares en condición de pobreza multidimensional, el Dane encontró que en 7,8% hay al menos un migrante, mientras que, en 2016, esta proporción fue de 1,9%. "Es un elemento supremamente importante a la hora de determinar la desmejora de la situación de calidad, porque casi 85% de la población migrante venezolana no se encuentra cubierta por un régimen de seguridad social, entonces automáticamente genera una privación que pesa bastante.

CONCLUSIONES

A lo largo de la historia se ha documentado un sin fin de prácticas políticas que han orientado el rumbo económico, social y cultural de las sociedades. No obstante, estos sistemas políticos, como modos de gerencia administrativa por parte del Estado, no siempre han surtido el efecto deseado y los resultados mas óptimos, eficientes y eficaces en la población.

Sin duda alguna, la evolución en las ciencias sociales y humanas, sobre todo, han permitido adentrar el conocimiento humano hacia uno de los aspectos mas relevantes en la vida del ser humano: la convivencia. La convivencia es la acción social de establecer consensos, negociaciones, diálogos, acuerdos y en ellos se fundamenta la base plural de la praxis política.

En ese sentido, **cuando la gerencia pública se desorienta, se desvirtúan muchos de los aspectos necesarios para esa convivencia en sociedad**, como lo es la justicia, la equidad, la educación, el bienestar general, entre otros, elementos esenciales de los derechos humanos.

Algunos de los sistemas administrativos, según el modelo económico del momento, han permitido hacer uso de la historia como método para afianzar el conocimiento en materia de gerencia pública, recordando que esta área no menos importante que otras es clave y fundamental para conducir hacia el desarrollo todos los fines políticos, económicos, sociales, culturales, tecnológicos, militares, entre otros.

Así, por ejemplo, el desarrollo del capitalismo tuvo una importante culminación en el último tercio del siglo XVIII, cuando la máquina empezó a sustituir al trabajo manual, y el régimen señorial feudal, ya debilitado después de algo más de un milenio de predominio en Europa, fue desplazado por el sistema capitalista.

Este se caracteriza por el intercambio de mercancías, el trabajo asalariado, el dominio económico, social y político de la burguesía (la clase de los dueños de las empresas) y una marcada diferencia entre ricos y pobres, sin que exista el dominio personal sobre los trabajadores propios de los regimen esclavistas y de servidumbre.

La competencia en el mercado, que era la característica principal del sistema en sus periodos iniciales, se ve desplazada a un lugar secundario. Otra característica del capitalismo actual es la creciente relación económica mundial, la llamada globalización, que cancela muchas de las antiguas funciones de los estados nacionales y facilita el predominio de las grandes empresas.

Cabe expresar, que si bien es cierto, muchos de los problemas mundiales como la pobreza, la exclusión, la miseria, las guerras, están precedidas por los modelos económicos que imperan en cada espacio-tiempo, también es cierto que las mismas son mas agudizadas por la forma administrativa de gerenciar la política.

Así pues, quiero expresar, que en un mundo que avanza científicamente, intelectualmente, tecnológicamente, retrocede socialmente, culturalmente y en sus condiciones humanas. La relación inversamente proporcional y casi que desproporcional, no puede explicarse mas que por la mala orientación política que le damos a los modelos económicos. El fracaso de los modelos o paradigmas esta en no tener coincidencia la teoría con la praxis, con la realidad factica (o poder factico) y no con un mundo virtual.

Finalmente, con ello quisiera aludir, sin pretender tener una postura de pensamiento única, al contrario, soy partidaria de pensar que el método de la gerencia publica "debería ser" holistica, enfocada siempre en prospectiva y no en retrospectiva, donde no se imponga un paradigma si no lograr un sintagma de pensamientos, ideas promovidas por el profesor Barrera, y en las cuales creo que son una nueva visión abierta y trascendental del conocimiento, donde se sabe que la vida no es determinista ni mecanicista, su revés, es compleja y caótica, así son también los sistemas, los modelos, la gerencia y la política.

Amigos lectores, la evolución humana y de la sociedad implica un vuelco hacia adelante, hacia el futuro, hacia el horizonte, la mente humana esta en capacidad de inventar y crear nuevos conocimientos, nuevas cosas, por ello pregunto yo: ¿para que tomar del pasado ideologías o modelos que ya fueron y que no son congruentes con el espacio-tiempo que vivimos?

Seria desprestigiar el potencial inventivo de la mente humana para crear, al tratar de repetir y transferir lo que ya fue, como si el aprendizaje solo fuese cuestión de "repetición". Sabemos que las experiencias y vivencias nuevas inciden en nuevos conocimientos, nuevas teorías, nuevas posturas. ¿Por qué encerrarnos en paradigmas que aunque pue-

dan ser maravillosos simplemente no corresponden a los actuales contextos?

Como una ciudadana mas, solo quiero dejar una reflexión: **la importancia que tiene la creatividad del hombre, y con ella poder mejorar las formas de gerencia, sobre todo política**, pues sin duda alguna, solo vivimos una vez, y debemos vivir según lo que soñamos y queremos y no según lo que pudieran otros soñar, no lo expreso como una critica ni nada por el estilo, lo digo, porque se nos olvida que somos mortales, y las teorías y los pensamientos también. Vivamos en función de nuestras condiciones, y moriremos dejando a los que siguen mejores formas de vida, así es la "evolución", no cortemos bruscamente lo que debe seguir su camino.

Según Lampiz, 2010, la política de protección social en Colombia no ha logrado confrontarse con el desafío político e intelectual de ser motor de la transformación de las oportunidades de las personas. El presente artículo ha ilustrado cómo en el ámbito de la historia reciente de la protección social en el país, así como por medio del énfasis en los aspectos instrumentales y programáticos de las políticas públicas de protección social y, finalmente, también a raíz de la ausencia de un debate abierto sobre los aspectos conceptuales de la protección social, Colombia ha ido acumulando nudos irresueltos en sus políticas públicas de protección social frente a la reducción de la pobreza.

El énfasis de las políticas públicas ha hecho que la reflexión se centre en los aspectos técnicos de la protección social y ha ocultado lo fundamental, es decir, la reflexión sobre las causas de la pobreza y las relaciones existentes entre política macroeconómica y bienestar de las personas en los ámbitos familiar e individual.

En el marco de una visión de largo alcance de la política social y de la protección social, fundamentado en una concepción de la persona humana como sujeto de derecho a una vida protegida y segura, la asistencia social, los safety nets, deben cumplir un papel menor en las estrategias de reducción y superación de la pobreza.

El desarrollo de largo plazo, fundamentado en la ampliación de las libertades, requiere inversiones sostenidas en las personas y la com-

prensión de la necesidad de un enfoque centrado en la generación de seguridad humana a partir de políticas capaces de remover las condiciones de fragilidad que caracterizan la relación de los sujetos sociales con las esferas del mercado y de la institucionalidad en los ámbitos local y global.

La adopción de un enfoque de desarrollo social fundamentado en los derechos humanos y en el derecho al desarrollo nos plantea un interrogante ético y político y, al mismo tiempo, nos ofrece principios orientadores para las políticas públicas.

Según Perez, 2005, el problema de la heterogeneidad espacial2 de la pobreza es uno de los aspectos que mayor preocupación ha generado en los gobiernos, especialmente en países subdesarrollados y en vía de desarrollo.

La heterogeneidad se refiere, en el caso de la pobreza, al hecho de que la población pobre se encuentra concentrada en espacios geográficos específicos. Varias organizaciones internacionales han promovido la utilización de los mapas de pobreza, los cuales constituyen la representación espacial de un gran número de características económicas, sociales y ambientales de un país, en varios niveles de agregación: nacional, regional y municipal.

La utilización de este tipo de ayuda tiene la ventaja de ofrecer una visión clara y específica de los problemas de cada espacio geográfico, con el fin de permitir a los formuladores de política ejecutar en forma eficiente los proyectos de desarrollo. Además, permite mostrar en forma sencilla a quienes no son especialistas en el tema, información cartografiada para identificar clusters, patrones y tendencias.

El fenómeno de la pobreza, abordado no solamente a partir de una variable única que lo represente, sino medido también a partir de cada una de las connotaciones sociales y económicas que lo implican, ha venido siendo estudiado ampliamente en muchos países a través del análisis espacial.

La pobreza es, tal vez, uno de los aspectos de una sociedad que mayor dinámica espacial puede contener. El ejemplo más claro es cuando se

observa la situación socioeconómica en una población que, sin importar si es pobre o rica, se ve rodeada de otras poblaciones en su misma situación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar Villanueva, Luis F. (2006), *Gobernanza y Gestión Pública*, FCE.

Aguilar Villanueva, Luis F. (2007.). El aporte de la política pública y la Nueva Gestión Pública a la gobernanza. Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Sto. Domingo, Rep. Dominicana,

Cabrero, Enrique. (1995) Del público al gerente público. INAP, México.

Fihman Débora Inés. (s/f). ALGUNOS APUNTES ACERCA DE LA LEGITIMIDAD Y LA GOBERNABILIDAD. Citado12/2009. [On line] http://www.revistapersona.com.ar/Persona23/23Fihman.htm

Labastida, Julio (2001), "Legitimidad y cambio del régimen político en México", en *Globalización, identidad y democracia*, J. Labastida y A.Camou (coords.), México, Siglo XXI.

Morell, Antonio Iglesias (2006). Legitimidad, eficacia y participación: la gestión pública en procesos de cambio.

Santana, Leonardo. (2003) "La transformación del gobierno y la formación ética de los servidores públicos". Revista de Administración Pública. Vol. 33-34. Universidad de PuertoRico.

D.F.Cabrero, Enrique.(1995) *Del administrador público al gerente público*. INAP, México.

Córdova Jaimes, Edgar (2004). "*Democracia, Economía y Eficiencia: Tres ejes explicativos de la descentralización política-administrativa en Venezuela*". En Revista Reflexión Política. Revista del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad Autónoma de Bucaramanga-Colombia- Año 6 No. 11.

CEPAL/ILPES. (2000) "*Modernización del Estado, Reforma Administrativa y evaluación del desempeño de la gestión pública*". Oficina Nacional de Estadísticas, laHabana

EL OLVIDO DE LO LOCAL Y DE LO GLOBAL EN LA TESIS DE LA MALDICIÓN DE LOS RECURSOS: UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA LITERATURA

MIKEL BARBA DEL HORNO
Universidad del País Vasco

PAULA REVUELTA LLAMOSAS
UNED

RESUMEN

El término maldición de los recursos o *resource curse* ha sido utilizado para caracterizar la tendencia de los países productores de petróleo u otros recursos naturales a sufrir unos peores indicadores económicos, políticos y sociales. Según la literatura, los países con abundancia de recursos serían más pobres, más corruptos y más inestables políticamente. En este texto se presenta una revisión crítica de la literatura en torno al *resource curse* que pone de manifiesto un importante sesgo estatocéntrico y un importante olvido de las dimensiones local y global del fenómeno. La ausencia de estas dos dimensiones de análisis provoca el abandono de debates centrales en el estudio del tema como pueden ser: los impactos concretos de las industrias extractivas sobre los derechos humanos en el nivel local o el papel del modelo de acumulación del centro y de la actividad de las empresas transnacionales en la gestación del problema.

PALABRAS CLAVE

Desarrollo, petróleo, recursos naturales, corrupción.

INTRODUCCIÓN

La controvertida tesis de la maldición de los recursos o *resource curse* coge cuerpo en los años noventa a partir de los trabajos de una serie de autores que ponían de manifiesto que los países con abundantes recursos naturales presentaban un comportamiento más negativo en términos de crecimiento económico, pobreza, transparencia, corrupción o propensión al conflicto bélico.

Desde entonces podemos distinguir dos líneas de investigación fundamentales sobre las que se ha ido construyendo la literatura sobre el tema. La primera, a la que llamaremos literatura de diagnóstico, ha sido una línea de investigación en torno a la polémica de si existe realmente, o no, una maldición de los recursos. La segunda línea de investigación, a la que llamaremos literatura de las causas, se ha centrado en explicar por qué se produce este fenómeno. Dentro de esta segunda línea habría que distinguir entre aportaciones que provienen desde el campo de la economía y aportaciones que están originadas en la disciplina de la ciencia política.

En este texto se presenta una revisión crítica de la literatura en torno al *resource curse* que pone de manifiesto que la ausencia de las dimensiones local y global provoca el abandono de debates que son de una importancia central en el estudio del tema. En este sentido, incorporar de manera adecuada la dimensión local es fundamental para comprender los impactos concretos de las industrias extractivas sobre los derechos humanos. La dimensión global, por su parte, es un punto de vista necesario para comprender como el *resource curse* es el resultado de procesos de acumulación de capital cuyo centro rector está más allá de las fronteras del estado.

1. LA LITERATURA DE DIAGNÓSTICO: ¿EXISTE REALMENTE UNA MALDICIÓN DE LOS RECURSOS?

Ha existido hasta la fecha cierta controversia sobre la existencia de una "maldición de los recursos". Aunque la mayoría de los estudios han apuntado una relación significativa entre abundancia de recursos naturales y comportamiento negativo de ciertas variables relacionadas con

el desarrollo –crecimiento económico, pobreza, democracia, conflictos militares, etc.-, no han faltado voces que relativizan esta relación afirmando que no es generalizable.

Todos estos estudios se fundamentan en regresiones estadísticas que explican la influencia de la abundancia de recursos sobre diferentes variables. Así tenemos estudios que detectan una influencia negativa de la abundancia de recursos naturales, medida como porcentaje de la exportaciones, sobre el crecimiento económico como el de Jeffrey D. Sachs y Andrew M. Warner (1997) ; estudios como el de Ross (2001) que nos muestra que los países que dependen de las exportaciones de minerales y de hidrocarburos, además de presentar niveles de crecimiento más bajos que otros países con características similares, tienen una fuerte tendencia a presentar un menor desarrollo humano, mayores tasas de pobreza y peores resultados en indicadores sanitarios y educativos, además de una mayor desigualdad; estudios que detectan una influencia negativa de la abundancia de recursos sobre la democracia (Ross, 2001b); estudios que relacionan la abundancia de recursos con mayores niveles de corrupción (Leite y Weidmann, 1999) o estudios que observan una mayor probabilidad de conflicto civil en los países ricos en recursos naturales (Ross, 2004); Collier y Hoeffler, 1998, 2001, 2003).

Es importante exponer algunas conclusiones relevantes hacia las que apunta la mayoría de la literatura. Los trabajos de Bulte y otros (2004) y (2005) proporcionan evidencia estadística de que sólo los *point resources* es decir, los recursos extractivos, tienen un efecto negativo sobre el desarrollo. De manera que cuando se habla de maldición de los recursos nos referimos fundamentalmente a un fenómeno relacionado con las industrias extractivas -minerales, gas y petróleo-. Por otro lado, como ha puesto de manifiesto parte de la literatura, la maldición de los recursos afecta fundamentalmente a los países periféricos y no a los países del centro (Gylfason, 2001: 10).

Como decíamos, existe también una línea de investigación, escéptica respecto a la maldición de los recursos, (Stinjs, 2005; Wright y Czelusta, 2004; Sarraf y Moortaza, 2001). La gran mayoría de los escépticos

no niega, sin embargo, que en la actualidad existan una mayoría de países con abundantes recursos minerales en los que se produzcan procesos asociados al *resource curse*; cuestionan, más bien la existencia de una ley de hierro y defienden que la evolución en cada país depende en gran medida de las políticas aplicadas a nivel nacional, por lo que se muestran partidarios de la explotación de los recursos naturales acompañada de una buena gestión política.

2. TEORÍAS CAUSALES DE LA MALDICIÓN DE LOS RECURSOS DESDE LA ECONOMÍA

La investigación sobre el *resource curse* se inició como tal desde el ámbito de la economía y se centró en un principio en los efectos sobre el crecimiento económico. Sin embargo, la dificultad para explicar la dinámica subyacente a este proceso en términos exclusivamente económicos condujo a introducir explicaciones que incluían elementos de tipo político y social. Se realizaron, por lo tanto, estudios que relacionaban abundancia de recursos con bajos estándares democráticos, altos niveles de represión, violaciones de los derechos humanos y mayores probabilidades de conflicto civil.

En esta exposición partiremos de una división entre mecanismos de carácter económico y mecanismos de carácter político y social que es bastante recurrente en las revisiones de literatura sobre el tema (Stevens, 2003; Ross 1999; Sarraf y Moortaza, 2001). En este apartado se exponen cuatro explicaciones de carácter económico propuestas desde la literatura sobre el tema: la falta de encadenamientos con el resto de la economía, el mal holandés, la volatilidad de los ingresos y el deterioro de los términos de intercambio.

2.1. La falta de encadenamientos con el resto de la economía

Uno de los debates entre los pioneros de la teoría del desarrollo económico estuvo relacionado con la conveniencia de fomentar un crecimiento de tipo proporcionado entre los diferentes sectores de la economía o un crecimiento desproporcionado, en el que se potencia un

sector con el fin de que provoque un efecto arrastre sobre el resto de la economía (Bustelo, 1999: 122-125).

En lo que respecta a los recursos naturales Hirschman ya apuntó la posibilidad de que generasen pocos efectos de arrastre sobre el resto de la economía (Hirschman, 1961: 114). En el caso de los recursos minerales y los hidrocarburos la falta de conexión con el resto de la economía suele ser muy alta, lo que ha llevado en ocasiones a hablar de economías de enclave. Respecto a la mano de obra, la industria extractiva tiende a sostenerse sobre un pequeño número de trabajadores altamente cualificados, que en el caso de los países en desarrollo suelen ser extranjeros provenientes de los países del centro; por lo que sus efectos a nivel de empleo son muy limitados (Ross, 2001: 9-10). Otro aspecto crucial es el que atañe al destino de los beneficios, de estas actividades, ya que debido a que la mayoría de las empresas son sociedades radicadas en los países del centro estos suelen repatriarse.

Algunos autores opinan, sin embargo, que es precisamente el estado el que puede favorecer la generación de efectos de arrastre. El estado puede invertir en actividades como la educación, sistemas de seguridad social, sanidad, etc., que además de crear una base adecuada para el crecimiento económico repercuten directamente en los niveles de bienestar de la población (Davis et al., 2005: 239). Sin embargo, como veremos más adelante, esto no se suele producir y la inversión del estado suele centrarse en aspectos militares y de represión interna.

2.2. El mal holandés

El *dutch disease* o mal holandés se utilizó originariamente para denominar un fenómeno económico que afectó a la economía de los Países Bajos durante la década de los sesenta. Como consecuencia del descubrimiento de los campos de gas de Groningen se produjo un boom en este sector, lo cual dio lugar a una atracción de mano de obra hacia el sector del gas. Por otro lado, el aumento en las exportaciones de gas condujo a una apreciación de la moneda nacional. El encarecimiento en los factores de producción –aumento de salarios- y la apreciación de la moneda que provoca un encarecimiento de las exportaciones; tuvo

repercusiones negativas en los sectores no extractivos de la economía como la manufactura y la agricultura (Davis et al., 2005: 236).

El fenómeno del mal holandés ha sido descrito en términos generales como "las consecuencias potencialmente dañinas para el crecimiento económico y la diversificación, de una reasignación de los recursos entre sectores; desde sectores de servicios de alta tecnología hasta sectores primarios de baja tecnología" (Gylfason, 2001: 3).

Las consecuencias negativas a nivel económico se derivan de que el sector primario minero en auge tiene una productividad menor que el resto de sectores -especialmente que el sector manufacturero- que se ven perjudicados por la mayor competencia por los factores productivos (Stevens, 2003: 18). También se ha planteado como causa del deterioro económico el hecho de que el sector extractivo exportador suele tener unos encadenamientos menores que el resto de sectores (Stevens, 2003: 17), de modo que una afluencia de factores productivos hacia ese sector, limita el potencial productivo del país. En este sentido, la tesis del d*utch disease* ha sido cuestionada por dar por hecho algo que no siempre se cumple en la realidad; a saber, que el sector manufacturero es más productivo y contribuye más al crecimiento que el sector extractivo.

Este modelo teórico se basa sobre todo en la experiencia de países desarrollados. En un país en desarrollo como consecuencia del boom minero-petrolero, el desplazamiento de recursos productivos se produce desde la agricultura hacia el sector extractivo-exportador; y no desde la manufactura como proponen los teóricos del *dutch disease*. De este modo, el modelo pierde gran parte de su poder explicativo al aplicarlo a los países en desarrollo, ya que resulta más difícil justificar la mayor productividad de la agricultura frente al sector extractivo. Otra crítica que suele presentar se hace referencia a un supuesto implícito en la teoría del *dutch disease*: que hay una utilización total de los factores productivos (Ross, 1999: 5). En los países en desarrollo hay una gran parte de la mano de obra desempleada, por lo que podría darse un aumento en los niveles de empleo y no necesariamente un desplazamiento entre sectores.

2.3. El deterioro de los términos de intercambio

El deterioro de los términos de intercambio surgió como una hipótesis que tenía como objetivo explicar las constricciones en el mercado internacional a las que se enfrentaban los países en desarrollo. Los teóricos del *resource curse* suelen citar esta aportación teórica como primer referente que relaciona explícitamente especialización en materias primas y subdesarrollo económico; sin embargo, esta teoría no está orientada a explicar el subdesarrollo de los países con abundantes recursos, sino más bien el subdesarrollo en general. La tesis fue propuesta a la vez, aunque de manera independiente, por dos economistas: Hans Singer y Raul Prebisch. Propone un deterioro progresivo de los términos de intercambio de los bienes producidos por los países subdesarrollados en los mercados internacionales.

La tesis se articula mediante dos hipótesis (Ocampo y Parra., 2003: 8-10). La primera hace referencia al deterioro de los términos de intercambio a través de la dinámica en el propio mercado de bienes. Dado que la elasticidad renta de los bienes primarios es menor que la de las manufacturas, los aumentos de renta a nivel mundial provocan aumentos menores en la demanda de los bienes primarios que en la de manufacturas. Esto conduciría a un deterioro de los precios relativos. El segundo mecanismo opera a través de los mercados de factores, y no es exclusivo de las materias primas. Hace referencia a las consecuencias diferentes que el progreso técnico tiene en los países desarrollados y en los países en desarrollo respectivamente. En los primeros el progreso técnico y la consiguiente reducción de los costes de producción da lugar a un aumento en los ingresos; mientras que en los segundos se traduce en unos menores precios. La explicación radica en una asimetría en el mercado de bienes que permite a los productores de los países desarrollados fijar los precios de las manufacturas, y a una mayor organización de los trabajadores de los países desarrollados que da lugar a salarios más altos.

La explicación basada en el intercambio desigual y el deterioro de los términos de intercambio; no se ajusta siempre al caso del sector extractivo que genera, en ocasiones, importantes flujos de rentas y unos pre-

cios relativamente altos. Este fue el caso, por ejemplo, de los países productores de petróleo durante la década de los 70. De modo que los países productores de hidrocarburos y minerales pueden verse sujetos durante determinados periodos de tiempo a una mejora en los términos de intercambio como consecuencias de estos aumentos de precios y, sin embargo, sufrir deterioros importantes en términos de desarrollo. En el caso de los países exportadores de petróleo los términos de intercambio no están sujetos a un deterioro continuo, sino como hemos apuntado antes a una volatilidad importante en los ingresos por exportaciones, como se verá en el siguiente apartado.

2.4. Volatilidad de ingresos

Los precios internacionales de las materias primas extractivas sufren importantes variaciones en periodos cortos de tiempo. Las variaciones en los precios provocan que los ingresos de los países dependientes de la exportación de estas materias primas estén sujetos a importantes fluctuaciones cíclicas. En el caso de las materias primas de origen mineral y el petróleo, los ingresos que se obtienen suelen ser, por término medio, elevados, por lo que los problemas suelen generarse más por la inestabilidad de los ingresos que por una insuficiencia de los mismos. En épocas en las que los precios son altos las entradas de dinero en la economía son abundantes. Esto puede tener efectos negativos si las entradas provocan una apreciación de la moneda suficientemente elevada como para perjudicar al resto de sectores, como hemos visto en el apartado de *dutch disease*. En épocas de precios bajos ocurriría lo contrario, con lo que la economía está sujeta a un tipo de cambio permanentemente inestable. Esto tiene unos efectos importantes sobre la capacidad de planificación, tanto del estado como del resto de agentes económicos con algún tipo de vínculo con el exterior. De la misma manera, el estado, además de por la dinámica cambiaria se ve afectado por la inestabilidad del ingreso fiscal, que dificulta de forma importante la planificación de la política económica.

2.5. Propuestas de solución desde la ciencia económica

Las soluciones propuestas para superar los cuatro problemas asociados a la abundancia de minerales e hidrocarburos comentados en este apartado suelen ser de carácter técnico y susceptibles de ser aplicadas a nivel estatal. No se consideran, por lo tanto, ni los conflictos de intereses que pueden generarse en el proceso económico y en la aplicación de las políticas, ni el carácter mundial de la dinámica económica que limita en gran medida la efectividad de las políticas a nivel nacional. Tanto el diagnóstico como las propuestas políticas derivadas se hacen a un nivel técnico y dirigidas, preferentemente, a los gobiernos de los estados afectados por la maldición de los recursos.

En este sentido, la diversificación se ha propuesto como una de las estrategias más efectivas para superar los problemas asociados al *resource curse* (Ross, 2001; Stevens, 2003). Sin embargo, se plantean serias dificultades a la hora de diseñar una política económica que lleve efectivamente a la creación de una economía diversificada y algunas de las políticas planteadas, como las políticas de libre comercio fomentadas por los países ricos (Ross, 2001) llevan en no pocas ocasiones a una mayor especialización y, por lo tanto, a una menor diversificación. Además, la preponderancia de intereses asociados a los sectores extractivos puede condicionar de forma importante las políticas a aplicar por los gobiernos.

También se han propuesto como medidas técnicas las políticas antiinflacionarias de corte liberal para frenar el *dutch disease* o los fondos de estabilización para hacer frente a la volatilidad de ingresos (Stevens 2003: 34-36). En la mayoría de los casos, la política macroeconómica de corte coyuntural se muestra insuficiente para hacer frente a problemas estructurales que tienen además importantes dimensiones políticas y sociales.

3. TEORÍAS DE LA MALDICIÓN DE LOS RECURSOS DESDE LA CIENCIA POLÍTICA

Mientras que los autores que estudian el fenómeno desde una perspectiva económica se centran casi exclusivamente en el crecimiento económico, entre los que lo hacen desde la ciencia política se estudia *el resource curse* tanto en sus efectos de deterioro económico como en lo relativo al deterioro de las instituciones y la mayor propensión al autoritarismo y al conflicto.

Los mecanismos expuestos en este apartado explican como la llegada de importantes rentas del exterior, derivadas de la exportación de recursos naturales influye en el comportamiento de los diferentes agentes sociales, así como en la formación de las instituciones. A pesar de que se presenta un vínculo claro con el exterior, ya que las rentas disruptivas provienen de la relación con el resto del sistema mundial; esta dimensión se tiende a dejar de lado en la explicación para centrarse preferentemente en dinámicas cuyo funcionamiento se circunscribe a las fronteras nacionales. La renta se considera pues una variable exógena que se utiliza para explicar comportamientos de los agentes sociales y formaciones institucionales que tienden a tener una influencia negativa en el desarrollo.

3.1. El *rent-seeking* como fuente de ineficiencias

El *rent-seeking* ha sido definido como un fenómeno distinto de la corrupción, en cuanto que no implica necesariamente una acción ilegal ni inmoral, sino únicamente "una reacción humana legítima, basada en el propio interés" (Stevens, 2003: 22). Podría definirse, en general, como un comportamiento orientado a la obtención de rentas por mecanismos distintos a los de mercado, que según la teoría económica ortodoxa genera ineficiencias. Desde esta perspectiva el *rent-seeking* se nos presenta como "actividades consumidoras de recursos emprendidas por individuos o grupos con el objetivo de obtener transferencias de riqueza" (Pasour, 1987: 123). Los autores más liberales asocian el *rent-seeking* a la excesiva extensión de la actividad pública, por lo tanto, proponen limitar el papel del estado en la economía como medida de corrección. Así, Pasour llega a la conclusión de que "limitar el papel

del estado es esencial para minimizar los efectos del *rent-seeking*" (Pasour, 1987: 137).

La explicación del *resource curse* basada en el *rent-seeking* propone que, dado que las rentas asociadas a los recursos naturales son fácilmente apropiables, se produce un desplazamiento del interés desde las actividades productivas hacia aquellas que van encaminadas a la apropiación de rentas, lo cual conduce a un deterioro de las políticas públicas y a un desperdicio de los recursos (Bulte et al, 2005: 1031). Los efectos negativos sobre el crecimiento económico se crean, por lo tanto, a través de dos vías (Bjorvant, 2005). La primera hace referencia al desvío de recursos desde las actividades productivas hacia actividades improductivas asociadas al *rent-seeking*. La segunda opera a través de las ineficiencias que crea el *rent-seeking* en el funcionamiento de los mercados. Estos dos mecanismos provocan costos y precios mayores que los de equilibrio.

El *rent-seeking* es considerado, por lo tanto, la base individual para comportamientos racionales encaminados a la obtención de rentas, que son, sin embargo, generadores de ineficiencias económicas. El análisis parte del individualismo metodológico y se hace en gran medida en base a la teoría del equilibrio neoclásico. El comportamiento *rent-seeking* proporciona una base que, en ocasiones, puede ser útil para interpretar los comportamientos de los actores sociales; aunque para no caer en un análisis simplista es conveniente que se vaya más allá de la dicotomía público-privado y del análisis de la eficiencia.

3.2. La corrupción como factor causal

Existen diferentes estudios que han puesto de manifiesto los efectos perniciosos de la corrupción sobre el crecimiento económico y el desarrollo. Por un lado, la corrupción provoca reducciones en el nivel de inversión privada, e introduce distorsiones en la inversión pública, reduciendo la calidad de la misma (Leite y Weidmann, 1999: 6-7), circunstancias ambas que tienen repercusiones en el crecimiento económico. Por otro lado, la corrupción tiene efectos perniciosos también en las instituciones políticas de los países en los que ésta tiene lugar. Como expone Lambsdorff (Transparency International, 2004: 387-

389), la corrupción entorpece el crecimiento económico a través de tres mecanismos: el deterioro de la estabilidad gubernamental, la restricción de las libertades civiles y la pérdida de calidad burocrática. Sobra decir que el deterioro de la calidad de las instituciones tiene repercusiones negativas no sólo en el crecimiento económico sino también en otros aspectos del desarrollo como la extensión de los derechos civiles, la democracia, los mecanismos de redistribución hacia los más desfavorecidos, etc.

Visto el efecto negativo que tiene la corrupción sobre el desarrollo, debemos considerar ahora los efectos de la abundancia de recursos sobre los niveles de corrupción. Leite y Weidmann (1999), en un estudio econométrico encaminado a observar las relaciones entre crecimiento, corrupción y abundancia de recursos naturales, llegan a la conclusión de que la abundancia de recursos cuya explotación es intensiva en capital, como es el caso de los minerales y los hidrocarburos, conduce a unos mayores niveles de corrupción (Leite y Weidmann, 1999: 23). No ocurriría lo mismo con los recursos intensivos en trabajo como los productos agrícolas. Los niveles de corrupción se muestran especialmente sensibles a los aumentos repentinos de afluencia de rentas al país que tienen lugar durante los booms petroleros, por ejemplo.

El *rent-seeking* y sus repercusiones en la actividad económica y los niveles de corrupción nos proporcionan una base para comprender como las rentas provenientes del petróleo y los minerales influyen en las motivaciones de los agentes sociales. Estas explicaciones proporcionan una base teórica útil a nivel micro; sin embargo, para explicar la variedad y el alcance de los problemas asociados a la abundancia de recursos, es necesario complementarla con análisis de tipo más macrosocial. En los próximos apartados se expondrán algunas aportaciones teóricas cuyo nivel de análisis trasciende la dinámica de los actores individuales para analizar la dinámica entre grupos de interés y la configuración del estado.

3.3. La explicación societal: estado desarrollista vs. estado predatorio

La llegada de rentas del exterior no sólo influye en los mecanismos de mercado y en el deterioro del funcionamiento de algunos procedimientos burocráticos. Algunos autores han enfocado el problema desde una perspectiva más amplia, situando la unidad de análisis, no ya en los comportamientos de los actores individuales sino en la configuración misma del estado. En esta línea Auty (2001) distingue entre dos tipos de estado respecto a su disposición general hacia la meta del desarrollo: el estado desarrollista y el estado predatorio; cuya exposición basa en dos modelos diferentes: el modelo de la industrialización competitiva y el modelo de la trampa de los artículos primarios. Auty introduce en su explicación mecanismos a través de los cuales los diferentes grupos de presión influyen en la configuración de las políticas del estado, determinando de manera importante la trayectoria del mismo. La aportación teórica de Auty ha sido catalogada por Ross como de carácter societal, por la importancia que da a los diferentes grupos, a diferencia de otras aportaciones, como la de Karl o la de Shafer que se centran más en el estado (Ross, 1999).

El estado desarrollista es más común en aquellos países con escasos recursos naturales por distintas razones (Auty, 2001: 840). Por un lado, la escasez de recursos naturales y de las rentas derivadas de los mismos crea presiones igualitaristas desde la minoría más desfavorecida para que se produzca cierto grado de redistribución. Por otro lado, la escasez de rentas derivadas de los recursos naturales hace que sean mayoritarios los grupos de presión favorables a una política arancelaria que favorezca la creación de industrias competitivas a través de una mayor liberalización.

El modelo de industrialización competitiva explica la influencia de la abundancia de recursos en la configuración del estado desarrollista mediante la existencia de dos círculos virtuosos (Auty, 2001: 841-842). Por un lado, se crea un círculo virtuoso económico basado en la creación de una industria ligera naciente intensiva en mano de obra que da lugar a un aumento de los salarios, la población, la urbaniza-

ción y los niveles de ahorro e inversión. Por otro lado, se crea un círculo virtuoso social basado en la distribución más igualitaria de la renta que conduce al fortalecimiento de la democracia y de las instituciones, lo que también genera unas condiciones más adecuadas para el desarrollo económico.

En el modelo de la trampa de los artículos primarios (Auty, 2001: 843-845), se parte de que la existencia de rentas provenientes de las exportaciones de recursos primarios provoca un retraso en la creación de una industria ligera intensiva en mano de obra. Esto genera un bloqueo en los círculos virtuosos expuestos en el párrafo anterior y da lugar a la creación de un estado basado en una oligarquía orientada a apropiarse de las rentas provenientes de la exportación de recursos naturales; lo que, a su vez, conlleva una menor democracia, la potenciación de una industria ineficiente altamente protegida que emplea muy poca mano de obra y un retraso en la acumulación de capital.

La aportación de Auty introduce como parte de la explicación las presiones ejercidas por los diferentes grupos de presión en las políticas estatales. Además, parte de una visión más amplia del proceso de desarrollo, ya que además de incluir la dinámica económica introduce la estructura del estado como elemento condicionante del proceso de desarrollo. Sin embargo, en el análisis de Auty sigue faltando un análisis de las constricciones que sufren los países productores de minerales y petróleo en cuanto naciones periféricas.

3.4. La explicación centrada en el estado: el *rentier state*.

Las primeras aportaciones teóricas susceptibles de ser incluidas en este epígrafe tienen su origen en el trabajo de investigadores de Oriente Medio. Las teorías del *rentier state* pretenden explicar, además del fracaso en el desarrollo económico, la tendencia al autoritarismo presente en esta región. Los bajos niveles de democracia y de desarrollo de los productores de petróleo no se reducen, sin embargo, a los estados árabes de Oriente Medio.

La teoría del *rentier state*, propuesta por autores como Beblewi, Mahdavy o Chaudry, parte de que "aquellos estados que obtienen la

mayoría de sus ingresos del exterior y en los que el funcionamiento del sistema político depende, en gran medida de la adquisición de ingresos externos susceptibles de ser clasificados como rentas; presentan una dinámica política notablemente distinta a la de otros estados" (Schwarz, 2004: 13). Mahdavy, el creador del término, propone que la llegada de la renta externa provoca una especie de miopía y aversión al riesgo en los gobernantes que se preocupan más de mantener el *status quo* que de promover políticas que contribuyan al desarrollo (Ross, 1999: 312). Posteriormente, se empieza a dar más importancia a los mecanismos democráticos que se deterioran debido a que las rentas del petróleo dan lugar a una suerte de independencia fiscal, de las burocracias estatales respectos a la población, que reduce el peso de la sociedad civil.

Isham y otros (2003: 8) resumen el *rentier effect* en tres mecanismos. Primero, al tener el estado menos necesidades de recaudar impuestos a la población se vuelve menos transparente y limita la participación de los ciudadanos en las decisiones; lo que, a su vez, debilita la sociedad civil. Segundo, el estado dispone de más recursos para desmovilizar la oposición en su contra. Tercero, el estado dispone de más recursos para ejercer la represión. Ross (2001b: 332-337) ha propuesto unos mecanismos similares.

Al igual que en las aportaciones anteriores, en la teoría del *rentier state*, la renta proveniente de la explotación de petróleo sigue considerándose una variable exógena al modelo, por lo que la dimensión global del fenómeno y las dinámicas centro-periferia están ausentes en el análisis.

3.5. Una teoría híbrida: los petro-estados

Un intento de combinar las teorías centradas en el comportamiento de los agentes, las explicaciones societales y la teoría del *rentier state* es la aportación de Terry Lynn Karl. En *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States* (1997), Terry L. Karl expone lo que Ross ha calificado como teoría híbrida del *resource curse* (Ross, 1999: 316). Este autor plantea una teoría que analiza el problema desde una perspectiva centrada en el estado y su funcionamiento e incluye en la explicación tanto factores de índole individual, como de índole societal. La exposición

teórica de Karl integra gran parte de los mecanismos teóricos expuestos anteriormente en una teoría sintética sobre el funcionamiento de los que él denomina petro-estados. A diferencia de otros autores, Karl se centra en un tipo concreto de estado, el petro-estado, y realiza su aproximación desde una perspectiva más cualitativa, que no pretende servir de base para la elaboración de estudios de carácter estadístico, pero que se presta de un modo mucho más productivo a la realización de estudios de caso de base histórica. En este sentido, el mismo libro de Karl incluye un estudio de caso sobre Venezuela.

Para empezar el libro de Karl tiene como objeto de estudio aquellos países periféricos que reciben una cantidad sustancial de sus ingresos a través de la exportación de petróleo. Karl define los países periféricos como aquellos que "se diferencian de los europeos en un aspecto fundamental: como resultado de su inserción en la economía internacional generalmente sus ingresos se basan en fuentes externas en lugar de internas" (Karl, 1997: 13). Karl considera que los petro-estados son un tipo específico de estado periférico porque "la dependencia de la exportación de una determinada materia prima configura no sólo la relación entre clases y los tipos de régimen, como otros han demostrado muy bien; sino también las instituciones del estado, el marco para la toma de decisiones y las estrategias de los que hacen las políticas." (Karl, 1997: 7). De esta manera Karl analiza las disrupciones que en el proceso decisorio introduce la renta petrolera. La teoría analiza los efectos sobre los agentes políticos, sobre los agentes privados y sobre las instituciones del estado; y postula además que todas estas alteraciones se exacerban en periodos en los que se produce un boom petrolero (Karl, 1997: 15). En este sentido, la renta proveniente de la exportación de petróleo afecta a las estructuras de decisión de los petro-estados en tres niveles distintos: el del estado, que se relaciona con la estructuras burocrática; el del régimen, que tiene que ver con las reglas del proceso de decisión, procedimientos, actores incluidos y excluidos, etc.; y el del gobierno, es decir, el referido a los actores que ocupan las posiciones dominantes en un determinado momento (Karl, 1997: 14). La teoría de Karl incluye en su explicación la dinámica de los diferentes grupos sociales que se ven fortalecidos o debilitados por la dinámica

del *rent-seeking*, la teoría de los eslabonamientos o la teoría del *rentier state*.

Otro de los aspectos interesantes de *The Paradox of Plenty* es su consideración de las características específicas del petróleo a la hora de analizar la dinámica de los petro-estados. El petróleo tiene dos características que lo diferencian de otros recursos naturales (Karl, 1997: 50). Por un lado, es un recurso estratégico, por lo que su precio en los mercados internacionales tiende a ser más bien alto. Por otro lado, es un recurso agotable, por lo que los diferentes productores tienden a establecer mecanismos de cooperación que les permitan evitar la doble trampa de los recursos agotables; es decir, una explotación excesivamente rápida que conllevaría bajos precios y agotamiento precoz.

La explicación de Karl también toma en consideración la capacidad de las grandes compañías petroleras para influir en la dinámica política interna de los países exportadores: "ellas son capaces de subvertir el proceso político estableciendo alianzas con las élites locales y otros aliados o basándose en el apoyo de los gobiernos de sus países de origen" (Karl 1997: 55). Karl considera que el poder de estas compañías para influir en la dinámica política interna de los países en los que operan sigue siendo fuerte, a pesar de que se debilitó en alguna medida con la llegada del tercer régimen internacional de precios.

El interés de la obra de Karl radica en una serie de cuestiones de diversa índole. En primer lugar, es una síntesis teórica de las diferentes aportaciones. A pesar de que pierde concreción y capacidad de operacionalización, o más bien gracias a ello, su teoría es una herramienta especialmente útil para llevar a cabo estudios de caso. Su teoría se centra en los países periféricos, con lo que supera gran parte de los problemas que generaba el intentar elaborar una teoría excesivamente general y se centra, además, en como las características periféricas de estos países contribuyen a que se produzca la maldición de los recursos a través de la cooptación de las élites por parte de las grandes corporaciones y los estados del centro. Por último, su teoría se centra en un recurso concreto –el petróleo- y expone como las características específicas de este recurso influyen en la dinámica del petro-estado.

3.6. Soluciones a los mecanismos políticos: la transparencia.

A diferencia de las medidas propuestas para hacer frente a los mecanismos de tipo económico, ante este segundo tipo de mecanismos causales, se proponen medidas que trascienden, en cierta medida, el ámbito de lo técnico. Las medidas propuestas en este sentido suelen estar orientadas a fomentar la transparencia, mediante el control de los ingresos provenientes de la exportación de materias primas y la publicación de los pagos de las compañías multinacionales a los gobiernos de los países exportadores. La ONG *Global Witness* es un ejemplo de la acción orientada a fomentar la transparencia.

Sin embargo, en parte de las medidas propuestas se mantiene vigente el procedimiento médico de diagnóstico y tratamiento en el que los organismos encargados de aplicar las políticas se consideran neutrales y exentos de intereses. En este sentido, la decisión sigue mostrándose en parte como técnica. Como el diagnóstico se hace en base a variables internas al país, se tiende a considerar que el conflicto de intereses se circunscribe al interior de las fronteras nacionales, fuera de las mismas no hay intereses y las políticas, por lo tanto, son imparciales. Un ejemplo de esto es la propuesta del Reino Unido de que sea el Banco Mundial el encargado de controlar las transferencias entre gobiernos y compañías multinacionales (Collier, 2003: 9).

4. ¿Dónde están lo local y lo global? Debates robados en torno a la maldición de los recursos

Hemos visto como la literatura teórica del *k* está centrada en el nivel estatal, tanto en la definición del problema como en la determinación de sus causas o la propuesta de soluciones. No se tienen en cuenta ni el nivel local, ni el global. El nivel local constituye tanto la base para un diagnóstico más realista de las consecuencias de la explotación de los recursos naturales, como el punto de partida de las propuestas para la resolución del problema. Los conflictos ambientales son una de las dinámicas en las que está en juego el derecho al desarrollo de una parte importante de la población mundial (Martínez- Alier, 2004) y los im-

pactos más negativos de las industrias extractivas sólo son observables en el nivel local. El nivel global, por su parte, nos permite situar el fenómeno en el seno de la economía-mundo capitalista, de modo que lo que en el modelo estatocéntrico era una variable exógena dada –la renta proveniente de la exportación- se convierte en un elemento más de la explicación, cuyo papel en el proceso tiende a ser más complejo que en los modelos anteriores.

Hemos visto que los mecanismos causales expuestos por la teoría pueden dividirse en dos grupos, aquellos que centran la explicación en variables de tipo económico, y las que lo hacen en variables de tipo político. El primer grupo de explicaciones propone soluciones de tipo técnico, medidas de política económica orientadas a contrarrestar los efectos que las rentas provenientes de la exportación de recursos naturales tienen en la economía. El segundo grupo de explicaciones, por su parte, propone medidas tendentes a fomentar la transparencia de las transacciones de recursos naturales con el objetivo de hacer frente a la corrupción. Ambos tipos de explicación tienden a proponer medidas que solo son susceptibles de ser aplicadas sobre los países productores.

En ninguna de estas dos corrientes se tiene en cuenta el carácter periférico de los países exportadores de materias primas. El papel de las empresas transnacionales y los gobiernos de los países del centro en los procesos de negociación y en la cooptación de las élites de los países productores, son aspectos que se relacionan con las dinámicas de acumulación de capital a nivel global y que difícilmente pueden resolverse con medidas técnicas sobre los países productores. En el caso del petróleo, están en juego elementos que pertenecen a la geoestrategia de las grandes potencias, que tienen una influencia notable en las dinámicas internas de los países productores pero que escapan en gran medida al control de estos países (Tablada y Hernández, 2004).

Sería interesante contrastar, por ejemplo, las conclusiones extraídas de la historia reciente de algunos países latinoamericanos como Bolivia, Venezuela o Ecuador donde la llegada al poder de partidos políticos con una importante retórica en contra de la estrategia neocolonial de las potencias centrales ha llevado a renegociaciones de las condiciones

con las que operaban las empresas transnacionales, que han sido, en muchos casos, beneficiosas para el estado y el interés general.

Por otro lado, como afirmábamos antes, la dimensión local es esencial, tanto para tener una imagen clara y real de los impactos de las actividades extractivas, como para poder observar procesos políticos de movilización que pueden tener una influencia muy importante en los procesos decisorios a nivel más macro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUTY, R. (2001). The political economy of resource-driven growth. European economic Review 45, 839-846.

BJORVATN, K., SELVIK, K. (2005). Destructive competition: Oil and rent seeking in Iran. NHH Department of Economics, Discussion Paper, Norway.

BULTE, E.H., DAMANIA, R., DEACON, R.T. (2004). Resource Abundance, Poverty and Development. ESA Working Paper No. 04-03, FAO.

BULTE, E.H., DAMANIA, R., DEACON, R.T. (2005). Resource Intensity, Institutions and Development. World Development Vol. 33, No 7, 1029-1044.

BUSTELO, Pablo (1999). Teorías contemporáneas de desarrollo económica. Editorial Síntesis, Madrid.

COLLIER, P. (2003). Natural Resources, Developmente and Conflict: Chanels of Causatios and Policy Interventions. World Bank.

COLLIER, P., HOEFFLER, A. (1998). On Economic Causes of Civil War. Oxford Economic Papers 50.

COLLIER, P., HOEFFLER, A. y SÖDERBOM, M. (2003). On the Duration of Civil War. Journal of Peace Research 14 (3), 253-273.

COLLIER, P., HOEFFLER, A. (2004). Greed and Grievance in Civil War. Oxford Economic Papers 56, 563-595.

DAVIS, G.A., TILTON, J.E. (2005). The Resource Curse. Natural Resources Forum 29, 233-242.

GYLFASON, T. (2001). Lessons from the Dutch Disease: Causes, Treatment and Cures. Working Paper Series. Institute of Economic Studies.

HIRSCHMAN, A. O. (1961). La estrategia de desarrollo económico. Fondo de Cultura Económica, México.

ISHAM, J., WOOLCOCK, M., PRITCHETT, L., BUSBY, G. (2003). The Varieties of the Resource Experience: How Natural Resources Export Structures Affect the Political Economy of the Economic Growth. World Bank.

KARL, T.L. (1997). The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States. University of California Press, Berkekey.

LEITE, C., WEIDMANN, J. (1999). Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth. IMF Working Papers.

MARTÍNEZ ALIER, J. (2004). El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración. Icaria Antrazyt, Barcelona.

OCAMPO, J.A. y PARRA, M.A. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. Revista de la CEPAL 79.

PASOUR, E.C. (1987). Rent Seeking: Some Conceptual Problems and Explanations. Review of Australian Economics, 1, 123-145.

ROSS, M. (1999). The political Economy of the Resource Curse. World Politics, 51, 297-322.

ROSS, M. (2001). Extractive Sector and the Poor: an Oxfam Report. Oxfam America, Boston.

ROSS, M. (2001b). Does Oil Hinder Democracy? World Politics, 53, 325-361.

ROSS, M. (2004). What Do We Know About Natural Resources and Civil War? Journal of Peace Research 41(3), 337-356.

SACHS, J.D., WARNER, A.M. (1997). Natural Resource Abundance and Economic Growth. Institute for International Development, Harvard University, Cambridge MA.

SARRAF, M., MOORTAZA, J. (2001). Beating the resource Curse. The Case of Botswana. Environment Department Papers, World Bank.

STEVENS, P. (2003). Resource Impact- Curse or Blessing? A Literature Survey. Journal of Energy Literature, Vol. IX, No. 1, 3-42.

STINJS, Jean-Philippe C. (2005). Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited. Department of Economics Northeastern University.

SCHWARZ, R. (2004). State Formation Processes in Rentier States: The Middle East Case. Working Paper. Fifth Pan-European Conference of International Relation, ECPR Standing Group of International Relation.

TABLADA, C., HERNÁNDEZ, G. (2004). Petróleo, poder y civilización. Editorial Popular, Madrid.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2004). Informe global sobre la corrupción 2004. Editorial Icaria.

WANTCHEKON, L. (2002). Why do Resource Dependent Countries Have Authoritarian Governments? Journal of African Finance and Economic Development 52, 57-77.

WRIGHT, G., CZELUSTA, J. (2004). The Myth of the Resource Curse. Challenge, 47(2), 6-38.

LA IMPORTANCIA DEL ESPACIO EN LA ECONOMÍA CON EL COVID-19 COMO EXCUSA[301]

ÁNGEL ALAÑÓN-PARDO
Universidad Complutense de Madrid, España

RESUMEN

El papel del espacio en la economía no se limita a ser únicamente el soporte físico en el que se desarrollan los acontecimientos del que muchas veces se prescinde a la hora de formular teorías y modelos. Parte de su importancia se debe a las características de los fenómenos y de los datos espaciales que, además de requerir en ocasiones un tratamiento específico, reflejan la existencia de fenómenos subyacentes que con frecuencia nos ayudarán a conocer mejor nuestro objeto de estudio. Aunque los fenómenos que vamos a abordar son bien conocidos en muchas disciplinas, es todavía bastante común encontrarnos con análisis tanto por parte de algunos académicos, como de los gestores de las políticas públicas, que no los tienen en cuenta. Por ello, el objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, utilizando analogías con el COVID-19, destacaremos la importancia de algunos fenómenos y efectos espaciales, y a señalar la relevancia que la elección de la unidad territorial de análisis tiene para comprender mejor el funcionamiento de la Economía. Y, por el otro, repasaremos algunas de las herramientas que podemos utilizar para incorporar adecuadamente el espacio a nuestros análisis.

PALABRAS CLAVE

MAUP, problema de la unidad de área modificable, efectos y fenómenos espaciales.

[301] El autor agradece los comentarios y sugerencias de Josep.María Arauzo-Carod, de Miguel Gómez-Antonio y de Federico Pablo-Martí, que no son responsables de los errores u omisiones que pueda tener el texto.

INTRODUCCIÓN: EL ESPACIO Y SU IMPORTANCIA

Aunque inicialmente no se esperaba que las consecuencias de la epidemia de COVID-19 fueran muy graves fuera de China, éstas empezaron pronto a notarse fuera de allí, ralentizando o paralizando cadenas de suministro globales, o provocando la cancelación de eventos como el Mobile World Congress. Casi de la noche a la mañana lo que comenzó como local devino en global. Veíamos con preocupación lo que ocurría en territorios cercanos, y nos extrañábamos por su desigual incidencia espacial. Y también comenzamos a discutir sobre temas como la medición, las posibilidades de seguimiento, la distancia de seguridad, sobre si la trasmisión se hacía mediante el movimiento de las personas o de las partículas, y sobre si los confinamientos perimetrales debían hacerse para los municipios, los distritos o las áreas sanitarias. De una forma u otra, implícita o explícitamente, hemos sido más conscientes de la importancia que el espacio y los fenómenos espaciales juegan en nuestras vidas.

Los fenómenos subyacentes a las cuestiones referidas al final del párrafo anterior trascienden del ámbito de la epidemiología y de las políticas públicas. De hecho, las especificidades y el carácter interdisciplinar del espacio propiciaron el surgimiento a mediados del siglo pasado de la ciencia regional[302]. Y algunas herramientas específicas para tratar estos fenómenos, como la econometría espacial han experimentado un desarrollo espectacular en las últimas décadas, y su uso en las ciencias sociales, antes marginal, se ha generalizado (Anselin, 2010).

Sin embargo, con frecuencia nos encontramos con la omisión de aspectos espaciales relevantes para el análisis de determinados fenómenos económicos. En este artículo, vamos a describir algunos de los procesos y fenómenos espaciales presentes en la pandemia, incidiendo en algunos, como el problema de la unidad de área modificable, que son cruciales en cuestiones que han generado discusión o controversia, como

[302] La ciencia regional es una especie de cajón de sastre que recoge trabajos académicos de distintas disciplinas como la economía, la geografía o la estadística, que tienen en común su preocupación por el espacio. Para ampliar información véanse Isard (2012) o Cuadrado Roura (2002) para el caso español.

la medición o la escala territorial de los confinamientos. La utilización de analogías entre el comportamiento del COVID-19 y algunos fenómenos socioeconómicos nos permitirá entender mejor esta pandemia y también la importancia del espacio en la economía.

Para ello, en el apartado 1 se expone qué se entiende por espacio y se presentan los principales fenómenos y problemas espaciales. A continuación, en el apartado 2, se describen algunas de las herramientas que se utilizan para representar o para tratar adecuadamente esos fenómenos y problemas. Finalmente, se presentan las conclusiones.

1 ESPACIO, PROCESOS Y PROBLEMAS ESPACIALES

1.1. ¿A QUE NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DEL ESPACIO?

Antes de presentar los principales procesos espaciales y algunos de los problemas que pueden ocasionar para el análisis económico conviene concretar cuáles son algunas de las acepciones o significados más comunes del término espacio en Economía. Siguiendo a Polese y Rubiera (2009) podemos entender el espacio como distancia, como lugar, o como territorio. En el primer caso estamos aludiendo a la fricción que implica la separación entre individuos, agentes o recursos produce y, con frecuencia, estaremos tratando con costes de transporte o costes de oportunidad. Como lugar, el espacio suele referirse a los conceptos de centralidad, aglomeración y economías de escala. Así, en el primer caso se destacan las distintas jerarquías que tienen los distintos emplazamientos en virtud de las funciones que allí se desempeñan o de los bienes y servicios que se producen o prestan. En el caso de la aglomeración se hace referencia a las ventajas o inconvenientes que para la actividad económica puede generar la cercanía entre recursos o agentes económicos. Y en el caso de las economías de escala se alude a los aumentos de productividad derivados de la concentración de la producción en el espacio. Finalmente, como territorio el espacio se convierte en ámbito de intervención de la política económica.

Si bien podría parecer que en este artículo pudiéramos estar más interesados en los últimos significados, en tanto que no vamos a tener en

cuenta ni costes de transporte ni costes de oportunidad, la distancia no será ajena a nuestro análisis ya que juega un papel importante tanto en los fenómenos espaciales como en las herramientas diseñadas para su tratamiento.

1.2. Los fenómenos o procesos espaciales

En Haining (2003)[303] se clasifican los procesos espaciales en cuatro categorías: los de difusión, los de interacción, los que implican intercambio y transferencia, y los de dispersión.

En los procesos de difusión[304] un atributo de algunos integrantes de la población se expande entre dicha población. El mecanismo de expansión depende del atributo y puede operar de forma consciente o inconsciente. de forma variada. Entre los ejemplos más conocidos de este tipo de procesos están algunas enfermedades infecciosas como la gripe, donde la difusión de la enfermedad es el resultado del contacto entre infectados y no infectados, o el COVID-19, donde el virus también se expande mediante procesos de dispersión. En economía uno de los ejemplos paradigmáticos es la difusión de innovaciones tecnológicas[305].

Cuando los resultados obtenidos en una localización ejercen influencia y están influenciados por los que se obtienen en otras localizaciones estamos ante procesos de interacción, siendo muchas veces los mecanismos de fijación de precios de establecimientos comerciales en una determinada zona un reflejo del proceso acción y reacción que implica la interacción (Haining, 2003).

Al igual que en los procesos de difusión la densidad y la distribución espacial de la población tienen mucho que ver en cómo se expande el atributo y en su tasa de difusión, la distribución espacial de los agentes influye en el grado de interacción (Fik, 1991).

---

303 Algunos de los ejemplos que figuran en este apartado están tomados de dicha obra.

304 Para ampliar información sobre los procesos de difusión espacial véase Morril et al (2020).

305 Véase por ejemplo Autand-Bernard et al (2006) donde se repasa la literatura sobre la geografía de la innovación.

Para encontrar ejemplos con connotaciones espaciales de procesos de intercambio y transferencia en economía no hace falta ir muy lejos, ya que el propio análisis del del flujo circular de la renta refleja con frecuencia el intercambio de bienes y de servicios y la transferencia de ingresos entre individuos y empresas que están en territorios próximos entre sí. Ejemplos claros son los trabajos sobre multiplicadores regionales o espaciales[306]. Todo ello puede reflejarse en la estructura espacial del ingreso per cápita (Haining, 1987).

Finalmente están los procesos de dispersión. A diferencia de los procesos de difusión donde los individuos de la población suelen tener una ubicación fija y es el atributo el que se mueve, en los procesos de dispersión es la población o parte de ella, la que se mueve (Haining, 2003). Los movimientos migratorios son un ejemplo socioeconómico claro de este tipo de procesos.

1.3. Algunos problemas espaciales y sus consecuencias

La existencia de los fenómenos espaciales referidos en el apartado anterior y de algunas características inherentes a los datos espaciales causan con frecuencia problemas cuando se quiere medir o representar alguna variable referenciada espacialmente o cuando se aplican técnicas estadísticas o econométricas a datos o a fenómenos espaciales. Además de los problemas tradicionales recogidos en la literatura de análisis espacial, como la heterogeneidad espacial, la autocorrelación o dependencia espacial, y el problema de la unidad de área modificable o MAUP[307], debemos añadir los derivados de la movilidad de las personas. La importancia de estos problemas no radica únicamente en el hecho de que su tratamiento pueda ser más o menos complicado o en que puedan invalidar el uso de algunas de las técnicas estadísticas o econométricas más empleadas. Cuando son la manifestación de fenómenos subyacentes si no los tratamos y representamos adecuadamente estamos perdiendo poder explicativo.

---

306 Véanse Archibald (1967) o Domański y Gwosdz (2010).

307 Acrónimo en inglés de modifiable areal unit problem.

La heterogeneidad espacial se hace evidente si comparamos las características de las series de datos referidos al espacio con las que tienen las series temporales, que suelen presentar una mayor homogeneidad. Mientras que los territorios que constituyen un conjunto de datos pueden tener distintos tamaños y formas, como serían las 50 provincias españolas, en el caso temporal para el conjunto de España nos encontramos con años, meses, semanas …, unas unidades de referencia con poca o ninguna variación, y que si es relevante con frecuencia puede ser tratada con facilitad[308]. Y lo mismo ocurre con el valor de las variables que se representan. Siguiendo con el mismo ejemplo, la disparidad entre la producción de una provincia y la de sus vecinas es normalmente mayor que la que pueda haber para el conjunto nacional en un año y el que le precede y el que le sigue. Esas disparidades suelen traducirse en series en las que con frecuencia no siguen una distribución normal, y que si se aplican procedimientos estadísticos o econométricos puede haber heteroscedastidad.

La heterogeneidad también hace referencia al diferente comportamiento de determinados fenómenos en el espacio. Así mientras en economía regional y urbana son clásicas las divisiones norte y sur, este y oeste, o centro y periferia cuando se analizan el crecimiento o la distribución de la riqueza. Durante la pandemia hemos asistido a que territorios próximos entre sí sufran sus consecuencias con distintos grados de gravedad. Esto puede a que en algunos territorios intervengan variables diferentes o a que la forma funcional que siga el proceso sea diferente.

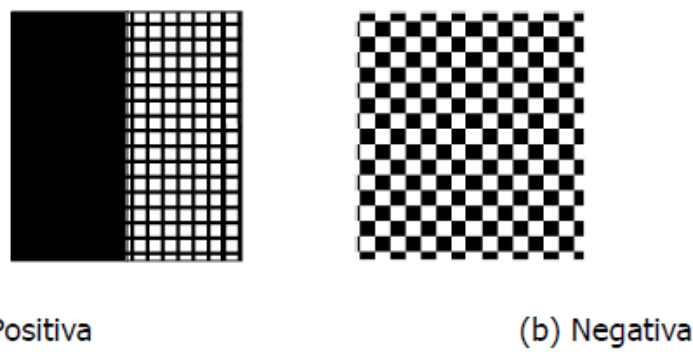
Para entender mejor el concepto del siguiente problema espacial, la dependencia o autocorrelación espacial[309], debemos remitirnos a la denominada primera ley de la geografía de Tobler, que señala que todo

[308] Por ejemplo, en series de producción con frecuencia se añade una variable que capte el número de días laborales para dar cuenta del denominado efecto calendario.

[309] A lo largo de este texto vamos a utilizar los términos autocorrelación espacial y dependencia espacial como sinónimos. No obstante, en sentido estricto el primero hace referencia a la falta de independencia entre las observaciones, mientras que el segundo es más amplio y puede aludir a los fenómenos que la causan.

está relacionado con todo lo demás, pero que las cosas más cercanas tienen más en común entre sí que con las cosas más lejanas (Tobler, 1970). Hay autocorrelación espacial cuando una variable muestra un patrón regular a lo largo del espacio por el cual sus valores en un conjunto de localizaciones vienen explicados en parte por los valores que adopta la misma variable en otras localizaciones (Odland, 1988): La falta de independencia entre las observaciones es probablemente más la regla que la excepción (Gould, 1970). Puede ser positiva, cuando los valores de una variable en una ubicación son muy semejantes entre sí, o negativa, cuando el grado de disimilitud dista de ser aleatorio. En la figura 1 se presentan dos dameros donde las cuadrículas podrían hacer referencia a distritos de un mismo municipio y la variable de estudio podría hacer referencia a la incidencia el COVID-19. Si coloreásemos los distritos con alta incidencia de la pandemia y dejásemos en blanco aquellos con baja, la figura 1(a) sería el ejemplo de autocorrelación espacial perfecta, ya que los distritos con incidencia parecida estarían próximos en el espacio. En el caso de la figura 1(b), autocorrelación negativa extrema, el grado disimilitud sigue un patrón claro, dista de ser aleatorio.

Figura 1: Autocorrelación espacial positiva y negativa extremas. Fuente: Odland (1988)



Buena parte de las causas y de las consecuencias de los dos problemas espaciales señalados anteriormente son semejantes a las de sus homólogos no espaciales o de series temporales. Las soluciones adoptadas son también, con frecuencia semejantes, lo que en principio nos podría

hacer pensar que no es necesario un tratamiento diferencial, aunque la frecuencia y el grado de heterogeneidad o de autocorrelación sean mucho mayores. Sin embargo, cabe destacar dos aspectos que recalcan la singularidad del análisis espacial: la dificultad para su tratamiento, y los fenómenos subyacentes que pueden estar detrás de la heterogeneidad o de la dependencia espacial.

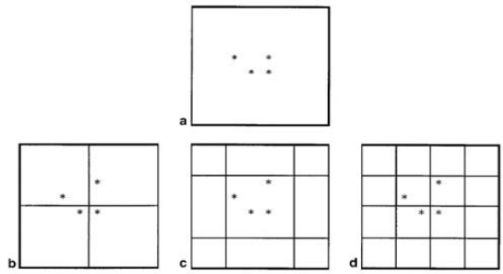
Mientras que en series temporales la dependencia entre observaciones es unidireccional en el caso espacial es multidireccional, lo que complica tanto la representación de la posible influencia entre observaciones como el tratamiento que se le pueda dar.

Además, en ocasiones, lo interesante no es únicamente detectar si hay o autocorrelación espacial, sino dilucidar si hay algún fenómeno susceptible de interpretación económica que pudiera explicarla. En el caso de la figura 1(a) podríamos preguntarnos, por ejemplo, si mayores niveles de renta van asociados al acceso a mejores prestaciones sanitarias, a mejores hábitos de vida, o a mayor posibilidad de teletrabajar o de desplazamientos más cortos entre el hogar y el lugar de trabajo.

Quizá uno de los problemas más importantes que puede afectar tanto a la representación de fenómenos como la incidencia del COVID-19 como a las medidas que se tomen para su contención sea de la unidad de área modificable (MAUP)[310], que debido a la forma y a la escala de la unidad de agregación territorial elegida puede provocar resultados distintos tanto en estadísticos resumen como en pruebas basadas en el contraste de hipótesis. La figura 2 ilustra este problema:

[310] Para más información veánse Openshaw (1981), Arbia (2012), o Fotheringham y Wong (1991).

Figura 2: El problema de la unidad de área modificable. Tomado de Arbia (2012)



Imaginemos que los puntos son individuos o grupos humanos contagiados por COVID-19 dentro de una unidad territorial amplia, figura 2 (a). Si ese territorio estuviera dividido a su vez como refleja la figura 2 (b), parecería que la enfermedad está distribuida uniformemente, mientras que si la delimitación fuese la 2(c) la concentración sería muy elevada. Ese el denominado problema de agregación. El problema de la escala viene ilustrado en las figuras 2(c) y 2(d) donde en función del tamaño de la delimitación elegida nos encontraremos con una concentración más elevada o más baja.

Es evidente, además, que en epidemias en las que la separación entre individuos es relevante, medidas que cuantifiquen la concentración estarán incompletas mientras no tengan en cuenta la ubicación geográfica real o, lo que viene a ser lo mismo, la distancia entre los individuos.

El problema de la unidad de área modificable pone en cuestión el uso automático de las unidades territoriales administrativas (provincias, comunidades autónomas, municipios…) para el análisis de enfermedades[311]. Ocurre algo parecido con los fenómenos económicos derivados de la concentración de la actividad. Así, medidas como el cociente de localización, que comparan la especialización relativa en una actividad productiva de un territorio en función de la que hay en el conjunto regional o nacional, ofrecerán resultados distintos en función de las

[311] Véase por ejemplo Meliker y Sloan (2011) o Sánchez et al (2020).

divisiones administrativas que elijamos, a pesar de utilizar los mismos datos y hacer referencia a los mismos fenómenos.

Cada fenómeno podría requerir un área de estudio diferente. Su conocimiento no sólo es importante para entender mejor el fenómeno, sino también para establecer medidas para su contención, como ocurre con enfermedades como el COVID-19. Cómo se puede detectar mejor la incidencia del contagio o a qué escala deberían implementarse los denominados confinamientos perimetrales (áreas básicas de salud, barrios, distritos, municipios, áreas metropolitanas, comarcas provincias…) son cuestiones capitales en un contexto como el actual.

El seguimiento de la movilidad de las personas se ha revelado como un elemento clave en la lucha contra el COVID-19. Sin embargo, al menos en los países occidentales, las estrategias basadas en rastreadores o en dispositivos de geolocalización han tenido poco éxito (Linde, 2021).

En el apartado siguiente vamos a ver algunas de las herramientas que nos permiten superar algunos de los obstáculos a los que hemos hecho referencia.

2. HERRAMIENTAS PARA REPRESENTAR Y PARA TRATAR LOS FENÓMENOS ESPACIALES

Los Sistemas de Información Geográfica (SIG), la estadística y la econometría espacial, los procedimientos basados en el análisis de puntos y los mapas dasimétricos nos permiten detectar y tratar los problemas espaciales, e incorporar y representar el espacio en nuestros análisis.

Los SIG[312] son programas informáticos que permiten almacenar, visualizar y comunicar información geográfica (Escolano, 2015). Vinculan datos, o sus transformaciones matemáticas o estadísticas, con mapas o representaciones del territorio. Además de ser valiosos en sí mismos, son un complemento, a veces indispensable, para algunas de las técnicas y procedimientos mencionados en el párrafo anterior.

[312] Entre los más utilizados están ArcGIS, QGIS y DivaGIS.

La estadística espacial[313], y en concreto el análisis exploratorio de datos espaciales, es una colección de técnicas que sirven para descubrir y visualizar distribuciones espaciales, identificar localizaciones atípicas o *outliers* espaciales, descubrir patrones de asociación espacial, *clusters* o "puntos calientes"; y sugerir regímenes espaciales u otras formas de heterogeneidad espacial (Anselin, 1988).

Un elemento clave en la estadística y en la econometría espacial es el tratamiento de la multidireccionalidad, que normalmente se afronta mediante el uso del denominado retardo espacial, Wy, donde y es la variable de interés y W es la matriz de pesos o de ordenación espacial. W es una matriz cuadrada donde los elementos de la diagonal principal son 0 y cada elemento recoge la posible interacción entre las distintas observaciones que componen el conjunto de datos. Dicha interacción se intenta recoger normalmente a partir de la distancia entre las observaciones o de si comparten frontera común.

Entre los instrumentos empleados por la estadística espacial podemos distinguir entre los estadísticos diseñados para detectar la autocorrelación espacial en el conjunto de datos, como la *I de Moran* (Moran, 1950) y aquellos que la analizan observación a observación y son particularmente útiles para la detección de localizaciones atípicas o asimetrías como el indicador de asociación espacial basado en la *I de Moran*, o *I de Moran local* (Anselin, 1995) o como las G_i y G^*_i (Getis y Ord, 1992). Algunos ejemplos del uso de la estadística espacial en economía y en epidemiología pueden encontrarse en Moreno et al (2006) para estudiar la tendencia al agrupamiento de la actividad innovadora en Europa, en Getis y Ord (1995) para estudiar la expansión del SIDA, o, recientemente en Arauzo (2020) para el COVID-19.

El uso de la econometría espacial[314] es necesario incluso aunque nuestro interés fuera ajeno por completo al espacio. La presencia de autocorrelación espacial en las variables o en la perturbación aleatoria y la

[313] Véase Haining (2003) para ampliar información.

[314] Para ampliar información véanse Paelinck y Klaassen (1979), Anselin (1988) o Elshorst (2014).

heterogeneidad espacial provocan que algunas de las técnicas más comunes pierdan algunas de sus propiedades si estos problemas no se detectan y tratan adecuadamente. Si, además hay fenómenos espaciales subyacentes, la econometría espacial nos permitirá conocer mejor nuestro objeto de estudio. Siguiendo a Paelinck y Klaassen (1979) la modelización econométrica espacial debería recoger la interdependencia del espacio, el carácter asimétrico de la misma, la distinción entre interacción ex ante e interacción ex post, la importancia que puede tener lo que ocurre en lugares lejanos o *allotopia*, e incluir variables topológicas, como la distancia o la ubicación. Aunque no siempre es posible encontrar modelos o aplicaciones en los que se puedan incluir esos principios, el uso de la econometría espacial se ha generalizado. Según el análisis bibliométrico llevado a cabo en Sarafoglou y Paelinck (2008) entre los campos en los que más se aplicado se encuentran los efectos desbordamiento o derrame locales, el análisis de los precios residenciales, la convergencia regional y la deforestación.

Aunque las metodologías basadas en el análisis de patrones de puntos, o*point pattern,* se pueden incluir tanto dentro de la estadística como de la econometría espaciales, hemos optado por describirlas aparte ya que su uso está menos generalizado. No obstante, estas técnicas han permitido que en el estudio de la concentración económica se superen las limitaciones que el trabajo con las delimitaciones administrativas y el problema de la unidad de área modificable imponen[315]. La disponibilidad de bases de datos con la localización precisa de las empresas ha facilitado el desarrollo medidas basadas en la distancia, *distance-based measures*, buena parte de ellas basadas en la *k* de Ripley (Rypley, 1976), como la *función D* (Diggle y Chetwynd, 1991), la aproximación de Duranton y Overman (Duranton y Overman, 2005), la función *M* (Marcon y Puech, 2010), o la función *K inhomogénea* (Baddeley, Møller, y Waagepetersen, 2000), todas ellas con un marcado carácter exploratorio[316]. El análisis de los patrones de puntos permite también la estimación de modelos con carácter confirmatorio, como los mode-

[315] En Kopczewska (2018) se señalan dichas limitaciones.

[316] Para una revisión crítica véanse Marcon y Puech (2017) o Gómez-Antonio y Alañón (2020).

los de Gibbs, más comunes en disciplinas como la química, o las ciencias ambiéntales[317], que ya han sido aplicados al estudio de la localización industrial[318].

En el control efectivo de las epidemias cuyo contagio se propaga debido al movimiento de las personas la utilización de información georeferenciada podría ser muy útil, y técnicamente es posible, por ejemplo, a través de teléfonos móviles u otros dispositivos. Sin embargo, al menos en los países de nuestro entorno, su uso ha tenido poco éxito. Una aproximación imperfecta pero útil para prever la posible expansión regional de una epidemia podría partir del uso de aproximaciones dasimétricas que tengan en cuenta las variaciones temporales de la densidad de población derivadas del movimiento de la población[319]. En los mapas dasimétricos las áreas tienen homogeneidad interna y se delimitan utilizando información auxiliar, a diferencia de los mapas tradicionales, o mapas de corópletas, que utilizan delimitaciones administrativas y tienen distintos niveles de homogeneidad interna.

4. CONCLUSIONES

En este texto se ha destacado la importancia que tiene el espacio utilizando analogías entre la economía y el COVID-19. Para ello se han descrito los fenómenos espaciales más relevantes y los problemas derivados del trabajo con dichos fenómenos y con datos espaciales. La detección y, si procede, el tratamiento de esos problemas y fenómenos es necesario no sólo para que se verifiquen los supuestos en los que se basan buena parte de las técnicas de análisis más comunes, sino también porque nos ayudan a entender mejor nuestro objeto de estudio. Finalmente, se han presentado algunas de las herramientas más útiles o más prometedoras que nos brinda el análisis espacial aplicado.

---

317 Véanse Stoyan y Stoyan (1998) o Illian y Hendrichsen (2010) para ciencias del medioambiente, o Aziz y Bedewy (2020) para química.

318 Véanse Sweeney y Gómez-Antonio (2016) y Gómez-Antonio y Sweeney (2021).

319 En e Silva et al (2020) se analiza mediante una aproximación de ese tipo la variación en la densidad de población a lo largo del día en varias ciudades europeas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anselin, L. (1988). Spatial econometrics: methods and models (Vol. 4). Springer Science & Business Media.

Anselin, L. (1995). Local indicators of spatial association—LISA. Geographical Analysis, 27(2), 93-115.

Anselin, L. (2010). Thirty years of spatial econometrics. Papers in Regional Science, 89(1), 3-25.

Arbia, G. (2012). Spatial data configuration in statistical analysis of regional economic and related problems Springer Science & Business Media.

Archibald, G. (1967). Regional multiplier effects in the UK. Oxford Economic Papers, 19(1), 22-45.

Autant-Bernard, C., Mairesse, J., & Massard, N. (2007). Spatial knowledge diffusion through collaborative networks. Papers in Regional Science, 86(3), 341-350.

Arauzo-Carod, J. M. (2020). A first insight about spatial dimension of COVID-19: analysis at municipality level. Journal of public health (Oxford, England).

Aziz Ezzat, A., & Bedewy, M. (2020). Machine learning for revealing spatial dependence among nanoparticles: Understanding catalyst film dewetting via gibbs point process models. The Journal of Physical Chemistry C,

Baddeley, A. J., Møller, J., & Waagepetersen, R. (2000). Non-and semi-parametric estimation of interaction in inhomogeneous point patterns. Statistica Neerlandica, 54(3), 329-350.

CUADRADO ROURA, J. R. (2002). Incorporación y desarrollo de los temas regionales en el análisis económico. Economía y Economistas Españoles, 7, 747-808.

Diggle, P. J., & Chetwynd, A. G. (1991). Second-order analysis of spatial clustering for inhomogeneous populations. Biometrics, , 1155-1163.

Domański, B., & Gwosdz, K. (2010). Multiplier effects in local and regional development. Quaestiones Geographicae, 29(2), 27-37.

Duranton, G., & Overman, H. G. (2005). Testing for localization using micro-geographic data. The Review of Economic Studies, 72(4), 1077-1106.

Elhorst, J. P. (2014). Spatial econometrics: From cross-sectional data to spatial panels Springer.

ESCOLANO UTRILLA, S. (2015). Sistemas de información geográfica: una introducción para estudiantes de Geografía. Prensas de la Universidad de Zaragoza

Fik, T. J. (1991). Price patterns in competitively clustered markets. Environment and Planning A, 23(11), 1545-1560.

Fotheringham, A. S., & Wong, D. W. (1991). The modifiable areal unit problem in multivariate statistical analysis. Environment and Planning A, 23(7), 1025-1044.

Getis, A., and J. K. Ord (1992). The Analysis of Spatial Association by Use of Distance Statistics. Geographical Analysis 24 (July), 189-206.

Gómez-Antonio, M., & Alañón-Pardo, Á. (2020). Point pattern methods for analyzing industrial location. Investigación Económica, 79(314), 51-74.

Gómez-Antonio, M., & Sweeney, S. (2021). Testing the role of intra-metropolitan local factors on knowledge-intensive industries' location choices. The Annals of Regional Science, , 1-30.

Gould, P. (1970). Is statistix inferens the geographical name for a wild goose? Economic Geography, 46(sup1), 439-448.

Haining, R. (2003). Spatial data analysis: theory and practice. Cambridge university press.

Haining, R. (1987). Small area aggregate income models: Theory and methods with an application to urban and rural income data for pennsylvania. Regional Studies, 21(6), 519-529.

Illian, J. B., & Hendrichsen, D. K. (2010). Gibbs point process models with mixed effects. Environmetrics: The Official Journal of the International Environmetrics Society, 21(3-4), 341-353.

Isard, W. (2012). History of regional science and the regional science association international: The beginnings and early history Springer Science & Business Media.

Kopczewska, K. (2018). Cluster-based measures of regional concentration. critical overview. Spatial Statistics, 27, 31-57.

LINDE, P. (2021, enero 28) El fracaso de la aplicación Radar Covid: registra menos del 2 % de los positivos. El País Recuperado de http://bit.ly/3pBSagw

Marcon, E., & Puech, F. (2010). Measures of the geographic concentration of industries: Improving distance-based methods. Journal of Economic Geography, 10(5), 745-762.

Marcon, E., & Puech, F. (2017). A typology of distance-based measures of spatial concentration. Regional Science and Urban Economics, 62, 56-67.

Meliker, J. R., & Sloan, C. D. (2011). Spatio-temporal epidemiology: Principles and opportunities. Spatial and Spatio-Temporal Epidemiology, 2(1), 1-9.

Moran, P. A. (1950). Notes on continuous stochastic phenomena. Biometrika, 37(1/2), 17-23.

Moreno, R., Paci, R., & Usai, S. (2006). Innovation clusters in the european regions. European Planning Studies, 14(9), 1235-1263.

Morrill, R., Gaile, G. L., & Thrall, G. I. (1985). Spatial diffusion. Regional Research Institute, West Virginia University Book Chapters, 1-47.

Openshaw, S. (1981). The modifiable areal unit problem. Quantitative Geography: A British View, , 60-69.

Ord, J. K., & Getis, A. (1995). Local spatial autocorrelation statistics: Distributional issues and an application. Geographical Analysis, 27(4), 286-306.

Paelinck, J., & Klaassen, L. (1979). Spatial econometrics. saxon house farnborough. Kiel Institute for World Economics.

POLESE, M., & RUBIERA, M. (2009) Economía urbana y regional. Introducción a la geografía económica, Cívitas.

RIPLEY, B.D, (1981) spatial Statistics, Wiley, New York

Roura, J. R. C. (2006). El desarrollo de los estudios de economía regional en españa. Revista De Estudios Regionales, (75), 15-40.

Sánchez-Díaz, G., Alonso-Ferreira, V., Posada de la Paz, Manuel, & Escobar, F. (2020). Nuevas perspectivas sobre el problema de la unidad espacial modificable (PUEM) en relación con la representación cartográfica de enfermedades raras. Investigaciones Geográficas (España), (74(, 71-84.

Sarafoglou, N., & Paelinck, J. H. (2008). On diffusion of ideas in the academic world: The case of spatial econometrics. The Annals of Regional Science, 42(2), 487-500.

e Silva, F. B., Freire, S., Schiavina, M., Rosina, K., Marín-Herrera, M. A., Ziemba, L., . . . Lavalle, C. (2020). Uncovering temporal changes in Europe's population density patterns using a data fusion approach. Nature Communications, 11(1), 1-11.

Stoyan, D., & Stoyan, H. (1998). Non-Homogeneous gibbs process models for Forestry—A case study. Biometrical Journal: Journal of Mathematical Methods in Biosciences, 40(5), 521-531.

Sweeney, S., & Gómez-Antonio, M. (2016). Localization and industry clustering econometrics: An assessment of Gibbs models for spatial point processes. Journal of Regional Science, 56(2), 257-287.

Tobler, W. R. (1970). A computer movie simulating urban growth in the Detroit region. Economic geography, 46(sup1), 234-240.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, BASE DEL DISEÑO DE UN BALANCED SCORECARD MULTIEMPRESA PARA EL SECTOR PORTUARIO ANDALUZ [320]

DRA. VANESSA RODRÍGUEZ CORNEJO
DRA. JAIME SÁNCHEZ ORTIZ
DRA. MARGARITA RUIZ RODRÍGUEZ
Universidad de Cádiz, España

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es definir los objetivos estratégicos que favorecen la implantación de un Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral para el sector portuario, más concretamente para los puertos andaluces. En primer lugar, se realizará un estudio exhaustivo de las características y del funcionamiento del sector portuario andaluz. Y posteriormente, se estudiará la misión, la visión y los valores comunes de los puertos andaluces mediante el análisis de los planes estratégicos de los principales puertos andaluces (Almería, Cádiz, Granada, Huelva, Málaga y Sevilla). Una vez definidas las estrategias a largo plazo, se obtendrán los objetivos comunes que permiten cumplir las estrategias planteadas por las organizaciones portuarias, clasificándolos a través de las perspectivas de Kaplan y Norton. Esta información será útil tanto para usuarios externos como internos y el fin que se propone con el estudio y elaboración del Cuadro de Mando Integral Multiempresa es diseñar una herramienta estratégica común que permita a las organizaciones del sector obtener el máximo beneficio. Por tanto, se propone estudiar los factores estratégicos comunes que nos permitirán conocer el funcionamiento del sector portuario desde una visión económica, social y medioambiental, siendo de utilidad dicho análisis para la aplicación en otros sectores estratégicos.

PALABRAS CLAVE

Balanced Scorecard, Sector portuario, Planificación estratégica.

[320] Este capítulo parte del Proyecto: EDU2015-64015-C3-3-R Nombre del IP o IPs: Agustín García Matilla (IP 1) Título del proyecto: Competencias mediáticas de la ciudadanía en medios digitales emergentes en el ámbito profesional de la comunicación Entidad Financiadora: Ministerio de Economía y Competitividad

INTRODUCCIÓN

El Balanced Scorecard (BSC) Kaplan y Norton (1992, 1996) es una herramienta de gestión cuya aplicación ha adquirido gran importancia, como se puede observar en la literatura (Tayler, 2010; Modell, 2012; Lueg & Silva, 2013; Hoque, 2014; Madsen & Stenheim, 2015; Lueg & Julner, 2014; Lueg, 2015, Quesado et al., 2018). Actualmente el BSC está siendo utilizado en la actualidad por entidades de distintos sectores económicos, especialmente en el ámbito de las empresas privadas; no obstante, cada vez más se está aplicando al sector público (Sirait et al., 2020).

La necesidad de evaluar el desempeño, así como la exigencia de transparencia y de rendir cuentas a los ciudadanos y a los stakeholder, llevan a las entidades públicas a diseñar e implantar sistemas de gestión e indicadores que se lo permitan. Herramientas como el BSC ayudan en ese objetivo.

El Balanced Scorecard, es una herramienta de gestión del rendimiento diseñada para describir la estrategia de una organización y guiar su ejecución hacia el éxito. Es un sistema de gestión que puede usarse en cualquier tipo de organización, para alinear la visión y misión con los requerimientos de los clientes y el trabajo diario, para administrar y evaluar la estrategia, para monitorizar las mejoras de la eficiencia de la operación, para construir capacidad de la organización, y para comunicar el progreso a todos empleados (Gómez et al., 2007).

El BSC formaliza y racionaliza el proceso de toma de decisiones, convirtiendo lo recogido en la misión y la estrategia de la organización en un conjunto de medidas de actuación que faciliten la gestión. Además, se puede establecer que el mayor valor de la herramienta Balanced Scorecard radica en que, en este proceso de identificación de indicadores que permitan comprobar el logro de los objetivos a alcanzar, integra medidas de carácter cuantitativo y cualitativo.

Existen una gran diversidad de criterios para diseñar un BSC, si bien, son los niveles de responsabilidad o delegación, el horizonte temporal y las aéreas o departamentos específicos, los que permitirán emplearlos

como herramienta de apoyo a la toma de decisiones (Wegemann, 2008).

Como paso previo al diseño de un BSC, es necesario analizar las diferentes fases de dirección estratégica de un sector objeto de estudio que nos permitirá definir los objetivos e indicadores necesarios para la elaboración del mismo (López Viñegla, 2001). El presente artículo versa sobre el análisis de estas fases previas aplicadas al sector portuario.

Para obtener información de gestión, es necesario, en primer lugar, conocer el entorno del sector para evaluar y tomar decisiones (Villalbía et al., 2007). Para ello, se realizará un análisis interno y externo del sector portuario, que permita conocer los factores que podrían generar ventajas competitivas a las autoridades portuarias mediante el análisis de la cadena de valor y aquellos factores del entorno que inciden en las estrategias de las entidades del sector.

Tras el análisis de la información se planteará un plan estratégico, documento que permite trazar las líneas futuras a seguir por la entidad (Martínez y Milla, 2005). El Plan estratégico debe revisar todas las áreas de la organización, determinando la estrategia seguirá lo que concierne a las variables que como organización se pueden controlar y predecir como a las variables externas que afectan a la evolución de la misma. En el presente artículo, se analizarán todas estas variables que serán necesarias conocer para definir los objetivos e indicadores del Balanced Scorecard en el sector portuario.

En relación a la literatura, existen trabajos relevantes publicados de Balanced Scorecard, siguiendo el esquema descrito anteriormente, y en función de su fin económico y financiero de la empresa.

Se han publicado diversos trabajos sobre empresas lucrativas, cuyo análisis comienza con el estudio de los factores del entorno y el análisis de los planes estratégicos: empresas del sector bancario (Aranda y Arellano, 2010; Hung-Yi Wu, 2012 o Alidade y Ghasemi, 2015), empresas de distribución y logística (Brewer y Speh, 2000 y Rajesh, et al., 2012 o Agrawal et al., 2016), empresas de reciclaje (Mendes et al., 2012), empresas químicas (García et al., 2010 o Fülöp et al., 2014) o

empresas eléctricas (Petkovic y Petkovics, 2009 o Sánchez et al., 2016), entre otras.

A su vez, en relación a las empresas no lucrativas, se pueden encontrar diversidad de trabajos de investigación sobre Balanced Scorecard que también han utilizado el análisis estratégico (Kaplan y Robert, 1999; Vidal, 1999; Mora y Urieta, 2001; Niven, 2003, Bastidas y Feliu, 2003, McAdam et al, 2005, Chen et al., 2009, Valderrama et al., 2013Adams et al., 2014 o Almohamed et al., 2017).

Como se observa, existe una escasa literatura sobre la elaboración de un Balanced Scorecard en el sector portuario y más concretamente de un Balanced Scorecard Multiempresa. El sector portuario es un sector estratégico y de actualidad en España, debido al carácter periférico de España respecto a los focos neurálgicos de producción y consumo europeos, la marcada vocación marítima y la tradicional deficiencia de los medios de transporte terrestres con que cuenta. Son estas, entre otras cuestiones; las que han permitido una importante proliferación y desarrollo de los puertos en la franja litoral española.

Por tanto, el sector portuario español necesita de una herramienta estratégica que permita coordinar todos los agentes y recursos que intervienen en la organización, así como una reestructuración del sector.

El objetivo del presente artículo es definir los factores que favorecen la implantación de un Cuadro de Mando Integral en las Autoridades Portuarias de Andalucía (Huelva, Sevilla, Bahía de Cádiz, Bahía de Algeciras, Málaga, Motril y Almería). En el caso del sector portuario, se trata de empresas reguladas, es decir, que buscan el máximo beneficio, pero parte de su actividad de la cadena de valor está regulada por empresas estatales, existiendo una peculiaridad relevante en este tipo de empresas. La elaboración de un cuadro de mando integral Multiempresa para el sector portuario, permitirá una mayor información para los directivos de las distintas empresas del sector, así para los agentes que regulan la actividad portuaria, ya que no solo obtendrían información sobre la actividad de las entidades de manera individual, sino en todo el sector facilitando la regulación en el funcionamiento del sector portuario.

Para cumplir dicho objetivo, se va a realizar un análisis exhaustivo del funcionamiento del sector portuario. Toda esta información permitirá conocer tanto los factores externos como internos que influyen de manera directa o indirecta en las actividades que se realizan las empresas del sector portuario.

Una vez se haya estudiado el contexto que influyen de manera relevante en las actividades del sector portuario, el presente artículo finalizará con los objetivos comunes obtenidos de los planes estratégicos de los principales puertos andaluces. Lo permitirá conocer las estrategias y objetivos comunes que están presentes en las actividades diarias de las empresas que pertenecen al sector portuario, para elaborar y diseñar, en un futuro, un Balanced Scorecard Multiempresa basado en dicha información.

La metodología para obtener las estrategias y objetivos comunes de los diferentes puertos andaluces, se va a basar en la lectura y análisis en profundidad de los Planes Estratégicos de los principales Autoridades Portuarias que operan en Andalucía. Una vez se haya analizado dichos planes estratégicos, se obtendrá una lista de los objetivos principales de cada puerto, clasificados según las perspectivas del Balanced Scorecard de Kaplan y Norton ¿??. Finalmente, a partir de las estrategias y objetivos extraídos de manera individual de cada puerto, se obtendrán aquellos objetivos y estrategias comunes que han estado presentes en todos los planes estratégicos.

La estructura del artículo consistirá en un análisis profundo del funcionamiento y de las características del sector portuario andaluz y un análisis de los planes estratégicos que nos permita obtener las estrategias y perspectivas comunes que supongan la base para determinar los indicadores para la futura elaboración de un cuadro de mando integral Multiempresa.

1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR PORTUARIO

La Ley 62/1997, de 26 de diciembre, que modificó la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, se concretó un nuevo y ambicioso marco estratégico para el sistema por-

tuario español orientado a enfrentar una serie de retos planteados por una Europa sin fronteras y por un mercado globalizado y competitivo. Esto ha permitido asentar los pilares de un modelo participativo en el sistema portuario; en especial, en las Autoridades Portuarias, lo que facilita una favorable respuesta a sus exigencias legales, así como afrontar los retos y desafíos de un negocio en el cual su comprensión, adecuación y desarrollo exige anticiparse a los escenarios futuros al objeto de cumplir sus funciones con la mayor eficacia y eficiencia.

Tras un proceso de evolución normativa, la regulación de la estructura y la gestión del sistema portuario estatal se asienta sobre el Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante (TRLPEMM).

Como toda estrategia está alineada con el entorno (López, 2007), es necesario el estudio del mismo para posteriormente poder establecer y definir los indicadores estratégicos que van a formar el cuadro de mando integral de un sector.

Por ello, en este epígrafe, se van a analizar los siguientes factores claves:

- Análisis del Sistema Portuario de Titularidad Estatal español.
- La gestión del sector portuario.
- La planificación en las Autoridades portuarias.

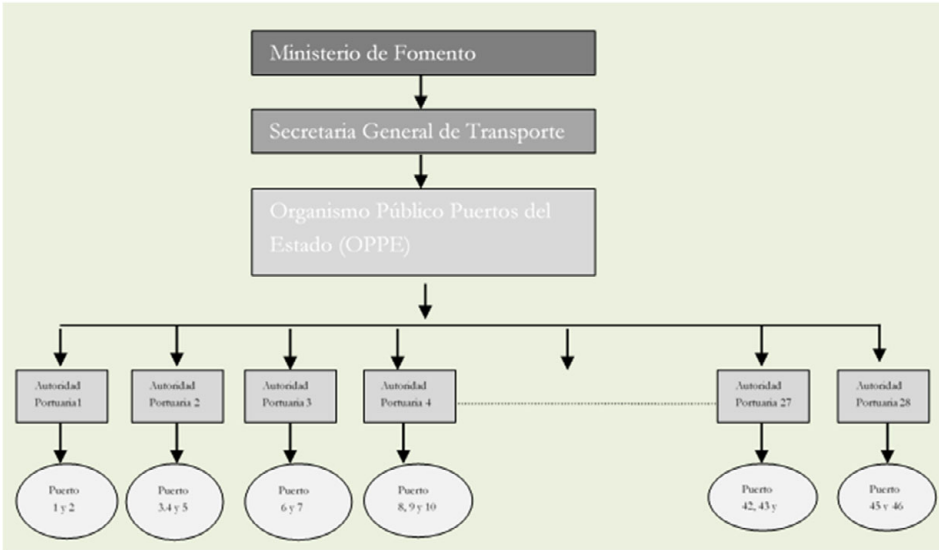
1.1. Análisis del Sistema Portuario de Titularidad Estatal español

El Sistema Portuario de Titularidad Estatal español (SPTE), regulado por el Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante (TRLPEMM), está formado por los puertos de interés general y los puertos de refugio, deportivos y por todos aquellos que no llevan a cabo actividades comerciales.

En España existen un total de 46 Autoridad de interés general, gestionados por 28 Autoridades Portuarias en un sistema de autonomía de gestión, bajo la coordinación del Organismo Público Puertos del Esta-

do (OPPE) del Ministerio de Fomento, que coordina y controla en desempeño eficaz y eficiente de las Autoridades Portuarias. (Figura 1).

Figura 1. El Sistema Portuario de Titularidad Estatal español



Fuente: Elaboración propia a partir de AECA, 2006

Los OPPE tienen personalidad jurídica propia y órganos de gobiernos propio al igual que cada Autoridad Portuaria, este modelo de gestión convierte a cada Autoridad portuaria en la responsable final de la calidad y los servicios que ofrece.

Las 28 Autoridades Portuarias se recogen en el siguiente Figura 2. De las cuales 7 son autoridades portuarias de Andalucía.

Figura 2. Autoridades portuarias del SPTE español y andaluz



Fuente: Puertos del Estado (2016).

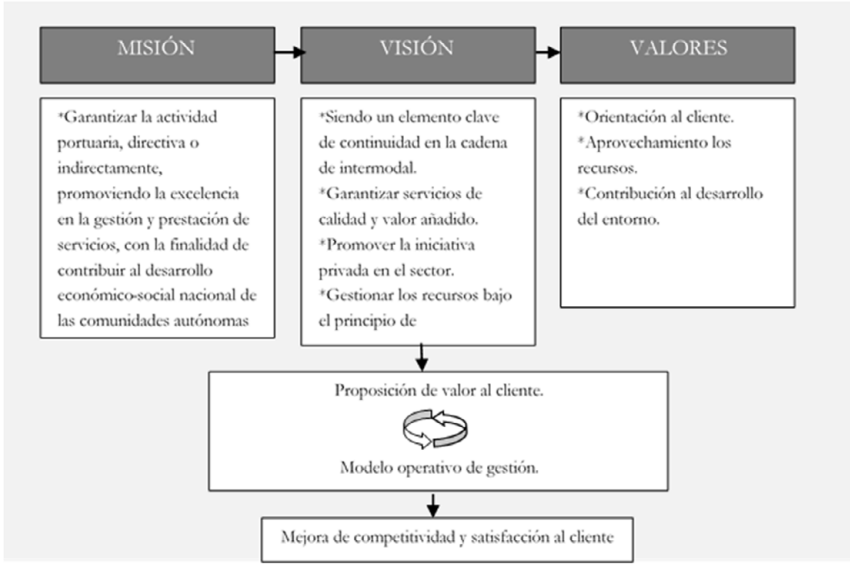
1.2. La gestión del sector portuario.

Según la política económica y de transporte del gobierno, es el Ministerio de Fomento quién aprobará las políticas estratégicas, los criterios de actuación y los objetivos generales de gestión técnicos, económicos, financieros y de recursos humanos del sistema portuario estatal, consensuando con Autoridades portuarias.

Puertos del estado junto a Autoridades Portuarias deberán sujetarse a los objetivos generales establecidos en el marco estratégico del sistema portuario de interés general, que será ejecutado a través de los Planes estratégicos.

Este marco estratégico tiene como propósito la mejora de la competitividad del sistema portuario en un entorno globalizado y con las actividades económicas cada vez más liberalizadas, teniendo que cumplir con un conjunto de ítems que componen la visión estratégica del SPTE (Puertos del Estado, 1998a, 1998b). Esta visión estratégica queda resumida en la Figura 3.

Figura 3. Visión del Sistema Portuario de Titularidad Estatal español (SPTE)



Fuente: Giner & Ripoll (2015, 38)

Para alcanzar la misión establecida por la AAPP, "maximizar los beneficios sociales, a través de la optimización de las condiciones de movilidad de mercancías y personas, el desarrollo económico y social de la zona económica a la que sirve cada Autoridad portuaria, contribuyendo con su gestión permanente a la reducción del coste de las importaciones y hacer más competitivas las exportaciones", se desarrolla un análisis estratégico del SPTE centrado en una triple vertiente: el Modelo de Gestión, el Modelo de Organización y el Modelo de Relación, que se muestra en la Figura 4.

Figura 4. Modelo de Gestión, Modelo de Organización y el Modelo de Relación

Modelo de Gestión	Modelo de Organización	Modelo de Relación
• Las politicas portuarias destinadas a potenciar, bajo las directrices establecidas por la Unión Europea, el proceso de transformación de los puertos de interés general hacia la consecución de puertos proveedores de infraestructuras y espacios y regulador de los servicios que sean prestados por la iniciativa privada. (González, 2002; Cortes, 2003; Giner y Ripoll 2015)	• Lograr la alineación de las estructuras organizativas, politicas y de recursos humanos del SPT con las de las empresas. • Las APP tienen autonomía funcional y de gestión, por lo que pueden gestionarse con criterios de caracter empresarial (estructura flexible y adaptable, visión orgánica de la eficiencia y orientación al control de la prestación de servicio (Giner y Ripoll, 2015)	• Establecer y definir los mecanismos que permitan la evaluación del Sistema portuario, pasando de un sistema centralizado a un sistema abierto y participativo que permita la autonomía de gestión de las AAPP y las competencias y funciones asignadas por la OPEE. (AECA, 2006; Giner y Ripoll, 2015).

Fuente: Elaboración propia

A partir de este modelo de gestión las AAPP elaborarán los planes directores de infraestructura y de empresa, consensuando con los Puertos del Estado, y posteriormente serán aprobados por el Consejo Rector de Puertos del Estado y por el Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria.

Las Comunidades Autónomas transmitirán al Organismo Público Puertos del Estado los objetivos de desarrollo regional establecidos, que puedan tener incidencia en la actividad portuaria, con el objeto de que dicha información pueda ser tomada en consideración a la hora de la definición de los objetivos del conjunto del sistema portuario estatal, y de las Autoridades Portuarias, de acuerdo con los mecanismos previstos en la ley, a cuyo efecto Puertos del Estado les dará traslado de las propuestas de los diferentes planes de las Autoridades Portuarias localizadas en su ámbito territorial. (http://www.portcastello.com/expansion-integracion/planificacion-portuaria.html).

1.3. La planificación de las Autoridades Portuarias

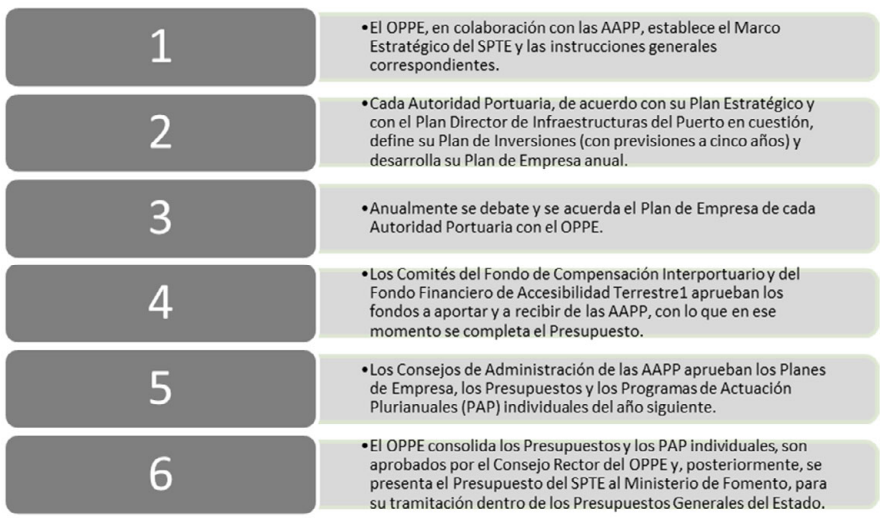
Como se ha analizado anteriormente, el OPPE en colaboración con las AAPP, concretará el marco estratégico del SPTE, formado por el Plan estratégico, la Delimitación y Usos Portuarios, el Plan Especial y el Plan Director de Infraestructuras de cada Autoridad Portuaria y, derivado de ellos, se confecciona el correspondiente.

Plan de Inversiones confeccionarán el Plan de Empresa, que recogerá los objetivos de gestión, previsiones de tráfico portuario, programación de inversiones, previsiones y programación económico-financiera, evaluación de la gestión, objetivos e indicadores de sostenibilidad ambiental y análisis y previsiones de los recursos humanos.

Además, las AAPP elaboran su propio el Plan de Empresa, de acuerdo con las instrucciones recibidas del OPPE, consolidándose en el los Presupuestos y los Programas de Actuación Plurianuales que se integran dentro de los Presupuestos Generales del Estado.

La planificación estratégica se desarrolla en seis fases, como puede verse en la Figura 5 (Puertos del Estado, 2001).

Figura 5. Fases Planificación Estratégica de las Autoridades Portuarias



Fuente: Elaboración propia a partir de Puertos del Estado, 2001

Para lleva a cabo esta planificación estratégica, se definen diversos instrumentos entre los que destaca los Planes estratégicos de las Autoridades Portuarias, donde se recoge los puertos de su competencia, un análisis y diagnóstico de la situación actual, la definición de las líneas y objetivos estratégicos, los criterios de actuación y el plan de acción. Este plan estratégico se deberá modificar siempre que el Marco Estratégico del SPTE sea modificado o que la situación del entorno cambie sustancialmente.

2. LOS PLANES ESTRATÉGICOS DE LAS AUTORIDADES PORTUARIAS ESPAÑOLAS: OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS COMUNES

Una vez delimitado el modelo de gestión y enfocado el modelo de referencia que intente englobar las líneas fundamentales de la dirección estratégica de los puertos, y elaborado el plan estratégico, se diseñará e implantará un cuadro de mando integral en el sector (Centro Europeo de Empresas e Innovación de España, 2009).

El Balanced Scorecard, se presenta como una metodología que permite, por una parte, el desarrollo del proceso de implantación estratégica y, por otra, la gestión de la estrategia a la gestión de las AAPP (Aparisi, Giner & Pérez, 2009; Aparisi, Giner & Ripoll, 2009; Dutra, Ripoll, Giner, Ensslin & Ensslin, 2015; Ripoll, Aparisi, Giner & Maganto, 2005).

Como se ha justificado anteriormente, es necesario establecer un plan estratégico común para la elaboración de un cuadro de mando integral en el sector portuario. El objetivo de dicho epígrafe, ha sido analizar las estrategias y objetivos comunes y transversales que existen entre las Autoridades portuarias andaluzas: Huelva, Sevilla, Bahía de Cádiz, Bahía de Algeciras, Málaga, Motril y Almería.

La planificación se define como el "análisis de la información más relevante de la empresa pasada y presente, junto con una previsión o estimación de la evolución futura, en base a la cual se pueda establecer un plan de acción que conduzca a lograr los objetivos" (Centro Europeo de Empresas e Innovación, 2009).

La estrategia puede definirse como el comportamiento empresarial que da respuesta a los cambios del entorno (necesidades de los clientes, nuevas tecnologías, nuevos mercados…) para adaptarse a estos cambios y lograr alcanzar mayores ventajas competitivas.

Por ello, la planificación estratégica consiste en establecer los objetivos y diseñar las políticas necesarias para su cumplimiento en un entorno cambiante, de forma que se definan los recursos necesarios y las acciones a llevar a cabo.

Por tanto, se trata de una herramienta que reúne todo el proceso desarrollado por una entidad de manera formalizada y estructurada. En las Autoridades portuarias, el Plan Estratégico se convierte en un documento de referencia, en donde se establece la misión, visión, valores, objetivos estratégicos, metas, estrategias, actividades, entre otros, con el objetivo de conseguir un servicio de calidad confiabilidad y seguridad para todos los clientes al menor coste posible.

Toda la información que contienen en los planes estratégicos de las Autoridades Portuarias nos permitirá conocer los objetivos y estrategias comunes para cada perspectiva del cuadro de mando integral, y así determinar la interrelación existente entre los objetivos e indicadores del cuadro de mando integral del sector.

En el presente artículo, se han extraído los objetivos de los planes estratégicos de las Autoridades portuarias andaluzas y se han clasificado en función de las perspectivas definidas por Kaplan y Norton para la elaboración del cuadro de mando integral. A su vez, se han añadido otras dos perspectivas (perspectiva del marco legal y perspectiva medioambiental), por las características singulares de las Autoridades Portuarias. Finalmente, se establecen los objetivos comunes de los Planes Estratégicos de las Autoridades Portuarias, que supondrá una información relevante para el futuro diseño del Balanced Scorecard Multiempresa.

4. OBJETIVOS Y ESTRATEGIA COMUNES

Para llegar a elaborar un cuadro de mando integral de las Autoridades Portuarias, como se ha podido comprobar en el presente capítulo, es

necesario el estudio de todas las estrategias y objetivos comunes que se han planteado las empresas a través de sus planes estratégicos.

La definición de la estrategia para un sector es parte de un proceso de carácter cíclico (Montibeller G. y Belton V., 2006). El ciclo estratégico puede tener carácter informal o intuitivo, siguiendo un proceso repetitivo simple en el cual se plantean los objetivos y se definen las estrategias de cada una de las empresas que forman parte del sector. Una vez se analizan tanto los objetivos como las estrategias, se estudian los elementos comunes que podrían unificar dichos objetivos y estrategias para todo el sector.

A continuación, en el siguiente Cuadro 1, se muestra de forma detallada los objetivos y estrategias comunes, que se tendrán en cuenta para la elaboración de un Cuadro de Mando Integral en las Autoridades Portuarias andaluzas:

Cuadro 1. Factores estratégicos comunes según la perspectiva de Kaplan y Norton (1992, 1996, 2004)

OBJETIVOS GENERALES	
PERSPECTIVA FINANCIERA	Incrementar volumen de negocio. Incrementar la rentabilidad en términos económicos y sociales de infraestructuras, espacios, instalaciones y servicios. Puesta en rentabilidad de la reserva de suelo portuario (nuevas concesiones). Conseguir nuevas vías de financiación para el desarrollo del puerto. Reducción de costes operativos y estructurales.
PERSPECTIVA CLIENTES	Consolidar los clientes actuales. Obtener la máxima satisfacción del cliente y calidad del servicio. Lograr una imagen reconocida, valorada y posicionada en su entorno. Diversificar el negocio actual con la puesta en práctica de nuevas líneas de negocio y atracción de nuevos tráficos.
PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS	Introducir herramientas de gestión comercial. Elaborar un plan comercial y de marketing. Fomentar la innovación. Lograr la eficiencia organizativa. Elaborar un plan de integración Puerto-Ciudad. Fomento del transporte intermodal.
PERSPECTIVA	Conseguir un capital humano capacitado, adaptado y motivado a los

APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	nuevos retos del entorno. Promover el cambio cultural en la organización. Desarrollar las relaciones con los principales agentes políticos, económicos y sociales relacionados con el Puerto. Implantar un modelo de gestión orientado a la eficiencia y eficacia.

El argumento sobre las adicciones a través de las redes sociales es causa de gran preocupación también en Europa donde se han realizado estudios no solo clínicos, sino también sociológicos para determinar sus causas y consecuencias.

- Diseño de una encuesta destinada a conocer de qué modo utilizan los adolescentes las redes sociales.
- La encuesta estuvo inspirada en las principales ideas extraídas de las dos fases anteriores. Selección de preguntas destinadas a observar si los usuarios mienten a la hora de publicar fotos en Instagram.

3. CONCLUSIONES

A través del presente artículo, se ha estudiado la misión, la visión y los valores comunes en las Autoridades Portuarias de Andalucía mediante el análisis de los planes estratégicos. Una vez se han definido las estrategias a largo plazo, se han obtenido los objetivos comunes que permiten cumplir las estrategias planteadas por las organizaciones portuarias.

En un estudio realizado por Kaplan y Norton (1992), se afirma que "en una investigación a 275 gestores de carteras, indicaban que la capacidad de ejecutar una estrategia era más importante que la calidad de la estrategia en sí" y en otra encuesta concluyeron que "menos del 10% por ciento de las estrategias formuladas correctamente se aplicaban con éxito". Por esta razón, es necesario estudiar con anterioridad los Planes Estratégicos de las Autoridades Portuarias, ya que de esta manera se tiene un conocimiento exhaustivo de las estrategias y objetivos comunes de las diferentes organizaciones del sector, lo que permitirá elaborar un Cuadro de Mando Integral Multiempresa, que incluya intrínse-

camente la implementación de las estrategias y objetivos planteados por estas organizaciones.

Es importante destacar que el Cuadro de Mando Integral surge con el objetivo de relacionar las fases de formulación estratégica e implantación de la misma dentro del proceso de dirección estratégica. El Cuadro de Mando Integral transforma la visión y la estrategia en objetivos e indicadores organizados en diferentes perspectivas: financiera, clientes, procesos internos, y de aprendizaje y crecimiento.

Por ello, esta herramienta se configura como un poderoso instrumento para medir el desempeño corporativo y se ha demostrado que es muy efectiva para enlazar la visión, la misión y la estrategia. Además, permite ofrecer una visión completa de la organización, siendo el elemento esencial del sistema de información que sirve de apoyo al sistema de control de gestión en su misión de mejorar su nivel de competitividad en el largo plazo.

Por tanto, el objetivo de dicha revisión bibliográfica es definir la base teórica para elaborar un Cuadro de Mando Integral para empresas que buscan el máximo beneficio, pero que dicho beneficio está regulado por entidades públicas, al tratarse de un mercado cuya entrada y salida de competidores es muy limitada.

A partir del análisis de los planes estratégicos de las siete Autoridades portuarias andaluzas, se han definido unos factores comunes, basados en las perspectivas de Kaplan y Norton (1996), que van a favorecer la elaboración de los indicadores que se desarrollarán en el Cuadro de Mando Integral Multiempresa. Entre estos factores, es importante destacar alguno de ellos: conseguir nuevas vías de financiación para el desarrollo del puerto, reducción de costes operativos y estructurales, lograr una imagen reconocida, valorada y posicionada en su entorno, diversificar el negocio actual con la puesta en práctica de nuevas líneas de negocio y atracción de nuevos tráficos, fomentar la innovación, lograr la eficiencia organizativa, conseguir un capital humano capacitado, adaptado y motivado a los nuevos retos del entorno o implantar un modelo de gestión orientado a la eficiencia y eficacia.

Como se ha indicado a lo largo del artículo, toda esta información permitirá que las autoridades portuarias desarrollen una herramienta de gestión que permita conocer detalladamente sus costes e ingresos. Por tanto, el Cuadro de Mando Integral puede permitir a las entidades portuarias conocer su estructura de costes e ingresos, lo cual permitirá definir un mejor precio final.

Hay que añadir que esta información, no serviría únicamente para los usuarios internos (directivos y empleados) de las entidades portuarias, sino que el hecho de establecer un precio objetivo a partir de la herramienta del Cuadro de Mando Integral, debe permitir una mayor transparencia en dicho sector, y por tanto, la información ser más sencilla de interpretar para los usuarios externos.

Por tanto, esta información será útil tanto para usuarios externos como internos y el fin que se propone con el estudio y elaboración del Cuadro de Mando Integral Multiempresa es diseñar una herramienta estratégica común que permita a las Autoridades Portuarias obtener el máximo beneficio.

En un próximo artículo, se desarrollará un Cuadro de Mando Integral Multiempresa para el sector portuario, que se basará en los factores comunes extraídos en el presente artículo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adams, C., Muir, S., & Hoque, Z. (2014): Measurement of sustainability performance in the public sector. Sustainability Accounting, Management and Policy Journal, 5(1), 46-67.

Agrawal, S., Singh, R. K., & Murtaza, Q. (2016): Outsourcing decisions in reverse logistics: sustainable balanced scorecard and graph theoretic approach. Resources, Conservation and Recycling, 108, 41-53.

Alidade, B. and Ghasemi, M. (2015): Ranking the Branches of Bank Sepah of Sistan Baluchistan Using Balanced Score Card and Fuzzy Multi-Attribute Decision Making Methods. Research Journal of Recent Sciences, 4, 17-24.

Almohamed, M. J., Suliman, S. M. A., & Al Mannai, B. (2017): Improving Operations Management Performance of Bahraini Service Industrial Organizations Using Balanced Scorecard (Public Sector). (Doctoral dissertation, University of Bahrain).

Aparisi Caudeli, J. A., Giner Fillol, A., & Pérez García, E. (2009). Evidence on implementing a Balanced Scorecard system at the Port Authority of Valencia. Global Journal of Business Research, 3(2), 93-116.

Aparisi Caudeli, J. A.; Giner Fillol, A.; Ripoll Feliu, V. (2009): Análisis del proceso de implantación de un sistema de gestión estratégica: estudio de caso del Cuadro de Mando Integral en la Autoridad Portuaria de Valencia. Spanish Journal of Finance and Accounting, XXXVIII (142), abril-junio, 189-212.

Aranda, C., y Arellano, J. (2010): Consensus and link structure in strategic performance measurement systems: A field study. Journal of Management Accounting Research, 22, 271–299.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (2006). La contabilidad de Gestión en el Sistema Portuario Español. Documento n.º 31.

Bastidas, L.; Feliu, R. (2003): Una Aproximación a las implicaciones del Cuadro de Mando Integral en las Organizaciones del Sector Publico. Compendium, 2003;6(11):23-41. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela [consultado el 15 de diciembre de 2019] Disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/880/88061103.pdf

Brewer, P.C. y Speh, T.W. (2000). Using the balanced scorecard to measure supply chain performance. Journal of Business Logistics, 21 (1), 75–93.

Centro Europeo de Empresas e innovación (2009). Plan estratégico de implantación de un cuadro de mando integral. Cámara de Comercio, España, CR-850-2010.

Chen, S. H., Yang, C. C., & Shiau, J. Y. (2006). The application of balanced scorecard in the performance evaluation of higher education. The TQM magazine, 18(2), 190-205.

Cortés García, F. (2003): El tráfico marítimo y la actividad portuaria. Boletín Económico De Ice, Información Comercial Española, n. 2758, p. 27 - 31.

Dutra, A., Ripoll Feliu, V., Giner Fillol, A., Ensslin, S. R., & Ensslin, L. (2015). The construction of knowledge from the scientific literature about the theme seaport performance evaluation. International Journal of Productivity and Performance Management, 64(2), 243-269. https://doi.org/10.1108/IJPPM-01-2014-0015

Fülöp, G., Hernadi, B., Jalali, M., Meidute-Kavaliauskiene, I., & Ferreira, F. (2014). Developing of sustainability balanced scorecard for the chemical industry: preliminary evidence from a case analysis. Engineering Economics, (3), 341-349.

García Valderrama, T.; Mulero Mendigorri, E.; Revuelta Bordoy, D. (2010): Diseño y validación de un Balanced Scorecard para la I+D: Evidencia empírica en empresas del sector químico en España. Revista Española de Financiación y Contabilidad, XXXIV, (147), 477-520.

Giner Fillol, A.; Ripoll Feliu, V. (2015): Cálculo y gestión estratégica de costes portuarios. Fundaciòn Valenciaport, España,

Gómez, F., & Gil-Zambrano, J. L. (2007). Modelo de gestión del sistema de postgrado UGMA basado en el balanced scorecard. Cuadernos de Administración, (38).

González Laxe, F. (2002). Economía marítima y tipologías portuarias. Boletín Económico del ICE, 2717,

Hoque, Z. (2014). 20 Years of Studies on the Balanced Scorecard: Trends, Accomplishments, Gaps and Opportunities for Future Research. The British Accounting Review, 46(1), 33-59.

Hung-Yi Wu (2012). Constructing a strategy map for banking institutions with key performance indicators of the balanced scorecard. Evaluation and Program Planning, 35 303–320.

Kaplan R.S. y Robert S. (1999). The Balanced Scorecard for Public-Sector Organizations. Balanced Scorecard Report. Boston: Harvard Business School Publishing. 15/11/1999.

Kaplan, R.; Norton, D. (1992): The balanced scorecard. Measures that dirve performance. Harvard Business Review, 70 (1), 71-79.

Kaplan, R.; Norton, D. (1996): Using the balanced scorecard as a strategic management system. Harvard Business Review, 74 (1), 75-85.

Kaplan, R.; Norton, D. (2004): Strategy Map: converting intangible assets into tangible outcomes. Harvard Business School Press, Boston, MA.

Lueg, R., & Silva, A. (2013). When One Size Does Not Fit All: A Literature Review on the Modifications of the Balanced Scorecard. Problems and Perspectives in Management, 11(3), 86-94.

Lueg, R., & Julner, P. (2014). How are Strategy Maps Linked to Strategic and Organizational Change? A Review of the Empirical Literature on the Balanced Scorecard. Corporate Ownership & Control, 11(4), 439-446.

Lueg, R. (2015). Success Factors in Balanced Scorecard Implementations – A Literature Review. Management Revue, 26(4), 306-327.

López Viñegla, A. (2001). El balanced scorecard y el cuadro de mando como herramientas complementarias. Un análisis diferenciado. Revista Gestión, 22, p. 10.

Madsen, D., & Stenheim, T. (2015). The Balanced Scorecard: A Review of Five Research Areas. American Journal of Management, 15(2), 24-41.

Martínez Pedroz, D. y Milla Gutiérrez, A. (2005). La elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral. Ediciones Díaz de Santos, ISBN: 84-7978-712-0. Madrid, España.

McAdam, R., Hazlett, S. A., & Casey, C. (2005). Performance management in the UK public sector: addressing multiple stakeholder complexity. International Journal of Public Sector Management, 18(3), 256-273.

Memoria Anual Puerto de Cádiz 2016

Memoria Anual Puerto de Málaga 2016

Memoria de sostenibilidad del Puerto de Motril 2015.

Mendes P., Santos A., Perna F., Teixeira M. (2012): The balanced scorecard as an integrated model applied to the Portuguese public service: a case study in the waste sector. Journal of Cleaner Production 24 (2012) 20-29.

Modell, S. (2012). The Politics of the Balanced Scorecard. Journal of Accounting & Organizational Change, 8(4) 475-489.

Mora Corral, J. y Vivas Urieta, C. (2001): Nuevas Herramientas de Gestión Pública: el Cuadro de Mando Integral. AECA, Madrid.

Niven, Paul R. (2003): Balanced Scorecard Step-by-Step for Government and Nonprofit agencies. John Wiley & Sons, Inc. Mississauga (Canadá).

Petkovic, I., Petkovic, D., & Petkovics, A. (2009). Performance scorecards for electric power distribution. In 2009 7th International Symposium on Intelligent Systems and Informatics (pp. 311-315). IEEE.

Plan Director Puertos de Andalucía 2014-2020.

Plan Estratégico Puerto de Almería 2009-2015.

Plan Estratégico Puerto de Huelva 2015-2020.

Plan Estratégico Puerto Bahía de Algeciras 2015-2020

Puertos del Estado (1998a). Marco estratégico. Sistema Portuario de Titularidad Estatal. Documento Puertos del Estado, junio.

Puertos del Estado (1998b). Marco estratégico del Sistema Portuario de Titularidad Estatal español. Revista Puertos, 56, agosto-septiembre, 8-10.

Puertos del Estado (2001). Proceso de Planificación Estratégica: la experiencia de Puertos del Estado I. Se introducen modernos procedimientos de gestión. Revista Puertos, 84, mayo, 5-11.

Quesado, P. R., Aibar Guzmán, B., & Lima Rodrigues, L. (2018). Advantages and contributions in the balanced scorecard implementation. Intangible capital, 14(1), 186-201.

Rajesh R.; Pugazhendhi S.; Ganesh K.; YvesDucq; LennyKoh S.C. (2012): Generic balanced scorecard framework for third party logistics service provider. International Journal of Production Economics, 153 (2), 332–349.

Ripoll Feliu, V.; Aparisi Caudeli, J. A.; Giner Fillol, A.; Maganto López, J. (2005): Caso práctico: la planificación estratégica y la implantación del cuadro de mando integral del sistema portuario español. Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad, 63, 60-71.

Sánchez-Ortiz, J., García-Valderrama, T., & Rodríguez-Cornejo, V. (2016): Towards a balanced scorecard in regulated companies: A study of the Spanish electricity sector. The Electricity Journal, 29(9), 36-43.

Sirait, B. T. R., Wijaya, A. F., & Putra, F. (2020). Critical Success Factors (CSFs) of Balanced Scorecard Implementation in Public Sector Institution (A Study in the Ministry of Foreign Affairs (MoFA) Indonesia). Jurnal Ilmiah Administrasi Publik, 6(1), 118-126.

Tayler, W. (2010). The Balanced Scorecard as a Strategy-Evaluation Tool: The Effects of Implementation Involvement and a Causal-Chain Focus. The Accounting Review, 85(3), 1095-1117.

Valderrama, T. G., Cornejo, V. R., & Bordoy, D. R. (2013). Balanced Scorecard and Efficiency: Design and Empirical Validation of a Strategic Map in the University by Means of DEA. American Journal of Operations Research, 3(1), 30.

Vidal, J. (Coord.) (1999). Indicadores en la Universidad: información y decisiones. Consejo de Universidades, MEC. Madrid.

Villalbí, J. R., Casas, C., Borrell, C., Duran, J., Artazcoz, L., Camprubí, E., ... & Armengol, J. M. (2007). The Balanced Scorecard as a management tool in a public health organization. Gaceta Sanitaria, 21(1), 60-65.

Wegmann, G. (2008). The balanced scorecard as a knowledge management tool: a French experience in a semi-public insurance company. ICFAI Journal of Knowledge Management, 6(3), 22-38.

ECONOMÍA DIGITAL Y DESARROLLO RURAL. ESTUDIO SOBRE EL RIESGO DE EXCLUSIÓN DIGITAL EN CASTILLA Y LEÓN[321]

DR. JAVIER JORGE-VÁZQUEZ
Universidad Católica de Ávila, España

RESUMEN

El proceso de digitalización económica constituye hoy en día una oportunidad para el desarrollo económico del medio rural y, en consecuencia, se presenta como un instrumento eficaz de gran valor para contribuir a la fijación de la población en aquellas zonas rurales sometidas a fuertes tensiones demográfica impulsadas, principalmente, por la concurrencia de dos fenómenos adversos: la baja densidad demográfica y el envejecimiento progresivo de la población. Un fenómeno, por otro lado, observable en buena parte del territorio español. Además de esta aportación favorable al crecimiento económico de las zonas rurales, la digitalización de servicios públicos tales como la atención sanitaria o la educación, entre otros, contribuye a la reducción de la exclusión social asociada con la dificultad de acceso a determinadas prestaciones y servicios públicos debido, entre otros, al aislamiento y lejanía respecto de las zonas urbanas de mayor influencia y a la escasez de población.

A pesar de los beneficios asociados al proceso de digitalización, existe un riesgo cierto de que este fenómeno catalizador e impulsor de muchos procesos disruptivos en el ámbito económico pueda, a su vez, convertirse en una potencial fuente de inequidad territorial. Los desequilibrios económicos existentes entre el medio rural y urbano pueden verse ampliados debido a la desigual dotación de infraestructuras y acceso a los servicios digitales. En consecuencia, aquellas zonas con mejor conectividad y un acceso a la red más rápido y fiable, en general, las zonas urbanas, serán polos de atracción de población, recursos y actividad económica. Por el contrario, aquellos territorios que presenten una dotación más deficitaria y un acceso e interconexión a la red más deficiente estarán sometidas a mayores desequilibrio económicos y sociales.

321 Este capítulo parte del Proyecto: BI-2020/21 Nombre del IP o IPs: Javier Jorge-Vázquez (IP 1) Título del proyecto: "Despoblación y nuevas tecnologías: el desarrollo de la «Smart Rural» como instrumento para combatir la despoblación en Castilla y León" Entidad Financiadora: AAUCAV.

En este contexto, la finalidad principal del presente estudio persigue arrojar luz al problema de la brecha digital existente entre el medio rural y el medio urbano en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, una de las regiones españolas con mayor número de municipios rurales y más castigada en las últimas décadas por el efecto adverso de la despoblación. Para tal fin, se establece como objetivo central la identificación de aquellas zonas más vulnerables en riesgo de exclusión digital en Castilla y León a partir de la recopilación, análisis y tratamiento de un conjunto diverso de indicadores relativos al grado de acceso e interconexión a la red que permitan clasificar municipios de acuerdo con su grado de exclusión digital.
Los resultados señalan la existencia de una fuerte heterogeneidad en el acceso e interconexión a la red entre los distintos municipios y comarcas de Castilla y León. Poniendo de evidencia, la necesidad de articular políticas públicas que reduzcan dicha brecha digital e incentiven la digitalización del medio rural como instrumento eficaz en las políticas de cohesión social y económica en esta región.

PALABRAS CLAVE

Economía digital, Brecha digital, Desarrollo rural, Inclusión digital, Cambio tecnológico.

INTRODUCCIÓN

El problema de la despoblación y las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) como motor que impulsa el crecimiento y el desarrollo económico de los territorios constituyen, hoy en día, dos pilares irrenunciables en las políticas de cohesión social europeas y en las agendas de desarrollo rural de la mayoría de países desarrollados, entre ellos España. La Comunidad Autónoma de Castilla y León no es ajena a los riesgos y desequilibrios que genera la despoblación, más bien por el contrario, es uno de los territorios más castigados por este fenómeno en toda España.

El acelerado proceso de adopción tecnológica observado en los últimos años, ha puesto en cuestionamiento los modelos tradicionales de organización económica y social, hasta el punto de configurar una sociedad cada vez más digitalizada e hiperconectada (Jorge-Vázquez, Chivite-Cebolla y Salinas-Ramos, F., 2019). La vertiginosa penetración de la tecnología en todos los ámbitos, tanto público como privado, resulta un hecho indiscutible de nuestros tiempos. A pesar de ello, las zonas

rurales siguen siendo objeto de una mayor desventaja en materia de digitalización. El análisis de la brecha digital, profundamente arraigada en las zonas rurales, debe ser examinada. De este modo, la aproximación al estudio del fenómeno del desarrollo tecnológico conduce inevitablemente al análisis de la dicotomía existente entre el progreso económico versus la desigualdad que genera, como fuente de inequidad entre el medio rural y urbano. Si bien la transformación digital se erige como un elemento catalizador de múltiples procesos disruptivos que impulsan el crecimiento económico, la evidencia empírica demuestra que a menudo se convierte en un factor amplificador de la exclusión social a la que se ven sometidas las comunidades rurales más aisladas, con falta de dotación de infraestructuras digitales y dificultades de acceso e interconexión a la red. Mejorar la conectividad digital y la dotación tecnológica en el medio rural debe ser uno de los elementos irrenunciables de cualquier política de inclusión digital, pero no es el único. La adopción tecnológica y el uso real de la red por parte de la población residente en las áreas rurales es el siguiente paso necesario para que la conectividad digital despliegue todo su impacto potencial en el desarrollo económico y social.

En este contexto, la finalidad principal de la presente investigación persigue analizar el fenómeno de la digitalización en la Comunidad Autónoma de Castilla y León (España) y ofrecer un marco explicativo sobre los problemas de exclusión digital arraigados en el medio rural, incorporando al estudio, como dimensión territorial de análisis, las entidades singulares de población. Así, a partir del estudio de un conjunto diverso de indicadores, se pretende representar una imagen fiel del fenómeno en la región castellano y leonesa que permita orientar el diseño de estrategias de inclusión digital en el medio rural orientadas al aprovechamiento de todo el potencial que ofrecen las nuevas tecnologías, así como su contribución a la fijación de la población, la mejora de las condiciones de vida y el desarrollo económico a partir, entre otros, de la transformación digital de los sectores productivos tradicionales del medio rural y la innovación de los procesos de producción; el fomento del emprendimiento en las zonas más despobladas a partir de las oportunidades que brindan el comercio electrónico; la mejora de la

cualificación de la población activa a través del acceso a la formación online o la posibilidades que ofrece el teletrabajo en el desarrollo de la carrera profesional.

Para tal fin, se emplearán distintas técnicas geoestadísticas, entre las que destacan el análisis clúster o conglomerados.

A la luz de los resultados obtenidos se identificarán aquellos municipios con mayor riesgo de exclusión digital considerados como zonas prioritarias de actuación.

1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

En relación a los antecedentes y al estado actual de los conocimientos entorno a la despoblación son varios los autores que han abordado dicho fenómeno desde enfoques de análisis tan diversos y variados como compleja y poliédrica es la realidad del problema que nos ocupa. Desde trabajos clásicos como los publicados por Revestein (1885); Graves (1976); Camarero (1993) o Michalos (1996); hasta otros más recientes como Escalona (2003); González y García (2005); Gómez-Limón, Atance y Rico (2007); Del Rey, Cebrián y Ortega (2009) o Camarero (2009) entre otros.

En esta misma línea, puede encontrarse en la literatura un conjunto diverso de trabajos (Ayuda, 2001; Blanco y Cánoves, 2006; Paniagua, 2007; Saco, 2010; Calderón y Ruíz-Valdepeñas, 2011; Peris, 2013; Elboj, Pulido y Thushari, 2013; Nogué, 2016; Bujalance, 2018; Izquierdo, 2018; Domínguez, 2019; Sánchez, 2019; entre otros) que abordan el fenómeno de la despoblación desde distintas ópticas, a partir del estudio de un conjunto diverso de medidas correctivas y del análisis de casos de éxito que han contribuido a revertir el proceso de despoblación y a generar oportunidades de empleo y crecimiento económico en las zonas rurales.

Tal y como se recogen en algunos de los trabajos precedentes, la aplicación de las nuevas tecnologías en el medio rural, puede contribuir a la fijación de población y al desarrollo económico de las zonas rurales. En este contexto, en relación a la contribución favorable que las nuevas

tecnologías de la información y la comunicación ejercen sobre el desarrollo económico, de acuerdo con Jorge-Vázquez, Chivite-Cebolla y Salinas-Ramos (2018) existen diversos autores que han señalado la influencia significativa que ejercen las nuevas tecnologías de la información y la comunicación sobre la mejora de la eficiencia empresarial (Evan y Wurster, 1997; Gosh, 1998; García Canal, 2007; Bernal, et al (2017a, 2018)); el crecimiento económico (Benega, 2003; Mas y Quesada, 2005; Jorgenson, et al., 2007; Zamora, 2016; Zamora y Arrufi, 2017); las ganancias en la productividad de los factores productivos en las empresas (Nordhaus, 2002; Bresnahan et al., 2003; Hernando y Nuñez, 2004; Atrostic y Nguyen, 2005; Van Reenen et al., 2007; Torrent, et al., 2008; Ontiveros y Vizcaíno, 2017); la reducción de los costes de transacción y del riesgo inherente que conllevan (Bakos,1991, Strader y Shaw, 1997; Benjamín y Wigand, 1995 y 1997; Steinfeld, Kraut y Plumier, 1997); y sobre la difusión del conocimiento organizativo (Gurteen, 1998; Swan et al., 1999).

Una primera aproximación a la literatura existente sobre el estado de la cuestión, esto es, el desarrollo digital y el desarrollo rural, nos lleva a advertir la existencia de cierta fragmentación e interdisciplinariedad de la literatura. A pesar de ello, siguiendo a Salemink, Strijker y Bosworth (2017) pueden distinguirse claramente dos grandes áreas de investigación en este campo: la conectividad digital y la inclusión digital. La primera de ellas, con un enfoque orientado a la oferta, gira en torno al estudio del acceso a la red y la calidad de la dotación de infraestructuras de telecomunicaciones existente en el medio rural, así como los obstáculos presentes para su despliegue. Trabajos como los publicados por Malecki (2003); Strover (2003) o Velaga, Beecroft, Nelson, Corsar y Edwards (2012) constituyen un buen ejemplo. La segunda línea de investigación, con una fuerte perspectiva del lado de la demanda, se ocupa principalmente del análisis de los factores condicionantes de la adopción tecnológica, así como su difusión a través del uso de nuevas tecnologías en las zonas rurales. Los trabajos desarrollados en este campo pivotan entorno al estudio de las desigualdades digitales (Van Dijky Hacker, 2003; Michailidis, Partalidou, Nastis, Papadaki-Klavdianou y Charatsari, 2011; Lengsfeld,2011; Awan y Gauntlett,

2012; entre otros) y las políticas de inclusión digital (Dabinett, 2000; Birch y Cumbers, 2010; Lin y Wu, 2013; entre otros).

Por otro lado, el incremento de la brecha digital existente entre zonas con una buena conectividad digital, por lo general zonas urbanas, y territorios con una deficiente dotación de infraestructuras tecnológicas, principalmente zonas rurales remotas, ha suscitado el interés de la comunidad científica. Así, el estudio de la brecha digital espacial y los problemas asociados con dicha exclusión digital originada por esta dinámica ha sido objeto de análisis en varios trabajos publicados a nivel internacional destacando, entre otros, las aportaciones de Malecki (2003); Gilbert (2010); Helsper (2012); Skerratt, Farrington y Heesen (2012); Townsend, Sathiaseelan, Fairhust y Wallace (2013); Philip, Cottrill, Farrington, Williams y Ashmore, 2017; entre otros.

Por último, existe en la literatura un conjunto diverso de estudios que han analizado el impacto de la adopción tecnológica como elemento catalizador de un conjunto de transformaciones socioeconómicas diversas que se han producido en el medio rural y que han propiciado la configuración de un modelo de desarrollo popularmente conocido bajo el término de "Smart Rural". Sirva como ejemplo, los trabajos publicados por Rodriguez y Virtudes (2019) sobre el impacto del proyecto Smart Rural sobre el sector turístico de la Isla de Madeira; el estudio sobre el potencial de la SmartRural en el desarrollo de la Región de Lublin en Polonia (Guzal-Dec, Zwolińska-Ligaj, y Zbucki; 2019) o el llevado a cabo en Francia (Soulard y Lardon, 2018) o en la región alemana de Brandenburgo (Matern, Schöder, Stevens y Weidner, 2018). Otros trabajos más recientes como el desarrollado por Räisänen y Tuovinen (2020) ponen el foco en el potencial que ofrece la digitalización a las microempresas rurales.

2. MATERIAL Y MÉTODOS

El enfoque metodológico adoptado se basó en la comprensión de la finalidad principales del presente estudio, esto es, evaluar el grado de digitalización y la brecha digital existente en la Comunidad Autónoma

española de Castilla y León bajo un enfoque de desagregación territorial a nivel municipal.

El estudio que se presenta se fundamenta en una investigación que combina el enfoque documental o método exploratorio -a partir del análisis de la documentación en torno al estado de la cuestión-, descriptiva –al perseguir reseñar los principales rasgos y atributos que caracterizan a la población objeto de estudio- y, finalmente, correlacional (empírico-analítico) –al plantear la medición del grado de relación existe entre las distintas variables de la población objeto de estudio-.

En concreto, y para lograr los objetivos que se persiguen en el presente estudio, se contará con diversas técnicas geoestadísticas. Asimismo, todo el desarrollo estadístico y la representación de datos estarán apoyados en el uso de software estadístico informático y programas de geoestadística.

A continuación, se presentan las distintas fases a desarrollar en la propuesta de investigación:

2. 1. SELECCIÓN DE LA MUESTRA DE ESTUDIO

La unidad territorial de análisis en este estudio es la Comunidad Autónoma de Castilla y León (España). En particular, la muestra objeto de estudio está compuesta por una total de 6.177 entidades singulares[322] repartidas entre las nueve provincias que conforman esta región española.

[322] De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE) se entiende por *Entidad singular de población* "cualquier área habitable del término municipal, habitada o excepcionalmente deshabitada, claramente diferenciada dentro del mismo, y que es conocida por una denominación específica que la identifica sin posibilidad de confusión".

Cuadro 1. Caracterización de la muestra

Provincia	Población	% población rural	Nº municipios	Nº entidades singulares
Ávila	158.498	34,9	248	459
Burgos	357.070	24,1	371	1.179
León	463.746	23,1	211	1.402
Palencia	162.035	26,7	191	470
Salamanca	331.473	28,7	362	988
Segovia	153.342	35,7	209	390
Soria	88.600	28,0	183	503
Valladolid	519.851	11,2	225	272
Zamora	174.549	47,5	248	514
Castilla y León	2.409.164	25,2	2.248	6.177

Fuente: elaboración propia con base en datos del INE

2.2. Selección de variables para el análisis

En primer lugar, y previamente a la aplicación de los métodos seleccionados, se procederá a seleccionar y describir las variables que se emplearán en el análisis y que aparecen recogidas en el cuadro 2.

Cuadro 2: Selección y descripción de variables de cobertura y acceso a redes de conexión a banda ancha

Variable	**Descripción**	**Fuente**
Cobertura 30Mbps	Proporcionada por las redes para la prestación de servicios de banda ancha desde una ubicación fija, que comprende las coberturas de VDSL, redes inalámbricas ≥ 30 Mbps, HFC y FTTH , capaces de soportar la prestación de servicios de banda ancha a velocidades de 30Mbps o superiores.	Ministerio de asuntos económicos y transformación digital; Secretaria de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales. Observatorio Nacional de las telecomunicaciones y de la SI (ONSTI). CNMC
Cobertura 100Mbps	Proporcionada por las redes fijas de HFC y FTTH, capaces de soportar la prestación de servicios de banda ancha a velocidades de 100Mbps o superiores.	Ministerio de asuntos económicos y transformación digital; Secretaria de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales. Observatorio Nacional de las telecomunicaciones y de la SI

		(ONSTI). CNMC
Cobertura 3G HSPA	Las redes móviles de tercera generación (3G) basadas en el estándar UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) y equipadas con HSPA (High Speed Packet Access), también conocidas como 3,5G, son capaces de proporcionar servicios de transmisión de datos con velocidades de pico superiores a los 21 Mbps. No obstante, al tratarse de un sistema de acceso compartido, la velocidad que disfruta el usuario en un momento dado depende del número de usuarios activos en ese momento en la celda y de su perfil de uso, además de otros factores como: saturación de la red de enlace, interferencias, distancia del usuario al Nodo B, etc.	Ministerio de asuntos económicos y transformación digital; Secretaria de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales. Observatorio Nacional de las telecomunicaciones y de la SI (ONSTI). CNMC
Cobertura 4G LTE	LTE (Long Term Evolution), también conocido como 4G, es la evolución de las redes 3,5G de comunicaciones móviles. Las características de estas redes las hacen idóneas para soportar los servicios móviles del futuro al poder proporcionar, en determinadas condiciones, servicios de transmisión de datos con velocidades de pico superiores a los 100 Mbps. Al igual que para 3G, el ancho de banda de cada celda LTE (4G) es compartido por todos los usuarios que se encuentran simultáneamente activos en la misma, con lo que la velocidad de cada conexión dependerá también del número de usuarios y de su perfil de uso, así como de la distancia del usuario a la estación y de las interferencias existentes.	Ministerio de asuntos económicos y transformación digital; Secretaria de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales. Observatorio Nacional de las telecomunicaciones y de la SI (ONSTI). CNMC

Fuente. Elaboración propia

I. Recopilación y análisis de datos.

Los datos se reunieron mediante una investigación documental en base a la consulta de diversas fuentes cuya información se encuentra disponible desagregada a nivel de término municipal y entidad singular de población. Entre ellas, destacan:

- Estadísticas demográficas del Instituto Nacional de Estadística desagregadas a nivel municipal.

- Estadísticas e informes del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital sobre la cobertura de banda ancha en España.
- Encuesta sobre infraestructura y equipamientos locales del Ministerio de Política Territorial y Función Pública.

II. Agrupación de municipios a través de análisis clúster mediante análisis geoestadístico.

El análisis clúster se emplea como un método exploratorio o descriptivo y, por tanto, no inferencial. El objetivo del análisis de conglomerados es la agrupación de observaciones o variables, si bien, en general, habitualmente se emplea para la agrupación de observaciones buscando que en los grupos resultantes del proceso se dé la circunstancia de que exista homogeneidad entre las observaciones pertenecientes a un mismo grupo y heterogeneidad con las observaciones pertenecientes a grupos distintos.

En este caso, se analizarán las variables presentadas en la Fase II para constituir los grupos de municipios en base a su grado de similitud en las características tenidas en consideración.

III. Identificación de zonas según riesgo de exclusión digital.

En base a los resultados obtenidos en la fase IV, tras la aplicación del análisis clúster, sobre los grupos resultantes y sus características se identificarán las diferentes zonas en función del grado exclusión digital que presentan. Se prestará especial atención a aquellas zonas que presenten una mayor brecha digital, por disponer de una deficiente cobertura y conexión a las redes de banda ancha. En definitiva, aquellos municipios y entidades singulares que requieran de una actuación prioritaria para corregir el riesgo de exclusión digital.

3. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

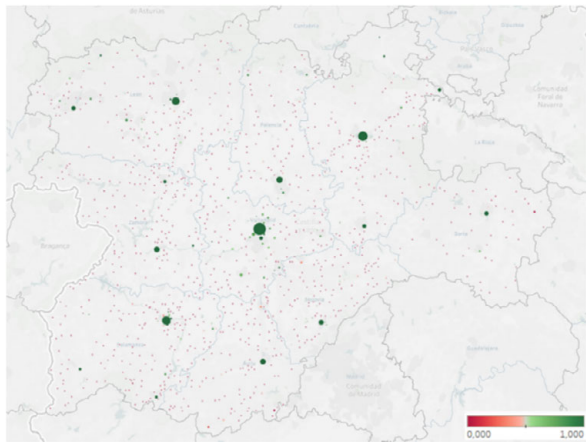
3.1. Caracterización del acceso e interconexión a la red en la Comunidad de Castilla y León

En el presente estudio se han empleado como principales indicadores del acceso e interconexión a la red, la cobertura de los servicios de banda ancha[323] desagregados a nivel de entidad singular de población en la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

En primer lugar, los resultados señalan la existencia de una fuerte heterogeneidad en el acceso e interconexión a la red entre los distintos municipios y comarcas de Castilla y León, especialmente en el acceso a estas redes de alta capacidad. En particular, tal y como muestra la figura 1, se constata que todos los municipios con una población superior a los 10.000 habitantes, catalogados como núcleos urbanos, tienen acceso en mayor o menor grado a este tipo de conexión. Sin embargo, al analizar los municipios con menor población de la región, en particular, aquellos con una población inferior a los 250 habitantes, se verifica que tan solo el 1,75% tienen acceso a redes fijas de alta velocidad. Lo que pone de manifiesto, la existencia de una fuerte brecha digital entre el medio rural y el medio urbano.

[323] A efectos del presente estudio se adopta la definición que ofrece el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (2019) sobre la cobertura de banda ancha y únicamente se consideran las redes terrestres excluyendo, por tanto, las redes satélites con cobertura en la región de Castilla y León. A través de los servicios de banda ancha los usuarios pueden a través de "un terminal específico (ordenador, móvil, televisor, etc.) disponer de una conexión de datos permanente y de capacidad de transmisión elevada". Distinguimos fundamentalmente redes redes inalámbricas superiores a 30 Mbps, redes fijas superiores a 100 megas y cobertura 3G Y 4G.

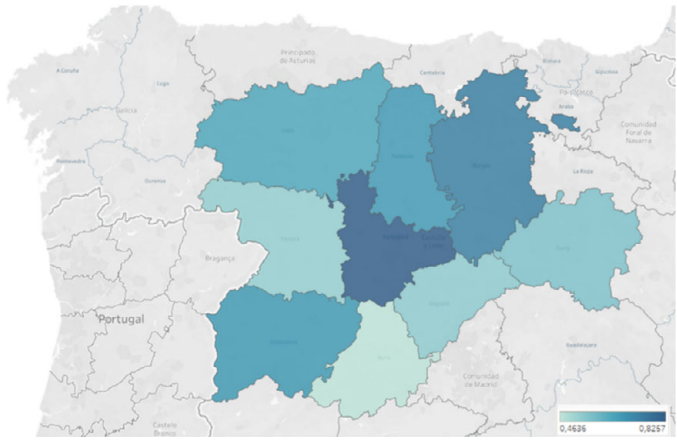
Figura 1. Acceso e interconexión a redes fijas ≥ 100 Mbps a nivel municipal. Castilla y León (2019). Medida: % de la población con acceso a la red y población



Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

Al replicar este análisis tomando como unidad territorial de estudio la provincia, se puede observar la existencia de diferencias pronunciadas. Tal y como muestra la figura 2, las Provincias de Zamora, Ávila, Segovia o Soria -con un mayor porcentaje de población rural (véase cuadro 1)- presentan un porcentaje inferior de cobertura a las redes de alta velocidad. De este modo, se observa la existencia de un diferencial de más de 35 puntos porcentuales entre la provincia castellano y leonesa con mejor acceso (Valladolid) y la provincia que presenta un menor porcentaje de su población con acceso a los servicios de banda ancha de mayor capacidad (Ávila).

Figura 2. Acceso e interconexión a redes fijas ≥ 100 Mbps a nivel provincial. Castilla y León (2019). Medida: % de la población con acceso a la red



Fuente: Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

A nivel municipal y tomando como referencia las entidades singulares de población de Castilla y León, en la figura 3a se muestran aquellas zonas con cobertura a redes fijas de banda ancha con una velocidad superior a 100 Mbps y redes de fibra óptica (FTTH) según el porcentaje de población con acceso a dichas redes. Tal y como se puede observar, todas las capitales de provincia, cabeceras de comarca, así como los municipios próximos a sus respectivas áreas de influencia, presentan en mayor o menor grado un acceso a estas redes. También destaca la cobertura alcanzada por los municipios situados al sur de la región, en las Provincias de Ávila y Segovia, en buena parte condicionada por la influencia positiva que ejerce la Comunidad de Madrid sobre estas zonas que presentan, a diferencia de otras zonas de la región, una tendencia demográfica mucho más dinámica. Por el contrario, el acceso a las redes inalámbricas con menor velocidad se encuentra más extendido en la región. Aunque como puede apreciarse en la figura 3b existen todavía amplias zonas de la Comunidad Autónoma sin ningún acceso a la tecnología que permite proporcionar servicios de banda ancha.

Figura 3. Acceso e interconexión a redes de banda ancha. Castilla y León (2019). Medida: % de la población con acceso a la red
(a) Redes fijas ≥ 100 Mbps y cobertura FTTH. (b) Redes inalámbricas ≥ 30 Mbps .

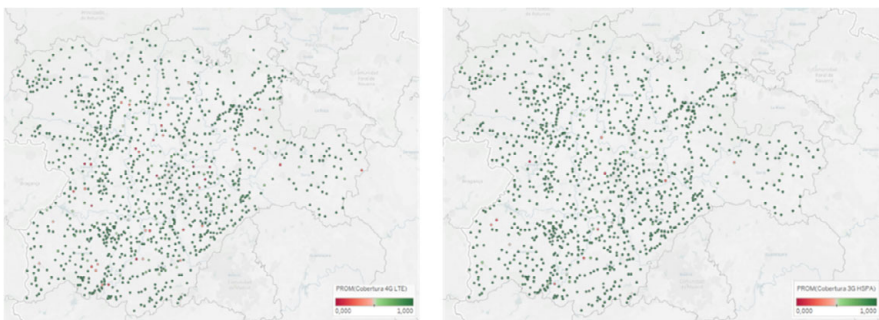


Fuente: Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

Por el contrario, la cobertura de 3G y 4G, se encuentra ampliamente extendida por todo el territorio de Castilla y León. Tan sólo el 0,06% de los municipios de la región no tiene acceso a dichas redes móviles.

Figura 4. Cobertura redes móviles. Municipios de Castilla y León (2019)

(a) Cobertura 3G (HSPA) *(b) Cobertura 4G (LTE)*



Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

3.2. Identificación de zonas según su riesgo de exclusión digital

A partir de la aplicación del análisis clúster se identificaron tres agrupaciones posibles que se recogen y describen en el siguiente cuadro:

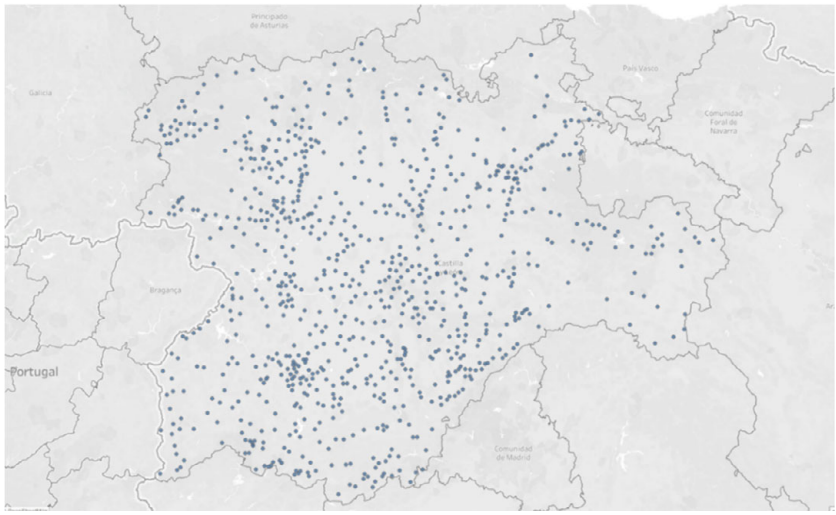
Cuadro 3. Agrupaciones de zonas en función del riesgo de exclusión digital.

Clúster	Categorización	Caracterización
1	Zonas sin riesgo de exclusión digital.	Conjunto de entidades singulares con una cobertura e interconexión a la red de banda ancha relativamente óptimo.
2	Zonas en riesgo moderado de exclusión digital.	Conjunto de entidades singulares con al menos cobertura o acceso a una red de banda ancha, aunque con restricciones en al acceso a las redes de alta velocidad.
3	Zonas en riesgo extremo de exclusión digital.	Conjunto de municipios y entidades singulares sin cobertura o acceso muy limitado a redes de banda ancha.

Fuente: elaboración propia.

El número de municipios *sin riesgo de exclusión digital* representan el 51,3% del conjunto de entidades singulares de Castilla y León (véase figura 5), en los que se concentra cerca del 93,3% de toda la población. A pesar de ello, del conjunto de zonas incluidas bajo esta clasificación, en tan solo el 2,3% se garantiza a todos sus habitantes el acceso a cualquiera de las tecnologías y redes de banda ancha (30 Mbps, 100Mbps, 3G (HSPA) y 4G (LTE)). Dicho porcentaje, se incremente en algo menos de 0,4 puntos porcentuales al considerar los municipios que proporcionan una cobertura a redes fijas de alta velocidad (100Mbps) algo superior al 80% de su población.

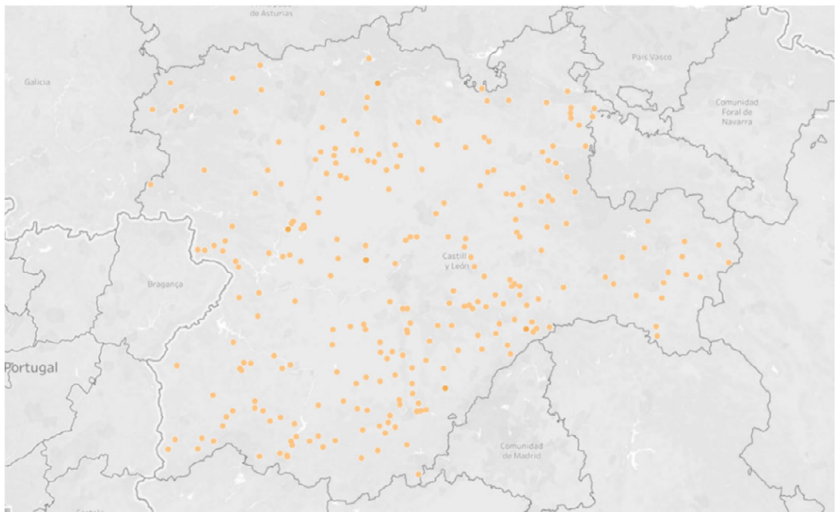
Figura 5. Entidades singulares sin riesgo de exclusión digital. Castilla y León (2019)



Fuente: Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

Por otro lado, el número de entidades singulares que presenta una situación de *riesgo de exclusión digital moderado* asciende a 2.685, lo que representa alrededor del 43,5% del total de municipios de la región (véase figura 6). Los habitantes residentes en estas zonas con un acceso e interconexión a la red más limitado representan el 5,8% del total de la población castellano leonesa. Del conjunto de municipios encuadrados bajo esta categoría, tan sólo el 0,2% tiene acceso a una red de alta velocidad con una cobertura promedio inferior al 25% de la población. Por el contrario, el porcentaje medio de cobertura en redes móviles 3G (HSPA) y 4G (LTE) es elevado, del 94,6% y del 86,7% de la población respectivamente.

Figura 6. Entidades singulares en riesgo moderado de exclusión digital. Castilla y León (2019)

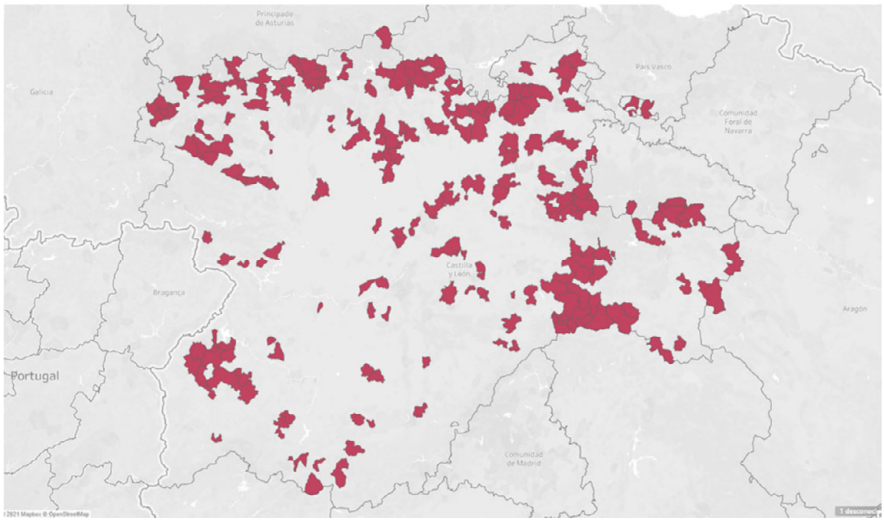


Fuente: Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

Finalmente, a través del análisis clúster desarrollado, se han identificado un total de 292[324] zonas en *riesgo extremo de exclusión digital*, lo que representa el 4,7% del total de las entidades singulares existentes en Castilla y León. Estas zonas, representadas en la figura 7, que concentran al 0,4% de la población de la región, no tienen acceso a ninguna red de banda ancha de alta velocidad y presentan un acceso deficitario a las redes móviles 3G (HSPA) y 4G (LTE), alcanzando una cobertura media que no llega a un tercio de su población. En estos municipios la brecha digital es extremadamente elevada, lo que sugiere la necesidad de adoptar las medidas necesarias de actuación para garantizar un acceso a las tecnologías de banda ancha y aprovechar de este modo todo el potencial que conllevan.

[324] En este cálculo fueran excluidas 27 entidades singulares deshabitadas.

Figura 7. Zonas en riesgo extremo de exclusión digital. Castilla y León (2019)



Fuente: Fuente. Elaboración propia con base en datos de Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones e Infraestructuras) (2019). Mapas: Tableau Desktop Professional Edition.

4. CONCLUSIONES

En los últimos años los avances de las nuevas tecnologías digitales y la configuración de una sociedad hiperconectada están planteando importantes oportunidades y retos económicos. En este contexto, la disrupción digital constituye una fuente de cambio y transformación social y se erige como una palanca que impulsa el desarrollo y el crecimiento económico. A pesar de ello, existe un riesgo elevado de que el proceso de digitalización pueda convertirse en fuente de inequidad interterritorial, ampliando aún más si cabe los desequilibrios económicos y demográficos existentes entre las distintas regiones y, en particular, entre el medio rural y urbano como consecuencia de una desigual dotación de infraestructuras tecnológicas y acceso a las redes digitales.

La Comunidad Autónoma de Castilla y León no es ajena a los riesgos y oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías digitales. Por el contrario, presenta fuertes desequilibrios demográficos (despoblación,

envejecimiento, elevado porcentaje de población residente en zonas rurales con baja densidad de población) que pueden amplificar el riesgo de exclusión digital de su población. Así lo constatan los resultados alcanzados en este estudio.

La brecha digital existente entre el medio rural y urbano en Castilla y León es significativa, a lo que cabe añadir la existencia de una fuerte heterogeneidad de interconexión a la red entre los distintos municipios y comarcas de la región, especialmente pronunciada en la conexión a las redes de banda ancha de alta velocidad, cuyo acceso queda restringido esencialmente a las capitales de provincia y principales cabeceras de comarca.

El porcentaje de municipios en riesgo de exclusión digital en la región castellano y leonesa es muy elevado. Casi la mitad del total de las entidades singulares de la Comunidad Autónoma presenta un riesgo de exclusión digital moderado o extremo, especialmente pronunciado en aquellos núcleos de población más aislados y despoblados. A pesar de ello, el porcentaje de población afectada por dicha brecha digital apenas supera el 6% del total.

En este escenario, la digitalización supone una oportunidad para mejorar la cohesión social del territorio, pero requiere articular políticas en el marco de la colaboración público-privada que garanticen el acceso a la red en condiciones de igualdad para todos los ciudadanos, con independencia de su lugar de residencia, y que contribuyan a corregir los desequilibrios económicos existentes y las tendencias demográficas adversas que presionan especialmente al medio rural.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AWAN, F., GAUNTLETT, D. (2012). Remote living: exploring online (and offline) experiences of young people living in rural areas. Eur. J. Cult. Stud. 16 (1), 3e23.

ATROSTIC, B. K., Y NGUYEN, S. V. (2005). "IT and Productivity in US Manufacturing: Do Computers Networks Matter?" Economic Enquiry, 43 (3), 493-506.

AYUDA BOSQUE, M.I., SÁEZ PÉREZ, L.A. y PINILLA NAVARRO, V.J. (2001). Políticas ante la despoblación en el medio rural. Un enfoque desde la demanda. Revista de estudios sobre despoblación y desarrollo rural, Nº. 1, pp. 211-232.

BAKOS, J. Y. (1991). A strategic analysis of electronic market places, Management Information Systems, 15 (3), 295-310.

BENEGAS, J. (2003). La nueva economía en España. Las TIC, la productividad y el crecimiento económico. Madrid: Alianza Editorial.

BENJANMIN, R. y WIGAND, R. (1995). Electronic markets and virtual value chains on the information superhighway", Sloan Management Review, 36 (2), 62-72.

BERNAL JURADO, E., MOZAS MORAL, A., FERNÁNDEZ UCLÉS, D., y MEDINA VIRUEL, M. (2017). "Determining Factors For Economic Efficiency In The Organic Oil Sector". Sustainability, 1-9. DOI: 0.3390/su9050784

BERNAL JURADO, E., MOZAS MORAL, A., FERNÁNDEZ UCLÉS, D., y MEDINA VIRUEL, M. (2018). "Evaluation of corporate websites and their influence on the performances of olive oil companies". Sustainability, 34, 1274-1285. DOI: 10.3390/su10041274.

BIRCH, K., y CUMBERS, A. (2010). Knowledge, space, and economic governance: the implications of knowledge-based commodity chains for less-favoured regions. Environment and planning A, 42(11), 2581-2601.

BLANCO ROMERO, A., CÀNOVES, G. (2006). Las tecnologías de la información y la comunicación en el desarrollo del turismo rural en Documents d'Anàlisi Geogràfica, nº 46.

BUJALANCE NAVAS, S. (2018) Las mujeres ante los nuevos paradigmas laborales en el contexto rural. Universidad de Jaén.

BRESNAHAN, T. F., BRYNJOLFSSON, E., y HITT, L. M. (2002). "Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: A Firm-level Evidence". Quarterly Journal of Economics, 117 (1), 339-376.

CALDERÓN, B. y PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, H. (2011). Política de innovación y estrategia de desarrollo territorial en Castilla y León, en Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 55, 1er Cuatrimestre, pp. 231 a 249.

CAMARERO, L. A. (1993). Del éxodo rural y del éxodo urbano: ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España (Vol. 81). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica, Centro de Publicaciones.

CAMARERO, L.A. (Coord.)(2009). "La población rural de España. De los desequilibrios a la sostenibilidad local". Colección Estudios Sociales, nº 27. Obra Social Fundación "La Caixa".

DABINETT, G., (2000). Regenerating communities in the UK: getting plugged into the information society? Community Development Journal. 35 (2), 157-166.

DEL REY, A.; CEBRIÁN, M. y ORTEGA, J.A. (2009). Despoblamiento y envejecimiento en Castilla y León durante el siglo XX: Análisis a través de la emigración femenina y la pérdida de nacimientos. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, 8, 113-149.

Domínguez Álvarez, J.L (2019). La despoblación en Castilla y León: políticas públicas innovadoras que garanticen el futuro de la juventud en el medio rural. Cuadernos de investigación en la juventud, 6, 21-36.

ELBOJ SASO, C., PULIDO RODRÍGUEZ, M.A, THUSHARI W. (2013). Las Tecnologías de la Información y la Comunicación en la salida del aislamiento rural. El caso de Ariño en Scripta Nova, Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, 16 (427).

ESCALONA, A.I. Y DÍEZ, C. (2003). Mujeres y despoblación en el medio rural de Castilla y León. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, 3, 151-184.

EVANS, P. B., Y WURSTER, T. S. (1997). Strategy and the new economics of information. Harvard Business Review, 75 (5), 71-82.

GARCÍA CANAL, E., RIALP CRIADO, A., Y RIALP CRIADO, J. (2007). "Tecnologías de la información y comunicación (TIC) y crecimiento de la empresa". Información Comercial Española, ICE. Revista de economía (838), 125-145.

GILBERT, M., (2010). Theorizing digital and urban Inequalities: critical geographies of 'race', gender and technological capital. Inf. Commun. Soc. 13 (7), 1000-1018.

GÓMEZ- LIMÓN, J.A.; ATANCE, I. y RICO, M. (2007). "Percepción pública del problema de la despoblación del medio rural en Castilla y León". Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, nº 6, pp. (9–60).

GONZÁLEZ, M. R., y GARCÍA, J. M. G. (2005). La mujer en el medio rural de Castilla y León: diversificación sectorial y proceso de dinamización económica. Estudios de economía aplicada, 23(2), pp. 465-490.

GHOSH, S. (1998). "Making business sense of the internet". Harvard Business Review, 126-135.

GRAVES, P.E. (1976). "A reexamination of migration, economic opportunity, and the quality of life". Journal of Regional Science, 16(1), pp. (107-112).

GUZAL-DEC, D., ZWOLIŃSKA-LIGAJ, M., & ZBUCKI, Ł. (2019). The potential of smart development of urban-rural communes in peripheral region (a case study of the Lublin Region, Poland). Miscellanea Geographica, 23(2), 85-91.

GURTEEN, D. (1998). Knowledge, creativity and innovation, Journal of Knowledge Management, 2 (1), 5-13.

HELSPER, E.J., (2012). A corresponding Fields model for the links between social and digital exclusion. Commun. Theory 22 (4), 403e426.

HERNANDO, I., Y NUÑEZ, S. (2004). "The Contribution of ICT to Economic Activity: A Growth Accounting Exercise with Spanish Firm-level Data". Investigaciones Económicas, 28 (2), 315-348.

IZQUIERDO GONZALO, I. (2018). Despoblación en Castilla y León. Valladolid: Universidad de Valladolid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

JORGE-VÁZQUEZ, J.; CHIVITE-CEBOLLA, MP. y SALINAS-RAMOS, F. (2019). La transformación digital en el sector cooperativo agroalimentario español: situación y perspectivas. CIRIEC-España. Revista de Economía pública, social y cooperativa (95), 39-70. DOI: https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.95.13002

JORGENSON, D. W., Y VU, K. (2007). "Information Technology and the world growth resurgence". German Economic Review, 8 (2), 125-145.

MALECKI, E.J., (2003). Digital development in rural areas: potentials and pitfalls. J. Rural Stud. 19 (2), 201-214.

MAS IVARS, M., Y QUESADA IBÁÑEZ, J. (2005). Las nuevas tecnologías y el crecimiento económico en España. Bilbao: Fundación BBVA.

MATERN, A., SCHRÖDER, C., STEVENS, J. M., y WEIDNER, S. (2018). Provincial but Smart—Urban-Rural Relationships in Brandenburg/Germany. In Smart and Sustainable Planning for Cities and Regions: Results of SSPCR 2017 2 (pp. 551-562). Springer International Publishing.

MICHALOS, A.C. (1996). “Migration and the quality of life: Areview essay”. Social Indicators Research, 39(2), pp. (121-166).

MICHAILIDIS, A., PARTALIDOU, M., NASTIS, S. A., PAPADAKI-KLAVDIANOU, A., & CHARATSARI, C. (2011). Who goes online? Evidence of internet use patterns from rural Greece. Telecommunications Policy, 35(4), 333-343.DOI: https://doi.org/10.1016/j.telpol.2011.02.006

NOGUÉ, J. (2016). El reencuentro con el lugar: nuevas ruralidades, nuevos paisajes y cambio de paradigma. Documents d’Anàlisi Geogràfica, 62 (3),489-502.

NORDHAUS, W. (2002). "Productivity growth and the new economy". Brooking Papers on Economic Activity, 2, 211-265.

LENGSFELD, J.H.B., (2011). An Econometric analysis of the sociodemographic topology of the digital divide in Europe. Inf. Soc. 27 (3), 141e157.

LIN, M., WU, F., (2013). Identifying the determinants of broadband adoption by diffusion stage in OECD countries. Telecommun. Policy 37 (4e5), 241e251

ONTIVEROS BAEZA, E., Y VIZCAÍNO DELGADO, D. (2017). "La digitalización de la economía española". Información Comercial Española, ICE: Revista de economía (898), 9-22.

PANIGUA MAZORRA, A (2007). Los flecos y lo relevante en los estudios rurales. Ager Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, Nº 6, pp. 183-192.

PERIS MARTÍNEZ, A. (2013). Medidas contra la despoblación de núcleos rurales. ley 45/2007 para el desarrollo sostenible Revista Digital de medio ambiente 23 (4).

PHILIP, L., COTTRILL, C., FARRINGTON, J., WILLIAMS, F., & ASHMORE, F. (2017). The digital divide: Patterns, policy and scenarios for connecting the 'final few'in rural communities across Great Britain. Journal of Rural Studies, 54, 386-398.

RÄISÄNEN, J., & TUOVINEN, T. (2020). Digital innovations in rural micro-enterprises. Journal of Rural Studies, 73, 56-67.

RAVENSTEIN, E.G. (1885). "The Laws of Migration". Journal of the Statistical Society, 48(2), pp.167-235.

RODRIGUES, A., y VIRTUDES, A. (2019, February). A Smart Rural Project for Tourism of Madeira Island. In IOP Conference Series: Materials Science and Engineering (Vol. 471, No. 9, p. 092042). IOP Publishing.

SACO, A. (2010). Desarrollo rural y despoblación en Galicia escenarios y desarrollos de futuro, Ager: Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rural, 9, 11-30.

SÁNCHEZ GIMÉNEZ, F. RURAL BLENDED EDUCATION (2019). Proyecto de educación semipresencial para frenar la despoblación de las zonas rurales. 3C TIC. Cuadernos de desarrollo aplicados a las TIC, 8(1), 74-95.

SALEMINK, K., STRIJKER, D., & BOSWORTH, G. (2017). Rural development in the digital age: A systematic literature review on unequal ICT availability, adoption, and use in rural areas. Journal of Rural Studies, 54, 360-371.

SKERRATT, S., FARRINGTON, J., HEESEN, F., (2012). Next generation broadband in rural Scotland: Mobilizing, meeting and anticipating demand. In: Rural Scotland in Focus Report 2012. SRUC Rural Policy Centre Publications, 70-85 web version, accessed on 08-05-2013.

SOULARD, C. T., & LARDON, S. (2018). Action-Research Helps Researchers Foster Smart Rural Development: Two Case Studies on Local Food Policy. Systemic Practice and Action Research, 1-12.

STEINFELD, C., KRAUT, R. y PLUMMER, A. (1997): The impact of interorganizational networks on buyer-seller relationships, Journal of Computer Mediated Communications, 1 (3).

STRADER, T. y SHAW, M. J. (1997). Characteristic of electronic markets, Decision Support Systems, 21, 185-198.

STROVER, S., (2003). The prospects for broadband deployment in rural America. Gov. Inf. Q. 20 (2), 95-106.

SWAN, J., NEVELL, S., SCARBROUGH, H. Y HISLOP, D. (1999). Knowledge management and innovation: networks and networking, Journal of Knowledge Management, 3 (4), 262-275.

TORRENT, J. (2008). La empresa red. Tecnologías de la información y la comunicación, productividad y competitividad. Barcelona: Ariel.

TOWNSEND, L., SATHIASEELAN, A., FAIRHURST, G., WALLACE, C., (2013). Enhanced broadband access as a solution to the social and economic problems of the rural digital divide. Local Econ. 28 (6), 580-595

VAN DIJK, J., HACKER, K., (2003). The digital Divide as a complex and dynamic phenomenon. Inf. Soc. 19 (4), 315-326.

VAN REENEN, J., DRACA, M., Y SADUN, R. (2007). "Productivity and ICTs: A Review of the Evidence. In R. Mansell", The Oxford Handbook of Information and Communication Technologies (pp. 100-147). Oxford: Oxford University Press.

VELAGA, N.R., BEECROFT, M., NELSON, J.D., CORSAR, D., EDWARDS, P., (2012). Transport poverty meets the digital divide: accessibility and connectivity in rural communities. J. Transp. Geogr. 21, 102-112.

ZAMORA, A. (2016). "La economía digital, multiplicadora del crecimiento económico". Harvard Deusto business review (262), 58-64.

ZAMORA, A., Y ARRUFÍ, J. (2017). Digital Economic Opportunity in Spain. How digitalization may boost the Spanish Economy. Accenture.

MERCADO VOLUNTARIO DE DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO

CONCEPCIÓN DELGADO FRANCO
Universidad de Valladolid, España

RESUMEN

Actualmente las evidencias del cambio climático y el calentamiento global como una de sus consecuencias son inequívocas. Las causas del cambio son la variación de las concentraciones de gases de efecto invernadero (GEI) y aerosoles en la atmósfera, y las variaciones de la cubierta terrestre y de la radicación solar, que alteran el equilibrio energético del sistema climático.

En vista de este panorama y de las terribles consecuencias que se derivan del mismo a corto y largo plazo, deviene necesario adoptar distintos mecanismos para mitigar los efectos del cambio climático. Estas medidas de mitigación deben impulsarse en el contexto del desarrollo sostenible.

Los instrumentos de mercado como técnica de reducción de emisiones comienzan a desarrollarse a finales del siglo XX, cuando en el ámbito jurídico se empieza a tomar conciencia del problema del cambio climático. Se constatan las primeras evidencias científicas del calentamiento global y se dan los primeros pasos para intervenir en la protección del medio ambiente por parte de las autoridades internacionales y los gobiernos:

- Cumbre de Río de Janeiro de 1992
- Convención Marco de la ONU sobre Cambio Climático (Nueva York, 1994)
- Conferencias de las Partes: Protocolo de Kyoto (el artículo 17 recogía el primer mercado de emisiones obligatorio)

El mercado voluntario surgió como un imprevisto deseable del mercado obligatorio de Kyoto: Nace a raíz de la iniciativa de las empresas que optan por compensar los efectos de las emisiones de GEI, sin tener obligación legal de hacerlo; simultáneamente surgen oferentes dispuestos a desarrollar proyectos de reducción de las emisiones. Este comercio carece, per se, de intervención pública.

Katherine Hamilton lo define como "un mecanismo de financiación que permite a una empresa, persona u organización sustituir la reducción de sus propias emisiones mediante la compra a un tercero de una cantidad equivalente de créditos".

Podemos deducir una serie de características comunes de este tipo de mercados que arrojan luz sobre su funcionamiento y la naturaleza de los derechos objeto de negociación:

- El negocio jurídico realizado es una compraventa.
- Persigue la reducción de emisiones de GEI.
- Los títulos negociados son certificados de no emisión.
- Pueden participar personas físicas y jurídicas.
- Las compensaciones deben ser legítimas.
- La participación es voluntaria.
- Existen pluralidad de estándares que exigen distintos criterios para los proyectos de compensación de emisiones.
- No hay precio fijo.

Estos mercados permiten fomentar alternativas innovadoras, desarrollar tecnologías limpias y adquirir experiencia valiosa de cara a implantar soluciones al problema de las emisiones. No obstante, por su carácter voluntario hay poca regulación, son opacos y la pluralidad de distintos estándares de valoración hacen que ofrezcan poca seguridad jurídica.

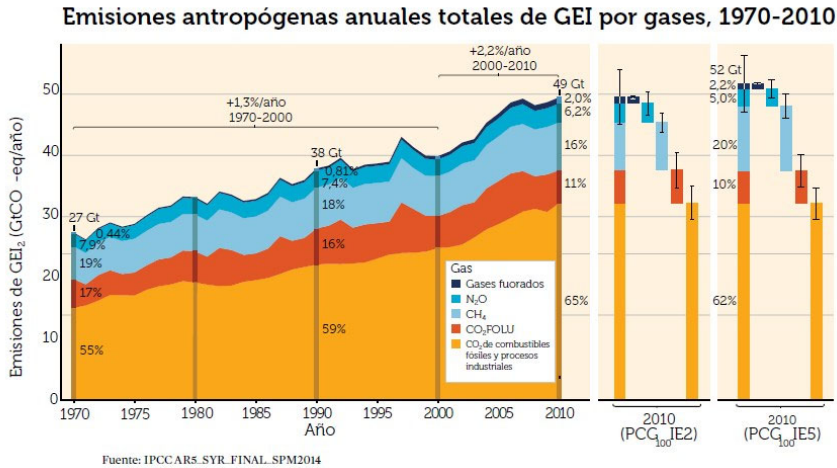
Desde el mundo jurídico hay muchos aspectos que podemos mejorar y medidas ambiciosas que permitirían aunar el aspecto económico y social para lograr los objetivos de reducción de emisiones de GEI.

PALABRAS CLAVE

Administraciones públicas, Cambio climático, Emisiones, Medioambiente, Mercados financieros.

INTRODUCCIÓN

Distintos estudios científicos acreditan que las concentraciones de CO2, el GEI antropogénico más importante, eran de 379 ppm en 2005, excediendo con mucho el intervalo natural de valores de los últimos 650.000 años. Las emisiones de CO2 procedentes de la quema de combustibles fósiles y procesos industriales contribuyeron en alrededor del 78% del aumento de las emisiones de GEI totales de 1970 a 2010.



Fuente: IPCC AR5_SYR_FINAL_SPM2014

En vista de este panorama y de las terribles consecuencias que se derivan del mismo a corto y largo plazo, deviene necesario adoptar distintos mecanismos para mitigar los efectos del cambio climático. Estas medidas de mitigación deben impulsarse en el contexto del desarrollo sostenible.

Por un lado, las políticas sectoriales de los Estados han promovido cambios en los patrones de inversión, aunque sería deseable un mayor cambio en la financiación de energías renovables. Por otro lado, se han establecido políticas tributarias dirigidas a reducir las emisiones de GEI y se han disminuido los subsidios para actividades asociadas a altas producciones de GEI. Otra medida ha sido el incremento de políticas tecnológicas, mecanismo complementario a los anteriores que ha impulsado una sustancial innovación y difusión de la tecnología permitiendo desarrollo de mecanismos de energía limpios, mayor eficiencia en los sistemas de calefacción y refrigeración, etc. Por último, se han incorporado sistemas de límites y comercio para los gases de efecto invernadero; es en este mecanismo de mitigación donde nos vamos a centrar más adelante por ser el objeto del presente trabajo.

Por otra parte, también han supuesto un apoyo imprescindible las políticas que se han adoptado fruto de la cooperación internacional, las cuales han sustentado todos estos avances posteriores a nivel estatal. Así pues, de la labor internacional destaca el Convenio Marco de las

Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) que es el principal foro multilateral centrado en afrontar el cambio climático y que cuenta con participación casi universal, la adopción y propuesta de acuerdos enfocados a impulsar políticas nacionales armonizadoras y descentralizadas pero coordinadas así como políticas regionales y los mecanismos de flexibilidad y la efectividad ambiental del Protocolo de Kyoto.

1. PAPEL DE LOS INSTRUMENTOS DE MERCADO EN LA REDUCCIÓN DE EMISIONES

El empleo de instrumentos económicos para la protección del valor ambiental se funda en la búsqueda del equilibrio entre el factor económico y le factor social. El factor económico abarca el uso y disfrute del medio ambiente, el elemento social comprende la tutela del acceso por parte de la población a los bienes (Rosembuj. 2005). Se pretende racionalizar la actividad del mercado enfocándolo a un uso responsable de los recursos que el ecosistema proporciona de forma que respete el mandato constitucional previsto en el Artículo 45 CE.

En este marco, los mercados de derechos de emisión vienen definidos en el Libro Verde de la Unión Europea que dice así:

El comercio de derechos de emisión es un mecanismo que permite asignar a las empresas cuotas para sus emisiones de gases de efecto invernadero que, posteriormente, puede intercambiar con otras empresas.

Pero la justificación de este instrumento es algo más compleja. Para explicarla hay que empezar por analizar el medio ambiente como un elemento a incorporar en la economía.

Los recursos naturales y los servicios ecosistémicos son los cimientos de los sistemas agrícolas, alimentario, energético y de otras industrias. Son todos aquellos servicios que proporciona la naturaleza y que hacen posible la vida humana por ejemplo al generar alimentos, agua limpia, apoyar la formación de suelo, proporcionar oxígeno, etc.

Estos servicios ecosistémicos se pueden catalogar como valor ambiental, entendido como bien jurídico cuyo valor colectivo es digno de tutela para su existencia y reproducibilidad.

El hombre, al explotar los recursos naturales, obtiene unos beneficios económicos; es decir, del servicio ecosistémico o ambiental se deriva un aprovechamiento económico. Debido a la existencia de ese aspecto económico, es posible patrimonializar o lotizar el uso del ecosistema. En el caso concreto que nos ocupa, la explotación de recursos naturales genera emisiones que contribuyen al calentamiento global; las emisiones de gases de efecto invernadero tienen un efecto sobre la atmósfera, que es un valor ambiental, y por tanto un bien inmaterial imputable a la colectividad susceptible de protección. La vía para neutralizar el cambio climático es la reducción de GEI.

Al crear derechos de emisión de GEI en vez de eliminar radicalmente las emisiones de GEI, algo imposible en la sociedad actual, se crean derechos para contaminar, en el fondo supone un derecho a usar la atmósfera.

No existe un derecho a comprar y vender una parte asignada de la atmósfera puesto que es una *res communes omnium*, sino un derecho a comercializar el uso limitado de la atmósfera. La forma de contabilizar este uso es a través de cantidades fijadas de gases de efecto invernadero, por ejemplo, toneladas de CO2. Las cantidades adjudicadas se plasman en instrumentos jurídicos susceptibles de transacción como los títulos de emisión.

Con este mecanismo se establece un límite máximo global; no se distribuye como un límite vinculante para cada sector o empresa; de esta forma las instalaciones podrán emitir más o menos según sus estrategias. Esto se logra creando lotes o cuotas, cuotas que se traducen en derechos de emisión que respaldan las eventuales emisiones (Sanz Rubiales, Aníbarro Pérez, Antunes, Caro-Patón. 2014)

El papel de los mercados de emisiones aquí es posibilitar la compra y venta de derechos sobre servicios ecosistémicos cuando existe un servicio ambiental.

Los derechos de emisión están pensados para abordar las externalidades derivadas de la explotación del servicio ecosistémico.

La anterior idea sigue la línea del teorema de COASE, que básicamente entiende que las externalidades perjudiciales o peligrosas pueden internalizarse mediante el propio mercado sin necesidad de intervención pública, únicamente mediante las negociaciones entre particulares encaminadas a la asignación de derechos. El mercado no es perfecto, presenta evidentes deficiencias para los cuales COASE propone como solución la creación de estos mecanismos de comercio para los efectos externos de la economía, a través de la asignación de derechos de apropiación. [325]

2. MERCADOS VOLUNTARIOS

El comercio de emisiones presenta una doble vertiente, el mercado obligatorio que es un régimen regulado, y el mercado voluntario. El mercado obligatorio tiene como punto de referencia el Artículo 17 del Protocolo de Kyoto:

> Las Partes incluidas en el anexo B podrán participar en operaciones de comercio de los derechos de emisión a los efectos de cumplir sus compromisos dimanantes del artículo 3. Toda operación de este tipo ser· suplementaria a las medidas nacionales que se adopten para cumplir los compromisos cuantificados de limitación y reducción de las emisiones dimanantes de ese artículo.

El PK no cubre todos los sectores emisores ni todas las metodologías disponibles para la reducción de emisiones. El mercado voluntario surge como un imprevisto deseable de este régimen. Nace a raíz de la iniciativa de las empresas que optan por compensar los efectos de las emisiones de GEI, sin tener obligación legal de hacerlo; simultáneamente surgen oferentes dispuestos a desarrollar proyectos de reducción de las emisiones. Este comercio carece, per se, de intervención pública.

---

[325] Los derechos de apropiación son títulos jurídicos que otorgan a su titular una posición o un derecho a beneficiarse de algo. Es un concepto más amplio que el derecho de propiedad en sentido civil.

Desde el punto de vista de la actuación administrativa y si atendemos a la división tradicional de Jordana de Pozas sobre la misma, los mercados obligatorios se enmarcan en la actividad de policía y los mercados voluntarios en el fomento.

La compraventa de emisiones de GEI surge como un recurso que a priori parece ir encaminado a reducir las amenazas al medio ambiente. La reducción de emisiones forma parte de una estrategia para garantizar la protección de la Tierra y los recursos naturales que ofrece, y esta estrategia ha sido asumida, al menos en teoría, por los poderes públicos como un objetivo a alcanzar de cara a satisfacer el interés general.

2.1. Definición

Hamilton define los mercados voluntarios con gran exactitud como "un mecanismo de financiación que permite a una empresa, persona u organización sustituir la reducción de sus propias emisiones mediante la compra a un tercero de una cantidad equivalente de créditos".

Existen dos mercados, uno es el "Over-the-counter" (OTC): en él se intercambian reducciones generadas solo mediante proyectos de compensación; no es legalmente vinculante y se compone de acuerdos bilaterales. Por otro lado, está el Chicago Climate Change (CCX) en el que se intercambian reducciones de carbono generadas por proyectos de compensación, es legalmente vinculante y se rige por el principio *cap-and-trade*.[326]

La compensación voluntaria de emisiones consiste en la compra de una cantidad de créditos equivalente a las toneladas del gas emitido, al titular de un proyecto que:

a) Capta una cantidad de gases de efecto invernadero equivalente a la generada en nuestra actividad, a través de la puesta en marcha de proyectos de sumideros.

[326] http://www.mercadosdemedioambiente.com/market-tools/co2/

b) Evita la emisión de una cantidad de GEI equivalente a la derivada de nuestra actividad mediante una iniciativa de ahorro o eficiencia energética.

Para entender mejor el funcionamiento de este mercado podemos imaginarnos la siguiente situación: una persona decide compensar sus emisiones plantando un árbol, por ejemplo, puede poner en funcionamiento una idea suya o bien comprar un proyecto para reducir emisiones que un tercero haya desarrollado. En cualquier caso, dado que hemos plantado un árbol y éste captura activamente CO2, si lo cuidamos y se mantiene, retirará carbono de la atmósfera. Una autoridad se encargará de entregarle un certificado de reducción de emisiones; con él puede ir a una empresa o persona que necesite o quiera reducir emisiones, pero o no puede o no quiere hacerlo directamente, y venderle su crédito de carbono al precio que ambas partes convengan. Lo que estamos vendiendo no es una tonelada de CO2 sino una certificación de que hay una tonelada menos en la atmósfera. También se puede prometer que va a reducir cierta cantidad de toneladas de CO2 en un plazo determinado y vender promesas certificadas por esas reducciones que se planean hacer en el futuro. Lo que ocurre aquí es que se está prestando dinero a cuenta de futuras reducciones. El precio de las emisiones variará en función del mayor o menor riesgo de incumplir esa promesa (Ráez-Luna. 2012).

2.2. Negocio jurídico

Partiendo del contexto de un contrato público, el negocio jurídico que se lleva a cabo es una compraventa y el objeto serían los títulos de emisiones o bonos de carbono. Hay dos partes en el contrato, quien decide reducir y quien no puede o no quiere, y hay un precio determinado o determinable por las partes o el mercado. En aquellos casos en que lo que se ofrece es un certificado de emisiones sometido a una actuación futura, estaríamos ante una compraventa de cosa futura (Art 1271 CC), concretamente en la modalidad *emptio rei sperate*, la cosa -reducción de emisiones certificada- no existe verdaderamente en el momento de celebrarse el contrato pero se espera razonablemente que llegue a existir, el vendedor tiene como obligación desarrollar una de-

terminada actividad para que la cosa exista (por ejemplo, plantar árboles).

2.3. CARACTERIZACIÓN

Aunque es algo muy incipiente ha comenzado a tener importancia en países como EEUU o en Sudamérica. Ocurre que, al no ser un comercio regulado, han proliferado multitud de estándares (CCX, Gold Standard, Voluntary Carbon Standard, Green-e CLimate, etc.) y oferentes, cada uno con sus propias condiciones y régimen por lo que es difícil definir con claridad las características de este tipo de mercado. No obstante, si se pueden deducir unos caracteres comunes que son las siguientes:

- La finalidad es **reducir las emisiones de GEI**. La compensación voluntaria puede tener lugar por dos vías:
    - Captación de una cantidad de GEI equivalente a la generada en otra actividad a compensar, a través de la puesta en marcha de sumideros.
    - Evitar la emisión de una cantidad de GEI equivalente a la derivada de otra actividad mediante una iniciativa de ahorro o eficiencia energética.
- El objeto del mercado lo constituyen los títulos o **certificaciones de emisión de GEI**. Son títulos que incorporan derechos económicos, tienen carácter instrumental para potenciar la reducción de emisiones0. Son **negociables en mercados alternativos bursátiles**.
- Los sujetos participantes pueden ser **personas físicas o jurídicas.**
- Las **compensaciones** deben ser **legítimas**[327]**:** Legitimidad y registro, adicionalidad, sostenibilidad, sin doble contabilidad.

[327] FACTOR CO2, "La compensación de emisiones en España 2012", Informe de las "Series CO2". Pags 11-14.

- La participación es **voluntaria**, como actividad enmarcada en el fomento de los poderes públicos, éstos pueden incentivar la participación, pero no existe un deber u obligación. Los sujetos del mercado optan por este mecanismo alentados por el reconocimiento, la captación de nueva clientela, el beneficio ambiental y social o el desarrollo tecnológico. Ahora bien, una vez que deciden participar, adquieren compromisos legalmente vinculantes, en virtud de esta característica podemos afirmar que estamos ante una carga, no son ni un derecho, pues no todo el mundo tiene acceso a participar en este mercado, ni un deber, precisamente por ese carácter voluntario.
- Existen **pluralidad de estándares y proveedores privados**. Los estándares son básicamente procedimientos que permiten certificar una reducción de emisión de forma segura, transparente y perdurable en el tiempo; esas reducciones certificadas serán comercializadas en el mercado posteriormente. Son en sí esquemas para generar unidades de reducción de emisiones de GEI, y atienden a distintas clasificaciones y regulaciones. Ocurre que en el mercado voluntario no hay un procedimiento unificado, hay distintos criterios a los que debe ajustarse la reducción en función del estándar por lo que unidades transferibles de acuerdo con un esquema pueden no serlo para otro. Este es uno de los problemas que presenta el mercado voluntario, se vuelve complejo y poco transparente. Algunos de estos estándares son el Gold Standard (GS), Voluntary Carbon Standard (VCS), Voluntary Offset Standard (VOS), Chicago Climate Exchange (CCX), Plan VIVO System, Green-e Climate, Greenhouse Friendly, Social Carbon o ISO 14064-2.
- **No existe un precio fijo**, hay variedad de ofertas; al ser voluntario, cada proveedor ofrece unos estándares cuyo precio depende de las condiciones del proyecto presentado.

2.4. LEGISLACIÓN

2.4.1. Europa

En el ámbito comunitario, la norma de referencia que regula el funcionamiento de los mercados de emisiones y que inspira la legislación española es la Directiva 2003/87/CE, por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión (modificada por la Directiva 2009/29/CE), y de la Decisión 406/2009/CE, sobre la distribución del esfuerzo.

También es especialmente relevante la Directiva Europea 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de Mayo de 2014, sobre mercados de instrumentos financieros (MiFID II), desarrollada por el Reglamento Europeo 600/2014 de la misma fecha. MiFID II es continuación de MiFID, ambas tienen un objetivo conjunto que es sostener y controlar diversos sistemas de negociación que han ido apareciendo. La relevancia de MiFID II en el ámbito del comercio de emisiones radica en que califica los "derechos de emisión" como instrumentos financieros en la Sección C de su Anexo I, aportando mayor coherencia y transparencia a este régimen. La principal consecuencia de la inclusión de los derechos de emisión como instrumentos financieros es su incorporación al ámbito de aplicación de la Ley de Mercado de Valores.

2.4.2 España

La legislación básica en materia ambiental, de acuerdo con el art. 149.1.23º CE le corresponde al Estado, sin perjuicio de ciertas competencias atribuidas a las Comunidades Autónomas sobre "gestión en materia de la protección del medio ambiente" en virtud del art. 149.1.9º CE.

Estas competencias son expresión de la labor que la CE en su art. 45 encomienda a los poderes públicos, "defender y restaurar el medio ambiente". Los poderes públicos desempeñan un papel protagonista en la tarea de proteger el medio ambiente para lo cual utilizan como instrumento un conjunto de normas legales y excepcionalmente reglamentarias.

Ahora bien, a pesar de estas previsiones, la realidad es que la legislación existente sobre los mercados voluntarios de comercio de emisiones es muy escasa, esto se debe a ese carácter voluntario. La falta de una base jurídica que organice el funcionamiento de estos mecanismos propicia prácticas fraudulentas a causa de la ausencia de transparencia y opacidad.

La única normativa española básica que menciona expresamente estos mercados secundarios no regulados es la Ley de Economía Sostenible 2/2011, de 4 de marzo, desarrollada por el Real Decreto 163/2014, de 14 de marzo, por el que se crea el registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de dióxido de carbono.

La previsión más concreta sobre el comercio de emisiones la recoge en art. 90 LES cuyo tenor literal dice así:

> "Las empresas y personas físicas que así lo deseen podrán compensar sus emisiones de CO2 a través de inversiones en incremento y mantenimiento de masas forestales, programas agrarios de reducción del CO2 y otros programas que se establezcan por la Administración General del Estado, en colaboración con las Comunidades Autónomas. (…) Esta compensación no será válida a los efectos del cumplimiento de la obligación de entrega anual de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en el marco del régimen de comercio de derechos de emisión."

A continuación, el art. 91 LES prevé la creación de un Fondo para la compra de créditos de carbono, adscrito a la Secretaría de Estado de Cambio Climático, el artículo desarrolla el régimen jurídico de este Fondo a lo largo de sus nueve apartados, remitiendo distintos aspectos del mismo a otras normas.

El Fondo podrá condicionar la adquisición de créditos de carbono a la realización de inversiones en sectores no sujetos al comercio de derechos de emisión por parte de las empresas. En el artículo se reconoce la posibilidad de enajenar los créditos de carbono, que se constituyen como un activo del Estado.

A mayores del anterior régimen, el 14 de marzo de 2014 se aprobó el Real Decreto 163/2014 por el que se crea el registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de dióxido de carbono.

El objeto de este registro es contribuir a la reducción a nivel nacional de las emisiones de gases de efecto invernadero, incrementar las absorciones por los sumideros de carbono en el territorio nacional y facilitar así el cumplimiento de los compromisos internacionales asumidos por España en materia de cambio climático (art. 1 RD 163/2014). Consta de 3 secciones, una sobre huella de carbono, otro sobre proyectos de absorción de CO2 y una tercera sobre compensación de huella de carbono. El artículo 8 en su apartado 2º confirma que la compensación de emisiones mediante estos mecanismos no está vinculada al mercado obligatorio de derechos de emisión, pues se establece en el precepto que "*la compensación no será válida a los efectos del cumplimiento de la obligación anual de entrega de derechos de emisión de gases de efecto invernadero establecida por el artículo 27 de la Ley 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero*."

Por último, cabe destacar la Ley 8/2018 de 8 de octubre, de medidas frente al cambio climático y para la transición hacia un nuevo modelo energético en Andalucía. Que recoge esta técnica como una alternativa a mitigar los efectos del cambio climático. Siendo así Andalucía una pionera en la legislación autonómica sobre este asunto.

2.5. Sectores

El comercio voluntario de derechos de emisión de GEI se aplica de forma residual a todos aquellos sectores no sometidos al mercado obligatorio de derecho de emisión pero también cabe su aplicación en aquellos sectores ya de por sí vinculados a un límite máximo, ahora bien, en este segundo caso pueden surgir problemas que vicien la legitimidad de las compensaciones voluntarias al dar lugar a fenómenos de doble contabilidad.

De acuerdo con los requisitos de las compensaciones vistos anteriormente, para que una reducción de emisión voluntaria sea válida en el

marco de una actividad incluida en el mercado obligatorio, debe reducirse independientemente del objetivo máximo de emisiones fijado.

El régimen obligatorio comprende unos sectores y gases muy concretos. En primer lugar, los gases considerados de efecto invernadero y por tanto objeto de reducción son:

- Dióxido de carbono (CO2)
- Metano (CH4)
- Óxido nitroso (N2O)
- Hexafluoruro de azufre (SF6)
- Hidrofluorocarburos (HFC)
- Perfluorocarburos (PFC)

En España, las actividades incluidas en el ámbito de aplicación del mercado obligatorio son las reguladas en el Anexo I de la Ley 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el régimen del comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero. Es una lista que recoge hasta 29 actividades diferentes, emisoras de dióxido de carbono en su mayoría.

En el ámbito del comercio voluntario los principales proyectos se desarrollan en el sector de las energías renovables (hidroeléctrica de pasada o los paneles fotovoltaicos) la promoción de la eficiencia energética, los proyectos forestales, los transportes, agricultura, silvicultura y otros usos del suelo, y la planificación espacial.

	Volumen	Previo medio	Valor
Renovables	18.3 MtCO2e	1.4 $	25M $
Bosques y uso de la tierra	13.1 MtCO2e	5.1 $	67M $
Metano	5.6 MtCO2e	1.8 $	10M $
Eficiencia energética	4.5 MtCO2e	2.9 $	13M $
Instalaciones domésticas	3.4 MtCO2e	5.2 $	18M $
Transporte	1.9 MtCO2e	0.3 $	1M $
Gas	1.4 MtCO2e	5.7 $	8M $
Otros	0.5 MtCO2e	4.0 $	2M $

Datos basados en 717 transacciones que representan 48.8 MtCO2e en 2016.

En 2016 las energías renovables y la gestión de bosques y uso del suelo fueron los dos mayores mercados de esta categoría de acuerdo con el volumen de emisiones que implicaron.

Podemos distinguir entre sectores emisores y reductores. Entre los primeros destacan el sector del transporte, el sector industrial y la producción de energía. Los segundos incluyen bosques y uso del suelo, eficiencia energética y secuestro de metano.

2.6. Estándares

Los estándares surgen como solución al dilema de cómo compaginar la rigurosidad y acceso de los pequeños proyectos de reducción de emisiones con un fomento real del desarrollo sostenible.

Un estándar es básicamente la instauración de un procedimiento que permita certificar una reducción de emisión de forma confiable, transparente y perdurable en el tiempo, con el fin de poder comercializar en el mercado de carbono las reducciones certificadas.

Existen pluralidad de estándares, y cada uno de ellos presenta un esquema y unos requisitos determinados, con lo cual las reducciones transables de acuerdo con un determinado estándar, puede que no sean intercambiables fuera de ese esquema, se constituyen como no-fungibles. Esto deriva de la ausencia de unos protocolos comunes que hagan compatibles los productos.

Cuando hablamos de distintos esquemas nos referimos al abanico de variables a tener en cuenta a la hora de perfilar el cuerpo de un estándar. Las variables a tener en cuenta pueden ser:

- Aplicabilidad del estándar
- Alcance geográfico
- Requisitos generales
- Adicionalidad
- Co-beneficios
- Precio de créditos
- Monitoreo

- Auditorías
- Registro
- Doble contabilidad
- Determinación de la línea de base
- Fecha de inicio del proyecto y periodo de acreditación

El modo en que se configura cada una de ellas determinará el tipo de proyectos susceptibles de ser admitidos bajo un estándar concreto o varios, según cumplan o no sus requisitos. Esta cuestión es muy importante ya que aquellos proyectos válidos bajo distintos estándares, serán más fácilmente transmisibles en el mercado, aportando seguridad a sus promotores.

La complejidad de los estándares es uno de los principales problemas del mercado voluntario, pues agudiza la falta de transparencia.

A continuación, procedemos a revisar algunos de los estándares más importantes que son el Voluntary Carbon Standard, Certificado de energía renovable (CER), el Gold Standard, VER+, Chicago Climate Exchange (CCX), European Climate Exchange, The Climate, Community & Biodiversity standards (CCBS), Plan Vivo System, Green-e Climate y el Social Carbon.

Estos no son ni mucho menos los únicos existentes pero si son los más relevantes a efectos de cuota de mercado y popularidad global. Por mencionar alguno más podemos referirnos al Greenhouse Friendly, ISO 14064, Voluntary Offset Standard, The Eugine Standard, Eco-Power o los créditos de reducción de emisiones móviles (MERC).

Esta estándares es uno de los problemas asociados al mercado voluntario. Es natural, ya que es un mercado que ha surgido de diferentes contextos. El problema de la disparidad de criterios, unido a la falta de una autoridad fiscalizadora común han sido el centro de una gran discusión que acecha constantemente el voluntarismo asociado a este mercado.

La solución más beneficiosa sería crear unos criterios homogéneos y armonizar los estándares; de hecho, existen ya algunas iniciativas encaminadas a ello, por ejemplo, la norma ISO 14064-2, incluida dentro

de la serie ISO 14000 dedicada a la gestión del medio ambiente, constituye un instrumento muy clarificador y eficaz para que las compañías puedan organizar sus actividades dentro de unos parámetros de respeto al entorno.

La armonización tiene varios obstáculos: superar las distintas metodologías y procesos, la cuantificación y las condiciones de elegibilidad de los proyectos.

2.7. Portales de compraventa

Una vez tenemos el certificado de reducción de emisiones pasamos a la etapa de su comercialización, lo cual se hace a través de proveedores y portales de compraventa.

Es importante mencionar que la compra y venta de proyectos de reducción de emisiones es una operación bilateral entre un intermediario que conecta a un desarrollador de proyectos con el comprador de VERs. En este punto no estamos considerando la venta de VERs directamente, operación que se denomina retail.

Se han identificado hasta 109 portales, provenientes de Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Italia, Holanda y Nueva Zelanda.

La tendencia mayoritaria demuestra una clara preferencia por los estándares VCS, Gold Standard, CCBS y MDL. Los portales tienen preferencia por los sectores relacionados con las energías renovables, eficiencia energética, biomasa y el forestal.

3. VENTAJAS E INCONVENIENTES

3.1. Ventajas

El fin para el que surgen estos instrumentos de mercado revela cuáles son sus principales beneficios, por un lado y el que debería ser el motivo central, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera como medio para tomar acción concreta sobre el cambio climático.

Ahora bien, hay que ser realista y admitir que el otro gran beneficio está en la reducción de costos y la mitigación de los riesgos de reputación, operacionales y financieros. Lo que quiere decir esto es que el mercado no deja de incorporar un elemento económico muy importante para los sujetos que participan en estas operaciones. La compensación mone-taria recibida a cambio de la actividad reductora de emisiones es un aliciente para los in-teresados en estos proyectos, que logran así cierto respaldo económico. Y, por otra parte, el elemento reputacional tiene gran peso también, es una forma de diferenciarse de la competencia y fortalecer la imagen de la empresa.

Otro importante beneficio que se deriva es la innovación tecnológica asociada a la bús-queda de técnicas que permitan un desarrollo sostenible.

Además de estas consecuencias, algo muy importante que aporta es la experiencia que permite desarrollar políticas más eficaces basadas en la práctica. La obtención de infor-mación sobre el coste de la reducción de emisiones, los esfuerzos de seguimiento o el diseño de líneas de referencia para futuros proyectos son pilares fundamentales de un hipotético mercado regulado. Esta información no es solo útil para la lucha contra el cambio climático sino también para las empresas emisoras que voluntariamente asumen un compromiso de reducción de emisiones, pues bien, anticipan una actuación del regula-dor que les va a situar en una posición inmejorable para relacionarse con la sociedad civil y el poder público .

Representa una oportunidad para ganar reconocimiento como líderes en tomar acciones de compromiso creíbles y tempranas en el abordaje con respecto al cambio climático . Adicionalmente conlleva llegar a nuevos mercados y captar clientes adicionales.

Puede suponer una gran ventaja si prevemos un futuro escenario en el que la reducción de emisiones deje de ser voluntaria para convertirse en una obligación.

3.2. Inconvenientes

Si cambiamos de perspectiva, no son pocos los inconvenientes que se asocian a los mer-cados voluntarios. La mayoría están vinculados a la falta de regulación, lo que incrementa las posibilidades de que existan fraudes como por ejemplo se ha demostrado en algunos proyectos como el Proyecto de Acción Climática Noel Kempff en Bolivia

La opacidad del mercado, unido con la multitud de estándares existentes y la dificultad de obtener referencias externas objetivas convierten este instrumento en un reto al que en-frentarse adoptando nuevas perspectivas.

Todo ello contribuye a la falta de seguridad jurídica, un elemento básico para el correcto funcionamiento de un mercado.

La principal crítica ha recaído sobre el objetivo real que motiva estos mercados: los intereses económicos que se imponen sobre los medioambientales. En este sentido, las críticas se basan en que un mecanismo que permite distribuir licencias para contaminar no genera un cambio en el comportamiento de la industria o los sectores contaminantes, ya que éstos pueden negociar con esos derechos para que otra empresa realice cambios "equivalentes" de forma más barata. Muchas de las críticas sociales al respecto de este sistema se centran en que, por la forma de comercializar los créditos, las empresas contaminantes, en lugar de tomar medidas reales de reducción, pagan a otros para que reduzcan en su lugar. El sistema no genera una reducción directa o un desarrollo inmediato de tecnologías limpias, genera más bien un negocio que favorece a los sectores más poderosos de la sociedad. El Carbon Trade Watch, una de las instituciones más crítica con esta herramienta de mercado voluntario los califica como "un sistema moderno de indulgencias" en la medida que el carbón offset no garantiza una reducción de gases de efecto invernadero.

El componente mercantil o de intercambio por sí mismo no sirve para reducir ninguna emisión: únicamente da a las empresas mayor margen de maniobra para abordar la problemática de las emisiones y de ahí que a veces se aluda a las propuestas de comercio de emisiones como "mecanismos flexibles". Esta flexibilidad tiene un precio: lo que es

barato a corto plazo no equivale a lo que sería eficaz a largo plazo ni a lo que es justo desde el punto de vista social y ambiental.

Además, en la práctica la confluencia de intereses y las dificultades inherentes a los cálculos y la verificación de las emisiones generadas han significado que, en muchos casos, las empresas se han beneficiado de un número generoso de derechos. Este excedente ha sido vendido a otras industrias contaminantes, con lo que tampoco se han ahorrado o eliminado toneladas de GEI. (Gillbertson, Reyes. 2006)

4. CONCLUSIONES

El mercado voluntario de emisiones se puede configurar como una técnica administrativa de fomento cuando interviene una Administración pública. Ha quedado claro que la defensa del medio ambiente, por el lugar que ocupa en nuestra Constitución, es un objetivo deseable para la sociedad. Por tanto, se configura como un interés general y como tal la Administración trata de incentivar, con fórmulas como los mercados voluntarios, su protección. Ahora bien, no hay que olvidar que la participación en estos instrumentos de mercado no es un deber ni un derecho para los ciudadanos y demás sujetos, sino una carga.

Tiene una finalidad evidente de reducción o compensación de emisiones y, compatible con ella, de mejora de la imagen de responsabilidad ambiental de la empresa participante. Desde esta perspectiva, se podría asimilar a las etiquetas voluntarias ; otro ejemplo de una técnica de marketing, fomentada por la Administración para orientar el comportamiento voluntario de algunos sujetos hacia conductas que coinciden con los intereses generales.

El mercado voluntario, como ya hemos adelantado, tiene una serie de ventajas: la reducción o compensación de emisiones de gases de efecto invernadero, la innovación tecnológica asociada a la búsqueda de nuevas técnicas para lograr las reducciones, la experiencia e información aportada de cara a un futuro proyecto de mercado mejorado y la voluntariedad. Ésta última característica no debe eliminarse radicalmente, al menos de momento, ya que forma parte de su “éxito”.

Pero existen también diversos inconvenientes. Principalmente se cuentan entre ellos la opacidad e inseguridad jurídica vinculada a este instrumento. Como consecuencia de ello, la facilidad para que los operadores que participan en el mercado hagan prevalecer sus intereses económicos a costa de una verdadera defensa del medio ambiente. Al final se está mercantilizando un derecho como es el disfrute del medio ambiente. Los compradores de los certificados de ahorro de emisiones se sirven de estos títulos únicamente con fines comerciales, de marketing, económicos o para adelantarse a la hipotética regulación del sector, es difícil creer que existe realmente una preocupación por proteger el medio ambiente como interés general. De hecho, sus orígenes se sitúan en las más altas esferas del poder económico y político mundial.

Los mercados voluntarios como los hemos venido conociendo han servido para experimentar en la práctica con nuevas técnicas, pero han llegado a un punto en que no pueden seguir reduciéndose a tímidas prácticas. Es necesario tomar una postura más firme a la altura de las preocupantes consecuencias que se están derivando del cambio climático.

4.1. SOLUCIONES

No basta con ofrecer alternativas voluntarias en un ámbito que ya está teniendo consecuencias inaceptables para los seres vivos, sino que deberían de plantearse medidas obligatorias que aseguren un gran paso en la correcta dirección.

El primer paso debería ser la creación de un organ**ismo internacional e independiente, una Organización Mundial del Medio Ambiente**[328]. Algunos expertos como **Daniel C. Esty** (Director del Centro de Derecho y política Ambiental de la Universidad de Yale), indican que sería una medida muy positiva para el horizonte institucional. Proporcionaría un mecanismo único para la gestión de problemas transfron-

[328] Autoridades europeas como Angela Merkel, Canciller de Alemania y el expresidente francés Sarcozy mostraron su apoyo a esta idea en la Cumbre de Copenhague. A nivel internacional, el proyecto goza del apoyo de Greenpeace y otras organizaciones como Actuar por el Medio Ambiente (APE).

terizos, incrementaría la eficiencia de las acciones de política ambiental global y dada la complejidad y el alto contenido científico de la mayoría de los problemas ambientales facilitaría la distribución de información y datos necesarios para elaborar políticas eficaces[329].

Es necesario **homogeneizar los estándares**, para lograr un mercado amplio, donde los distintos títulos de emisión sean susceptibles de transacción, deben reunir las mismas condiciones. El problema aquí puede ser qué estándar crear, pero quizá no sea necesario crear uno; podemos partir de la experiencia y atender a los que actualmente más aceptación tienen en los mercados e implementarlos, como vimos en un apartado anterior, son el Gold Standard y el VCS.

Dos puntos especialmente importantes a los que debería de prestarse suma atención por parte de la agencia de verificación implantada dentro de este organismo sería la adicionalidad y la permanencia de las emisiones reducidas o compensadas.

Un posible problema que puede surgir aquí es la doble cara de homogeneizar estándares, por un lado, sirve -como hemos dicho- para facilitar el tráfico en un solo mercado, pero por otro lado se pierde la flexibilidad que aporta la diversidad de criterios, permitiendo que distintos proyectos puedan acceder al mercado voluntario, pues cada proyecto tiene un estándar a su medida, según sea de mayor o menor alcance, y se adapta a sus posibilidades en cuanto a costes. Para solventar esto y compatibilizar la flexibilidad con la homogeneización de estándares, se podría plantear un mercado de valores formado por un mercado regulado y un sistema multilateral de negociación, el primero pensado para grandes proyectos capaces de adaptarse a unos requisitos más estrictos y el segundo para iniciativas de menor alcance que por su entidad no puede cumplir los requisitos para negociar en el mercado principal.

Para que sea un instrumento verdaderamente eficaz donde se imponga el propósito de invertir el cambio climático, debería fijarse un montante máximo de emisiones de gases de efecto invernadero. Éste máximo

[329]https://web.archive.org/web/20090511202940/http://www.courrierdelaplanete.org/55/article1.php

se irá revisando periódicamente, por ejemplo, cada 3 años y reduciendo, obligando progresivamente a disminuir las emisiones.

Para alentar la participación voluntaria se podrían tomar algunas medidas como la **contratación pública verde**, este fenómeno aparece mencionado en la Ley 9/2017 (artículo 145) , de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público que transpone la Directiva 2014/23 y 2014/24 de la UE. Consiste en que las autoridades públicas a la hora de contratar servicios u obras, o adquirir productos, pueden exigir que una empresa adjudicataria se haya sometido a auditorías medioambientales o que sus productos tengan etiqueta ecológica. Es una forma indirecta de la Administración de forzar a las industrias a que ajusten su actividad a parámetros ambientales para poder acceder a la contratación pública. Además, se pueden imponer criterios de ejecución verdes en los contratos, es decir obligar a que la ejecución se haga de acuerdo con algunas condiciones. También se pueden incluir criterios ambientales en la elección de contratistas, dando preferencia a aquellos contratistas que acrediten un impacto ambiental reducido en comparación con el resto de los aspirantes.

Por último, otra manera de impulsar a las empresas a reducir su huella de carbono podría ser a través de la obligación de pagar una **tasa por emisiones** a aquellos sujetos no vinculados al mercado obligatorio pero responsables de importantes emisiones. Quedarían, no obstante, exentos en caso de involucrarse en el mercado voluntario de emisiones. El importe de la tasa se incrementaría de forma inversamente proporcional a la cantidad de emisiones reducidas o evitadas. Esta práctica ya existe en el sector de los vehículos y podría ampliarse a otros como la ganadería, el transporte marítimo, la alimentación, o en el ámbito de producción química farmacéutica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTONIOLI, D. (2008) Retos y Oportunidades en el Mercado Voluntario de Carbono, EcoSecurities. Expo CO2, Barcelona, España.

BANEGAS NÚÑEZ, J., GARCÍA DÍAZ, F. J., ARIÑO ORTIZ, G.… [et al.] (2010) Comentarios al Proyecto de Ley de Economía Sostenible. Cizur Menor, Civitas,

CARO-PATÓN CARMONA, I. y SANZ RUBIALES, I. (2013) Los mercados artificiales de recursos naturales de Libre mercado y protección ambiental. Intervención y orientación ambiental de las actividades económicas. Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid. Extraído de: https://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/mercados-artificiales-recursos-naturales-453942546

FACTOR CO2. La compensación de emisiones en España 2012, Informe de las "Series CO2".

GILLBERTSON, T. y REYES, O., (2006) El mercado de emisiones, cómo funciones y por qué fracasa. Carbon Trade Watch. Traducción de Beatriz Martínez Ruiz, Joanna Cabello Labarthe, María Arce Moreira y Bea Sánchez. Ed. Cerro Azul Artes y Letras, La Paz, Bolivia. Publicado como Develpment Dialogue nº 47.

GUILLEM CARRAU, J., (2012, 5 de noviembre) La reforma de la Directiva MiFID y las buenas prácticas en los mercados de emisión. Revista Actualidad Jurídica Ambiental. Extraído de: http://www.actualidadjuridicaambiental.com/wp-content/uploads/2012/11/2012_11_Javier_Guillen.pdf

HAMILTON, K., SJARDIN, M., PETERS-STANLEY, M. y MARCELLO, T., (2010, 14 de junio) Building Bridges: State of the Voluntary Carbon Markets 2010, Ecosystem Marketplace & Bloomberg New Energy Finance.

RÁEZ-LUNA, E., (2012, 21 de agosto) Una bolsa de valores para limpiar el planeta. Etiqueta verde 05.

ROSEMBUJ, F., (2005) El precio del aire, aspectos jurídicos del mercado de derechos de emisión. El Fisco

SANZ RUBIALES, I., ANÍBARRO PÉREZ, S., ANTUNES, T., CARO-PATÓN CARMONA, I., etc. (2014) Cambio climático y Unión Europea, presente y futuro del mercado europeo de emisiones. Tirant lo Blanch, Valencia.

OTRAS FUENTES:

http://www.mercadosdemedioambiente.com/market-tools/co2/

http://www.arquitecturaenacero.org/sustentable/eficiencia-energetica-en-la-edificacion

www.mapama.gob.es

https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_en

http://finanzascarbono.org/mercados/mercado-voluntario/

INFLUENCIA DE LA POLÍTICA PÚBLICA EN EL MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE POBREZA Y DESIGUALDAD. CASO DE ESTUDIO

Melva Inés Gómez Caicedo
Fundación Universitaria los Libertadores, Colombia

Cristian Alejandro Caviedes Martínez
Economista, Colombia

RESUMEN

La implementación de Políticas Públicas en un país busca generar estabilidad en las áreas económica, social, política y ambiental. El presente documento tiene como objetivo analizar la influencia de la Política Pública en el mejoramiento de las condiciones de pobreza y desigualdad en Colombia, entre los años 1990 – 2018.
Para ello se hará un recuento de las medidas establecidas en cada uno de los gobiernos y se contrastarán con los resultados obtenidos en tres variables principalmente: salud, educación y desempleo.
Al finalizar el estudio, si bien no se puede generalizar las conclusiones obtenidas dado que solo fueron tomadas tres de las variables que influyen en las condiciones de pobreza y desigualdad, si se puede analizar que falta continuidad en algunas de las medidas que se adoptan de un gobierno a otro y en el presupuesto utilizado para su implementación. Asimismo, se destaca que gran parte de los resultados obtenidos, responden a las acciones definidas por cada uno de los gobiernos en su Plan Nacional de Desarrollo.

PALABRAS CLAVE

Política Pública, Pobreza, Desigualdad, Medidas económicas.

INTRODUCCIÓN

La Política Pública implementada en un país, permite el desarrollo de actividades dirigidas al mejoramiento de la calidad de vida de las personas. El direccionamiento que tengan éstas, dependen de los objetivos propuestos por cada administración y su ejecución debe ir acorde con los lineamientos establecidos para cada línea de acción: social, económica, política, ambiental, entre otras.

En Colombia, desde el proceso previo y posterior de la apertura económica realizada en la década de los noventa, se han establecido una serie de políticas dirigidas al fortalecimiento de la competitividad de los sectores económicos y al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes del país.

Asimismo, se establecieron diversas políticas económicas y sociales encaminadas a disminuir las condiciones de pobreza y desigualdad, y mitigar las consecuencias que afectan significativamente a la población.

En este sentido, la pobreza al igual que la desigualdad en la distribución de los recursos, afecta las condiciones de vida y el sano desarrollo de un país debido a la carencia de los recursos y a la incidencia de diversas variables que se utilizan para generar su medición y análisis.

Es importante resaltar que la pobreza no es un tema que concierne solamente a un país. En la Agenda 2030 realizada en el año 2015 por los estados miembros de las Naciones Unidas, se establecieron 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible a través de los cuales se buscó generar acciones para disminuir las condiciones de pobreza, generar un crecimiento sostenible y mejorar las condiciones de vida y aprovechamiento de los recursos.

Por tanto, las políticas que deben implementar los gobiernos, propenderán no solo al fortalecimiento del aparato productivo, sino al mejoramiento de las condiciones de vida.

El documento está dividido en dos partes: en la primera parte se analizará el concepto de pobreza y desigualdad; en la segunda se presentan los resultados obtenidos en Colombia en términos de pobreza y desigualdad según el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y el Índice de

Pobreza Monetaria; en la tercera parte se realiza el análisis de las Políticas Públicas generadas para el mejoramiento de las condiciones de pobreza y desigualdad presentadas en Colombia, entre el período 1990 – 2019 y se contrastan con los resultados obtenidos. Finalmente, se generarán unas conclusiones que permitirán exponer los hallazgos encontrados y recomendaciones para futuras investigaciones.

1. POBREZA Y DESIGUALDAD

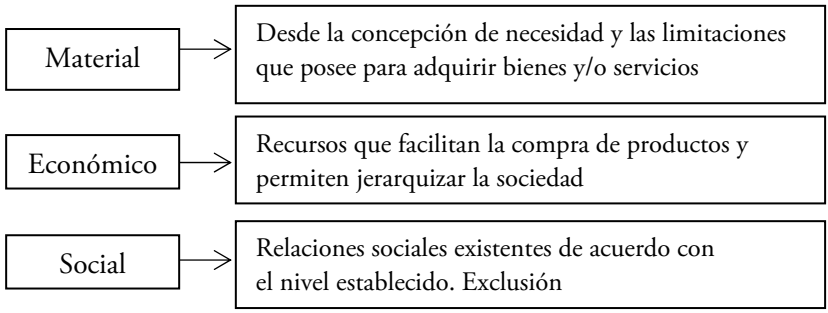
La pobreza es definida como la falta de recursos económicos para adquirir productos y/o servicios que permiten satisfacer necesidades (Castillo & Jácome, 2015; Ringen, 1988). Dicha situación afecta significativamente el nivel de calidad de vida de los habitantes de un país. De allí que autores como Berry (2003) y Sabater & Giró (2015) consideren que la definición de pobreza difiere del autor y de las condiciones que se estén midiendo.

Autores como Ravallion (2017); Bertrand, Sendhil & Eldar (2004); Boone, Roets & Roose (2018) y Steven, Ahlstrom & Cullen (2020), indican que la pobreza se presenta en el momento en el cual, un agente económico no alcanza a cumplir con las mínimas condiciones para generar bienestar; y como consecuencia puede dar origen a problemas de índole social (Mood & Jonsson, 2016), económico (Dalton, Ghosal & Mani, 2016; Carter, 2019) y ambiental (Sawada & Takasaki, 2017).

De allí que no solamente es importante identificar las condiciones de pobreza que afectan un país, sino los factores que facilitan su medición y evaluación (Hagenaars & De Vos, 1988).

En este sentido, Wagle (2002) afirma que la pobreza puede considerarse de acuerdo con tres enfoques: el bienestar, la capacidad adquisitiva y la exclusión social; mientras que Spicker (2009) indica que la pobreza puede concebirse de acuerdo con el ámbito sobre el cual se encuentra enmarcada la sociedad, en este sentido, su campo de estudio se focaliza en tres conceptos: material, económico y social (Figura 1).

Figura 1. Ámbitos de estudio de la Pobreza



Fuente: A partir de Spicker (2009)

Es así como de cada uno de estos enfoques, ámbitos señalados y temas sobre los cuales la pobreza tiene influencia, se pueden identificar las variables y herramientas para generar medición y análisis, así como las medidas que propendan el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Entre las principales variables que son utilizadas para medir las situaciones que dan origen a la pobreza en un país se encuentran: salud, vivienda, ingresos, acceso a servicios públicos, educación, acceso a herramientas tecnológicas, entre otros; dando origen a indicadores que facilitan el análisis de las condiciones que se presentan.

En la tabla 1 se relacionan algunos de los principales indicadores que miden las condiciones de pobreza:

Tabla 1. Indicadores de pobreza

Nombre del indicador	Definición	Variables / dimensiones
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	Es un indicador creado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), para analizar el desempeño y mejoramiento de las condiciones relacionadas con el desarrollo de un país (Rosales, 2017). No denota estudios de pobreza, pero si genera un análisis de variables que influyen en ella.	Salud Educación Riqueza
Índice de pobreza multidimensional	Permite determinar el nivel de carencias que registra una población, utilizando técnica de microdatos a partir de encuestas de hogares. Su medición facilita la determinación de condiciones de pobreza local, regional y nacional (Santos, 2019).	Educación Niñez y juventud Trabajo Salud Vivienda y servicios públicos
Indicador de Bourguignon y Chakravarty	Es un indicador que facilita la medición de las condiciones de pobreza y su comparación con la registrada en otros países, para ello, tiene en cuenta las fallas que se puedan registrar en las economías (Sánchez Torres, Maturana Cifuentes & Manzano Murillo, 2020).	Variables que son medidas en Colombia: Salud Educación Vivienda Servicios domiciliarios Alimentación Ingreso Consumo
Índice de pobreza monetaria	"Mide el porcentaje de la población con ingresos por debajo del mínimo de ingresos mensuales definidos como necesarios para cubrir sus necesidades básicas" (DANE, 2017)	Ingresos

Por otra parte, el concepto de desigualdad se relaciona con distribución de los recursos (Cuartas Ricaurte, 2016; Repetto, 2016), los cuales pueden generar consecuencias negativas para el crecimiento de las economías (Amarante, Galván & Mancero, 2016).

Así, existe población que se favorece o no, de acuerdo con la posición socioeconómica o la distribución de los recursos (Stezano, 2020), limi-

tando las posibilidades de generar crecimiento en términos individuales o colectivos (Milanovic, 2015).

De allí que se adopten medidas en cada uno de los países para mitigar las condiciones que propician la desigualdad, las cuales difieren de acuerdo con las características del país y la política pública (Expósito García, Fernández Serrano & Velasco Morente, 2017), los cuales buscan dar respuesta a una serie de situaciones generadas como consecuencia de los problemas sociales, económicos y políticos que se generan (Bogliacino & Lozano, 2017).

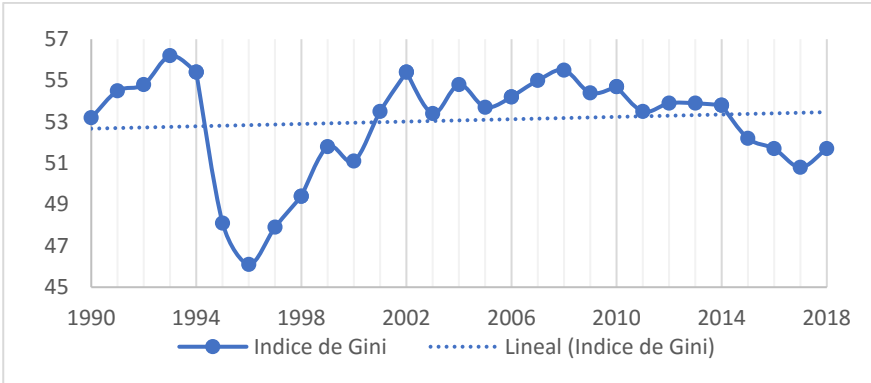
2. RESULTADOS DE LA PARTE TEÓRICA

Este apartado presentará el contexto de la política pública y las medidas implementadas en cada plan de gobierno colombiano desde 1990 hasta 2018, teniendo en cuenta las acciones generadas y el nivel de afectación generado a partir de las siguientes variables que facilitan la medición de la pobreza y desigualdad: coeficiente de gini, salud, desempleo y educación.

Desde la década de los noventa, se generaron una serie de políticas públicas para responder a las necesidades de un mercado creciente, promoviendo la eficiencia, la competencia, la inversión privada (Echeverry, 2017), la disminución de medidas proteccionistas, el crecimiento del comercio internacional y nuevas líneas de crédito para el desarrollo de la actividad productiva (Reina, Castro, & Tamayo, 2013).

En términos de desigualdad, a través de la medición realizada con el Índice de Gini, se pudo analizar la diferencia en la distribución de los ingresos en el territorio colombiano entre 1990 - 2018.

Gráfico 1. Índice de Gini



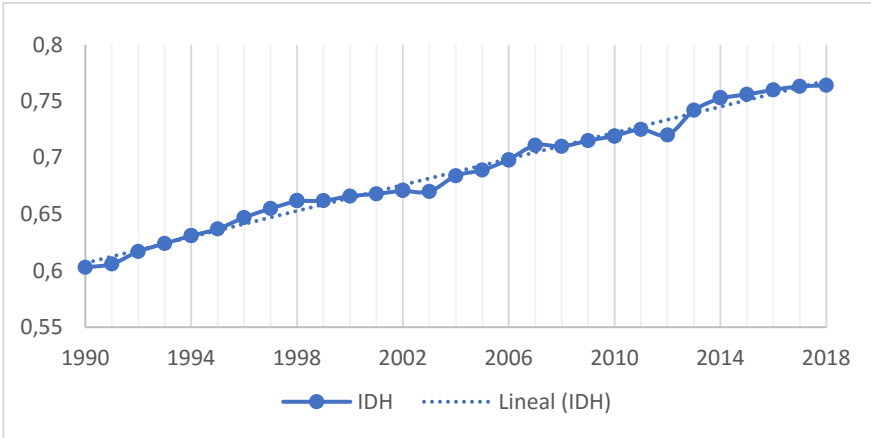
Fuente: DANE, 2020

En este sentido, el Índice de Gini en Colombia ha oscilado en promedio entre 51 y 55 p, siendo la apuesta más importante la realizada en el gobierno Samper (1994 – 1998), cuyas políticas presentaron un énfasis político social y de desarrollo de la infraestructura, logrando resultados por encima de lo esperado e incluso mayores a los que se llegó a lograr en la totalidad de periodos analizados.

Con relación a la medición del IDH, si bien no realiza el análisis de la pobreza de forma directa, evalúa los ingresos económicos de las personas en un país y las condiciones de vida que presentan y que se ven favorecidas o no, de acuerdo con el nivel de recursos percibidos.

En Colombia las distintas medidas con las cuales cada gobierno abordó las situaciones económicas, políticas, sociales y ambientales, permitieron obtener resultados positivos, debido al aumento progresivo en el IDH.

Gráfico 2. Índice de Desarrollo Humano



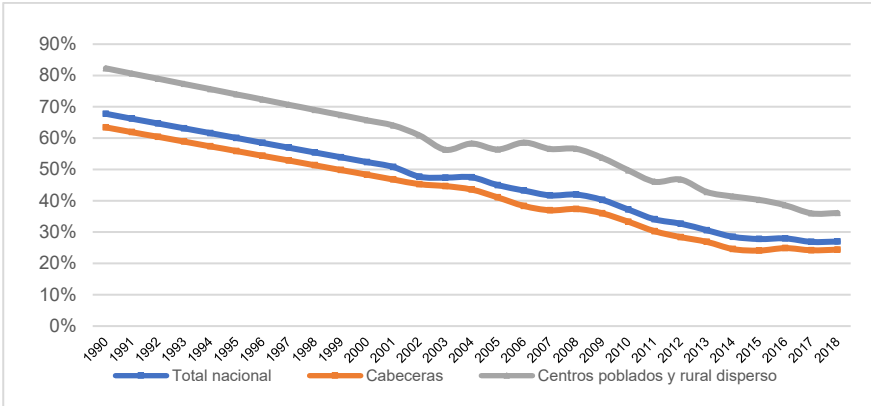
Fuente: PNUD, 2020

Así, se evidencia un mejoramiento de las condiciones de salud, educación y riqueza, que si bien no explican o justifican la situación de pobreza y desigualdad registrada en el país, denotan un mejor desarrollo de políticas orientadas hacia dichos temas.

En Colombia, la línea de pobreza monetaria para establecer las carencias existentes en el territorio se encuentra dividida en: nacional, cabeceras y centros poblados - rural disperso. Esta cifra se construye a partir de la medición del ingreso corriente de la unidad de gasto dividido por el total de integrantes de la misma; y se compara con el costo monetario de adquirir una canasta de alimentos, en el caso de la pobreza monetaria extrema o indigencia, o con el costo monetario de adquirir una canasta de bienes alimentarios y no alimentarios mínimos para la subsistencia (Sen, 1985).

En el gráfico 3 se evidencia una disminución del % en los niveles de pobreza monetaria, lo cual denota la implementación de políticas dirigidas al mejorar las condiciones sociales y de calidad de vida de la población. El decrecimiento pasó de tener una incidencia del 82%, 63% y 67% a 61%, 45% y 47%; reducción significativa donde no hubo ningún periodo de crecimiento en la misma.

Gráfico 3. Curva de pobreza monetaria en Colombia



Fuente: DANE, 2020

2.1. Política Pública para el mejoramiento de la pobreza y la desigualdad en Colombia

El desarrollo de políticas que propendan disminuir las condiciones de pobreza y desigualdad, es uno de los principales objetivos que se fijan en cada uno de los países, con el fin de generar mejor calidad de vida y mitigar con ello los efectos adversos que se puedan presentar.

En este capítulo se analizarán los lineamientos establecidos en cada uno de los Planes de Desarrollo establecidos en Colombia en el periodo 1990 – 2018.

En la administración de César Gaviria Trujillo (1990 – 1994) fueron establecidas medidas para disminuir progresivamente las barreras arancelarias, asimismo, se desarrolló la reforma al sistema financiero, se eliminaron controles cambiarios, se presentó la liberación comercial (Edwards & Steiner, 2008) y fueron generadas políticas dirigidas al mejoramiento de la innovación tecnológica para acrecentar la productividad (Tovar, 2013). Estas medidas respondieron al proceso de transición que se estaba presentando en la economía colombiana.

Los principales programas trazados en el Plan Nacional de Desarrollo "La Revolución en marcha" (1990-1994), se mencionan en la siguiente tabla:

Tabla 2. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 1990 – 1994
"La Revolución Pacífica"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
César Gaviria Trujillo	1990-1994 La revolución pacífica	1. El desarrollo economico del pais sus límites y posibilidades.	La nueva teoria del desarrollo.				X	
			El desarrollo colombiano en perspectiva historica.	X	X		X	
			Las elecciones de la experiencia.	X	X	X	X	X
		2. Las reformas estructurales.	Mercado de bienes.	X	X		X	
			Mercado laboral.		X		X	
			Mercado de capitales.				X	
		3. Las estrategias del plan.	Infraestructura social.	X	X	X		X
			Infraestructura física.	X	X		X	X
			Ciencia y tecnología.		X			X
			Medio ambiente.	X	X	X		
		4. Ajuste institucional y descentralización.	Antecedentes: Del centralismo a la descentralización.	X	X	X	X	X
			Un país descentralizado: Reorganización de los tres niveles administrativos.	X	X			
			Estrategias de descentralización fiscal y ajuste institucional.	X			X	
		5. El plan de inversiones públicas.	Evolución y problemas del gasto público.			X	X	X
			El plan plurianual de inversión público central 1992-1995.	X	X	X	X	X
		6. La consistencia macroeconomica del plan.	Antecedentes y lecciones de política.	X	X	X	X	X
			Principios para la programación	X			X	
			Proyecciones macroeconomicas.				X	
		7. El impacto global del plan.	El impacto sobre el crecimiento económico.	X	X		X	
			El impacto sobre la pobreza.	X	X			

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 1990 – 1994 "La Revolución Pacífica"

En este orden ideas las políticas propuestas para este periodo de gobierno fueron en su esencia con un efecto determinante para la disminución del desempleo y la desigualdad.

En la administración Ernesto Samper Pizano (1994 – 1998) se establecieron elementos que dieron continuidad a las políticas implementadas en el gobierno de Cesar Gaviria.

El gobierno orientó sus esfuerzos en el desarrollo de acciones dirigidas a la estabilidad económica, mejoramiento de la inversión pública, el fomento de la competitividad, entre otras. En este sentido, su plan de desarrollo se denominó "El Salto Social", debido al impacto que se pretendía tener en la población.

Tabla 3. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 1994 – 1998 "El Salto Social"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Ernesto Samper Pizano	1994-1998 El salto social	1. La estrategia macroeconómica.	Defensa de la tasa de cambio.		X		x	
			Fortalecimiento del ahorro doméstico.	X	X			X
			Macroeconomía, crecimiento y empleo.	X	X		X	X
			Reducción de la inflación: Pacto social de productividad, precios y salarios.	X	X		X	
			Una política activa de empleo.	X	X		X	
			Consolidación de la apertura económica.	X	X		X	
		2. Estrategia de inversión pública y efectos macroeconómicos del plan.	La recomposición del gasto público.	X	X	X	X	X
			Resultados fiscales globales y financiamiento del plan.				X	
			Impacto macroeconómico del plan de desarrollo.	X			X	
		3. El tiempo de la gente.	El salto educativo y cultural.	X				X
			Seguridad social integral	X		X		
			Hábitat, desarrollo urbano, prevención y atención de desastres.	X	X	X		
			Política de equidad y participación de la mujer.	X				X
			Políticas para la juventud.	X				X
			Pueblos indígenas y comunidades afrocolombianas y raizales.	X	X			X
			Pequeña propiedad y economía solidaria.	X			X	
			Justicia, derechos humanos y seguridad ciudadana.	X		X		
		4. Competitividad para la internacionalización.	El consejo nacional de competitividad.				X	X
			La política nacional de ciencia y tecnología.					X
			Plan estratégico exportador.	X	X		X	
			Política de modernización agropecuria y rural.	X	X		X	
			La política de modernización industrial.	X	X		X	
			Infraestructura para la competividad.	X			X	
		5. Mas y mejores empleos.	Política económica y creación de empleos productivos.	X	X		X	
			Apoyo a la pequeña propiedad y a la economía solidaria.	X			X	
			Capacitación profesional e intermediación laboral.	X			X	X
			El trabajo como estrategia básica de convivencia social.	X	X			X
			Fortalecimiento institucional.	X				

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 1994 – 1998 "El Salto Social"

Estas medidas fueron consecuentes con la nueva orientación general que pretendía dar el gobierno hacia un énfasis en la política social y el desarrollo de la infraestructura.

La administración de Andrés Pastrana Arango (1998 – 2002) puso en marcha su Plan de Gobierno bajo el nombre "Cambio para construir la paz". Entre algunas de las medidas adoptadas se encontraba la generación de una alianza democrática que diera origen a las primeras acciones para desarrollar una política social, y con ello facilitar escenarios en búsqueda de la paz (Ortiz, 2017).

Tabla 4. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 1998 – 2002
"Cambio para la paz"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Andrés Pastrana Arango	1998-2002 Cambio para construir la paz	1. El contexto del cambio.	Visión del cambio para el siglo xxi.	X	X	X	X	X
			Objetivos y estrategias.	X	X			
			Macroeconomía, crecimiento y empleo.				X	
			Contribución del sector privado en la financiación del plan de infraestructura.			X	X	
			Diplomacia por la paz.	X				
			Una cultura de prevención y atención de desastres y mitigación de riesgos.		X	X		
		2. Hacia un estado participativo.	Las reformas políticas y del estado.	X	X	X		
			El proceso de descentralización.	X		X		X
		3. Los compromisos fundamentales de la sociedad: reconstitución del tejido social.	Un plan educativo para la paz.	X				X
			Cultura.					X
			Salud.			X		
			Pensiones.		X			
			Familia y niñez.	X		X		X
		4. Desarrollo y paz: instrumentos y prioridades para la construcción de la paz.	Estrategias dirigidas a zonas afectadas por el conflicto.	X	X			
			Sector agropecuario.				X	
			Medio ambiente.			X		
			Derechos humanos y derecho internacional humanitario.	X	X	X		
			Justicia.	X				
			Estrategia contra la corrupción prioridad en la consolidación de un ambiente pacífico.	X				
			Defensa y seguridad.	X				
			Grupos étnicos.	X	X	X		
			Infraestructura para la paz.	X				
		5. Las exportaciones como motor de crecimiento.	Industria y comercio.	X			X	
			El caribe colombiano.				X	
			El pacífico colombiano.				X	
			Infraestructura y productividad regional.				X	
			Turismo.	X	X		X	
			Proyecciones ahorro e inversion.		X		X	

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 1998 – 2002 "Cambio para la paz"

En este periodo de gobierno, los compromisos asumidos buscaron reconstruir el tejido social, generar las herramientas e instrumentos que facilitaran la construcción de la paz, a través de la participación de distintos actores. Asimismo, se buscó promover una política de productividad y competitividad para el crecimiento de la economía.

Ya en la primera administración Álvaro Uribe Vélez (2002-2006), se plantearon cinco objetivos para formación de un estado comunitario, que fue el lema de su gobierno: 1) consolidación estatal del territorio; 2) protección de la población; 3) eliminación del comercio de drogas ilícitas; 4) protección de fronteras; 5) eficiencia, transparencia y rendición de cuentas (Vargas, 2004).

Tabla 4. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 2002 – 2006
"Hacia un estado comunitario"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Alvaro Uribe Velez	2002-2006 Hacia un estado comunitario	1. Brindar seguridad democrática.	Control del territorio y defensa de la soberania nacional.	X	X			
			Combate a las drogas ilicitas y crimen organizado.	X	X	X		
			Fortalecimiento de la justicia	X				
			Desarrollo en zonas deprimidas y de conflicto.	X	X	X	X	X
			Protección derechos humanos y derecho internacional humanitario.	X	X	X	X	X
			Fortalecimiento de convivenvia y valores.	X				
			Mejora dimension internacional.		X		X	
		2. Impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo.	Impulso a la vivienda y construcción.	X	X			
			Impulso a la exploración y explotación de hidrocarburos.				X	
			Infrestructura estratégica en transporte.	X	X	X	X	X
			Servicios publicos domiciliarios.	X	X	X		
			Ciencia Tecnologia e innovacion.	X				X
			Competitividad y desarrollo.	X	X		X	
			Politica comercial.				X	
			Sostenibilidad ambiental.			X		
			Generación de empleo.	X	X		X	
		3. Construir equidad social	Revolución educativa.	X				X
			Ampliación y mejora de la protección y seguridad social.	X			X	
			Economía solidaria.	X	X		X	
			Manejo social del campo.	X	X		X	
			Desarrollo micro , medianas y grandes empresas.				X	
			Prevención y mitigación de riesgos naturales.		X	X		
			Fortalecimiento de grupos etnicos.	X				
		4. Incrementar la transparencia y eficiencia del estado.	Renovación de la administración pública.	X				
			Descentralización, ordenamiento y desarrollo territorial.	X	X	X		
		5. Entorno macroeconómico	Crecimiento economico 2002-2006.		X		X	
			Proyecciones PIB.				X	
			Proyecciones de demanda.	X	X			
			Proyecciones cuenta corriente.		X			
			Sostenibilidad de la deuda.	X	X			
			Proyecciones ahorro e inversion.	X	X	X	X	X

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 2002 – 2006
"Hacia un estado comunitario

Durante su gobierno, se obtuvieron resultados satisfactorios en términos de la política de seguridad, lo cual generó el aumento en la confianza de la población para movilizarse por el país (Kosztura, 2012), situación que favoreció la actividad económica y crecimiento del país.

En la segunda administración de Uribe (2006 – 2010), se creó el Programa de Transformación Productiva (PTP), el cual es una herramienta que permite potencializar sectores que poseen oportunidades de inserción y comercialización de productos en el mercado internacional.

Algunas de las metas establecidas durante este gobierno, fueron dirigidas a la defensa y seguridad democrática, la reducción de la pobreza, el crecimiento sostenible y la gestión ambiental.

Tabla 5. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010
"Estado Comunitario: desarrollo para todos"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Alvaro Uribe Velez	2006-2010 Estado comunitario: desarrollo para todos	1. Estado comunitario desarrollo para todos.	El Estado Comunitario.	X	X	X	X	X
			Seguridad Democrática.	X	X		X	
			Consideraciones generales.	X				
			¿De dónde venimos?.		X			
			Crecimiento sostenido en beneficio de todos.	X	X			
			Crecimiento, pobreza y distribución del ingreso.	X	X			
			La arquitectura del Plan.	X	X		X	
		2. Política de defensa y seguridad democrática.	Hacia la consolidación de la Política de Seguridad Democrática.					
			Desplazamiento forzado, Derechos Humanos y reconciliación.	X	X	X		
		3. Reducción de la pobreza y promoción del empleo y la equidad.	Pobreza y población vulnerable.	X	X			
			Mercado y relaciones laborales.				X	
			Inserción de las familias en el Sistema de Protección Social.	X		X		
			Banca de las Oportunidades.				X	
			Ciudades amables.	X				
			Infraestructura para el desarrollo.				X	
			Equidad en el campo.	X	X		X	
		4. Crecimiento alto y sostenido: la condición para un desarrollo con equidad.	Consideraciones macroeconómicas.	X	X	X	X	X
			Agenda Interna: estrategia de desarrollo productivo.				X	
			Consolidar el Crecimiento y Mejorar la Competitividad del sector agropecuario.	X			X	
		5. Una Gestión Ambiental y del Riesgo que promueva el Desarrollo	Introducción.	X	X	X	X	
			Una Gestión Ambiental que promueva el Desarrollo Sostenible.	X		X		
			Gestión del Riesgo para la Prevención y Atención de Desastres.	X	X	X		
		6. Un mejor Estado al servicio de los ciudadanos.	Los requisitos del Estado Comunitario.	X	X	X	X	X
			Los retos del Estado Comunitario.	X	X	X	X	X
		7. Dimensiones especiales del desarrollo.	Equidad de género.	X		X		X
			Juventud.			X		X
			Grupos étnicos y relaciones interculturales.	X				X
			Dimensión regional.	X				
			Cultura y desarrollo.	X				
			Demografía y desarrollo.	X		X		
			El sector de la economía solidaria: modelo alternativo de desarrollo socioeconómico.	X	X		X	
			Política exterior y migratoria.	X		X		

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010
"Estado Comunitario: desarrollo para todos"

Las medidas que se adoptaron presentaron efectos en los niveles de pobreza y desigualdad presentados en el país, así como en la salud, educación y el desempleo.

La llegada al poder del presidente Juan Manuel Santos (2010–2014), trajo consigo un replanteamiento de las medidas establecidas por su

antecesor (López, 2015). Su plan de gobierno denominado "Prosperidad para todos", generó una política social y económica orientada hacia el crecimiento sostenible y competitivo, que brindara beneficios para los sectores y actores que participan en el proceso productivo, así como mejorar las condiciones que favorecen la paz, disminuye la pobreza y la desigualdad entre los habitantes del país.

Tabla 6. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014 "Prosperidad para todos"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Juan Manuel Santos Calderon	2010-2014 Prosperidad para todos	1. Convergencia y desarrollo regional caracterización, dinámica y desafíos.	Enfoque del desarrollo regional.	X	X	X	X	X
			Caracterización del país por departamentos.	X				
			Lineamientos estratégicos para la formulación de políticas y estrategias.	X	X			X
			Retos del desarrollo regional.	X	X	X	X	X
			Crecimiento sostenido en beneficio de todos.	X	X		X	
			Estrategia, ruta y esquema operativo para conformar Areas de Desarrollo Territorial (ADT).	X				
		2. Crecimiento sostenible y competitividad.	Innovación para la prosperidad.				X	X
			Competitividad y crecimiento de la productividad.				X	X
			Locomotoras para el crecimiento y la generación de empleo.	X			X	
		3. Igualdad de oportunidades para la prosperidad social.	Política Integral de Desarrollo y Protección Social.	X	X	X		
			Promoción Social.	X	X			
			Políticas diferenciadas para la Inclusión Social.	X	X			
		4. Consolidación de la Paz.	Seguridad - orden público y seguridad ciudadana.	X	X			
			Justicia.	X				
			Derechos humanos, derecho internacional humanitario y Justicia transicional.	X	X			
		5. Sostenibilidad ambiental y prevención del riesgo.	Gestión ambiental integrada y compartida.	X	X	X		
			Gestión del riesgo de desastres: buen gobierno para comunidades seguras.	X	X	X		
			Respuesta a la Ola Invernal 2010-2011.	X		X		
			Canasta y eficiencia energética.	X	X			
		6. Soportes transversales de la prosperidad democrática.	Buen Gobierno, participación ciudadana y lucha contra la corrupción.	X	X			X
			Relevancia internacional.	X			X	
			Apoyos transversales al desarrollo regional.	X	X		X	

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014 "Prosperidad para todos"

Durante el primer gobierno de Santos, se promovió el desarrollo de una política industrial, se reformaron las regalías con el fin de destinar mayores recursos para la investigación y el desarrollo empresarial, se ofreció mayor apoyo a las Pyme y se invirtió en infraestructura y estabilidad para el sector agropecuario. Asimismo, se generaron actividades con las locomotoras de innovación, agropecuaria, de transporte, mine-

ro – energética y de vivienda, para contribuir con el mejoramiento de la actividad económica y desarrollo del país.

En la segunda administración de Santos (2010 – 2014), se implementaron medidas para dar continuidad a los programas generados en su primer gobierno. De allí, que se propiciaron acciones para la consolidación de la paz, para la sostenibilidad ambiental y prosperidad económica.

Tabla 7. Medidas y análisis Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 "Todos por un nuevo país"

Presidente	*Periodo*	*Metas*	*Acciones*	*Afectación*				
				Desigualdad	**Pobreza**	**Salud**	**Desempleo**	**Educación**
Juan Manuel Santos Calderon	2014-2018 Todos por un nuevo país	1. Colombia en paz.	Fortalecer el proceso de construcción de paz y garantizar su sostenibilidad.	x			x	
			Integrar el territorio y sus comunidades.	x	x	x	x	x
			Reducir las desigualdades sociales y territoriales entre los ámbitos urbano y rural.	x	x		x	
		2. Colombia equitativa y sin pobreza extrema.	Erradicar la pobreza extrema en 2024 y reducir la pobreza moderada.	x	x			
			Reducir las brechas poblacionales en materia de ingresos.	x	x		x	
			Reducir las brechas poblacionales y territoriales en la provisión de servicios de calidad en salud, educación, servicios públicos, infraestructura y conectividad.	x		x		x
			Promover el desarrollo económico incluyente del país y sus regiones.				x	
		3. Colombia, la más educada.	Cerrar las brechas en acceso y calidad a la educación, entre individuos, grupos poblacionales y entre regiones.	x			x	
		4. Competitividad e infraestructura estratégicas.	Incrementar la productividad de las empresas colombiana.				x	
			Contribuir al desarrollo productivo y la solución de los desafíos sociales del país.	x			x	
			Promover las TIC como plataforma para la equidad, la educación y la competitividad.			x		x
			Proveer la infraestructura y servicios de logística y transporte para la integración territorial.	x				
			Consolidar el desarrollo minero-energético para la equidad regional.		x		x	
		5. Movilidad social.	Garantizar los mínimos vitales y avanzar en el fortalecimiento de las capacidades de la población en pobreza extrema.	x	x	x		
			Mejorar las condiciones de salud de la población colombiana.			x		
			Generar alternativas para crear empleos de calidad.				x	
			Cerrar la brecha en el acceso y la calidad de la educación.	x				x
			Impulsar la planificación, actuación coherente y articulada de los sectores de vivienda, agua potable y saneamiento básico.			x		
			Establecer un apoyo oportuno frente a los riesgos que afectan el bienestar de la población.	x	x			
		6. Transformación del campo.	Ordenar el territorio rural.	x	x			
			Cerrar las brechas urbano-rurales y sentar las bases para la movilidad social.	x				
			Acelerar la salida de la pobreza y la ampliación de la clase media rural.	x	x			
			Impulsar la competitividad rural.	x			x	
			Contar con un arreglo institucional integral y multisectorial.	x				
			Establecer un apoyo oportuno frente a los riesgos que afectan el bienestar de la población.	x	x	x	x	x

Fuente: A partir de Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 "Todos por un nuevo país"

De esta manera, las políticas establecidas en cada uno de los gobiernos, generaron acciones que causaron efectos en las variables salud, educa-

ción y desempleo entre otras; las cuales son algunas de las que se tienen en cuenta para estudiar condiciones de desigualdad y pobreza.

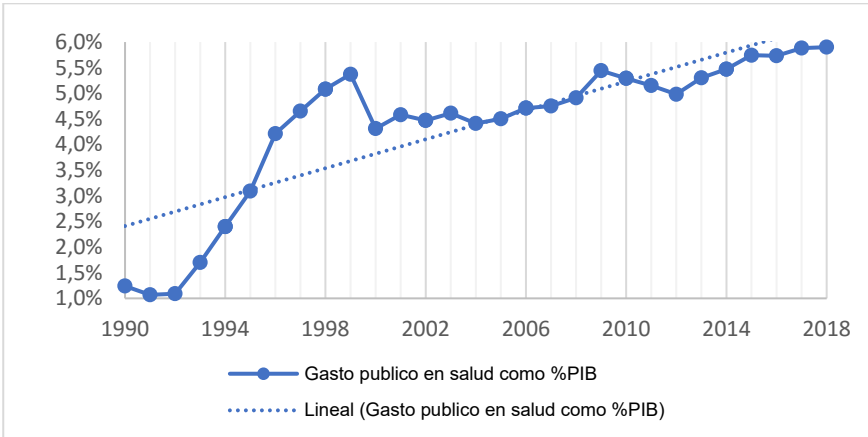
2.2. Resultados de Políticas Públicas para el mejoramiento de la pobreza y la desigualdad en Colombia

De acuerdo con las políticas implementadas entre 1990 – 2018, se presentan a continuación algunos de los resultados obtenidos en las variables salud, educación y desempleo.

A. Salud

A partir de 1992, el gasto público en salud aumentó cerca de 4 puntos porcentuales, motivado principalmente por las apuestas sociales de cada uno de los gobiernos, especialmente en temas relacionados con desarrollo en infraestructura y disminución de la desigualdad, los cuales marcaron un punto de quiebre para el gasto público de todos los gobiernos.

Gráfico 4. Gasto público en salud

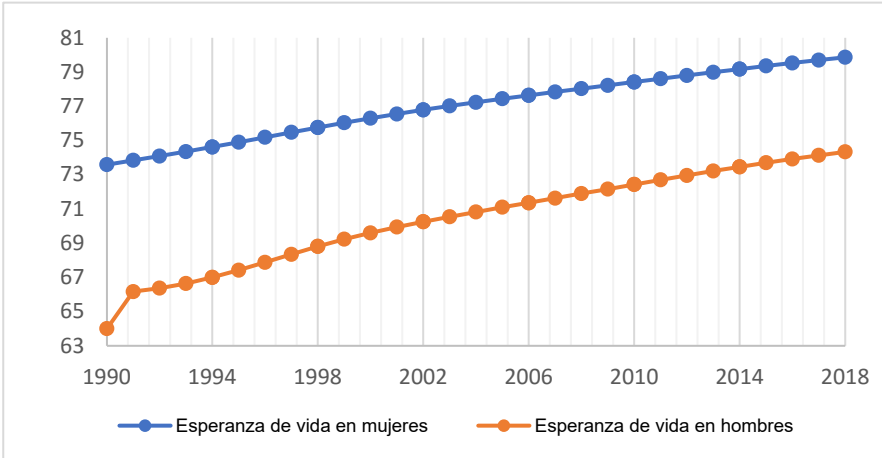


Fuente: Orozco, 2015

En términos generales, el aumento desde 1990 hasta 2018 es muy positivo, sin embargo existe un sin sabor pues a partir del 2000 la tendencia se ha mantenido a un ritmo de crecimiento bajo, incluso con periodos de disminución.

La esperanza de vida es otro factor que se tiene en cuenta para medir los resultados obtenidos en las medidas adoptadas por el gobierno en términos de mejoramiento en los programas de salud. Las cifras presentan los años que en promedio vive una persona en el país.

Gráfico 5. Nivel de esperanza de vida en Colombia



Fuente: DANE, 2020

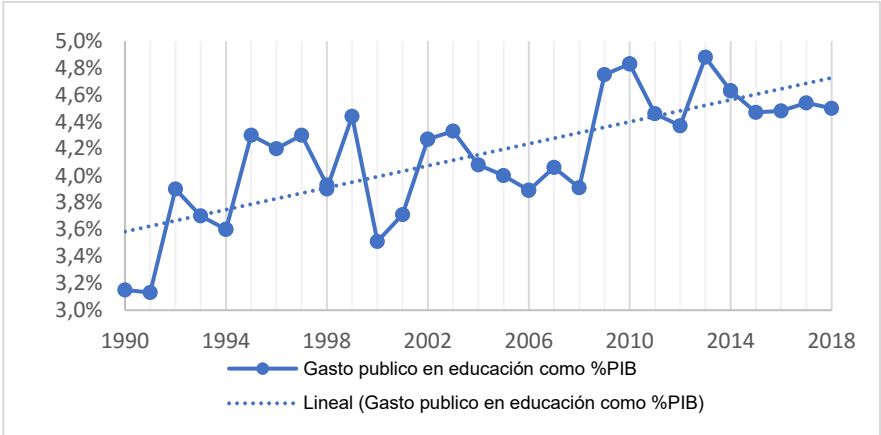
La esperanza de vida ha tenido grandes cambios para hombres como para mujeres en Colombia. Se muestra una tendencia creciente en este índice, reflejando que actualmente se estima un promedio de vida en las mujeres de 79 años y en los hombres de 74 años.

B. Educación

Los resultados en educación están medidos en términos de gasto público en educación como % del PIB y la tasa de analfabetismo.

El gasto público en educación representa la cantidad de dinero que es asignada en el Presupuesto General de la Nación, para el desarrollo de programas que promuevan el mejoramiento de la cobertura en la educación, calidad, infraestructura, entre otros.

Gráfico 6. Gasto público en educación

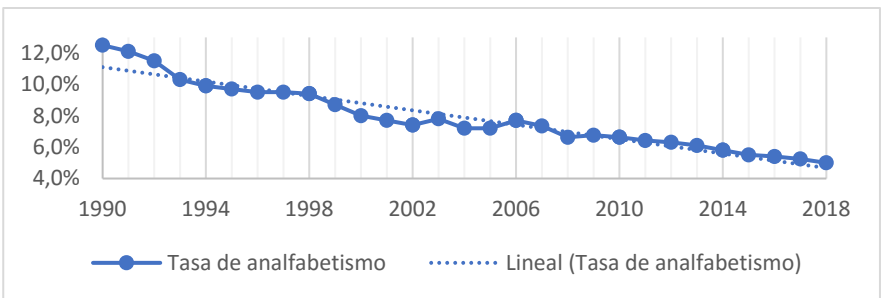


Fuente: Ministerio de Educación Nacional, 2020

Desde 1990, el porcentaje que se ha venido invirtiendo desde el Presupuesto General de la Nación, ha variado de acuerdo con las condiciones y acciones desarrolladas en cada uno de los gobiernos. Esta situación refleja, que si bien existen políticas dirigidas a mejorar las condiciones de acceso y calidad en la educación, los recursos que se asignan no tienen una ruta o lineamientos claros en el tiempo.

Otro aspecto a tener en cuenta es la tasa de analfabetismo, la cual representa la proporción de la población que a una edad específica aún no sabe ni leer ni escribir.

Gráfico 7. Tasa de analfabetismo en Colombia



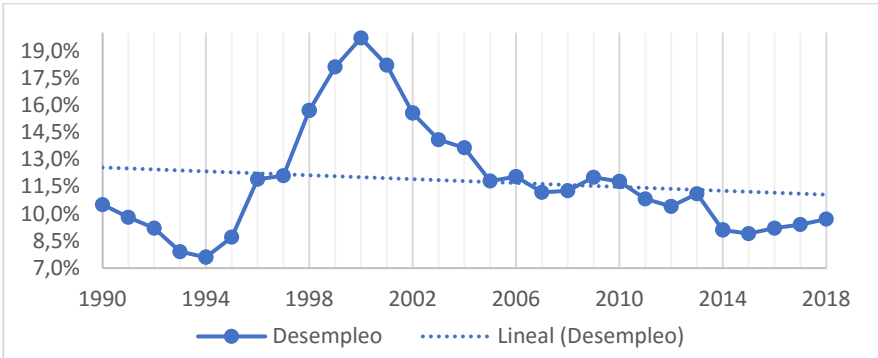
Fuente: Ministerio de Educación Nacional, 2020

Los resultados han sido muy alentadores. El porcentaje de analfabetismo pasó de 12% en 1990 a 5% en 2018, lo cual refleja logros significativos en los niveles de cobertura y acceso a la educación.

C. Desempleo

Entre los años 1994 y 2000 la apuesta social y de desarrollo en infraestructura de los gobiernos de Samper y Pastrana, obtuvieron un incremento en el índice de desempleo, al pasar del 7,6% al 19,7%, cifra que ha sido la más alta generada en el periodo de análisis.

Gráfico 8. Desempleo en Colombia 1990 - 2018



Fuente: DANE, 2020

De allí que en 2001, el gobierno Pastrana comenzara a generar acciones para el fortalecimiento su política económica y social, tratando de que las rentas de la población no soportaran en exclusiva el necesario reajuste fiscal.

Posteriormente Uribe continuaría con medidas dirigidas a la disminución del desempleo. Durante su gobierno, la consolidación estatal del territorio y de la seguridad territorial, contribuyó a la generación de empleo a lo largo de todo el país.

CONCLUSIONES

La pobreza y la desigualdad son entendidas como condiciones de una persona, familia o población, en las cuales se carece de recursos para satisfacer sus necesidades básicas.

En su análisis, es importante incluir diversas variables que facilitan su medición, entre las cuales se encuentran: salud, educación, ingresos, vivienda, servicios públicos, acceso a tecnología, empleo, entre otras; que si bien permiten un estudio simple, también aportan a la generación de indicadores compuestos como el Índice de Desarrollo Humano (IDH), Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), Índice de Pobreza Monetaria, entre otros.

El análisis que se presentó en este documento, particularmente abordó tres variables que son relevantes para el estudio de la pobreza y desigualdad: salud, educación y desempleo. Por tanto, los resultados tienen un enfoque puntual sobre las medidas establecidas por el gobierno.

Asimismo, se identificaron las principales políticas establecidas por el gobierno colombiano desde el año 1990 hasta 2018 en cada una de sus administraciones, y que tuviesen un enfoque social.

Así, se evidenció en primer lugar, que la distribución de la riqueza en Colombia entre 1990 – 2018, presentó condiciones de inequidad. En segundo lugar, si bien, las curvas del IDH y de Pobreza monetaria denotaron resultados positivos, al realizar el contraste con las políticas implementadas, se denota que no todas registraron una continuidad de una administración a otra.

En tercer lugar, si bien se generaron lineamientos en el Plan Nacional de Desarrollo para la implementación de acciones que les llevara a conseguir los objetivos propios de la política económica y social, los rubros asignados en el Presupuesto General de la Nación, no registraron una ruta clara y cambiaron de un periodo a otro, lo cual le quitó representatividad a las medidas implementadas.

En este sentido, se denotó un círculo vicioso donde cada gobierno en el afán de querer solucionar un problema que afecta a la sociedad des-

cuida otros elementos, impidiéndole avanzar en conjunto de la mano de todos los sectores sociales, políticos y económicos del país.

Finalmente, se concluye que en particular para las variables salud, educación y desempleo; se presenta influencia por parte de las políticas públicas. De allí que sea necesaria la implementación de medidas a largo plazo y sostenibles para el cumplimiento de los objetivos y mejoramiento de las condiciones de pobreza y desigualdad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amarante, V., Galván, M., & Mancero, X. (2016). Desigualdad en América Latina: una medición global. Revista CEPAL.

Berry, R. A. (2003). Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo. Revista de la CEPAL, 111-115.

Bertrand, M., Sendhil M. & Eldar, S. (2004). American Economic Review 94(1): 419-423.

Bogliacino, F., & Lozano, D. R. (2017). La evolución de la desigualdad en Latinoamérica en el siglo XXI: patrones, determinantes y causas (No. 015307). Universidad Nacional de Colombia-FCE-CID.

Boone, K., Roets, G., & Roose, R. (2018). Social work, poverty and anti-poverty strategies: Creating cultural forums. The British Journal of Social Work, 48(8), 2381-2399.

Carter, M. R. (2019). The economics of poverty traps. C. B. Barrett, M. R. Carter, & J. P. Chavas (Eds.). Chicago: University of Chicago Press.

Castillo, R. & Jácome, F. (2015). Medición de la Pobreza Multidimensional en Ecuador. INEC, 1, 15-25.

Cuartas Ricaurte, J. (2016). ¿Desigualdad y pobreza como determinantes de la confianza generalizada? Análisis con datos panel. Revista Desarrollo y Sociedad, (76), 91-121.

Dalton, P. S., Ghosal, S., & Mani, A. (2016). Poverty and aspirations failure. The Economic Journal, 126(590), 165-188.

dane (2017). Panorámica regional. Pobreza monetaria y multidimensional departamental: necesidad de políticas públicas diferenciadas.

Departamento Nacional de Planeación (1991). Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994, La Revolución en marcha.

Departamento Nacional de Planeación (1991). Plan Nacional de Desarrollo 1998-2002, "Cambio para la paz".

Departamento Nacional de Planeación (2003). Plan Nacional de Desarrollo 2002 – 2006 "Hacia un estado comunitario.

Departamento Nacional de Planeación (2007). Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010 "Estado Comunitario: desarrollo para todos".

Departamento Nacional de Planeación (2011). Plan Nacional de Desarrollo 2010 – 2014 "Prosperidad para todos".

Departamento Nacional de Planeación (2015). Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 "Todos por un nuevo país".

Echeverry, D. (2017). De la internacionalización a la globalización en Colombia. Administración & Desarrollo, 47(1), 150-158.

Edwards, S., & Steiner, R. (2008). La revolución incompleta: Las reformas de Gaviria. Editorial Norma.

Expósito García, A., Fernández Serrano, J., & Velasco Morente, F. (2017). Crecimiento económico, pobreza y desigualdad: un análisis de eficiencia para América Latina en el siglo XXI. Revista de economía mundial, (47), 117-138.

Hagenaars, A., & De Vos, K. (1988). The definition and measurement of poverty. Journal of human resources, 211-221.

Kosztura, C. (2012). El excepción (al) gobierno providencia de álvaro uribe, 2006 – 2010. pontificia universidad javeriana, 15-82.

Lopez, F. (2015). El gobierno de Juan Manuel Santos 2010-2015: cambios en el régimen comunicativo, protesta social y proceso de paz con las FARC. Análisis político Universidad Nacional de Colombia, 3-37.

Milanovic, B. (2016), Global in Equality: A New Approach for the Age of Globalization, Cambridge, Massachusetts, Harvard University

Mood, C., & Jonsson, J. O. (2016). The social consequences of poverty: an empirical test on longitudinal data. Social indicators research, 127(2), 633-652.

Orozco, A. (2015). Un análisis del gasto publico en salud en los entes territoriales colombianos. No 220. Banco de la Republica. Centros de Estudios Económicos Regionales (CEER), 1-47.

Ortiz, R. (2017). Andres Pastrana Arango. Barcelona Centre For International Affairs, 1-11.

Pinzón Gutiérrez, L. F. (2017). Factores asociados a la pobreza subjetiva en Colombia: un estudio desde el enfoque de las capacidades y la economía de la felicidad. Revista Desarrollo y Sociedad, (78), 11-57.

Ravallion, M. (2017). Poverty comparisons. Routledge.

Reina, M., Castro, F., & Tamayo, L. (2013). 20 años de políticas de competitividad en competitividad en Colombia. (I. F. Desarrollo, Ed.). Fedesarrollo.

Repetto, A. (2016). Crecimiento, pobreza y desigualdad: la vía chilena. Economía y Política, 3(1), 71-101.

Ringen, S. (1988). Direct and Indirect Measures of Poverty. Journal of Social Policy, 17(3), 351-365. doi:10.1017/S0047279400016858

Rodríguez, A. (2007). La Globalización de la Política Pública: Mediación neoliberal en colombia, política económica, 1990 - 2006. Ciencia Política, http://search.proquest.com/docview/1677415953?accountid=48891.

Rosales, M. (2017). El desarrollo humano: una propuesta para su medición. Aldea mundo, 22(43), 65-75.

Sabater, C. & Giró, J. (2015). La nueva pobreza. El desahucio como proceso de exclusión. EHQUIDAD. Revista Internacional de Políticas de Bienestar y Trabajo Social, (3), 77-106.

Sánchez Torres, R., Maturana Cifuentes, L., & Manzano Murillo, L. (2020). Estimación alternativa de la pobreza multidimensional en Colombia. Revista de Economía Institucional, 22(43).

Santos, M. E. (2019). Desafíos en el diseño de medidas de pobreza multidimensional.

Sawada, Y., & Takasaki, Y. (2017). Natural disaster, poverty, and development: An introduction. World Development, 94, 2-15.

Sen, A. (1984). A sociological approach TO the measurements of poverty: a Reply to professor Peter Townsend. Oxford Economic Papers

Spicker, P. (2009). Definiciones de pobreza: doce grupos de significados. Pobreza: Un glosario internacional, 291-306.

Stezano, F. (2020). Enfoques, definiciones y estimaciones de pobreza y desigualdad en América Latina y el Caribe: un análisis crítico de la literatura.

Steven Si, David Ahlstrom, Jiang Wei & John Cullen (2020) Business, Entrepreneurship and Innovation Toward Poverty Reduction, Entrepreneurship & Regional Development, 32:1-2, 1-20, DOI: 10.1080/08985626.2019.1640485

Tovar, D. (2013). Sociedad y economía del conocimiento. El caso colombiano. Revista Colombiana de Ciencias Sociales, 4, 109-120.

Vargas, A. (2004). El gobierno de Álvaro Uribe: proyecto y resultados. Nueva Sociedad, 87-97.

Wagle, U. (2002). Rethinking poverty: definition and measurement. International Social Science Journal, 54(171), 155-165.

UNA EXPERIENCIA DE NETWORKING Y GOBERNANZA COLABORATIVA: EL LABORATORIO DE SERVICIOS SOCIALES DE LA RIBERA ALTA[330]

GLÒRIA MARIA CARAVANTES LÓPEZ DE LERMA
Universitat de València, España

ADRIÁN JIMÉNEZ RIBERA
Universidad Católica San Vicente Mártir, España

JOSÉ JAVIER SERRANO LARA
Universitat de València, España

RESUMEN

Las múltiples dimensiones del territorio hacen de éste una máquina de potencialidades (endógenas y exógenas) y un lugar propicio para el estudio de los fenómenos sociales y urbanos. Bajo esta premisa, desde la Vicepresidència i Conselleria d'Igualtat i Polítiques Inclusives se constituyó en el año 2017 una red de Laboratorios de Servicios Sociales con la finalidad de establecer una red de colaboración entre las administraciones públicas y las personas profesionales del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales (SPVSS).

En cada una de las provincias de la Comunitat Valenciana, se constituyó un Laboratorio de Servicios Sociales con la finalidad de analizar las necesidades sociales desde la perspectiva rural (Castellón), urbana (Alicante) e intermedia rural-urbana (Valencia). Tras cerca de tres años de recorrido y en el caso que nos ocupa, Los Laboratorios de Servicios Sociales de la Comunitat Valenciana se han constituido como un espacio de diálogo, reflexión y proposición en materia de servicios sociales.

Por ello, es objeto del presente capítulo describir la trayectoria del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta como buena praxis de colaboración y gobernanza entre administraciones públicas y profesionales en un doble sentido: como un partenariado político y como partenariado técnico y profesional. Ambos, responden a la lógica *bottom-up* combinando tanto la perspectiva cuantitativa como cualitativa en

330 Este capítulo parte del Proyecto (OTR2019-19645INVES con cargo a la línea de subvención S5178000) de Laboratorios de Servicios Sociales de la Comunitat Valenciana. El modelo de Laboratorios de Servicios Sociales ha sido premiado en los European Social Services Awards 2020 (ESSA) convocados por la European Social Network en la categoría de *Research project* Véase en https://essa-eu.org/finalists/

aras de establecer mecanismos públicos de coordinación, colaboración y cooperación para adecuar las medidas autonómicas a la realidad social de la diversidad territorial. Entre los principales resultados obtenidos, por una parte, destacan las sinergias de colaboración en una triple vertiente: autonómica, local y profesional. El desarrollo de entrevistas semiestructuradas y de grupos de discusión entre profesionales, ha derivado en la construcción de un sistema de indicadores sociales y económicos de forma participativa entre profesionales de los distintos equipos de la comarca de la Ribera Alta. Por otra parte, el trabajo conjunto entre la academia y los recursos técnicos y profesionales de la Ribera Alta, ha conformado un espacio sinérgico entre sociedad, servicios sociales y academia poniendo el foco de atención en las necesidades sociales del territorio, los recursos, la planificación y en la investigación acción participativa. De las conclusiones principales cabe destacar que la constitución de los Laboratorios de Servicios Sociales ha consolidado un instrumento paradigmático en el territorio nacional sobre el abordaje de la planificación, la ordenación y la adecuación del sistema público de protección social de los servicios sociales como cuarto pilar del Estado del Bienestar. Por su parte, su constitución como espacio de diálogo, reflexión y proposición ha constituido un pilar esencial en la mejora continua y la calidad en la provisión de los servicios sociales en el ámbito de la Comunitat Valenciana.

PALABRAS CLAVE

Servicios Sociales, Comunitat Valenciana, Networking, Laboratorios, gobernanza.

INTRODUCCIÓN

La configuración de los modelos autonómicos de servicios sociales en España, está interconectada con la existencia de una amplia pluralidad y diversidad de actores e instituciones que nutren y dotan de sentido su existencia.

Las crecientes necesidades sociales a las que las sociedades contemporáneas tratan de dar respuesta, obligan a replantear tanto la actuación como la arquitectura de los sistemas de servicios sociales, las sinergias entre actores y la evaluación de las respuestas institucionales a tales necesidades. En el caso del sistema de protección de los servicios sociales, en la geografía española su nacimiento estuvo fuertemente vinculado a los municipios producto de la influencia de las leyes de beneficencia (Uceda-Maza, Domínguez y Martínez-Martínez, 2015). Sin embargo, con la Constitución Española y con las sucesivas leyes autonómicas en materia de servicios sociales, el escenario competencial se

instaló en una escala multinivel (municipios, provincias y comunidades autónomas), cuyas actuaciones, en el caso de la Comunitat Valenciana, se desplegaron de forma paralela adoleciendo de mecanismos de coordinación, colaboración y unidad de acción.

La conjunción multinivel de las actuaciones en materia de servicios sociales en pro de la efectividad y eficiencia del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales[331], obliga a replantear las respuestas gubernamentales conjuntamente con la pluralidad de actores. La gobernanza colaborativa se presenta tanto como necesidad como una oportunidad (Polack, Martínez-Silva y Ramírez-Chaparro, 2019) para aunar las capacidades y potencialidades de los distintos niveles de la administración en aras de frente a la complejidad de la realidad social. En el ámbito de la gobernanza colaborativa en relación a los servicios sociales, es necesario considerar que:

> Gobernar implica no únicamente responder a la diversidad de problemáticas que existen en un territorio determinado, sino que es necesario el reconocimiento de la pluralidad de actores que conforman la sociedad. Sin el reconocimiento de los actores sociales que conforman la extensa red de servicios sociales, es inviable una acción de gobierno con, en y para la comunidad. (Caravantes, 2020, p. 111).

En la línea de Romero y Farinós (2008; 2011), la gobernanza se presenta como el método principal para hacer frente a los grandes retos territoriales, haciendo especial hincapié en el protagonismo de la sociedad civil y el buen gobierno. La articulación conjunta de esfuerzos entre los distintos actores implicados, "implica la posibilidad de adquirir compromisos, anticipar comportamientos, planear y prepararse para alinear actividades comunes" (Polack, Martínez-Silva y Ramírez-Chaparro, 2019, p. 167).

En este sentido, la gobernanza ha de ser entendida como aquel proceso donde se conjugan y combinan participación, cooperación, coordinación y donde se entretejen las:

[331] En adelante SPVSS.

> Múltiples relaciones que caracterizan las interacciones entre actores e intereses diversos en el territorio. El resultado de esta organización es la elaboración de una visión territorial compartida, sustentada en la identificación y valoración del capital territorial, necesaria para conseguir la cohesión territorial sostenible a los diferentes niveles. (Farinós, 2011, p. 46).

En el campo de los servicios sociales, además de su carácter multinivel, los nuevos modelos de gobernanza colaborativa también obligan a replantear las actuaciones en clave interdepartamental e intersectorial; es decir, entretejer entre los sistemas de protección relaciones institucionales desde la corresponsabilidad en pro de la calidad de vida y del bienestar de la ciudadanía.

1. LOS LABORATORIOS DE SERVICIOS SOCIALES DE LA COMUNITAT VALENCIANA

La tradición de asentar los servicios sociales en el ámbito local desde las leyes de beneficencia del siglo XIX (Uceda-Maza, Domínguez y Martínez-Martínez, 2015), no fue corregido con el Plan Concertado de Prestaciones Básicas (1988) ni con las sucesivas leyes autonómicas en materia de servicios sociales. Unido a ello, las competencias de los gobiernos autonómicos, en este caso, del gobierno valenciano, no consiguieron establecer sinergias con los entes locales hasta la regulación de la tercera ley valenciana de servicios sociales[332].

Con el cambio del gobierno valenciano, en el año 2015 se impulsó el denominado *nuevo modelo social valenciano* (Uceda-Maza, 2017). Dicho modelo, fue auspiciado bajo los principios de participación (profesional y ciudadana), justicia social y la voluntad de garantizar el derecho subjetivo a los servicios sociales y a un catálogo de prestaciones en el ámbito de la Comunitat Valenciana. Para ello, en el año 2017 se impulsaron los Laboratorios de Servicios Sociales de la Comunitat Valenciana como un modelo sinérgico entre praxis-investigación y políticas públicas, ha sido como una fórmula de *networking* y gober-

[332] Ley 3/2019, de 18 de febrero, de la Generalitat, de Servicios Sociales Inclusivos de la Comunitat Valenciana.

nanza colaborativa. La creación de dichos laboratorios se vertebró apostando por el municipalismo y la proximidad a las necesidades de la ciudadanía a través de la constitución de un espacio de investigación aplicada donde convergiera la triple relación entre praxis-investigación y respuestas político-administrativas.

La constitución de un Laboratorio de Servicios Sociales en cada provincia valenciana (Vinaròs-Benicarló en Castellón, la Ribera Alta en Valencia y otro laboratorio en la ciudad de Alicante) nace con la voluntad y el compromiso institucional de desarrollar investigaciones aplicadas de acuerdo con la realidad territorial y social de cada provincia. La finalidad de dichos laboratorios está orientada a dotar a instituciones y equipos profesionales de las herramientas necesarias para el establecimiento de un modelo de atención social coherente, sólido y efectivo con la constitución de un sistema de indicadores que permita planificar, gestionar, evaluar y mejorar el SPVSS. Ante las marcadas desigualdades y diferencias internas en función de cada municipio, cada laboratorio parte de las características territoriales de su zona de referencia, concretando las actuaciones de sus municipios y atendiendo a criterios de ubicación, necesidades y población. No obstante, los tres laboratorios comparten las siguientes cuatro líneas estratégicas como ejes transversales en el despliegue de sus actuaciones:

1. Investigación y producción de conocimiento para la planificación y evaluación de políticas públicas y recursos en servicios sociales
2. Innovación social y mejora continua del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales
3. Formación en materia de servicios sociales
4. Transferencia de conocimiento en materia de servicios sociales

El conjunto de laboratorios integrados en la red de laboratorios de la Generalitat Valenciana, están encargados de diseñar, desarrollar, ensayar y evaluar nuevas planificaciones, nuevos modelos de diagnóstico e intervención y nuevos sistemas de evaluación de los servicios sociales. Todo ello a través de criterios objetivos y científicos establecidos por

las universidades participantes y orientados a poder replicar, transferir y exportar buenas prácticas de las políticas públicas llevadas a cabo.

Para velar por la correcta adecuación y seguimiento de las actuaciones desarrolladas en cada uno de los territorios, los distintos laboratorios están coordinados por la Comisión Técnica de Seguimiento integrada por personal investigador de las tres universidades participantes (Universitat d'Alacant, Universitat Jaume I y Universitat de València), representantes profesionales de los municipios participantes en cada laboratorio (Mancomunidad de la Ribera Alta, Ayuntamiento de Alzira, Ayuntamiento de Vinaròs, Ayuntamiento de Benicarló, Ayuntamiento de Alicante), una persona representante de la Diputación de València y de la Diputación de Castellón y profesionales del organismo competente en materia de investigación de la Vicepresidencia y Conselleria de Igualdad y Políticas Inclusivas.

En paralelo a esta comisión científico-profesional, se constituyó la Comisión Autonómica de seguimiento del convenio marco, de carácter político-institucional donde están representadas las entidades locales, universidades participantes y gobierno autonómico para velar por la coherencia y la consecución de los objetivos, la adecuación de las actuaciones y de las líneas estratégicas de cada laboratorio y velar por la coparticipación financiera entre las distintas administraciones públicas e instituciones participantes, entre otras cuestiones.

A raíz de lo detallado anteriormente, es objeto del presente capítulo "describir la trayectoria del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta como buena praxis de colaboración y gobernanza entre administraciones públicas y profesionales".

1.1. El Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta

Con la creación del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta en el año 2017, su composición responde a las siguientes instituciones y entidades locales de la mencionada área geográfica de la provincia de Valencia:

Figura 1: Composición del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera alta



Fuente. Elaboración propia

Partiendo de dicha composición y de los intereses de las distintas instituciones y entidades locales participantes, además de las líneas estratégicas comunes a los tres laboratorios, las líneas estratégicas específicas del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta se corresponden con:

Análisis de la eficacia y eficiencia de los servicios sociales de Atención Primaria

Esta línea contempla la realización de un estudio de la inversión realizada y de los retornos que produce a la ciudadanía, contemplando actuaciones vinculadas a la planificación en los equipos de servicios sociales.

Estudio sobre el funcionamiento del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales en el ámbito local

En relación a esta línea, se contempla el análisis de la participación de las personas usuarias en la planificación y evaluación de los servicios sociales de atención primaria, el análisis del funcionamiento de la coordinación y cooperación, así como el desarrollo de protocolos de actuación y coordinación entre diversas administraciones y sistemas, entre otras. Se subraya además la necesidad de desarrollar un análisis

respecto a las actuaciones tendentes a favorecer el envejecimiento activo de las personas des del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales. En este ámbito, igualmente se considera relevante desarrollar análisis de las necesidades del ámbito rural para la futura planificación en territorios marcados la baja densidad demográfica, la alta dispersión geográfica y el riesgo de despoblación.

Análisis e intervención en barrios y espacios vulnerables

Esta línea pretende producir conocimiento sobre las formas efectivas de intervención social (prestaciones, servicios y programas) en los espacios vulnerables descritos en el artículo 25[333] de la Ley 3/2019, de 18 de febrero, de la Generalitat, de Servicios Sociales Inclusivos de la Comunitat Valenciana partiendo del conocimiento y análisis de sus situaciones concretas y con la utilización experimental de indicadores que provengan de la línea estratégica ya iniciada desde el Laboratorio de Servicios Sociales de Alicante.

La enunciación de estas líneas estratégicas, se realizaron conjuntamente entre las personas profesionales de la Ribera Alta (Ayuntamiento de Alzira y Mancomunidad de la Ribera Alta), academia y el criterio profesional de la Diputación de Valencia y del organismo competente en la materia del gobierno regional.

2. METODOLOGÍA

Dada la diversidad y pluralidad de actores que conforman el Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta, la metodología diseñada para llevar a cabo las distintas líneas de investigación se ha basado en una perspectiva *bottom-up* como puede observarse en la siguiente figura:

[333] Véase en https://bit.ly/3oU2qA5

Figura 2: Estructura de los Laboratorios de Servicios Sociales de la Comunitat Valenciana



Fuente. Elaboración propia.

De acuerdo con Enqvist, Tengö y Bodin (2020), este enfoque suele presentarse comúnmente como una solución a los problemas de gobernanza derivados de instituciones mal alineadas y ecosistemas fragmentados. En el caso de los servicios sociales de la Comunitat Valenciana, la fragmentación y falta de sinergia entre las distintas instituciones que proveen servicios sociales y aquellas vinculadas a su estudio empírico, ha derivado en una notable dispersión de las actuaciones desarrolladas en la época previa al año 2019. La trayectoria seguida hasta la mencionada fecha, se caracterizó por estar asentada en la distribución de competencias con ausencia de coordinación, colaboración y cooperación y, por otra parte, por adolecer de una planificación de actuaciones conjuntas en materia de servicios sociales.

Para la consecución de dicha adecuación en el binomio necesidad – recurso, otra de las cuestiones que acompañó de forma paralela a esta opción metodológica, fue la apuesta por el criterio técnico tanto desde las universidades públicas como desde las personas profesionales. Ello, ha sido una pieza clave para poder llevar a cabo las distintas líneas estratégicas con rigurosidad, objetividad y empirismo científico.

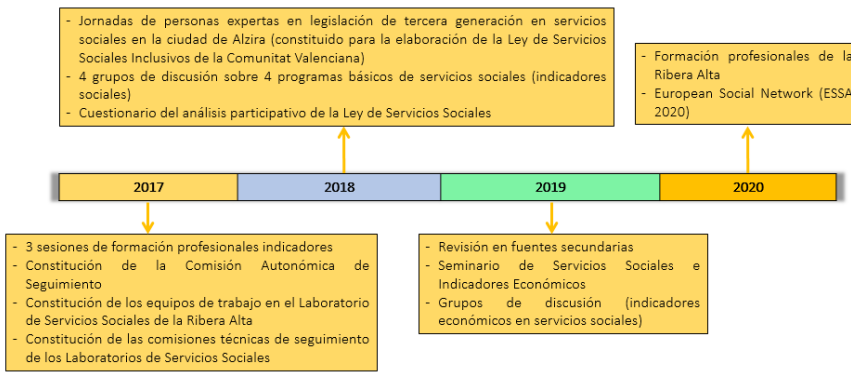
En lo que respecta a las técnicas de investigación para la consecución de las líneas estratégicas, se han empleado tanto técnicas cuantitativas

(revisión en fuentes secundarias y cuestionarios) como técnicas cualitativas (a través de grupos de discusión y fórums).

3. RESULTADOS

Dada la amplia variedad de resultados de investigación obtenidos en el periodo 2017 – 2020 desde el Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta, se ha considerado conveniente sintetizar dicho contenido de la siguiente forma:

Figura 3: Trayectoria y resultados principales del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera alta



Fuente. Elaboración propia

Como puede apreciarse en la Figura 3, los inicios del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta se caracterizaron por sus actuaciones formativas dirigidas a personas profesionales de servicios sociales municipales en materia de indicadores. Tales actuaciones se materializaron en las siguientes jornadas formativas:

- Jornadas de formación en indicadores de Servicios Sociales (7 y 8 de noviembre de 2017)
- Jornadas de debate y creación de Indicadores de Servicios Sociales (15 de noviembre de 2017)
- Jornadas de debate y reflexión sobre legislación de tercera generación en Servicios Sociales (28 y 29 de noviembre de 2017)

Estas sesiones fueron planteadas para establecer los primeros contactos entre el equipo de profesionales de la Ribera Alta y la Universitat de València al objeto de analizar y estudiar en profundidad sus necesidades y comenzar a definir las líneas de estudio para los subsiguientes años.

Figura 4: Jornada de formación en indicadores en la Ribera Alta



Fuente. Elaboración propia

Figura 5: Profesionales y profesoras de la Universitat de València en la Jornada de formación en indicadores en la Ribera Alta



Fuente. Elaboración propia

De forma paralela, ese mismo año, también se iniciaron los contactos pertinentes para la composición de la comisión técnica de seguimiento de los Laboratorios de Servicios Sociales, la Comisión Autonómica de Seguimiento y la configuración del equipo de trabajo en el Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta.

Partiendo de la constitución de las comisiones de seguimiento de carácter político y técnico-profesional, en el año 2018 y bajo la premisa del proceso participativo[334] para la elaboración de la Ley de Servicios Sociales Inclusivos, se emplearon las sinergias ya trazadas en las jornadas formativas de 2017 para fomentar la participación de las personas profesionales de la Ribera Alta con personas expertas de otras Comu-

[334] Para saber más sobre el proceso participativo de la Ley de Servicios Sociales Inclusivos véase https://revistas.ucm.es/index.php/CUTS/article/view/65682/4564456552897

nidades Autónomas en legislación de tercera generación en la configuración de la nueva normativa. En estas jornadas, además de los grupos de discusión se diseñó un cuestionario en el que poder analizar tanto los aspectos a mejorar de la futura legislación en materia de servicios sociales como aquellos aspectos clave.

Además de dichas jornadas de personas expertas, también tuvieron lugar cuatro grupos de discusión en materia de indicadores sociales sobre: Información, asesoramiento y emergencia social; Convivencia: SAD, SEAFI, etc.; Cooperación y participación social; Prevención e inserción social. Entre los resultados principales obtenidos en los mencionados grupos de discusión, se ha destacado la necesidad de conocer el volumen de trabajo desde los servicios sociales municipales, el tiempo dedicado a cada caso desde la apertura del expediente y la calidad de la asistencia o del servicio. Además de ello, de los grupos de discusión también se subrayó que para la creación de los indicadores sería preciso cuantificar las horas que han de estimarse para recopilar dicha información; y, por otra parte, estudiar los recursos financieros, es decir, analizar de dónde proceden los fondos de servicios sociales municipales y la cantidad destinada, entre otras cuestiones relacionadas con la inversión económica en la materia. Unido a ello, las personas profesionales de los grupos de discusión enunciaron las siguientes propuestas/apreciaciones en relación a los indicadores de la siguiente forma:

1. Necesidad de identificar qué datos se miden desde otras instituciones y valorar si emplear los mismos para facilitar el registro y la accesibilidad a los mismos.
2. Mejorar la comunicación entre las diferentes instituciones, departamentos y áreas.
3. Crear protocolos comunes e indicadores compartidos para evitar redundancias y duplicidades.
4. Prioridad a la hora de establecer mecanismos de coordinación entre instituciones y departamentos.
5. A la hora de crear los indicadores se reflexiona sobre el método o la técnica que se debe emplear para dicha recogida y sistematización de la información. En algunos casos cabría la posibilidad de crear plantillas de recogida de información de primera

visita rellenada por el/la trabajadora social. Pero en otros casos se señala la idoneidad de crear cuestionarios para que sean cumplimentados por las personas usuarias.

6. Algunas de las participantes consideran que es necesario medir el grado de conocimiento de los servicios ofrecidos en sus departamentos, porque en ocasiones la ciudadanía no es consciente de los recursos y servicios del área de Servicios Sociales.

Con la finalización de las actuaciones desarrolladas en el año 2018, en el siguiente cuadro se detallan las actuaciones pendientes a desarrollar:

Quadro 1. Actuaciones pendientes a desarrollar en materia de indicadores de servicios sociales

Propuesta de aplicación del sistema de indicadores sociales.	Presentación del sistema de indicadores y propuesta para su aplicación. Programa informático de recogida de datos y posterior tratamiento de los mismos
Aplicación del sistema de indicadores en los municipios.	Experimentación de los indicadores aplicados sobre el terreno por las y los profesionales durante mínimo cuatro meses. Cada uno de los municipios serán el espacio de investigación aplicada. Experimentación social.
Análisis de los resultados de la investigación aplicada.	Tabulación y análisis de los datos recogidos por las y los profesionales. Interpretación y sistematización de los datos recogidos en los talleres participativos. Elaboración de conclusiones finales.
Fórum participativo de validación del Sistema de Indicadores de Servicios Sociales (SISS).	Se realizarán talleres participativos de análisis y revisión de la información obtenida por el Sistema de Indicadores de Servicios Sociales (SISS).
Transferencia de los resultados	Elaboración del informe final y devolución a la Conselleria d'Igualtat i Polítiques Inclusives
Presentación del informe final. Resultados	Sesión de trabajo final. Presentación de conclusiones a representantes políticos autonómicos. Presentación del trabajo en fórums y publicaciones de carácter científico.

Fuente. Elaboración propia

Con los resultados obtenidos en los años precedentes, las actuaciones desarrolladas en el año 2019 se vieron afectadas por los retrasos administrativos en la publicación del convenio marco. Este hecho desencadenó la reorganización de las actuaciones planteadas para este año ajustándolo a las limitaciones temporales y priorizando las actuaciones pendientes más significativas. La imposibilidad temporal de continuar la investigación sobre el Sistema de Indicadores en Servicios Sociales y su validación obligó a retrasar su consecución al año 2020. No obstante, se continuó la senda formativa en materia de indicadores de servicios sociales para analizar la gestión, la planificación y, en especial, la inversión en los servicios sociales municipales. De este modo, se celebró el seminario de servicios sociales e indicadores económicos:

Figura 6: Asistentes al seminario de servicios sociales e indicadores económicos



Fuente. Elaboración propia.

Producto de la revisión bibliográfica en los sistemas de indicadores de otras Comunidades Autónomas (País Vasco, Diputación Foral de Guipúzcoa, Diputación de Barcelona, Comunidad de Madrid y la Comunidad de Castilla y León, entre otras), se elaboró un listado de

46 indicadores económicos en servicios sociales para someterlos a debate entre las personas profesionales de servicios sociales de la Ribera Alta. Para ello, los indicadores económicos se subdividieron en los siguientes bloques:

- Indicadores relativos a la gestión política
    - Adecuar el servicio a la demanda ciudadana
- Indicadores sobre el servicio prestado
    - Coste del servicio
    - Mantenimiento del servicio
- Indicadores sobre valores organizativos y de recursos humanos
    - Ofrecer un servicio de calidad (modelo de gestión)
    - Satisfacer a los/as trabajadores/as
    - Disponer de recursos adecuados
    - Financiar adecuadamente el servicio
    - Disponer de los recursos adecuados
    - Ofrecer el servicio a unos costes unitarios adecuados
    - Financiar adecuadamente el servicio

En base a dicho listado, cada grupo seleccionó aquellos diez indicadores que consideraron más significativos para analizar desde la perspectiva económica los servicios sociales municipales. Además del listado de indicadores proporcionados a cada grupo de discusión, también se enunciaron algunos *ad hoc* producto del conocimiento profesional del quehacer cotidiano de los servicios sociales municipales. Con los resultados obtenidos en cada grupo de discusión, se elaboró un informe de resultado que fue enviado a cada participante para la devolución de la información.

El año 2020 se inició con la formación en cada uno de los municipios[335] para iniciar el proceso de validación del Sistema de Indicadores de Servicios Sociales. El proceso de formación en indicadores económicos se inició en febrero para comenzar el proceso de validación en

[335] Mancomunitat de Càrcer, Mancomunitat de la Ribera Alta, Benifaió, Alberic, Vilanova de Castelló, L'Alcúdia, la Pobla Llarga, Carlet, Guadassuar, Turís, Alzira, Algemesí, Alginet, Carcaixen, La Vall dels Alcalans, Mancomunitat de l'Ènova, y la Mancomunitat del Marquesat.

marzo hasta junio. Con la declaración del estado de alarma el 14 de marzo, la investigación nuevamente se vio obligada a retrasar dicho proceso de validación hasta que las circunstancias sanitarias y la situación de alerta sanitaria evolucionara favorablemente.

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Más allá de los resultados derivados del Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta, a lo largo de este capítulo se ha tratado de presentar dicho modelo de laboratorio como una buena praxis de gobernanza colaborativa y networking.

El modelo de Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta ha supuesto desde el año 2017, una apuesta autonómica por establecer mecanismos de coordinación, colaboración y especialmente, en sustentar el SPVSS desde el empirismo científico. La participación de las distintas entidades locales (ayuntamiento de Alzira, mancomunidad de la Ribera Alta y Diputación de Valencia), conjuntamente con la Universitat de València y el gobierno autonómico, ponen de manifiesto las voluntades de las mismas por adquirir compromisos y desarrollar actuaciones conjuntas (Polack, Martínez-Silva y Ramírez-Chaparro, 2019).

Por su parte, con la situación derivada de la crisis de coronavirus, se ha evidenciado la necesidad de reconocer desde las instituciones a la pluralidad de actores (Caravantes, 2020) que hacen posible el sostenimiento de los distintos sistemas de protección social. Esta cuestión, ha demostrado, además, la esencialidad de conjugar y aunar capacidades y esfuerzos para hacer frente a los grandes retos territoriales abordados desde los servicios sociales (Romero y Farinós, 2011).

5. CONCLUSIONES

A diferencia de los comúnmente conocidos como 'pilares del Bienestar' (Sanidad, Educación y Pensiones)[336], el sistema de servicios sociales

[336] Las necesidades presentes y la configuración de los sistemas de protección, especialmente el relativo al de servicios sociales augura un escenario donde estos cuatro pilares se vean

es el único que en el territorio de la Comunitat Valenciana se ha configurado desde la participación transversal entre ciudadanía, entidades, profesionales y actores sociales y políticos, siendo la esencia de su proyección presente y futura. Un proyecto compartido derivado de un relato y de unas aspiraciones eminentemente colectivas.

Esta participación y trabajo colectivo desarrollado durante el periodo 2017 – 2020, nutre no únicamente en el terreno de la elaboración normativa de la Ley de Servicios Sociales Inclusivos sino también en lo que respecta a la formación de las personas profesionales de los servicios sociales, la investigación, la innovación, la calidad y la mejora continua del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales.

La fragmentación de las políticas públicas en materia de servicios sociales desde los distintos niveles competenciales de la administración, ha demostrado en la trayectoria del sistema que es necesario aunar esfuerzos y capacidades para proporcionar respuestas en el nuevo modelo social valenciano. El Laboratorio de Servicios Sociales de la Ribera Alta, presentado como modelo de gobernanza colaborativa y networking, ha sido posible gracias a la sinergia entre responsabilidades económicas, sociales y políticas para mejorar la calidad y eficacia del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales. Además de la formación y el desarrollo de investigaciones en materia de indicadores sociales, el laboratorio ha tenido como resultado indirecto la consolidación de un espacio de diálogo y de relaciones institucionales, beneficiando a las personas profesionales y la atención pública ofrecida desde los servicios sociales a las necesidades territoriales de la Ribera Alta. De acuerdo con ello, el establecimiento del partenariado es considerado en una doble perspectiva: a) como partenariado político, unificando esfuerzos económicos y sociales por los gobiernos locales y regionales; y b) como partenariado técnico y profesional, consolidando la coordinación de los equipos de servicios sociales de los distintos municipios de la Ribera Alta. Gracias a la adopción de este modelo de gobernanza colaborativa, el proyecto de Laboratorios permite una exhaustiva y

incrementados por pilares como la garantía de ingresos o el sistema de vivienda, entre otros, para garantizar de forma real y efectiva el denominado 'Estado de Bienestar'.

rigurosa forma de adecuar las respuestas institucionales (políticas públicas) a las desigualdades territoriales de cada municipio.

Como resultado principal del proyecto, podemos aportar las siguientes evidencias sobre las aportaciones de esta iniciativa colaborativa:

1) Este proyecto está comprometido con el municipalismo y la proximidad a la ciudadanía mediante la creación de un espacio de investigación aplicada, formación e innovación en los servicios sociales.

2) La firme creencia en la participación social en las políticas públicas, clave para legitimar la intervención pública especialmente para enfrentar la vulnerabilidad urbana y social promoviendo la cohesión social y el desarrollo local sostenible.

3) La promoción de la participación de la pluralidad de actores ha desarrollado un sistema totalmente integrado considerando las diferentes necesidades entre territorios (rurales, urbanos e intermedios) y las diferencias en los servicios de cobertura. La colaboración profesional y política ha sido un ejemplo para tomar decisiones políticas con la comunidad y las personas profesionales que trabajan con la ciudadanía.

4) La unificación de la investigación social de la Universitat de València, con la visión técnica, profesional y la voluntad política ha contribuido a la calidad, eficiencia y eficacia del Sistema Público Valenciano de Servicios Sociales. Esta sinergia conjuga necesidades de la población más necesidades profesionales, especialmente en lo relativo a la formación, experimentación, innovación social y trabajo en red entre profesionales, universidades y nivel político. Por su parte, también supone una oportunidad a través de los indicadores desarrollados desde el Laboratorio para analizar la inversión económica en servicios sociales y la evaluación de la cobertura de servicio y desarrollo de políticas públicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Caravantes, G. M. (2020). El derecho de participación en las políticas sociales: el proceso participativo para la elaboración de la Ley valenciana de Servicios Sociales. Cuadernos de Trabajo Social, 33(1), 99 – 113.

Enqvist, J.P., Tengö, M. & Bodin, Ö. (2020). Are bottom-up approaches good for promoting social–ecological fit in urban landscapes?. Ambio, 49, 49–61.

Farinós, J. (2011). "Inteligencia Territorial para la planificación y la gobernanza democráticas: los observatorios de los territorios". Workshop Mendoza: Red Iberoamericana de Observación Territorial Vol. V, 45 – 69.

Farinós, J., y Romero, J. (2008). La gobernanza como método para encarar los nuevos grandes retos territoriales y urbanos. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, 46, 5 – 9.

Polack, A., Martínez, S., & Ramírez Chaparro, C.A. (2019). Las asociaciones público-privadas como instrumento de gobernanza colaborativa: apuntes para el debate y retos para la gestión. Reflexión Política, 21(43), 171-183.

Romero, J., y Farinós, J. (2011). Redescubriendo la gobernanza más allá del buen gobierno. Democracia como base, desarrollo territorial como resultado. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, 56, 295 – 319.

Uceda-Maza, F. X. (2017). Una agenda valenciana de transformació social: un nou model social valencià. Revista valenciana d'estudis autonòmics, 62, 89-122.

Uceda-Maza, F. X., Domínguez, F. J. & Martínez-Martínez, L. (2015). Servicios sociales en la Comunitat Valenciana: el actual 'modelo valenciano' y una nueva agenda de construcción de un modelo de derechos sociales. Alternativas: Cuadernos de trabajo social, 22, 93 – 122.

LA EDUCACIÓN PARA LA DIGITALIZACIÓN, CONDICIÓN *SINE QUA NON* PARA ALCANZAR EL ANSIADO HUMANISMO DIGITAL FRENTE A LA (R)EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

JOSÉ LUIS DOMÍNGUEZ ÁLVAREZ[337]
Universidad de Salamanca, España

RESUMEN

El impulso exponencial de las tecnologías disruptivas —Inteligencia Artificial, Blockchain, Big Data, *Internet of Things,* etc.— ha propiciado una transformación sin precedentes de las estructuras sociales y económicas, convirtiendo el ansiado desarrollo tecnológico en presupuesto indispensable para alcanzar la *cuarta revolución industrial*. La consecuencia inmediata de este cambio de paradigma, es una datificación masiva de la sociedad en su conjunto, lo que plantea importantes interrogantes desde el prisma de la seguridad nacional, la garantía y pleno disfrute de los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía o el normal funcionamiento del Estado social y democrático de Derecho.

En este contexto, el autoconocimiento y la educación para la digitalización se convierten en una alternativa cierta para garantizar el uso responsable y seguro de los medios digitales, los cuales han adquirido un protagonismo crucial tras el estallido de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19, alcanzado la práctica totalidad de las esferas de nuestra vida cotidiana. Con todo ello se pretende preservar la protección de datos de carácter personal, instituto jurídico básico que, a nuestro entender, constituye la piedra angular del ordenamiento jurídico para la defensa de los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía ante los envites y amenazas crecientes que plantea la (r)evolución digital.

El presente trabajo tiene por objeto delimitar la importancia capital de la provisión de mecanismos que permitan impulsar la educación para la digitalización como presupuesto indispensable para garantizar un uso seguro y responsable de Internet y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación por parte de la población, mandato que las Administraciones públicas deberían haber hecho efectivo antes del 6 de diciembre de 2019.

[337] Personal Investigador en Formación del Área de Derecho Administrativo de la Universidad de Salamanca. FPU17/01088, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

PALABRAS CLAVE

Protección de datos; educación; desarrollo tecnológico; violencia digital; Administración pública.

1. EFECTOS DE LA PODEROSA (R)EVOLUCIÓN DIGITAL. LA DATIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD Y LA APARICIÓN DE NUEVAS GARANTÍAS JURÍDICAS

El despliegue exponencial de las tecnologías disruptivas (Evans, 2011) —Inteligencia Artificial, Blockchain, Big Data, *Internet of Things*[338], etc.— ha propiciado una transformación sin precedentes de las estructuras sociales y económicas (Velasco, 2020), convirtiendo el ansiado desarrollo tecnológico en presupuesto indispensable para alcanzar la *cuarta revolución industrial*[339] *o Industria 4.0* (Schwab, 2016)[340] La

[338] El «Internet de las Cosas» o «Internet of Things» (IoT), supone la evolución de Internet desde una red de ordenadores interconectados hasta una red de objetos interconexionados. Cuando hablamos de IoT nos referimos a una tecnología basada en la conexión de objetos cotidianos a Internet que intercambian, agregan y procesan información sobre su entorno físico para proporcionar servicios de valor añadido a los usuarios finales.

[339] El término revolución industrial fue introducido académicamente en Inglaterra –donde aquélla estalló–, por el historiador Arnold Toynbee (1851-1882), para referirse al desarrollo económico británico entre 1760 y 1840 caracterizado por el uso intensivo de las máquinas en el proceso productivo y el aumento de la producción, aunque luego se le ha dado un significado más amplio como consecuencia de su expansión y desarrollo.

[340] La cuarta revolución industrial comenzó a principios del siglo XXI y se caracteriza por un internet más ubicuo y móvil, por sensores más pequeños y potentes que son cada vez más baratos, y por la inteligencia artificial y el aprendizaje de la máquina. Numerosos autores, insisten en subrayar que esta cuarta oleada industrializadora no puede entenderse de otra forma que no sea contextualizándola dentro de la Era de la Información, fenómeno anterior, descrito y teorizado extraordinariamente por CASTELLS como

"(…) un acontecimiento histórico al menos tan importante como lo fue la revolución industrial del siglo XVIII, inductor de discontinuidad en la base material de la economía, la sociedad y la cultura". A diferencia de cualquier otra revolución, el núcleo de la transformación que estamos experimentando en la revolución en curso remite a las tecnologías del procesamiento de la información y de la comunicación. La tecnología de la información es a esta revolución lo que las nuevas fuentes de energía fueron a las sucesivas revoluciones industriales del motor de vapor a los combustibles fósiles e incluso a la energía nuclear, ya que la generación y distribución de energía fue el elemento clave subyacente en la sociedad industrial" (Castells, 2008, p. 57).

consecuencia inmediata de este cambio de paradigma, al que no escapan las diferentes Administraciones públicas[341], es una datificación masiva de la sociedad en su conjunto, lo que plantea importantes interrogantes desde el prisma de la seguridad nacional (Ministerio de la presidencia, 2019), la garantía y pleno disfrute de los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía o el normal funcionamiento del Estado social y democrático de Derecho.

Sin embargo, conviene reseñar que la formulación primigenia de algunos de estos importantes avances surgidos al calor de la (r)evolución digital, lejos de ser fenómenos recientes, hunden sus raíces en el pasado siglo. Un buen ejemplo de ello lo encontramos en la Inteligencia Artificial[342] (en adelante IA), termino que fue utilizado por vez primera (McCulloch y Pitts, 1943) en el año 1956 por John McCarthy para referirse a "la ciencia y la ingeniería de crear máquinas inteligentes, especialmente programas de computación inteligentes" (McCarthy *et al*, 1955).

Transcurrido más de medio siglo desde esa primera referencia a la IA, el Grupo de Alto Nivel en Inteligencia Artificial (AI – HLEG) creado por la Comisión Europea con la misión de desarrollar la Estrategia Europea de Inteligencia Artificial ha utilizado dicho término para hacer referencia a aquellos *"sistemas que manifiestan un comportamiento inteligente, al ser capaces de analizar el entorno y realizar acciones, con cierto grado de autonomía, con el fin de alcanzar objetivos específicos"* (Comisión europea, 2018).

---

341 Como recuerda CERRILLO MARTÍNEZ "las Administraciones públicas utilizan cada día más la inteligencia artificial en el desarrollo de sus actividades y en la prestación de los servicios públicos. Aunque no lo están haciendo (…) con la misma intensidad que el sector privado, cada vez son más las (…) que utilizan la inteligencia artificial para analizar datos o para personalizar los servicios públicos (por ejemplo, para prestar servicios de información, asesoramiento y atención ciudadana)" (Cerrillo, 2019, p. 15).

342 La IA es una ciencia compleja construida con fundamentos extraídos principalmente de la filosofía, las matemáticas, la economía, la teoría de la información, las neurociencias, la psicología, la ingeniería computacional (hardware y software), la teoría del control, la cibernética y la lingüística (Russel y Norvig, 1995).

La amplia concepción europeísta de este fenómeno permite entrever que bajo la etiqueta IA subyacen múltiples y variadas tipologías de soluciones tecnológicas que emplean distintas técnicas (Cotino, 2019), destacando entre ellas las basadas en el aprendizaje automatizado (Agencia Española de Protección de Datos, 2020). Empleadas de manera adecuada, estas novedosas herramientas pueden ofrecer una oportunidad única para fortalecer la preponderancia de la Administración pública, ya sea mediante el impulso de nuevas formas de ejercicio de las potestades administrativas tradicionales o por medio de la configuración de nuevas fórmulas que permitan maximizar la eficacia y la eficiencia de la actuación administrativa sin perder de vista la consecución de los intereses generales —art. 103.1 CE—, cuestiones que cobran una especial relevancia en el ámbito de la seguridad y la protección de la ciudadanía ante las nuevas amenazas y formas de delincuencia que se vislumbran en el horizonte de la digitalización (Comisión europea, 2020).

Estos planteamientos posibilistas, no deben obviar que la IA es ya en nuestros días una realidad tangible, en la medida en que constituye un componente más de los tratamientos de datos realizados por los responsables y que, en muchos casos, aparece en forma de soluciones desarrolladas por terceros, todo ello sin que exista una ordenación normativa del alcance y de los límites a los que debe estar sujeta esta poderosa herramienta. En efecto, como ha reconocido la propia Unión Europea en diversos pronunciamientos, la IA genera numerosas dudas entre los usuarios, investigadores, especialistas, autoridades y la propia industria. En singular, estas preocupaciones se centran en lo que concierne a los aspectos relativos al cumplimiento normativo, el respeto de los derechos y libertades fundamentales de los interesados o la seguridad jurídica de todos los intervinientes; cuestiones esenciales que, ante la inacción de los poderes públicos, en muchos casos terminan por constituir un importante freno para el correcto desarrollo tecnológico[343].

[343] Como ha señalado recientemente la Comisión Europea, "la inteligencia artificial se está desarrollando rápido. Cambiará nuestras vidas, pues mejorará la atención sanitaria,

Con la finalidad de disipar los interrogantes que envuelven el prodigioso avance de las nuevas tecnologías, en especial la IA, es urgente que el poder público ofrezca una respuesta decidida, tendente al establecimiento de "los cimientos de un Derecho de la Inteligencia Artificial (DIA), cuyo principio básico sea proteger la naturaleza humana biocultural de los peligros derivados del desarrollo transhumanista[344] de la IA" (López, 2020, p. 163). Esta tarea, lejos de presentarse como un quehacer sencillo, se convierte en nuestros días en una complicada y necesaria travesía que encuentra en el trasiego de la burocrática prosa de las normas que componen el Derecho Administrativo, el paulatino reconocimiento de los derechos digitales y la plena garantía del derecho a la protección de datos de carácter personal, algunas de las estaciones obligatorias en las que debe detenerse el itinerario que la sociedad debe emprender hacia el ansiado *humanismo digital*[345].

---

aumentará la eficiencia de la agricultura, contribuirá a la mitigación del cambio climático y a la correspondiente adaptación, mejorará la eficiencia de los sistemas de producción a través de un mantenimiento predictivo, aumentará la seguridad de los europeos y nos aportará otros muchos cambios que de momento solo podemos intuir. Al mismo tiempo, la IA conlleva una serie de riesgos potenciales, como la opacidad en la toma de decisiones, la discriminación de género o de otro tipo, la intromisión en nuestras vidas privadas o su uso con fines delictivos" (Comisión europea, 2020, p. 2).

[344] El transhumanismo es un movimiento cultural e intelectual internacional que tiene como objetivo final transformar la condición humana mediante el desarrollo y fabricación de tecnología ampliamente disponibles, que mejoren las capacidades humanas, tanto a nivel físico como psicológico o intelectual. Los pensadores transhumanistas estudian los posibles beneficios y peligros de las nuevas tecnologías que podrían superar las limitaciones humanas fundamentales, como también la tecnoética adecuada a la hora de desarrollar y usar esas tecnologías.

[345] Hay varias formas de afrontar el mundo digital donde todos estamos inmersos: "ignorándolo, o haciendo cuerpo común con él, o sirviéndose de sus adelantos para conseguir ciertos fines, o de estas dos últimas maneras conjuntamente, postura que sería la más completa y efectiva" (Romorajo, 2019, p. 11).

2. LA PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES COMO CONDICIÓN PREVIA PARA GARANTIZAR LA DIGNIDAD DEL SER HUMANO EN LA ERA DIGITAL

La protección de la vida privada ha visto transcurrir un periodo de casi tres cuartos de siglo desde su primera formulación teórica por WARREN y BRANDEIS (1890) hasta su reconocimiento jurisdiccional en Estados Unidos o su aparición en nuestro ordenamiento jurídico con la Constitución española de 1978. Pese a todo ello, el derecho a la protección de datos personales se ha asentado en nuestro sistema normativo con una rapidez inusitada teniendo en cuenta sus especiales características morfológicas y la técnica jurisprudencial que ha determinado su nacimiento (Martínez, 2007).

En la actualidad, el derecho fundamental a la protección de datos está desarrollado en un marco normativo que actualmente comprende el Reglamento 679/2016 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (RGPD), y se complementa en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD) además de toda la normativa sectorial publicada antes y después de la entrada en vigor del RGPD (Piñar, 2016).

Esta poderosa regulación, proporciona una extraordinaria flexibilidad[346] para poder garantizar y demostrar la adecuación de un tratamiento a la norma (Agencia Española de Protección de Datos, 2018). Sin embargo, hay un conjunto mínimo de condiciones *sine qua non* que los desarrolladores tecnológicos, especialmente aquellos encargados del impulso de herramientas digitales particularmente intrusivas, como es el caso de las soluciones de IA (Casey y Niblett, 2016), deben cumplir para garantizar que el tratamiento de datos personales empleado es

[346] No debe obviarse que el RGPD nace con vocación de erigirse como el instrumento normativo encargado de dar respuesta y solución al tsunami tecnológico en el que se sumerge la sociedad actual (Rallo y García, 2015).

conforme a la vigente regulación de datos de carácter personal. Entre estos aspectos clave pueden citarse los siguientes:

- La existencia de una base para legitimación del tratamiento de datos personales, —arts. 6 al 11 RGPD—.
- La obligación de informar a los sujetos de los datos y ser transparente,[347] —arts. 12 al 14 RGPD—.
- La obligación de proporcionar a los sujetos de los datos mecanismos para el ejercicio de sus derechos subjetivos (Adsuara, 2019), —arts. 15 al 23 RGPD—.
- La aplicación del principio de responsabilidad proactiva[348] (arts. 24 al 43 RGPD) que establecen la necesidad de incorporar una serie de garantías adicionales, más allá de un mínimo, documentadas y orientadas a gestionar el riesgo para los derechos y libertades de los individuos. En particular, la obligación

[347] El considerando 39 RGPD es claro al señalar que "(…) el principio de transparencia exige que toda información y comunicación relativa al tratamiento de dichos datos sea fácilmente accesible y fácil de entender, y que se utilice un lenguaje sencillo y claro. Dicho principio se refiere en particular a la información de los interesados sobre la identidad del responsable del tratamiento y los fines del mismo y a la información añadida para garantizar un tratamiento leal y transparente con respecto a las personas físicas afectadas y a su derecho a obtener confirmación y comunicación de los datos personales que les conciernan que sean objeto de tratamiento. Las personas físicas deben tener conocimiento de los riesgos, las normas, las salvaguardias y los derechos relativos al tratamiento de datos personales, así como del modo de hacer valer sus derechos en relación con el tratamiento. En particular, los fines específicos del tratamiento de los datos personales deben ser explícitos y legítimos, y deben determinarse en el momento de su recogida. Los datos personales deben ser adecuados, pertinentes y limitados a lo necesario para los fines para los que sean tratados. Ello requiere, en particular, garantizar que se limite a un mínimo estricto su plazo de conservación. Los datos personales solo deben tratarse si la finalidad del tratamiento no pudiera lograrse razonablemente por otros medios. Para garantizar que los datos personales no se conservan más tiempo del necesario, el responsable del tratamiento ha de establecer plazos para su supresión o revisión periódica. Deben tomarse todas las medidas razonables para garantizar que se rectifiquen o supriman los datos personales que sean inexactos. Los datos personales deben tratarse de un modo que garantice una seguridad y confidencialidad adecuadas de los datos personales, inclusive para impedir el acceso o uso no autorizados de dichos datos y del equipo utilizado en el tratamiento".

[348] Este principio implica que el responsable del tratamiento tiene que garantizar la licitud, la lealtad y la transparencia en todo el proceso del tratamiento de datos con relación al interesado. Pero su responsabilidad no termina aquí, toda vez que el legislador le impone a dicho responsable la obligación de poder acreditar que efectivamente dicho tratamiento ha reunido las características especificadas en el apartado 5.1 RGPD (Puyol, 2016).

de mantener un registro de actividades de tratamiento (art. 30 RGPD).

— El cumplimiento de las condiciones para poder realizar transferencias internacionales de datos[349] (artículos 44 al 50 RGPD).

Además de demostrar el cumplimiento de estas previsiones mínimas, los grandes promotores tecnológicos deben tener en cuenta otra serie de cuestiones orientadas a garantizar la efectividad de la normativa de protección de datos personales ante el avance de la digitalización (Recio, 2018), minimizando el riesgo para los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía. En este sentido, con la finalidad de sistematizar las medidas adoptadas en materia de privacidad sería conveniente promover la adopción de políticas de protección de datos (art. 24 RGPD)[350] en el seno de las organizaciones encargadas de impulsar el avance del desarrollo tecnológico, así como implementar la realización de evaluaciones de impacto en protección de datos (EIPD), cuestión esencial para identificar cuáles son los requisitos de privacidad a incorporar y poder aplicar, de manera efectiva, las medidas de privacidad desde el diseño y por defecto en los procesos de selección e implementación de las diferentes soluciones tecnológicas (Saiz, 2019).

3. LA EDUCACIÓN PARA LA DIGITALIZACIÓN COMO PRESUPUESTO PARA ALCANZAR EL ANSIADO HUMANISMO DIGITAL

Como es bien sabido por todos, la LOPDGDD fue concebida como un instrumento normativo tendente a desbordar las fronteras propias de la protección de datos personales, al apostar de forma decidida por

[349] Recuérdese que el pasado16 de julio de 2020 el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) publicó una sentencia crucial por la que se anula la Decisión 2016/1250 de la Comisión que declaraba el nivel adecuado de protección del esquema del Escudo de Privacidad (Privacy Shield) para las transferencias internacionales de datos a EEUU. Esta Decisión sustituía a su vez a Puerto Seguro, que también fue declarado inválido por el TJUE en octubre de 2015. Vid. STJUE de 23 de julio de 2020, Comisaria de Protección de Datos/Facebook Irlanda y Maximillian Schrems (Asunto C-311/18).

[350] Esta política convivirá con una política de calidad, una política de sistemas de información, una de seguridad y una política de toma de decisiones, entre otras.

la introducción de aspectos reguladores en determinados elementos que se vinculan a los derechos digitales de la ciudadanía[351], cuya conexión con el derecho a la protección de datos en sentido estricto, según RALLO LOMBARTE, es más que evidente:

> "La Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, constituye un ejemplo palmario de la transformación provocada por la tecnología en la sociedad contemporánea. Si el derecho a la protección de datos personales sirvió durante las últimas décadas para preservar los derechos individuales frente a buena parte de los efectos generados por las tecnologías de la información y del conocimiento, la sociedad digital en laque nos hallamos completamente inmersos demanda un haz de derechos que se extienda a la práctica totalidad de los ámbitos en que el individuo se desarrolla en sociedad. Los nuevos derechos digitales son, en buena medida, el corolario de una evolución en la que el derecho a la protección de datos ha servido como auténtica punta de lanza frente a la realidad digital" (Rallo, 2017, p. 637).

---

[351] La transformación digital de nuestra sociedad es una realidad en constante desarrollo, lo que ha propiciado que países de nuestro entorno más inmediato como Italia o Francia hayan aprobado diferentes instrumentos normativos con la finalidad de reforzar los derechos digitales de la ciudadanía. En nuestro caso, ese impulso de la regulación del mundo digital se produce por medio de la inclusión del Título X de la LOPDGDD. Esta idea aparece consignada en el propio Preámbulo de la norma, según el cual «el legislador debe abordar el reconocimiento de un sistema de garantía de los derechos digitales que, inequívocamente, encuentra su anclaje en el mandato impuesto por el apartado cuarto del artículo 18 de la Constitución Española, […] el Título X de esta ley acomete la tarea de reconocer y garantizar un elenco de derechos digitales de los ciudadanos conforme al mandato establecido en la Constitución. Y así lo confirma su art. 1 b) al fijar el objeto de la ley: «La presente ley orgánica tiene por objeto: […] Garantizar los derechos digitales de la ciudadanía conforme al mandato establecido en el art.18.4 de la Constitución». Por tanto, con la promulgación de la LOPDGDD asistimos a un hito normativo sin precedentes, ya que esta Ley Orgánica representa el punto de partida de la garantía de los derechos digitales en el continente europeo. Hasta la fecha, ningún país europeo había adoptado una Ley que garantizara, de forma sistemática, los derechos digitales de los ciudadanos. Vid. RALLO LOMBARTE, A., «Del derecho a la protección de datos a la garantía de nuevos derechos digitales», en RALLO LOMBARTE, A. (Dir.), Tratado de protección de datos: actualizado con la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, p. 28.

Un claro ejemplo de esta tendencia lo encontramos en la positivización, a propuesta de la Agencia Española de Protección de Datos, del Derecho a la educación digital ex art. 83.1 LOPDGDD, cuyo tenor literal establece que: *"[e]l sistema educativo garantizará la plena inserción del alumnado en la sociedad digital y el aprendizaje de un uso de los medios digitales que sea seguro y respetuoso con la dignidad humana, los valores constitucionales, los derechos fundamentales y, particularmente con el respeto y la garantía de la intimidad personal y familiar y la protección de datos personales. Las actuaciones realizadas en este ámbito tendrán carácter inclusivo, en particular en lo que respecta al alumnado con necesidades educativas especiales"*[352].

La irrupción de la COVID-19 ha propiciado el surgimiento de multitud de transformaciones de profundo calado, las cuales han terminado por rebasar la esfera puramente sanitaria, propiciando importantes cambios socioeconómicos, entre los que destaca por su extraordinaria importancia el empoderamiento y/o aceleración de los avances derivados de la (r)evolución digital. Estas abruptas transformaciones han instituido el autoconocimiento y la educación para la digitalización como una alternativa cierta para garantizar no solamente el uso responsable y seguro de los medios digitales y promover una cultura de la privacidad, elementos imprescindibles para garantizar el cumplimiento de la normativa de protección de datos; sino también, y lo que es más importante, como presupuesto indispensable para alcanzar el ansiado humanismo digital[353].

---

[352] Este precepto ha sido recientemente modificado por la disposición final cuarta de la Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

[353] La revolución digital ha transformado profundamente nuestros paradigmas y abre muchas oportunidades, pero también nos plantea numerosos retos. Las posibilidades son infinitas y los resultados serán positivos o negativos en función del uso que hagamos de las herramientas de la Industria 4.0. El humanismo digital es la respuesta a cómo debemos usar estos instrumentos y posibilidades. Es un esquema que nos mueve a restaurar los valores humanistas en el uso y los fines de la tecnología, que debe estar siempre al servicio del ser humano para hacer nuestra vida más sencilla y plena (Pardo, 2019).

4. EL PROTAGONISMO DE LA AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS EN EL IMPULSO DE UNA AUTÉNTICA CULTURA DE LA PRIVACIDAD

La LOPDGDD establece, en su art. 44, que la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) *"es una autoridad administrativa independiente de ámbito estatal, de las previstas en la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, con personalidad jurídica y plena capacidad pública y privada, que actúa con plena independencia de los poderes públicos en el ejercicio de sus funciones. Su denominación oficial, de conformidad con lo establecido en el artículo 109.3 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, será «Agencia Española de Protección de Datos, Autoridad Administrativa Independiente»".*

Conforme a la ordenación vigente, corresponde a la AEPD[354] supervisar la aplicación de la LOPDGDD y del RGPD y, en particular, ejercer las funciones establecidas en el art. 57 y las potestades previstas en el art. 58 del mismo Reglamento y en sus disposiciones de desarrollo[355]. Todo ello representa la atribución de un conglomerado de ac-

---

[354] Sin embargo, conviene reseñar que la génesis de esta garantía institucional encargada de la tutela jurídica de la protección de datos de carácter personal se remonta a la década de los años 90 del pasado siglo, momento en el que el legislador español promovió la adopción de la Ley Orgánica 5/1992, de 29 de octubre, de regulación del tratamiento automatizado de los datos de carácter personal (LORTAD). Dicha norma, calificada por buena parte de la doctrina como una ley de tercera generación (Rebollo, 1998), establece un modelo no represivo, sino permisivo del desarrollo de las tecnologías de la información; que reconoce la libertad de tratamiento; no estando centrada en la informática como fenómeno, sino en la protección de los derechos de las personas frente a la informática, estableciendo unos principios de protección de datos y unos derechos y garantías de los ciudadanos en este ámbito (Pérez, 1993).

[355] Por su parte el Real Decreto 428/1993, de 26 de marzo, que aprueba el Estatuto de la Agencia de Protección de Datos, que continúa vigente en tanto no sea aprobado otro nuevo, completa la descripción de la naturaleza jurídica que realiza el citado art. 44 LOPDGDD, señalando en su artículo 1 que se trata de "un ente público de los previstos en el artículo 6.5 del Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria". Este precepto fue derogado por la Ley 6/1997, de 14 de abril, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado, norma que establece en su disposición adicional décima el régimen jurídico de determinados entes públicos, entre los que se encuentra la Agencia de Protección de Datos (Piñar, 2003). En la

tuaciones administrativas que rebasan extraordinariamente las funciones propias de inspección, control y sanción administrativa, lo que permite a esta autoridad independiente desplegar una amplia amalgama de acciones orientadas a garantizar la tutela jurídica de la protección de datos personales, entre las que conviene destacar las siguientes:

a) Controlar la aplicación del RGPD y hacerlo aplicar.

b) Promover la sensibilización del público y su comprensión de los riesgos, normas, garantías y derechos en relación con el tratamiento. Las actividades dirigidas específicamente a los niños deberán ser objeto de especial atención.

c) Asesorar, con arreglo al Derecho de los Estados miembros, al Parlamento nacional, al Gobierno y a otras instituciones y organismos sobre las medidas legislativas y administrativas relativas a la protección de los derechos y libertades de las personas físicas con respecto al tratamiento.

d) Promover la sensibilización de los responsables y encargados del tratamiento acerca de las obligaciones que les incumben en virtud del RGPD;

e) Previa solicitud, facilitar información a cualquier interesado en relación con el ejercicio de sus derechos en virtud del Reglamento y, en su caso, cooperar a tal fin con las autoridades de control de otros Estados miembros.

f) Tratar las reclamaciones presentadas por un interesado o por un organismo, organización o asociación de conformidad con el art. 80 RGPD, e investigar, en la medida oportuna, el motivo de la reclamación e informar al reclamante sobre el curso y el resultado de la investigación en un plazo razonable, en particular si fueran necesarias nuevas investigaciones o una coordinación más estrecha con otra autoridad de control.

g) Cooperar, en particular compartiendo información, con otras autoridades de control y prestar asistencia mutua con el fin de garantizar la coherencia en la aplicación y ejecución del RGPD.

---

actualidad la regulación básica de las autoridades administrativas independientes se contempla en los arts. 109 y 110 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

h) Llevar a cabo investigaciones sobre la aplicación del Reglamento, en particular basándose en información recibida de otra autoridad de control u otra autoridad pública.

i) Hacer un seguimiento de cambios que sean de interés, en la medida en que tengan incidencia en la protección de datos personales, en particular el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación y las prácticas comerciales.

j) Adoptar las cláusulas contractuales tipo a que se refieren los arts. 28.8 y 46.2.d) RGPD.

k) Elaborar y mantener una lista relativa al requisito de la evaluación de impacto relativa a la protección de datos, en virtud del art. 35.4 RGPD.

l) Ofrecer asesoramiento sobre las operaciones de tratamiento contempladas en el art. 36.2 RGPD.

m) Alentar la elaboración de códigos de conducta con arreglo al art. 40 RGPD.

n) Fomentar la creación de mecanismos de certificación de la protección de datos y de sellos y marcas de protección de datos con arreglo al art. 42 RGPD.

o) Llevar a cabo, si procede, una revisión periódica de las certificaciones expedidas en virtud del art. 42.7 RGPD.

p) Elaborar y publicar los criterios para la acreditación de organismos de supervisión, así como efectuar la acreditación de los organismos de supervisión de los códigos de conducta con arreglo al art. 41 RGPD y de organismos de certificación con arreglo al art. 43 RGPD.

q) Autorizar las cláusulas contractuales y disposiciones para proceder a la trasferencia internacional de datos personales en los términos expresados en el art. 46.3 RGPD.

r) Llevar registros internos de las infracciones del Reglamento y de las medidas adoptadas de conformidad con el art. 58.2 RGPD.

s) Desempeñar cualquier otra función relacionada con la protección de los datos personales, etc.

El advenimiento de las crecientes oleadas digitalizadores ha propiciado que muchas de estas atribuciones hayan crecido, en volumen e importancia, haciendo de la AEPD un instrumento capital para fomentar la

cultura de la privacidad, combatir la violencia digital e impulsar el autoconocimiento y la educación, especialmente de los más jóvenes, como palanca transformadora para garantizar el uso responsable de los medios digitales y minimizar los riesgos que hoy en día plantean las zonas oscuras del ciberespacio. Un claro ejemplo de esta tendencia lo encontramos en la creación del #Canalprioritario y en el desarrollo de numerosas campañas de sensibilización y concienciación del conjunto de la población orientadas a minimizar el alcance lesivo para los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía frente al uso inadecuado de la tecnología.

4.1. Diseño de nuevas herramientas para combatir la violencia digital: #canalprioritario

Nuestra imagen es un dato personal (art. 4.1 RGPD) y, por tanto, la difusión de fotografías y vídeos en los que aparecemos debe hacerse de manera lícita (art. 6 RGPD). Sin embargo, en la práctica se ha comprobado que la proliferación de dispositivos móviles y el acceso generalizado a Internet están propiciando la difusión, en muchas ocasiones de manera ilegítima e incontrolada, de nuestros datos personales a través de perfiles en redes sociales y otros sitios web.

En este contexto, es cada vez más frecuente que se publiquen en Internet o se difundan a través de las redes sociales[356] imágenes o vídeos de mujeres víctimas de violencia por razón de género, de menores de edad y de otros colectivos vulnerables (Domínguez, 2020). En la actualidad, la grabación y difusión de imágenes personales es uno de los instrumentos más utilizados en los casos de acoso, tanto en el entorno laboral como en el escolar —*bullying* y su versión a través de internet, *cyberbullying*— y de acoso sexual a menores —*grooming* o *sexting*—. En último término, toda persona, hombre o mujer, de cualquier edad, puede llegar a verse afectada por este tipo de situaciones.

[356] Recuérdese en este punto que, con carácter general, la actividad de los ciudadanos en las redes sociales está excluida de la aplicación de la normativa de protección de datos, siempre que se trate de actividades exclusivamente personales o domésticas.

Con el objetivo de actuar con celeridad e intentando evitar la difusión masiva de este tipo de contenidos, la AEPD, en septiembre de 2019, puso a disposición de la ciudadanía un canal específico[357] para la atención prioritaria de este tipo de situaciones de violencia digital.

En efecto, la finalidad última de este canal prioritario es la atención de situaciones excepcionalmente delicadas, cuando los contenidos (fotografías o vídeos) tengan carácter sexual o muestren actos de agresión y se estén poniendo en alto riesgo los derechos y libertades de los afectados[358], siempre que éstos sean ciudadanos españoles o se encuentren en España, especialmente si se trata de menores de edad o de víctimas de violencia de género[359].

Ahora bien, ¿cómo funciona esta poderosa herramienta articulada por la AEPD para garantizar los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía ante el creciente uso inadecuado de los medios digitales?

En primer lugar, el interesado deberá proceder a la descripción detallada de las circunstancias en que se ha producido la difusión no consentida de los contenidos, indicando en particular si la persona afectada es víctima de violencia de género, abuso o agresión sexual o acoso y si pertenece a cualquier otro colectivo especialmente vulnerable: menores

---

[357] La Agencia Española de Protección de Datos dispone de un Canal prioritario para comunicar la difusión ilícita de contenido sensible, un sistema que tiene como objetivo dar una respuesta rápida en situaciones excepcionalmente delicadas, como aquellas que incluyen la difusión de contenido sexual o violento. Más información disponible en [última consulta 8.01.2021]: https://www.aepd.es/sites/default/files/2020-02/infografia-canal-prioritario.pdf

[358] Al objeto de maximizar el alcance y la efectividad de esta novedosa herramienta, podrán acudir a este canal tanto el afectado como cualquier persona que tenga conocimiento de la difusión ilícita de este tipo de contenidos.

[359] La AEPD no podrá atender aquellas reclamaciones interpuestas a través de este canal prioritario cuando sean presentadas por ciudadanos de nacionalidad extranjera que no se encuentren en territorio del Estado español, o cuando la petición haga alusión a la difusión ilícita de contenidos mediante servicios de mensajería instantánea (por ejemplo, Whatsapp o Telegram), o por medio de correo electrónico, sin perjuicio de las competencias de la AEPD para iniciar un procedimiento sancionador contra quien difunda o replique este contenido utilizando dichos medios.

de edad (especificando si es menor de catorce años), personas con discapacidad o enfermedad grave o en riesgo de exclusión social u otros.

Si el contenido está siendo difundido través de Internet en el momento de presentar la reclamación a través del canal prioritario, la AEPD solicitará que se identifique con clarividencia la dirección, direcciones o perfil social a través del que se están difundiendo los contenidos de manera ilícita. De igual forma, la AEPD necesitará conocer si se han emprendido acciones tendentes a denunciar los hechos ante las instancias policiales (detallando, en tal caso, las instancias administrativas o judiciales concretas y la referencia de los procedimientos que se estén tramitando) o para limitar la difusión de los datos personales, identificando claramente, en tal caso, a los prestadores de servicios (la red social, el portal de vídeo o de blogs…) a los que el interesado se ha dirigido[360].

La presentación de la solicitud podrá realizarse a través de la sede electrónica de la Agencia siempre que se disponga de un certificado válido o de cualquiera de los medios de autenticación soportados conforme a la legislación administrativa vigente (art. 10 LPACAP). En el supuesto de no encontrarse en disposición de los medios de autenticación necesarios para proceder a la tramitación electrónica de la solicitud de retirada de contenido sensible, se prevé la posibilidad de que el interesado pueda imprimir un formulario generado en el sitio web oficial de la AEPD y presentarlo en cualquier oficina de asistencia en materia de registros, en las oficinas de correos o en las representaciones diplomáticas y oficinas consulares de España, si se encuentra en el extranjero.

Una vez finalizado el proceso de registro de la solicitud por medio del canal prioritario, la AEPD se compromete al análisis de la reclamación

[360] Con la finalidad de facilitar el proceso de presentación de la solicitud ante la AEPD, esta permite adjuntar todos aquellos documentos que el interesado considere relevantes para la tramitación de la reclamación, particularmente una copia de la pantalla o del dispositivo donde pueda apreciarse claramente el servicio (la red social, el portal de vídeo o de blogs…) a través del cual se están difundiendo las imágenes.

de forma prioritaria[361] y, en su caso, emitirá la correspondiente orden de retirada del contenido sensible al prestador del servicio o plataforma donde se esté difundiendo. Además, si hay indicios de delito, la propia Agencia será la encargada de ponerlo en conocimiento de la Fiscalía y, si procede, la investigación continuará para tramitar un procedimiento sancionador contra las personas responsables de la difusión ilícita de contenidos, extremos que serán comunicados al interesado en tiempo y forma (Agencia Española de Protección de Datos, 2019).

4.2. Colaboración como apuesta para promover la educación para la digitalización

Junto a la articulación de novedosas herramientas para combatir la creciente violencia digital, la AEPD destaca de igual forma por el impulso de numerosos instrumentos de colaboración con instituciones públicas y organizaciones privadas, lo que se ha traducido en el diseño de numerosas campañas de sensibilización y concienciación del conjunto de la población orientadas a minimizar el alcance lesivo para los derechos y libertades fundamentales de la ciudadanía del uso inadecuado de la tecnología[362].

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adsuara Varela, B. (2019). Derechos de rectificación, supresión (olvido) y portabilidad de los datos. En A. Rallo Lombarte (Dir.), Tratado de protección de datos. Actualizado con la Ley Orgánica 3/2018, de 5

[361] Hasta la fecha, en aquellos supuestos en los que existen indicios de violencia digital, la AEPD ha emitido la orden de retirada de los contenidos sensibles en un plazo inferior a 24 horas desde la presentación de la solicitud por parte del interesado. Por su parte, todos los prestadores de servicios digitales han ejecutado el mandato de la Agencia en plazos reducidos, haciendo desaparecer los contenidos lesivos de internet en plazos que oscilan entre los 10 minutos y las 72 horas, lo que convierte al canal prioritario en una poderosa herramienta para combatir la violencia digital.

[362] Un claro ejemplo de esta tendencia lo encontramos en la campaña "El control es tuyo, que no te controlen", iniciativa promovida por la AEPD junto a los Ministerios de Educación y Formación Profesional, Igualdad y la asociación Pantallas Amigas. Tiene como objetivo ayudar a jóvenes y adolescentes a detectar el acoso y la violencia de género digital, así como ofrecer recomendaciones para la prevención y la intervención.

de diciembre, de Protección de Datos personales y Garantía de los Derechos Digitales (pp. 313-352), Tirant lo Blanch.

Agencia Española de Protección de Datos (2018). Listado de cumplimiento normativo. https://bit.ly/3hTm5Ol

Agencia Española de Protección de Datos (2019). Canal prioritario de retirada de contenidos sensibles. https://bit.ly/2XjrAMV

Agencia Española de Protección de Datos (2020). Guía para la adecuación al RGPD de tratamientos que incorporan Inteligencia Artificial. Una introducción. https://bit.ly/2JWFYHR

Casey, A.J. y Niblett, A. (2016). Focus feature: Artificial Intelligence, Big Data, and the future of law. University of Toronto. Law Journal, 66(4), 429-442.

Castells, M. (2008). La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad en red. Siglo XXI editores.

Cerrillo i Martínez, A. (2019). El impacto de la inteligencia artificial en el derecho administrativo. ¿Nuevos conceptos para nuevas realidades técnicas? Revista General de Derecho Administrativo, (50), 1-38.

Comisión Europea (2018). Inteligencia artificial para Europa, [COM(2018) 237 final].

Comisión Europea (2020). Libro blanco sobre la inteligencia artificial, un enfoque europeo orientado a la excelencia y la confianza, [COM(2020) 65 final].

Cotino Hueso, L. (2019). Riesgos e impactos del big data, la inteligencia artificial y la robótica. Enfoques, modelos y principios de la respuesta del Derecho. Revista General de Derecho Administrativo, (50), 1-37.

Domínguez Álvarez, J.L. (2020). La especial protección de los datos personales de las víctimas de violencia de género en las Administraciones públicas. En M. del Pozo Pérez, Estudios interdisciplinares de género (pp. 189-214), Tirant lo Blanch.

Evans, D. (2011). Internet de las Cosas. Como la próxima evolución de Internet lo cambia todo. Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG), 11(1), 4-11.

López Oneto, M. (2020). Fundamentos para un Derecho de la Inteligencia Artificial. ¿Queremos seguir siendo humanos?, Tirant lo Blanch.

Martínez Martínez, R. (2007). El derecho fundamental a la protección de datos: perspectivas. IDP: revista de Internet, derecho y política= revista d'Internet, dret i política, 5, 47-61.

Mccarthy, J., Minsky, M. L., Rochester, N. y Shannon, C.E. (1955). A proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence. https://stanford.io/3q1BXB4

Mcculloch, W. S. y Pitts, W.H. (1943). A logical calculus of the inmanent in nervous activity. Bulletin of Mathematical Biophysics, 5(4), 115-133.

Ministerio de la Presidencia, Relaciones con las Cortes e Igualdad (2019), La Estrategia Nacional de Ciberseguridad. https://bit.ly/35pc4Ua

Pardo Céspedes, L. (2019). Viaje al centro del humanismo digital, editorial Verssus.

Pérez Luño, A.E. (1993). Comentario legislativo: La LORTAD y los derechos fundamentales. Derechos y Libertades, Revista del Instituto Bartolomé de las Casas, (1), 405-426.

Piñar Mañas, J.L. (2003). La Agencia Española de protección de Datos : estructura y funcionamiento. Revista Chilena de Derecho Informático, (3), 31-45.

Piñar Mañas, J.L. (2016). Reglamento Europeo de Protección de Datos: retos y oportunidades para la abogacía. Abogados, Revista del Consejo General de la Abogacía, (98), 26-29.

Puyol Montero, J. (2016). Los principios del derecho a la protección de datos. En J.L. Piñar Mañas (Dir.), Reglamento General de Protección de Datos. Hacia un modelo europeo de privacidad (pp. 135-150), editorial Reus.

Rallo Lombarte, A. (2017). De la libertad informática a la constitucionalización de nuevos derechos digitales (1978-2018). Revista de Derecho Político, (100), 639-669.

Rallo Lombarte, A. y García Mahamut, R. (2015). Hacia un nuevo derecho europeo de protección de datos. Towards a new European Data Protection Regime, Tirant lo Blanch.

Rebollo Delgado, L. (1998). Derechos de la personalidad y datos personales. Revista de Derecho Político, (44), 143-205.

Recio Gayo, M. (2018). Protección de datos e innovación: ¿(in) compatibles?, editorial Reus.

Romojaro Montero, R. (2019). Las humanidades en el mundo digital/El mundo digital en las humanidades, Tirant lo Blanch.

Russel, S. J. y Norvig, P. (1995). Artificial Intelligence: A modern Approach, Prentice Hall.

Saiz Peña, C.A. (2019). Seguridad de los datos, evaluación de impacto, códigos de conducta y certificación. En A. Rallo Lombarte (Dir.), Tratado de protección de datos: actualizado con la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (pp. 387-430), Tirant lo Blanch.

Schwab, K. (2016). La cuarta revolución industrial, editorial Debate.

Velasco Rico, C.I. (2020). Personalización, proactividad e inteligencia artificial. ¿Un nuevo paradigma para la prestación electrónica de servicios públicos? IDP: Revista de Internet, Derecho y Política, (30), 1-16.

Warren, S.D. y Brandeis, L.D. (1890). The right to privacy. Harvard Law Review, 4(5), 193-220.

ACCESO A INTERNET COMO SERVICIO ESENCIAL EN ZONAS RURALES: RETOS Y NUEVAS TÉCNICAS DE INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA EN LA PROVISIÓN DE SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL (SIEG)

PAULA Mª TOMÉ DOMÍNGUEZ
Investigadora en Formación (JCYL)[363]
Universidad de Salamanca

RESUMEN

El presente trabajo aspira a realizar un estudio del régimen jurídico de los Servicios de Interés General (SIG) en concreto, de los Servicios de Interés Económico General (SIEG) para proceder a centrarse en el Sector de las Telecomunicaciones en nuestro país, en lo que tiene que ver fundamentalmente con la prestación del servicio de acceso a Internet de banda ancha en las zonas rurales, reivindicando y denunciando la brecha digital existente. Así, se realizan una serie de propuestas de reformulación o refuerzo de las técnicas de intervención jurídico-administrativas en clave de servicio público (Obligaciones de Servicio Público) utilizadas para la provisión de este servicio esencial, cuando el mercado no garantiza su prestación en condiciones de igualdad, calidad y asequibilidad a todos los ciudadanos.

PALABRAS CLAVE

Servicios de Interés General (SIG), Servicios de Interés Económico General (SIEG), Acceso a Internet, Medio Rural, Obligaciones de Servicio Universal (OSU).

[363] Contratada predoctoral. Junta de Castilla y León (Convocatoria 2019).

INTRODUCCIÓN

En una sociedad marcada por los avances tecnológicos y la interconexión continua, el acceso a Internet constituye uno de los servicios imprescindibles e irrenunciables para el pleno desarrollo en condiciones de igualdad de la ciudadanía y para el refuerzo de la cohesión social, económica y territorial por diversos motivos, entre ellos, por la previsión establecida en la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (art. 14) en relación con la obligatoriedad de relacionarse telemáticamente con las Administraciones Públicas. Otro de los motivos es el acceso a los innumerables servicios de carácter privado, determinantes del desarrollo personal y profesional en condiciones de plena libertad e igualdad (y catalizador del desarrollo económico de las regiones), que deben garantizarse a todo ciudadano removiendo los obstáculos que impidan su consecución (art. 9 CE).

En este sentido, y con la vocación que emana de estas líneas, en el presente capítulo se pretende abordar el régimen jurídico de los Servicios de Interés Económico General (en adelante, SIEG), partiendo de la evolución propia del concepto de *Servicio Público*. Se realizará un análisis pormenorizado del mismo, teniendo muy presente la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que ha ido despejando las múltiples incógnitas y aspectos difusos que arrojaba un régimen jurídico conceptualmente indeterminado, disperso, sectorializado, y legado prácticamente en su totalidad, por el momento, a los Estados miembros, sin perjuicio de las notas definitorias y del marco europeo que desarrollaremos a lo largo de este trabajo.

Una vez determinado el marco general, procedemos a analizar el marco jurídico del Sector de las Telecomunicaciones, sector completamente liberalizado, en el que, no obstante, se aplican técnicas jurídico-administrativas de intervención, por considerarse que el servicio prestado es de carácter esencial, y porque el mercado en condiciones normales no puede proveer este servicio a todos los ciudadanos, por razones de rentabilidad y eficiencia. Para poder comprender este régimen jurídico debemos tener muy en cuenta el derecho de la competencia y

la normativa europea relativa a las ayudas de Estado. Finalmente, se plantean una serie de problemas que persisten en las zonas rurales, en relación con la provisión del servicio de acceso a Internet en condiciones de igualdad, continuidad y regularidad, y se esbozan alternativas a la técnica aplicada en la actualidad, o a la normativa en materia de Telecomunicaciones recogida en la hoy vigente, aunque no por mucho tiempo[364], Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones (en adelante, LGTL).

1. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE *SERVICIO PÚBLICO*

El concepto de *Servicio Público* surge en la Francia del siglo XIX bajo los auspicios de autores de marcado calado en la doctrina administrativista clásica tales como Duguit, Jezé y Hariou, entre otros, quienes entendieron la configuración y provisión de servicios públicos como esencia misma del Derecho Administrativo, incluso como fin último del Estado, ya que, dejando a un lado la personificación de la soberanía (Tornos Mas, 2016, p. 195), consideraban que la misión de los gobernantes era la "realización de la soberanía social". Esta serie de postulados maximalistas inspiraron la primera etapa del servicio público, "teoría del servicio público", que pronto murió de éxito por su excesivo voluntarismo puesto que se dejaba al arbitrio de los gobernantes qué era o no servicio público (Carlón Ruiz, 2009). No obstante, el concepto genérico acuñado por Duguit, que se expone a continuación, determinó una serie de notas características que aún son aplicables hoy en día a la actividad prestacional de las Administraciones públicas:

[364] Anteproyecto de Ley en virtud de la Directiva (UE) 2018/1972 del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2018 por la que se establece el Código Europeo de las Comunicaciones. Puede consultarse en: https://bit.ly/3af8DAY A enero de 2021, aún no se ha producido la transposición al ordenamiento interno de este contenido, por lo que se analizarán las aportaciones de la Directiva en las siguientes líneas, pero se parte, como base de interpretación, de la Ley General de Telecomunicaciones vigente en el momento de elaboración de este trabajo (Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones (Ref. BOE-A-2014-4950).

> "Aquellas actividades cuyo cumplimiento debe ser regulado, asegurado y controlado por los gobernantes porque es indispensable para la realización y desarrollo de la interdependencia social y porque es de tal naturaleza que no puede ser asegurado completamente más que por la intervención de la fuerza gobernante".

En este sentido, este concepto define una actividad prestacional y responde clarísimamente a los siguientes interrogantes: ¿Cómo? A través de la intervención pública ¿Por qué? Porque el mercado no puede garantizar a todos ese servicio considerado esencial, y ¿Para qué? Para garantizar el desarrollo de la interdependencia social, lo que hoy en día llamaríamos cohesión económica y social.

Las claves conceptuales que acabamos de reseñar y la ambigüedad que presenta el autor en relación con las técnicas de intervención aplicables, hace que su conceptualización de servicio público siga hoy, en un entorno de libre competencia consagrada, más vigente que nunca y que sirva como principal argumentación para la intervención pública en la economía en aras de garantizar la cohesión económica, social y territorial, y el ejercicio pleno de los derechos fundamentales de la ciudadanía (Pedraza Córdoba, 2014, p. 302).

En este punto, conviene resaltar qué se entiende en realidad por esencialidad. Más allá de planteamientos axiológicos vinculados al concepto de servicio esencial, podemos recurrir a la jurisprudencia, en concreto a la STC 26/1981, de 17 de julio, que señala que "un servicio no es esencial tanto por la naturaleza de la actividad que se despliega como por el resultado que con dicha actividad se pretende. […] Para que el servicio sea esencial deben ser esenciales los bienes o intereses que quedan satisfechos" (FJ 10).

Así, una vez superada la teoría del servicio público como esencia misma del Derecho Administrativo, y casi como razón de ser del Estado, se dio paso, teniendo presente las aportaciones de Duguit, a un nuevo estadio en la configuración de los servicios públicos, se comenzaron a entender ya en el siglo XX desde el punto de vista de la técnica aplicada, siendo esta fundamentalmente la *publicatio* que supone la reserva de una actividad con carácter exclusivo a una actividad pública, some-

tiéndose la misma a un régimen amplio de Derecho público y restringiendo el acceso a operadores privados para poder proveer esos servicios. Sin embargo, la gestión indirecta de tales actividades se contemplaba en muchas ocasiones, aunque teniendo presente que el monopolio de dicha actividad correspondía exclusivamente al Sector Público en términos de titularidad (Sánchez Morón, 2019, p. 790).

Seguidamente, ya desde finales del siglo XX, como consecuencia de condicionantes socioeconómicos, políticos, tecnológicos y aquellos vinculados a las demandas de la ciudadanía, cada vez más exigentes en términos de oferta y calidad de los servicios, se produce la introducción de la competencia y, por ende, de operadores privados en muchos sectores considerados restringidos a la titularidad y gestión pública (Matés Barco, 2008, pp. 197-201). Así, en un primer momento se traslada la gestión a operadores privados por motivos de eficiencia y se permite la introducción de estos en el sector, es decir, el servicio se presta en régimen de concurrencia, sin perjuicio del predominio de "lo público", para, a continuación, dar paso a una liberalización total, es decir, a una privatización, solo en algunos sectores, siendo los operadores privados titulares del servicio.

No obstante, este proceso no se ha producido con un alcance equivalente en todos los sectores: el nuevo régimen jurídico de los servicios públicos no es homogéneo y se caracteriza fundamentalmente por el uso de técnicas jurídico-administrativas de intervención diferentes (Malaret i García, 2007, pp. 130-144), derivadas de una configuración del binomio "titularidad-gestión" particular en cada caso, con especial atención a los considerados servicios esenciales, consagrados como derechos de la ciudadanía en el texto constitucional —servicios educativos, sanitarios y sociales— (Tornos Mas, 2016, p. 197). Así, los llamados "servicios públicos" son hoy en día, "Servicios de Interés General", en adelante SIG, marco en el cual incluimos los Servicios de Interés Económico General (SIEG)– siendo éstos "actividades económicas que producen resultados en aras del bien público general y que el mercado no realizaría (o lo haría en condiciones distintas por lo que respecta a la calidad, seguridad, asequibilidad, igualdad de trato y acce-

so universal) sin una intervención pública" (Comisión Europea, 2011, p. 4).

2. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS SERVICIOS DE INTERÉS GENERAL

El régimen jurídico de los SIG parte de la normativa comunitaria que tiene como origen el intento frustrado de configurar una Carta Europea de Servicios Públicos o Servicios de Interés Económico General, que dio lugar a la aprobación de una Comunicación sobre los Servicios de Interés General en Europa en el año 1997, la cual fue reformada en el año 2000[365]. A esta Comunicación, se une el *Informe al Consejo Europeo de Laeken: Los servicios de interés general*[366] que trata aspectos relativos a la viabilidad empresarial y económica de todos aquellos operadores dedicados a la provisión de SIG.

Todos estos textos son coetáneos o inmediatamente posteriores al Tratado de Ámsterdam donde se consagra el concepto de SIEG, en particular, a través de la incorporación del art. 16 en el cual se reconoce a los SIEG como criterios rectores de las acciones y políticas comunitarias, cuestión que muchos autores han interpretado como un contrapeso a la gran importancia que se le dio al objetivo de competitividad y de garantía de la libertad de mercado en un inicio (Carlón Ruiz, 2009, p. 490).

Posteriormente, se aprobó el *Libro Verde sobre Servicios de Interés General* en el año 2003[367], momento en el que se exploró la posibilidad de aprobar una directiva, cuestión que fue rechazada por el *Libro Blanco sobre los Servicios de Interés General* (2004)[368]. Seguidamente, se aprobaron dos comunicaciones más, sin perjuicio de la aprobación de directivas sectoriales que afectaban a sectores de prestación de SIEG.

---

365 DOCE C-17/4 de 19 de enero de 2001.

366 COM (2001) 598 final de 17 de octubre de 2001.

367 COM (2003) 270 final de 21 de mayo de 2003.

368 COM (2004) 374 final de 12 de mayo.

Estas fueron la Comunicación de la Comisión de 20 de noviembre de 2007, "*Servicios de interés general, incluidos los sociales: un nuevo compromiso europeo"* [369]y la Comunicación de la Comisión "*Un marco de calidad para los servicios de interés general en Europa"*[370].

De este modo, en la actualidad el marco jurídico de los SIG en la UE se ampara en la última Comunicación referida y en lo previsto en el Derecho originario de los Tratados. En este sentido, es muy importante tener presente los arts. 14, 92, 102, 106 y 107 TFUE, el art. 36 de la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea que adquiere carácter vinculante en virtud del art. 6 TUE y el Protocolo nº 26 del TFUE. Igualmente, debemos señalar que la Directiva que desarrolla lo referente a la prestación de servicios en la UE (arts. 56-62 TFUE), la llamada "Directiva Bolkestein"[371], aplicable a los SIEG, excluye al Sector de las Telecomunicaciones. Así, el contenido de estas previsiones es el que relataremos a continuación.

En primer lugar, el Protocolo nº26 y el art. 14 TFUE reconocen el papel que juegan los SIG como valores de la UE en virtud de los cuales se promociona la cohesión social, económica y territorial, como hemos venido señalando en apartados anteriores. Así mismo, el propio artículo 14 faculta a las instituciones comunitarias a desarrollar legislación en torno a los SIG señalando que "El Parlamento Europeo y el Consejo establecerán dichos principios y condiciones [económicos y financieros] mediante reglamentos, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, sin perjuicio de la competencia que incumbe a los Estados miembros, dentro del respeto a los Tratados, para prestar, encargar y financiar dichos servicios". Como vemos, este artículo 14 TFUE sienta la base necesaria para dar curso a un desarrollo normativo comunitario posterior que permita regular los principios y condiciones económico-

[369] COM (2007) 725 final de 20 de noviembre de 2007.

[370] COM (2011) 900 final de 20 de diciembre de 2011.

[371] Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2006 relativa a los servicios en el mercado interior.

financieras de los SIG, si bien, como es sabido, no se ha materializado por el momento.

En este punto, el Protocolo resalta de nuevo la capacidad de las autoridades nacionales para gestionar, organizar y financiar estos servicios como tengan a bien, siempre dentro del respeto a los Tratados. Además, añade que esto se justifica en la diversidad social, cultural, histórica y geográfica de cada Estado y señala, siendo esto especialmente relevante, que constituyen valores de la UE y señas distintivas, la existencia de SIG "de un alto nivel de calidad, seguridad y accesibilidad económica, igualdad de trato y promoción del acceso universal y de los derechos de los usuarios". Es relevante puesto que los Tratados reconocen así los principios básicos aplicables a la provisión de los SIG, por los que deben velar las instituciones nacionales, pero también las europeas. Finalmente, el Protocolo excluye de la aplicación de las previsiones de los Tratados en materia de SIG a aquellos que no tengan carácter económico (los llamados SIG no económicos).

Igualmente, la Carta de Derechos Fundamentales (equiparable en valor jurídico a los Tratados, ex art. 6 TUE) reconoce y respeta el derecho de acceso a los SIEG, pero no especifica a qué servicios, en qué términos o cuál sería el alcance de estos, dejándose un amplio margen de discrecionalidad a los Estados. Como vemos, la UE es aquí extremadamente prudente y si bien reconoce el valor de los SIG/SIEG en las sociedades europeas y el derecho de acceso a los mismos, es reticente a ir más allá y rehúye de una configuración jurídica completa y detallada, por razones obvias.

Por su parte, el art. 102 TFUE establece la prohibición de abuso de posición dominante por parte de las empresas, lo que tendrá especial relevancia cuando sean las encargadas de suministrar SIG bajo técnicas de intervención administrativa que afectan de un modo u otro al libre mercado. Es importante tener presente este artículo cuando hablemos de la jurisprudencia en torno a los SIEG, a las ayudas de Estado (Díez-Picazo, 2009, pp. 417-419) y al respeto al derecho de la competencia, puesto que el TJUE contribuye enormemente a la interpretación de

este precepto y como fuente de derecho que es, a la complementación del régimen jurídico de los SIEG.

Así, el artículo 106 TFUE básicamente incide en que los Estados no podrán vulnerar los Tratados ni las normas relativas a la competencia en la prestación de SIG, ya se presten por empresas públicas o privadas, siendo las medidas dirigidas a estas últimas (técnicas de intervención) no constitutivas de exención del cumplimiento de dichas normas. No obstante, esto será así siempre que lo establecido en los Tratados y las normas de la competencia no impidan la consecución de la misión de interés general a ellas conferida (De la Quadra Salcedo, 2011, p. 3-22), en cuyo caso, como veremos, se exceptúa dicho cumplimiento. El art. 106 TFUE a su vez faculta a las instituciones europeas a dictar directivas o cualquier otra decisión en este sentido.

Finalmente, el art. 107 TFUE, en estrecha relación con el art. 93 TFUE, establece la prohibición general de las ayudas de Estado, considerándose estas incompatibles con el mercado interior, cuando falseen la competencia, generando privilegios para determinados operadores. Sin embargo, el art. 93 TFUE exceptúa claramente esta prohibición señalando que "serán compatibles con los Tratados las ayudas […] que correspondan al reembolso de determinadas obligaciones inherentes a la noción de servicio público".

En cuanto a la normativa estatal, cabe destacar el encaje constitucional de los SIEG en torno al juego regla excepción que constituyen los artículos 128 y 38 CE. En virtud del primero, se reconoce *ab initio* la posibilidad de reservar de manera exclusiva al sector público el control de una actividad económica considerada esencial para la garantía del interés general. Es decir, se consagra a nivel constitucional la técnica de la *publicatio*, esto es, la reserva omnicomprensiva de un sector de la actividad económica a la titularidad pública, con lo que esto implica: la dispensa de aplicación de las normas de la competencia (Fernández Farreres, 2003, p. 11). Pues bien, hay algunos autores que consideran que el precepto constitucional del artículo 128 debería reinterpretarse, y en la práctica así se hace, aunque no se haya plasmado de ese modo en la Carta Magna por el momento, como alusión a cualquier tipo de

intervención jurídico-administrativa en la economía con el fin de garantizar esa misión de interés general, no exclusivamente refiriéndose a la *publicatio*, cuestión y técnica prácticamente proscrita en el contexto socioeconómico y político en el que nos encontramos (Carlón Ruiz, 2009).

Así pues, esta sería la justificación constitucional que permitiría utilizar técnicas encaminadas a la provisión de SIEG, no obstante, debe modularse su aplicación teniendo presente la libertad de empresa consagrada en el art. 38 CE. Es una interpretación espejo de lo que ocurre en el ámbito europeo entre el derecho a la libre prestación de servicios y las normas de la competencia, y el derecho de acceso a SIEG de calidad (art. 36 de la Carta de Derechos Fundamentales de la UE). Además, y como bien sabemos, el régimen jurídico de los SIEG varía mucho en función del sector de actividad al que nos refiramos, y por ello, teniendo presente las bases y el marco jurídico de referencia, debemos centrarnos en la normativa sectorial para la aprehensión integral del régimen jurídico al que nos aproximamos, el relativo al Sector de las Telecomunicaciones, que abordaremos en el punto tercero.

En otro orden de cosas, existen numerosas y diversas técnicas de intervención jurídico-administrativas que se han diseñado para cada sector de actividad en el que concurre la prestación de SIEG, que fueron adoptadas teniendo en cuenta las particularidades técnicas del mismo y los condicionantes de tipo social, geográfico, económico o cultural que entrañaba su prestación. A modo de ejemplo, podemos mencionar el mantenimiento de reservas públicas parciales en los servicios postales, la garantía de suministro en los servicios energéticos o la separación funcional aplicable al transporte ferroviario. Igualmente, existe una técnica que trasciende el sector particular al que se aplique: la concesión de derechos especiales o exclusivos de prestación de servicios a un operador económico determinado (Cubero Marcos, 2011, pp. 132-137). En todos ellos confluyen los principios clásicos del servicio público: universalidad, continuidad y regularidad —*Leyes de Roland*— (Roland, 1957).

Finalmente, debemos mencionar, sin perjuicio de su desarrollo posterior, las técnicas aplicadas a los sectores económicos más liberalizados, como el Sector de las Telecomunicaciones, encabezadas estas fundamentalmente por las Obligaciones de Servicio Público (en adelante, OSP), entre las que destaca la Obligación de Servicio Universal (OSU), subtipo de la primera (Laguna de Paz, 2009, p. 415-429). Todas ellas se toman con arreglo a una serie de principios como son el principio de neutralidad respecto a la decisión de que el servicio sea prestado por un operador público o privado, el principio de libertad de los Estados[372] para concretar cuáles serán dichos servicios y su alcance, y el principio de proporcionalidad—juicio de adecuación, de necesidad y de proporcionalidad— (Comisión Europea, 2000).

Así mismo, como ya hemos avanzado anteriormente, la jurisprudencia es vital a la hora de interpretar y comprender el régimen jurídico de los SIG, en particular de los SIEG, siendo muchas de las cuestiones planteadas de enorme utilidad para aclarar el equilibrio existente entre el respeto al derecho de la competencia consagrado en los Tratados y el cumplimiento de la misión de interés general, a través de una u otra técnica (Matés Barco, 2008, pp. 215-225).

En este sentido, es muy importante el llamado *Paquete Altmark* compuesto por la Sentencia Altmark, la Decisión de la Comisión 2005/842/CE de 28 de noviembre de 2005 relativa a la aplicación del entonces art. 86.2 TCUE, hoy 106.2 TFUE y el Marco comunitario sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público de 29 de noviembre de 2005. Este conglomerado nos permite interpretar la existencia o no de esa ayuda como compensación a la imposición de prestación de un SIG, por defecto, no rentable, y su compatibilidad con las normas de la competencia y con los Tratados, con arreglo a una serie de criterios establecidos. El criterio general establecido en la Sentencia Altmark es que no se trata de ayudas de Estado cuando dicha compensación no suponga una ventaja económica a la

[372] Libertad limitada a través de la identificación previa por la normativa comunitaria de determinadas actividades como SIEG y del control por el TJUE de los errores manifiestos, la l *"reserva de errores manifiestos"* (STJCE, de 9 de marzo de 2006, Asunto C-323/03).

entidad beneficiaria de la misma, lo cual se concreta a través de una serie de subcriterios interpretativos.[373]

Por otro lado, la *Sentencia Corbeau* (1993) y la *Sentencia Almelo* (1994) permiten y legitiman la reserva parcial, pero también absoluta, al Sector Público de una actividad en la medida en que esta intervención sea necesaria para el cumplimiento de la misión de interés general prefijada, no sin precisar el carácter excepcional de esta reserva y su necesaria y completa adecuación al principio de proporcionalidad (Díez-Picazo, 2009, p. 415). El TJUE se expresó en los siguiente términos, en relación a los derechos exclusivos, en la *Sentencia Corbeau:* "permitir que los Estados miembros confieran a empresas, a las que encomiendan la gestión de SIEG, derechos exclusivos que puedan obstaculizar la aplicación de las normas del Tratado sobre la competencia, en la medida en que, para garantizar el cumplimiento de la misión específica confiada a las empresas titulares de los derechos exclusivos, sea necesario establecer restricciones a la competencia, o incluso, excluir toda competencia de otros operadores económicos".

3. EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

3.1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS OBLIGACIONES DE SERVICIO UNIVERSAL

Una vez delimitado el régimen jurídico de los SIG y su adecuación al concepto actual de *Servicio Público,* analizaremos el marco normativo aplicable al Sector de las Telecomunicaciones en virtud de la Ley 9/2014, de 9 de mayo, General de Telecomunicaciones, con el fin de comprender el marco jurídico de actuación en el que se desarrolla la prestación del servicio de acceso a Internet en nuestro país. En primer lugar, el propio preámbulo de la norma establece que los criterios que inspiran este texto legal son "criterios de liberalización del sector, libre competencia, de recuperación de la unidad de mercado y de reducción de cargas" con el fin de incrementar la seguridad jurídica de los operadores y garantizar una competencia real. De tal manera que podemos

[373] STJCE de 24 de julio de 2003 (Asunto C-280/00).

apreciar que la regulación de las técnicas de intervención jurídico-administrativas para la provisión de este SIEG no constituían una prioridad en ese momento, más allá de las posibles implicaciones que pueda tener para el correcto funcionamiento del mercado.

Así, el artículo 2 considera las Telecomunicaciones como SIG remitiéndonos al artículo 4 y al Título III, donde se abordan las OSU en este sector (Martí del Moral y De la Torre Martínez, 2009, p. 374). Estas obligaciones se configuran con el fin de dar cumplimiento a los principios estipulados en el artículo 3 y recaerán sobre los operadores encargados de la prestación del servicio, entre ellos, "c) Promover […] la prestación de servicios de comunicaciones electrónicas […] en condiciones de igualdad y no discriminación" y "i) Garantizar el cumplimiento de obligaciones de servicio público […] en especial las de servicio universal". Por su parte, el artículo 4.6, párrafo segundo, establece la habilitación legal para la asunción por parte de la Administración General del Estado de la gestión directa o la intervención en la prestación del servicio cuando se incumplan las OSP a las que se refiere el Título III (previo informe preceptivo de la CNMC, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia).

En este sentido, el Título III señala como objeto de su regulación "hacer frente a las circunstancias en que las necesidades de los usuarios no se vean atendidas de manera satisfactoria por el mercado", a través de la imposición de OSP, es decir, ampara el concepto de servicio público clásico desde un punto de vista finalista en un mercado privatizado, paradójico cuanto menos. Así mismo, en el artículo 25 se aborda el concepto de servicio universal siendo este el "conjunto de servicios […] cuya prestación se garantiza para todos los usuarios finales con independencia de su localización geográfica, con una calidad determinada y a un precio asequible". A continuación, se establece el procedimiento de elección de operadores encargados de la prestación del servicio universal, que se realizará a través de licitación pública (art. 26 LGTL) y se estipula que la financiación será un proceso dirigido y fiscalizado por la CNMC, quién determinará si existe una carga económica injustificada a soportar por el operador y concretará los criterios en función de los cuales se calcule el coste neto de prestación de

ese servicio, de manera periódica. Así, los operadores que presten servicios de comunicaciones electrónicas y obtengan unos ingresos brutos de explotación anual superiores a 100 millones de euros deberán contribuir a través de un "mecanismo de reparto" (art. 27.2 LGTL) a la financiación del Fondo Nacional del Servicio Universal, fondo que compensará el coste de prestación del servicio universal a los operadores correspondientes.

Finalmente, no podemos perder de vista la aportación de la Directiva (UE) 2018/1972[374], de la que aún no se ha procedido a su transposición, por las implicaciones que tiene en virtud de la doctrina de la eficacia directa—y vertical—de las directivas sobre el ordenamiento interno en un Estado que no ha acometido la transposición una vez finalizado el plazo para hacerlo, como es el caso, siendo este el 21 de diciembre de 2020. La Directiva, en lo que se refiere al servicio universal de comunicaciones electrónicas, recoge en sus artículos 84 a 92 las principales novedades al respecto. No procede aquí profundizar en exceso en ello, ya que las directivas imponen obligación de resultado, y para conocer el mecanismo exacto de regulación del servicio universal, deberíamos atender a la normativa nacional pendiente de aprobación. No obstante, sí resulta interesante entender la dirección y los objetivos de la normativa comunitaria. En este sentido, se establece la obligatoriedad por parte de los Estados de proveer un "servicio de acceso adecuado y disponible a una Internet de banda ancha", teniendo presente las circunstancias generales de acceso a nivel nacional y los informes de análisis geográfico.

Como vemos, se elige "banda ancha" y no se determina un tipo de tecnología en concreto (entre las cuales los estándares de calidad son muy amplios), lo que dota de libertad a los Estados, y también rebaja las expectativas respecto a las exigencias para con el Estado y los proveedores. No obstante, sí es cierto que se establece un criterio de mínimos por el cual la banda ancha establecida, ex art. 84.1, será, en todo

[374] Directiva (UE) 2018/1972 del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2018 por la que se establece el Código Europeo de las Comunicaciones Electrónicas.

caso, la necesaria para soportar los servicios enumerados en el Anexo V.

Así mismo, se reconoce explícitamente en el art. 86 la facultad de los Estados de imponer OSU a los operadores siempre que el mercado no pueda llevar a cabo esa provisión universal del acceso a Internet de banda ancha suficiente (volvemos al principio de subsidiariedad del que nos hablaba Duguit en la definición originaria de servicio público, o quizá nunca lo hayamos dejado atrás) y se establecen una serie de particularidades en relación con las OSU existente (art. 87). En cualquier caso, se debe reducir a la mínima expresión la posible distorsión del mercado que origine la imposición de OSU (Cosculluela Montaner y López Benítez, 2008, p. 30 y ss.). Finalmente, en cuanto a la financiación de las OSU, se mantiene prácticamente el mismo régimen jurídico vigente, con la excepción de que se refuerza enormemente la transparencia y se prevé la aprobación de servicios obligatorios adicionales (art. 92).

En definitiva, la nueva Directiva no modifica sustancialmente el régimen jurídico de las OSU, en concreto en la prestación de servicios de Telecomunicaciones, aunque sí concreta que el acceso a Internet debe producirse a través de redes de banda ancha y los criterios de mínimos en torno a su calidad, lo cual es bienvenido, en aras de incorporar criterios de calidad a las OSU. No obstante, veremos cuál es su concreción práctica a partir de la nueva Ley General de Telecomunicaciones.

3.2. Estado de la cuestión en España: especial referencia a la "España Vaciada"

Si partimos de los objetivos establecidos en la Agenda Digital para Europa[375], instrumento desarrollado en el marco de la Estrategia Europa 2020, se plantea como meta para el año 2020 que todos los hogares europeos tengan acceso a conexiones de banda ancha de una velocidad mínima de 30 Mbps, y que al menos el 50% de ellos tenga acceso a velocidades superiores a 100Mbps. A nivel nacional, estos objetivos se

[375] COM (2010) 245 final, Una Agenda Digital para Europa.

incorporaron en la Agenda Digital para España (2013) en el marco de la Estrategia Nacional de Redes Ultrarrápidas[376]. Igualmente, existen previsiones para el año 2025 (Plan España Digital 2025)[377] a este respecto, que nuestro país incorpora también mediante los diferentes planes de expansión de la banda ancha, a través de diferentes proyectos, muchos de ellos en ejecución en este momento (Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2019, pp. 65-77). Así, corresponde determinar si se ha cumplido con esos objetivos y cuál ha sido el alcance y la trascendencia real de dicho plan, en lo referente a la cobertura rural de conexiones de banda ancha.

De este modo, en la Disp. Ad. 18ª LGTL se señala la necesidad de actualizar el ámbito y el alcance del servicio universal siempre conforme a la normativa de la UE y se prevé la elaboración anual de un informe que detalle el grado de cumplimiento de los objetivos marcados, informe que procedemos a analizar a continuación. Dicho informe describe la extensión de la banda ancha a 30 de junio de 2019 en función de las diferentes tecnologías disponibles y a partir de esos datos, analiza la cobertura de cada una de ellas en cada área geográfica (entidades singulares de población, municipios, provincias y CC.AA.). Para ello, concreta los principales beneficios e inconvenientes de cada una de las tecnologías y viene a determinar, en consonancia con lo previsto y los datos arrojados por la COM (2016) 587 final, que la tecnología que soporta los productos mínimos a los que debe tener acceso todo ciudadano en condiciones óptimas es la llamada fibra óptica (FTTH).

Así mismo, si bien los datos se proporcionan en términos de porcentaje de población española que tiene acceso a la tecnología de banda ancha en cuestión, lo que a nosotros nos interesa es desglosarlos en función de CC.AA. en una primera aproximación, pero fundamentalmente en función de municipios y agrupar estos según criterios poblacionales. Es así como se puede realmente apreciar la brecha digital exis-

---

[376] MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL. Plan de telecomunicaciones y redes ultrarrápidas. Junio 2013.

[377] COM (2016) 587 final, La conectividad para un mercado único digital competitivo-hacia una sociedad europea del Gigabit-

tente entre municipios urbanos y rurales. Como es evidente, si solo nos fijamos en el porcentaje de población sobre el total de habitantes de nuestro país, los datos de cobertura serán excelentes, teniendo en cuenta que la mayor parte de la población española reside en áreas urbanas, pero esta conclusión falsea la realidad y difumina la problemática del acceso a banda ancha de calidad en las zonas rurales[378].

De este modo, la principal conclusión que se puede extraer es que si bien es manifiesto el incremento de la cobertura de banda ancha (en todas las tecnologías) en los últimos años, siguen existiendo zonas que no disponen de acceso a fibra óptica (FTTH) en condiciones de calidad (>100Mbps), persistiendo dicha brecha digital fundamentalmente en los municipios de menos de 5000 habitantes y muy especialmente en aquellos cuya población es inferior a 1000. Así, el porcentaje de cobertura rural de banda ancha superior a 100Mbps es del 49,8% y en las áreas urbanas asciende al 83,57% (siendo la cobertura en términos globales en España del 80,4% de la población).

Si nos fijamos en la cobertura por CC.AA. observamos que aquellas en las que las áreas rurales son más predominantes, y la despoblación uno de sus problemas más acuciantes, tales como Castilla y León, Galicia y Extremadura, la cobertura por FTTH desciende a rangos de entre el 50 y 65% de la población. Así mismo, si nos centramos en los municipios que disponen de acceso a Internet a través de fibra óptica FTTH los datos son sorprendentes: existen 5.302 municipios en los que la cobertura es menor al 10%, es decir, en el 65% de los municipios de nuestro país apenas existe cobertura de banda ancha ultrarrápida vía FTTH, lo que supone que unos 3.617.546 de habitantes no pueden acceder a Internet en condiciones óptimas y de plena calidad, de acuerdo con los estándares reflejados en la COM (2016) 587 final (Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2019, p. 36). Evidentemente, en términos globales y poblacionales nuestros datos parecen bastante aceptables e invitan al optimismo, pero en el

[378] Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural. Se considera municipio rural aquél que presenta una densidad poblacional inferior a 100 hab./km$^{2.}$ Según el INE (Instituto Nacional de Estadística): 6697 son municipios rurales (8.496.250 hab.).

momento en el que desmigamos la realidad, nos damos cuenta de que existe un problema de fondo, aún por revertir.

Por otro lado, si analizamos diferentes tecnologías (y velocidades), es cierto que la cobertura oscila y en algunos casos se acerca al 100%, por ejemplo, la cobertura de redes inalámbricas desde una ubicación fija, cuya velocidad sea superior a 30Mbps, se encuentra más extendida en los municipios de menos de 5000 habitantes que en el resto (en torno al 80-90%). Para muchos operadores esta parece ser la solución de conectividad para las zonas rurales, siendo reticentes a la extensión de la fibra óptica, solución que se complementaría con la cobertura de redes móviles UMTS con HSPA (3,5G) y LTE (4G), obligando a aceptar a determinados usuarios menor calidad en el acceso y, en ocasiones, precios más elevados, por una razón meramente geográfica. Como vemos, existe una cobertura elevada a nivel poblacional, pero no a nivel territorial, e incluso, incidiendo únicamente en la perspectiva poblacional alrededor de tres millones de ciudadanos en nuestro país no tiene acceso a redes de banda ancha ultrarrápida (superior a 100Mbps). Por otro lado, si desagregamos los datos por municipios en función de su población, observamos una caída brusca de la cobertura en los municipios de entre 2000 y 1000 habitantes (28,9%), que ya comienza a atisbarse para los municipios de entre 2.000 y 5.000 habitantes (53,5%).

3.3. Alternativas para una prestación de calidad: más allá de la obligación de servicio público

En este escenario, podemos comprender que las denominadas OSU no han resultado ser muy eficaces en cuanto a la extensión de la banda ancha de calidad en todo el territorio, al menos en los últimos tiempos en los que la globalización y la progresiva migración desde las zonas rurales a las urbanas ha creado megaurbes con innumerables servicios y opciones, fomentadas y privilegiadas por los poderes públicos, frente al detrimento y abandono del Medio Rural, en diversos sentidos. Por ello, si bien este instrumento fue muy útil en sus orígenes para extender otro tipo de comunicaciones a toda la ciudadanía, en un entorno como el actual, completamente liberalizado, sólo adolece de ineficien-

cia. Este ha sido un factor catalizador del proceso de despoblación en nuestro país y supone un obstáculo a la revitalización de las áreas rurales y a la consecución de la cohesión social y territorial (Tomé Domínguez, 2020, p. 345). No obstante, existen soluciones a esta problemática, que pueden partir de los propios instrumentos que la LGTL nos ofrece.

En primer lugar, una reformulación y refuerzo del régimen sancionador aparejado al incumplimiento de las OSU por parte de los operadores podría ser interesante para dotar de eficacia a este instrumento. Esto es así puesto que el art. 77.16 LGTL considera como infracción grave la negativa al cumplimiento de las obligaciones de servicio público, lo cual es difícil que ocurra ante normas imperativas de este calado. Por lo que creemos que esta sanción encubre o pretende ocultar la laxitud real de la norma en cuanto al incumplimiento de dichas obligaciones, lo que se considera infracción leve (art. 78.11 LGTL) que conlleva una sanción de hasta 50.000€ y prescribe en el plazo de un año (art. 84.1 LGTL). Podemos suponer que un régimen sancionador tan benévolo no incentiva al cumplimiento por parte de las grandes operadoras de las OSU, teniendo presente, además, el elevado coste que supone cumplir con las mismas. Por ello, sería fundamental incorporar sanciones mucho más elevadas en términos económicos, o quizá evaluar otro tipo de actuaciones que permita al operador no eludir la responsabilidad de cumplir con las OSU a, prácticamente, coste cero.

Igualmente, se debería reformular el régimen de financiación de las OSU, que actualmente se vehicula a través de aportaciones de los operadores al Fondo Nacional de Servicio Universal, de tal manera que se aumente la fiscalización sobre dichos fondos, y quizá estudiar un sistema de aportaciones al mismo diferente al actual, en el cual se establece un reparto entre los operadores que prestan el servicio (art. 27 LGTL), lo cual deriva en una ineficiencia manifiesta, especialmente si tenemos en cuenta el oligopolio existente en el Sector de las Telecomunicaciones.

Estas propuestas se realizan en el marco del mantenimiento de las OSU en este ámbito tal y como las conocemos, como técnica de inter-

vención predominante, no obstante, cabe la posibilidad de utilizar otro tipo de OSP creada a los efectos de los servicios de telecomunicaciones esenciales hoy en día, como es el acceso a FTTH. Por ello, creo que es necesaria una actualización que nos lleve un paso más allá en la configuración de una técnica específica, adaptada al sector, que respete la libertad de mercado, pero module, como no puede ser de otro modo y siempre en aras de la misión de interés público, la prestación de redes de banda ancha de alta calidad (FTTH) sin limitación geográfica.

Por otro lado, el art. 9 LGTL también nos indica otra dirección a tomar, como es la de prestación de este tipo de servicio por parte de las Administraciones públicas, siempre a través de sociedades, públicas o privadas, lo que supondría en definitiva la creación de una entidad de prestación de servicios de acceso a Internet en el ámbito rural. En este punto, se debería tener muy presente el derecho de la competencia y no podría procederse a la prestación de ese servicio a terceros y particulares en sus hogares por una Administración pública directamente, sino por una entidad instrumental, y obsta decir que, en cualquier caso, los medios para ello serían muy limitados en lo que a municipios rurales se refiere, especialmente.

Así mismo, se prevé específicamente en el art. 28.2 LGTL la imposición de obligaciones de servicio público, previo informe de la CNMC, por parte del Gobierno o de la Administración competente, por razones de cohesión territorial (art. 28.2.a)) (Laguna de Paz, 2009, pp. 411-412) y por motivos de "extensión del uso de nuevos servicios y tecnologías, en especial a la sanidad, a la educación, a la acción social y a la cultura". Por tanto, la habilitación legal para adoptar las decisiones pertinentes existe, y el amplio margen de discrecionalidad que las instituciones europeas otorgan a los Estados miembros permite un refuerzo de las OSU, o la aplicación de medidas alternativas que garanticen este servicio. No hay excusa, pues, para abordar este reto de una forma decidida más allá de planes de ayudas públicas al sector, que se han demostrado no ser todo lo eficaces que debieran, debido a su baja rentabilidad, ni tampoco parecen ser una solución a largo plazo, puesto que se requiere de un mantenimiento y actualización, de incierto resultado.

4. CONCLUSIONES

En definitiva, las deficiencias existentes en materia de extensión de la banda ancha ultrarrápida (superior a 100 Mbps, especialmente vía FTTH) en las zonas rurales generan una brecha digital que se convierte en brecha social y, en muchos casos, económica, originada por una cuestión meramente geográfica, problemática a la que deben responder los poderes públicos reformulando las técnicas de intervención jurídico-administrativa existentes (OSU) a través de las herramientas disponibles en la LGTL (por ejemplo, creando nuevas obligaciones ex art. 28.2.a) amparándose en motivos de cohesión territorial, reforzando el régimen sancionador por incumplimiento o revisando el sistema de financiación), o modificando estas y creando alternativas jurídicas a la provisión de este servicio *en clave* de servicio público, planteándose, incluso, la prestación por parte de entidades instrumentales, sin sobrepasar lo establecido en los Tratados, en especial, lo relativo a las normas de la competencia y las ayudas de Estado.

5. BIBLIOGRAFÍA

Carlón Ruiz, M. (2009). Nuevas técnicas para nuevos tiempos: del servicio público al servicio universal. En S. Muñoz Machado, & J. Esteve Pardo, Derecho de la regulación económica. I. Fundamentos e instituciones de la regulación (pp. 464-535). Madrid: Iustel.

Coscullela Montaner, l., & López Benítez, M. (2008). Derecho Público Económico. En L. Coscullela Montaner, & M. López Benítez, Derecho público económico (pp. 23-32). Madrid: Iustel.

Cubero Marcos, J. I. (2011). Regulación, iniciativa pública económica y libre competencia: hacia un modelo sin inmunidades. Revista de Administración Pública, 121-155.

De la Quadra Salcedo, T. (2011). Servicios de Interés General, misión pública, interés común y ayudas públicas a la extensión de banda ancha. Noticias de la Unión Europea (313).

Díez-Picazo, L. M. (2009). Los servicios de interés económico general en el ordenamiento comunitario. En S. Muñoz machado, & J. Esteve pardo, Derecho de la regulación económica. I. Fundamentos e instituciones de la regulación (pp. 410-424). Madrid: Iustel.

Fernández Farreres, G. (2003). El concepto de servicio público y su funcionalidad en el Derecho Administrativo en la nueva economía. Justicia Administrativa: Revista de derecho administrativo (18), 7-21.

Laguna de Paz, J. C. (2009). El servicio universal. En T. De la Quadra-Salcedo Fernández del Castillo, Derecho de la regulación económica. IV. Telecomunicaciones (pp. 389-431). Madrid: Iustel.

Malaret i García, E. (2007). Administración pública y regulación económica. En AA.VV., La autonomía municipal. Administración y regulación económica. Títulos académicos y profesionales (pp. 127-160). Pamplona: Thomson Aranzadi. Asociación Española de Profesores de Derecho Administrativo (AEPDA).

Martí del Moral, A., & De la Torre Martínez, L. (2009). Las obligaciones de servicio público. En T. De la Quadra-Salcedo Fernández del Castillo, Derecho de la regulación económica. IV. Telecomunicaciones (pp. 355-387). Madrid: Iustel.

Matés Barco, J. M. (2008). Empresas, sociedad y servicios públicos: del Estado prestador al Estado regulador. Revista Empresa y Humanismo, XI(1), 187-230.

Pedraza Córdoba, J. (2014). Competencia efectiva y servicios de interés económico general. El caso de las telecomunicaciones. Valencia: Tirant lo Blanch.

Roland, L. Prècis de Droit Administratif, Dalloz, París, 11ªEd., 1957.

Sánchez Morón, M. (2019). Capítulo XVIII. Actividades de servicio público y ayudas públicas. En M. Sánchez Morón, Derecho administrativo: parte general (pp. 787-835). Madrid: Tecnos.

Tomé Domínguez, P. M. (2020). Servicios de Interés General (SIG) en el Medio Rural: condición necesaira pero insuficiente para paliar la despoblación. En M. M. Fernando Pablo, & J. L. Domínguez Álvarez, Rural Renaissance: Derecho y Medio Rural (pp. 341-364). Madrid: Thomson Reuters-Aranzadi.

Tornos Mas, J. (2016). El concepto de servicio público a la luz del derecho comunitario. Revista de Administración Pública, 193-211.

IMPACT OF PUBLIC SECTOR HEALTH RECOMMENDATIONS ON DIABETES MELLITUS INFORMATION SEARCHES DURING THE COVID-19 PANDEMIC

IRENE BOSCH-FRIGOLA
Universidad San Jorge

MISERICORDIA CARLES-LAVILA
Universidad Rovira i Virgili

FERNANDO COCA-VILLALBA
Universidad San Jorge

RESUMEN

On 14 March 2020, in Spain, a state of alarm was declared owing to the COVID-19 pandemic. Given the seriousness of the pandemic and to protect public health, the Spanish government carried out a series of information campaigns to raise public awareness of the pandemic and convey general health measures to be adopted. Moreover, specific recommendations were disseminated to groups with a history of chronic diseases such as diabetes mellitus (DM) (a non-communicable disease (NCD)).

DM causes high direct and indirect costs to society and is a concern for governments and international public and private health institutions. It is a chronic metabolic disorder that, if not properly treated, can severely affect a patient's health. To prevent or slow down the chronic complications and death caused by DM, patients need to approach this condition comprehensively, through considerable discipline, environmental support, and help from specialists to follow the appropriate guidelines. Proper metabolic control can only be achieved if patients' behavioural patterns towards this pathology are favourable and they are willing to follow recommendations from relevant (official) health-related sources and assimilate healthy behaviours. Using current online health resources, it is possible to monitor the interest of individuals towards certain diseases. Based on techniques such as monitoring certain spaces on the web, especially those disseminating health information provided by official bodies, public interest in certain areas related to health can be observed.

This research aims to analyse public interest in health-related information, specifically DM, in 2020 through the Online Health Information Seeking Behaviour (OHISB).

The study has been carried out by analysing the time trends of the Google Trends to assess the change in the Relative Search Volume (RSV) as an indicator of the OHISB in the month before and after the government campaigns began. It was conducted in three phases: data collection through the Google Trends, data analysis within the context of awareness-raising actions carried out by the government, and interpretation of results. The analysis was carried out in March and April 2020, coinciding with the publication of government recommendations for people with chronic health conditions

KEYWORDS

COVID-19; Diabetes Mellitus; Public Health

1. INTRODUCCIÓN

1.1 How important it is to have proper diabetic control

Diabetes Mellitus (DM) is a chronic metabolic disorder which, if not properly managed, can cause irreversible health problems (American Diabetes Association, 2021). DM is listed together with cancer, chronic lung disease and stroke, as a Non-Communicable Disease (NCD), and is one of the ten leading causes of death in the world (Lin, X et al. 2020; World Health Organization, 2018 b). According to INE (2020), DM was one of the causes of death that increased most during the first five months of 2019 in Spain, with 5110 people dying.

Faced the prevalence of this disease, preventing or slowing down the chronic complications of DM, caring for chronic patients, as well as trying to avoid the mortality caused indirectly by poor control of DM, is the main goal of different private and public global bodies (Balbus, J.M et al. 2013; World Health Organization, 2013; World Health Organization, 2018a). Ultimately, this situation has impacted on the healthcare resources, particularly on the management of these resources (Garcia-Goñi, et al. 2012; García-Soidán, et al. 2017; Misra, A et al. 2019). It is therefore imperative to raise public awareness about the importance of preventing NCDs, from an early age until old age (Brumana et al. 2017; World Health Organization, 2018b).

The Spanish health care system has a structured framework for the management of patients with chronic diseases that provides adequate care for the emergency needs of DM. However, achieving good diabetes control cannot only be achieved through a strong health care system, a good family environment, and strict adherence to the prescribed drug prescription patterns.Patients cannot be in good health if they do not approach DM in an integrated way actively working with their diabetes education team and adhering to their guidelines (Abughosh et. al., 2016; Ahola & Groop, 2013; Handelsman et al. 2015).

To achieve these aims, patients must understand what this disease is, and the risks involved if they do not control their blood glucose levels. The patients must adopt a healthy lifestyle, be disciplined and self-controlled in order to be able to cope with emergency situations that may arise on a daily basis, as well as be willing to follow the recommendations of the medical team and from the appropriate official health-related sources recommended by the health care providers (Garber et al. 2020; Jones et al. 2016; Khosrowjerdi, 2020; McQuaid & Landier, 2018; Polonsky et al., 2020a; Polonsky et al., 2020b; Truong et al. 2017; Windrum et al. 2016).

1.2. The health situation in Spain in the context of COVID-19

The COVID-19 scenario has forced governments to take special action to deal with this new social reality (Greer et al. 2020; Liang et al. 2020), and in Spain this isn't any different. On 14 March, the Spanish government decreed a State of Alarm as a result of the pandemic (Royal Decree 463/2020) introducing amongst other measures, restrictions on movement and lockdown.

Information campaigns were carried out to raise public awareness about preventing coronavirus infection and protecting health, including specific recommendations for groups with chronic health conditions. Diabetes Mellitus (DM) was among the chronic diseases included in these initiatives

1.3. Online health resources

The epidemiological situation of COVID-19 raised a natural concern for people to safeguard their health (Cook, 2020). The whole population can be infected and suffer from the complications of COVID, regardless of their previous health status, and people with chronic pathologies are not an exception (Amatya et al. 2020; Etkind, 2020; Hill et al. 2020). Consequently, all possible control measures to avoid infection are needed (Cook, 2020). Given the abundance of information available on the web, it is very important to check the official sources to ensure that the information is transmitted properly and with guarantees in order to avoid an infodemic (Cinelli, 2020; Zarocostas, 2020). In response to public concern about COVID, the Spanish government has been sharing information related to social behaviour by raising awareness and providing public education on this issue.

A number of measures, aimed specifically at the population with chronic diseases, were carried out to raise awareness among NCD patients:

In particular, the guidelines published on the 4th April 2020 (Ministerio de Sanidad, 2020a) and the guide 'Recomendaciones para personas con diabetes durante la epidemia de COVID-19', published on 16th April 2020. In Ministerio de Sanidad (2020a), there are some basic guidelines for people with chronic health conditions and specific recommendations, DM was explicitly listed in the annexes.

The recommendations for people with DM (Ministerio de Sanidad, 2020b) stress a healthy lifestyle, the importance of controlling their glucose levels, advice on self-care, and what to do if they are not feeling well. It also provided information on the official sources to refer to in case of queries. Bearing in mind that these campaigns promoted by the Spanish Government also sought to raise public awareness of COVID, and of the importance of protective measures against this virus, this paper has descriptively analysed the public interest in 'Coronavirus' term and of two individual protection material terms (Personal Protective Equipment - PPE): 'Mascarilla' and 'Guantes'.

2. OBJECTIVES

Current online resources and the role of the internet as a provider of public information can be used to monitor citizens' interest in health-related topics. These are very useful tools that enable information to be shared in real time (Jaafar et al. 2017; Nuti et al. 2014).

The aim of this research is to focus on the public interest in health information, especifically DM as a NCD, during the first half of 2020, through the behaviour of online searches of health information.

3. METHODOLOGY

The research has been carried out firstly through an exploratory analysis of the key variables of the time trends in the data of Google Trends - GT - (Google Trends, 2019) to assess the change in Relative Search Volume (RSV) as a indicator of the on-line health information seeking Behaviour (OHISB). The RSV of GT is the proportion of queries for a centralized term in a specific time and area. Its structured normalization from 0 to 100 is linked to the highest proportion of the searched term in each set year. For the present work, the variable OHISB has been considered as a 'substitute' measure of awareness of DM in the context of the public interest of the population (Havelka et al. 2020; Jabaley et al. 2018; Jellison et al. 2018; Nuti et. 2014).

The research was structured in three phases: data collection through GT, analysis of the data in the context of the awareness-raising actions carried out by the government, and an interpretation of the results.

The timeframe of these phases has been focused between March and April 2020, which correlate with the publication by the Spanish Government of the recommendations for people with chronic health conditions.

However, it is relevant to provide a background to this event. In order to establish the previous patterns of interest of the population, an exploratory study of the months prior to the crisis was carried out, tracing the weeks before the State of Alarm. Once these results were ob-

tained, we proceeded to analyse the days on which the campaigns took place, and the days that followed.

The Jointpoint Regression (JR) technique has been used to monitor the interest i.e. the collective thoughts and needs, of citizens in the DM over a fixed time interval.

The JR technique is also known as Segmented Regression technique and Change Point Regression technique. The segmented models are models in which the relationships between the response and one or more explanatory variables are linear. These models are also known as broken-line and the values can be called jointpoints, breakpoints or changepoints (Gillis & Edwards, 2019; Muggeo, 2008).

Segmented R package (R Development Core Team, 2017) was used in the analysis of the data because it is a flexible package and has been used in a number of different studies (Gillis & Edwards, 2019; Muggeo, V. 2008; Muggeo, V. 2017).

Consequently, the JR technique helped to determine the number of segments and to explain the relationships between the variables analysed using this technique by modelling the time trends. With Segmented R package, it has been possible to estimate and summarise the generalized linear model with segmented relationships (Muggeo, 2017).

Strengths and limitations

The GT is a tool which through the variable RSV, can provide estimates of a population's interest in a topic. These data, previously processed using the methodology described above, has elucidated the pattern of public interest in DM. To complement this research, the interest of the population in 'Coronavirus' and 'Personal Protective Equipment - PPE' of the Spanish public, who have access to the Internet, has been analysed to identify any trends in these searches. The information obtained by the GT database is based on aggregated data, and does not identify the user or their search motivation. Nevertheless, given the objective of this research, the characteristic of this database has not compromised the final outcome of this work.

4. RESULTS

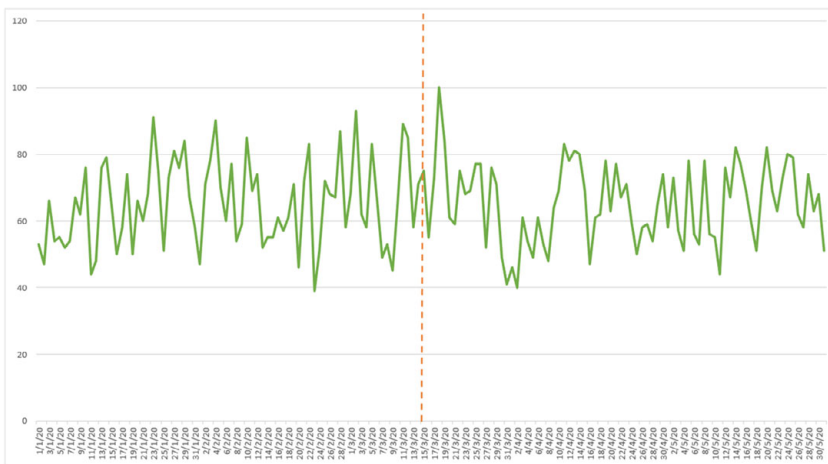
The output of the research were obtained using the softwares 'StatTools, P (2018)' and 'Segmented package' (R Development Core Team, 2017).

In particular, we firstly investigated whether there had been a change in the RSV on the dates after the publication of the action protocols (Ministerio de Sanidad, 2020a; Ministerio de Sanidad, 2020b) on 4th April 2020 and 16th April 2020, by the Spanish Government.

As described in the methodology section, before obtaining the results set out in the hypothesis, it was essential to analyse the public interest generated by the disease in the weeks prior to the State of Alarm.

In Figure 1, the RSV can be observed in the interval from 1th January 2020 to 31th May 2020. This chart is divided by a broken line into two parts: before publication in the Spanish Official Gazzette (Boletin Oficial del Estado - Real Decreto 463/2020) declaring the State of Alarm for the management of the health crisis situation caused by COVID-19, and the dates after it.

Figure 1: RSV before the publication of the Official Gazette declaring the State of Alarm for the management of the health crisis situation caused by COVID-19 and the dates after it



Source: own elaboration based on data obtained from GT

The campaigns promoted by the government were clearly intended to raise public awareness of COVID and the importance of the protective measures against the virus.

Consequently, it was considered appropriate to make a descriptive observation on the evolution of the RSV for the following terms: 'Coronavirus' as well as two protective materials (Personal Protective Equipment - PPE) 'Mascarilla' and 'Guantes'. It was considered necessary to descriptively contextualise the interest towards other terms related to these variables because the use of these terms has been considered to be necessary protective measures for the population (figure 2)

Figure 2: Time trend analysis - data to assess change in RSV (terms 'Coronavirus', 'Mascarilla' and 'Guantes')



Figure 2a: Worldwide RSV of queries related to 'coronavirus'.



Figura 2b: Worldwide RSV of queries related to 'mascarilla'

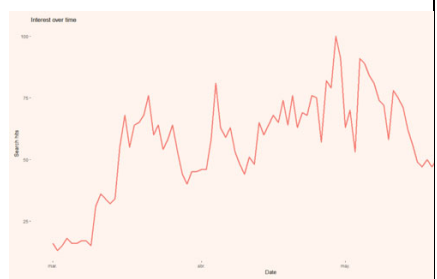
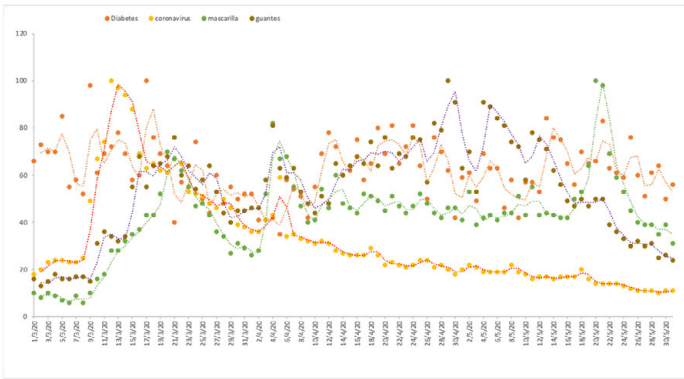


Figura 2c: Worldwide RSV of queries related to 'guantes'

Source: own elaboration based on data obtained from GT (01/03/2020 to 31/05/2020)

The variables for all the terms analysed over the time horizon i.e., from 1 March to 31 May 2020, are shown below in a comparative form using the Moving Average Technique (figure 3).

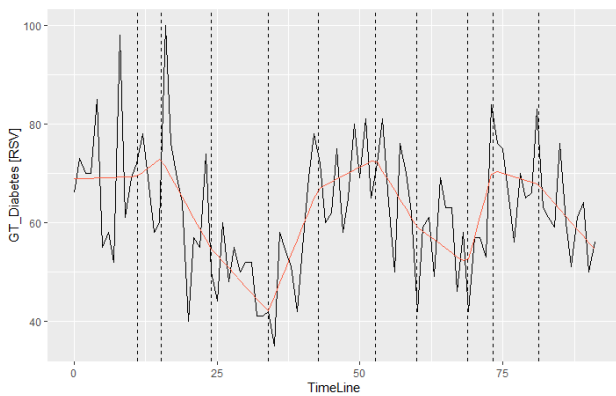
Figure 3: Distribution of RSV for the terms 'Diabetes Mellitus', 'Coronavirus', 'Mascarilla' and 'Guantes'. A trend based on the moving average has been added to these distributions



Source: own elaboration based on data obtained from GT

Figure 4 shows the database RSV of the term 'Diabetes Mellitus' in the time interval from 1 March to 31 May 2020 in which the result obtained through the JR technique with the segmented package is shown.

Figure 4: Distribution of RSV of the term 'Diabetes Mellitus' from 1 March 2020 to 31 May 2020



Source: own elaboration based on data obtained from the GT

Eleven segments of the regression can be observed using this technique, and ten estimated breakpoints where trend changes are shown.

DISCUSSION

Figure 1 shows how public interest in the disease increased after the publication of the State of Alarm, thereafter immediately declining, and then returning to the different frequencies of the previous RSV.

To be able to conduct the analyses of the corresponding terms (Figure 2), the data were extracted from GT using the R software . The comparitive distribution of the RSV for the searches for 'Coronavirus', 'Mascarilla' and 'Guantes' can be seen in these profiles. In Figure 3, a trend based on the moving average has been added to these patterns, which shows values based on the average value of the variable that was calculated for the two previous periods (Maindonald & Braun, 2006).

In Spain the public interest related to 'Coronavirus' started before the State of Alarm and declined in the searches. By contrast, following the individual protection protocols that were established, public interest in the term 'Mascarilla' and in the term 'Guantes' increased and was maintained in the weeks following the State of Alarm.

The results for the term 'Diabetes Mellitus' are shown in Figure 4. For this term, 10 breakpoints with 11 segments (p-value < 0,05) were estimated. The second breakpoint occurring on the 16 March 2020 and the fourth breakpoint occurring on 4 April 2020 is noteworthy.

In order to analyse the data from the data series collected, the segmented regression analysis technique proved to be a robust modelling tool that has enabled the dynamic changes monitored to be estimated. This methodology has facilitcated an exhaustive study of the data and a graphical traceability of the series over time.

Although this change in trend could have many causes, it should be highlighted that during this range – 14 March 2020, 4 April (Ministerio de Sanidad, 2020a) and between 4 and 23 April 2020 there was an

increase in the number of searches for DM which represents the period of time, when the two government publications were published.

Following the declaration of the State of Alarm, there was an increase in the RSV of term "Diabetes Mellitus" with respect to the previous days and which is identified at the second breakpoint. After this event, there was a change in trend, with a decrease in the relative frequency of this term.

It is not until the third breakpoint, which has been identified as the 4 April 2020 that a new trend change occurs. The RSV for term 'Diabetes Mellitus' increased, meaning that there was a higher frequency of searches. It is within the period between the third and sixth breakpoints that the publications of the above-mentioned government protocols coincide (Ministerio de Sanidad, 2020a; Ministerio de Sanidad, 2020b).

CONCLUSIONS

This research has shown how the JR technique, the data provided by the Ministry of Health, and the GT have made it possible to monitor changes in the interest, i.e. the collective thoughts and needs, of the Spanish public before, during, and after the State of Alarm. Through the design of this work, the abrupt changes in search behaviour in April, which represents the period during which the government's campaigns focused on patients with chronic pathologies have been highlighted. While these variations in public interest may be due to a variety of factors, it should be emphasised that the period in which two of the main changes in searches occurred, 14 March 2020 and 4 April are highlighted, these transitions can be observed and a profile of public interest in DM can be drawn.

REFERENCES

Abughosh, S. M., Wang, X., Serna, O., Henges, C., Masilamani, S., James Essien, E., ... & Fleming, M. (2016). A pharmacist telephone intervention to identify adherence barriers and improve adherence among nonadherent patients with comorbid hypertension and diabetes in a medicare advantage plan. Journal of managed care & specialty pharmacy, 22(1), 63-73.

Ahola, A. J., & Groop, P. H. (2013). Barriers to self-management of diabetes. Diabetic Medicine, 30(4), 413-420.

Amatya, S., Corr, T. E., Gandhi, C. K., Glass, K. M., Kresch, M. J., Mujsce, D. J., ... & Kaiser, J. R. (2020). Management of newborns exposed to mothers with confirmed or suspected COVID-19. Journal of Perinatology, 40(7), 987-996.

American Diabetes Association. (2021). 2. Classification and Diagnosis of Diabetes: Standards of Medical Care in Diabetes—2021. Diabetes Care, 44(Supplement 1), S15-S33.

Balbus, J. M., Barouki, R., Birnbaum, L. S., Etzel, R. A., Gluckman, P. D., Grandjean, P., ... & Tang, K. C. (2013). Early-life prevention of non-communicable diseases. Lancet, 381(9860).

Brumana L, Arroyo A, Schwalbe NR, Lehtimaki S & Hipgrave D. Maternal and child health services and an integrated, life-cycle approach to the prevention of NCDs. British Medical Journal of Global Health 2017; 2:e000295.

Cinelli, M., Quattrociocchi, W., Galeazzi, A., Valensise, C. M., Brugnoli, E., Schmidt, A. L., ... & Scala, A. (2020). The covid-19 social media infodemic. Scientific Reports, 10(1), 1-10.

Cook, T. M. (2020). Personal protective equipment during the coronavirus disease (COVID) 2019 pandemic–a narrative review. Anaesthesia, 75(7), 920-927.

Etkind, S. N., Bone, A. E., Lovell, N., Cripps, R. L., Harding, R., Higginson, I. J., & Sleeman, K. E. (2020). The role and response of palliative care and hospice services in epidemics and pandemics: a rapid review to inform practice during the COVID-19 pandemic. Journal of Pain and Symptom Management.

Garber, A. J., Handelsman, Y., Grunberger, G., Einhorn, D., Abrahamson, M. J., Barzilay, J. I., Blonde, L., Bush, M., DeFronzo, R.A., Garber, J.R, Garvey, W.T., Hirsch, I.B., Jellinger, P.S.; McGill, J.B., Mechanick, J. I., Perreault, L., Rosenblit, P., Samson, S., Umpierrez, G., (2020). Consensus statement by the American Association of Clinical Endocrinologists and American College of Endocrinology on the comprehensive type 2 diabetes management algorithm–2020 executive summary. Endocrine Practice, 26(1), 107-139.

García-Goñi, M., Hernández-Quevedo, C., Nuño-Solinís, R., & Paolucci, F. (2012). Pathways towards chronic care-focused healthcare systems: evidence from Spain. Health Policy, 108(2-3), 236-245.

García-Soidán, F. J., Villoro, R., Merino, M., Hidalgo-Vega, Á., Hernando-Martín, T., & González-Martín-Moro, B. (2017). Health status, quality of life, and use of healthcare resources by patients with diabetes mellitus in Spain. SEMERGEN-Medicina de Familia, 43(6), 416-424.

Gillis, D., & Edwards, B. P. (2019). The utility of joinpoint regression for estimating population parameters given changes in population structure. Heliyon, 5(11), e02515.

Google Trends (2019): https://trends.google.es/

Greer, S. L., King, E. J., da Fonseca, E. M., & Peralta-Santos, A. (2020). The comparative politics of COVID-19: The need to understand government responses. Global public health, 15(9), 1413-1416.

Havelka, E. M., Mallen, C. D., & Shepherd, T. A. (2020). Using Google Trends to assess the impact of global public health days on online health information seeking behaviour in Central and South America. Journal of global health, 10(1).

Handelsman, Y., Bloomgarden, Z. T., Grunberger, G., Umpierrez, G., Zimmerman, R. S., Bailey, T. S., Blonde, L., Bray, G.A, Cohen, A. J., Dagogo-Jack, S., Davidson, J. A., Einhorn, D., Ganda, O. P., Garber, A.J., Garvey, T., Henry, R.R., Hirsch, I. B., Horton, E., Hurley, D.L, Jellinger, P.S, Jovanovic, L., Lobovitz, H.E., LeRoith, D., Levy, P., McGill, J.B., Mechanick, J. I., Metsman, J.H., Moghissi, E.S., Orzeck, E.A., Pessah-Pollack, R., Rosenblith, P. D., Vinik, A.I., Wyne, K., Zangeneh, F. (2015). American Association of Clinical Endocrinologists and American College of Endocrinology–clinical practice guidelines for developing a diabetes mellitus comprehensive care plan–2015. *Endocrine Practice*, *21*(s1), 1-87.

Hill, M. A., Mantzoros, C., & Sowers, J. R. (2020). Commentary: COVID-19 in patients with diabetes. *Metabolism*.

INE (2020): *Defunciones según la causa de muerte. Avance enero-mayo de 2019 y de 2020.* Notas de prensa

Jaafar, N. I., Ainin, S., & Yeong, M. W. (2017). Why bother about health? A study on the factors that influence health information seeking behaviour among Malaysian healthcare consumers. International Journal of Medical Informatics, 104, 38-44.

Jabaley, C. S., Blum, J. M., Groff, R. F., & O'Reilly-Shah, V. N. (2018). Global trends in the awareness of sepsis: insights from search engine data between 2012 and 2017. *Critical Care*, *22*(1), 1-9.

Jellison, S. S., Bibens, M., Checketts, J., & Vassar, M. (2018). Using Google Trends to assess global public interest in osteoarthritis. *Rheumatology international*, *38*(11), 2133-2136

Jones, A., Vallis, M., Cooke, D., & Pouwer, F. (2016). Working together to promote diabetes control: A practical guide for diabetes health care providers in establishing a working alliance to achieve self-management support. Journal of diabetes research

Khosrowjerdi, M. (2020). National culture and trust in online health information. Journal of Librarianship and Information Science, 52(2), 509-528.

Liang, L. L., Tseng, C. H., Ho, H. J., & Wu, C. Y. (2020). Covid-19 mortality is negatively associated with test number and government effectiveness. Scientific reports, 10(1), 1-7.

Lin, X., Xu, Y., Pan, X., Xu, J., Ding, Y., Sun, X., ... & Shan, P. F. (2020). Global, regional, and national burden and trend of diabetes in 195 countries and territories: an analysis from 1990 to 2025. Scientific reports, 10(1), 1-11.

Maindonald, J., & Braun, J. (2006). Data analysis and graphics using R: an example-based approach (Vol. 10). Cambridge University Press.

McQuaid, E. L., & Landier, W. (2018). Cultural issues in medication adherence: disparities and directions. Journal of general internal medicine, 33(2), 200-206.

Ministerio de Sanidad (2020a). Guía de actuación para personas con condiciones de salud crónicas y personas mayores en situación de confinamiento. Estado de alarma por COVID-19. Madrid: Ministerio de Sanidad. Recuperado el 6 de diciembre del 2020

(https://www.mscbs.gob.es/profesionales/saludPublica/ccayes/alertasActual/nCov/documentos/CRONICOS20200403.pdf)

Ministerio de Sanidad (2020b). Recomendaciones para personas con diabetes durante la epidemia de COVID-19. Madrid: Ministerio de Sanidad. Recuperado el 6 de diciembre del 2020

(https://www.mscbs.gob.es/profesionales/saludPublica/ccayes/alertasActual/nCov/img/COVID19_Diabetes.jpg)

Misra, A., Gopalan, H., Jayawardena, R., Hills, A. P., Soares, M., Reza-Albarrán, A. A., & Ramaiya, K. L. (2019). Diabetes in developing countries. Journal of diabetes, 11(7), 522-539.

Muggeo, V. M. (2008). Segmented: an R package to fit regression models with broken-line relationships. R news, 8(1), 20-25.

Muggeo, V. M. (2017). Interval estimation for the breakpoint in segmented regression: a smoothed score-based approach. Australian & New Zealand Journal of Statistics, 59(3), 311-322

Nuti, S. V., Wayda, B., Ranasinghe, I., Wang, S., Dreyer, R. P., Chen, S. I., & Murugiah, K. (2014). The use of google trends in health care research: a systematic review. PloS one, 9(10), e109583.

Polonsky, W. H., Fisher, L., Hessler, D., Liu, J., Fan, L., & McAuliffe-Fogarty, A. H. (2020a). Worries and concerns about hypoglycemia in adults with type 1 diabetes: An examination of the reliability and validity of the Hypoglycemic Attitudes and Behavior Scale (HABS). Journal of Diabetes and its Complications, 107606.

Polonsky, W. H., Fortmann, A. L., Johnson, K. E., Nguyen, A., & Beebe, C. (2020b). Hypoglycemic Confidence in the Partners of Adults with Type 1 Diabetes. Diabetes Technology & Therapeutics, 22(4), 249-255.

R Development Core Team (2017). R: A Language and Environment for Statistical Computing. Vienna, Austria: R Foundation for Statistical Computing. Available from URL: https://www.r-project.org

Real decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el Covid-19. BOE, n. 67, 14 marzo.

StatTools, P. (2018). Palisades Stattools 7.6.1.

Truong, T. H., Nguyen, T. T., Armor, B. L., & Farley, J. R. (2017). Errors in the administration technique of insulin pen devices: a result of insufficient education. Diabetes Therapy, 8(2), 221-226.

Windrum, P., García-Goñi, M., & Coad, H. (2016). The impact of patient-centered versus didactic education programs in chronic patients by severity: the case of type 2 diabetes mellitus. Value in Health, 19(4), 353-362.

World Health Organization. (2013). Global action plan for the prevention and control of noncommunicable diseases 2013-2020.

World Health Organization. (2018a). Noncommunicable diseases country profiles 2018.

World Health Organization. (2018b). Saving lives, spending less: a strategic response to noncommunicable diseases. World Health Organization: Geneva, Switzerland

Zarocostas, J. (2020). How to fight an infodemic. The Lancet, 395(10225), 676.

GESTION PÚBLICA Y POBREZA EN COLOMBIA. ESTUDIOS Y ACCIONES AISLADAS EN PUEBLOS DEL CARIBE COLOMBIANO

Jorge Luis Garcia Garcia
Robinson Castro Avisa
Rafael Eduardo Garcia Cantillo
Idana Beroska Rincon Soto

RESUMEN

La pobreza es un fenómeno multicausado, complejo que requiere el trato simultáneo de los diversos sectores de la economía, es una condición de las personas humanas que las hace vulnerable ante el estado de cosas existentes en un territorio determinado. La pobreza es necesaria contextualizarla y su mitigación o "eliminación" requiere de favorecimiento de espacios de diálogos multiactor en los que la sinceridad, el respeto, la confianza mutua y compartida sea el compromiso que vehiculiza el pensar y la acción.
En el texto se establece una disertación de las diversas ópticas de pobreza, se hace una revisión bibliográfica y se establecen pautas para combatirla.

PALABRAS CLAVE

Pobreza, multicausada, agentes del desarrollo, condición humana, políticas públicas.

INTRODUCCIÓN

Concebir la pobreza como una condición humana que ha sido un común denominador en la historia y vida de los pueblos nos induce a aceptar su presencia como una cualidad inherente al hombre y los sistemas sociales pero que resulta "inamovible" e irresuelta salvo la pujanza y dinámicas inteligentes entre dos fuerzas desiguales que muestran su efectividad en el territorio con base en las estrategias adoptadas.

Es exactamente la observancia de la presencia de esa asimetría, es decir, su conocimiento, la existencia de quienes tienen medios de subsistencia y de quienes no, lo que permite distinguir y establecer la marca entre ricos y pobres; entre quienes tienen y quienes no tienen realmente nada en sus diversos niveles de "oportunidad" en el juego de la vida. El cual se encuentra mediado por el uso y el abuso de estrategias de poder en una determinada sociedad en donde muchas veces lo moral cede el puesto a lo inmoral y lo poco ético en el afán de poseer se pone por encima de la misma justicia social.

Dos categorías son importantes considerar bien sea en una sociedad capitalista, el valor de uso y el valor de cambio o bien en una sociedad feudal la tierra o la gleba, la existencia de los feudos y de los señores feudales y las relaciones de dominación que se da entre las partes por la "propiedad" de los medios de producción.

Esa misma diferencia en asimetría sobre el poder a causa del poder de las cosas sobre el hombre y las relaciones de existencia que hace a los hombres diferentes es una condición humana de lucha y comportamiento mezquinos por poseer recursos y lograr beneficios personales como se observa con claridad en una sociedad esclavista o bien la promulgación de unas relaciones sociales colectivas en una añorada igualdad social que se enfrenta a la existencia de apetitos egoístas y de la obtención de privilegios entre relaciones de poder que algunas veces están mediadas por el conocimiento y la presencia inconsciente de estatus social que hace apreciar una jerarquía en la estructura administrativa que le es característica pues una cosa es lo que permea la cultura existente y otra muy distinta es el pensamiento utópico y romántico de

igualdad y justicia social la que se yergue y se plasma en el papel o en las normas.

En ese sentido la pobreza es una condición humana que tiene que ver con la posesión o no de riquezas bien sea éstas materiales o bien sean inmateriales en todo caso se refiere a recursos escasos que a la postre adquieren una connotación especial en una sociedad capitalista al distinguirse entre valor de uno y valor de cambio, trabajo abstracto y trabajo concreto.

En el presente texto queremos referirnos a las corrientes de pobreza, sus variadas connotaciones y el porqué los caminos que se han tomado han sido equívocos por parte de los gobernantes en los diversos gobiernos que se han dado en su intento de combatirla; por lo que se parte como señalamos arriba haciendo una abstracción a los distintos modos de producción y de gobiernos que existen hasta el momento.

ALGUNOS CONCEPTOS DE POBREZA

La pobreza de una persona, de una familia, de un grupo o de un conglomerado social no se debe verse de manera aislada de las familias, de los grupos que no padecen esa situación. Se es pobre en la media en que difícilmente se obstante los medios de producción que permita asegurar un mínimo de subsistencia o de consumo para reproducir la fuerza trabajo del colaborador y la seguridad social de su núcleo familiar. Los ingresos de un trabajador no deben de estar por debajo de lo normado a nivel salarial y estipulado en sus derechos en un país determinado que observa en su carta magna los derechos humanos universales y su base misma de existencia todas estas aseveraciones de intento de concebir conceptualmente hablado la pobreza nos coloca en el plano de querer encontrar su significancia.

Se ha tratado de encontrar relaciones entre pobreza y derechos humanos en cualquier territorio.

> La teoría dominante hoy concibe los derechos humanos sustentados en derechos históricos, es decir, expresan convicciones e intereses de la humanidad en un determinado momento histórico, se han modificado con el cambio de las necesidades e intereses de las clases de poder, los

> medios disponibles para su realización y las transformaciones técnicas. Han sido posibles a partir de las luchas de los pueblos por su reconocimiento y en su evolución histórica se han ido materializando a partir de muchas Declaraciones, Convenciones, Pactos y Protocolos que obligan y comprometen a los Estados a protegerlos y materializarlos. Incluso se habla de relación entre derechos humanos y desarrollo, concibiendo el derecho al desarrollo económico, social, cultural y político como un derecho humano inalienable (Declaración sobre el Derecho adoptada por la Asamblea General de la ONU el 4 de diciembre de 1986).
>
> Aun cuando la Declaración Universal de Derechos Humanos y los demás Pactos universales han consagrado el derecho a la igualdad ha sido ampliado el reconocimiento de las diferencias, puesto que discriminar no sólo trata de tratar distinto a lo que es igual, sino tratar igual lo que es distinto. Por ello es que cada vez más se hace énfasis en la promoción, protección y defensa de los derechos humanos para todos, pero planteando una distinción y alusión a grupos que requieren reivindicación especial, grupos vulnerados por diferentes condiciones imperantes en momentos históricos específicos. Se nos remite entonces a los **Derechos Específicos**, aquellos que requieren atención particularizada, e incluye los derechos de las mujeres, los derechos de la niñez, de los pueblos indígenas, de las minorías, de las personas desplazadas, de las personas con discapacidades físicas, de los ancianos. (JIMÉNEZ Cayetano, JIMENEZ José M. 2010. P. 45).

Y esa la población vulnerable en el pueblos del Caribe rivereño la que debe buscar consciente, colectiva y de manera organizada cambiar la concepción o pauta cultural existente desde hace muchos años y buscar las condiciones de pasar de una conducta de favores –tipo clientelar- a una conducta de exigencia de derechos para en esa medida iniciar proceso serios para combatir la pobreza por supuesto no solamente desde esta franja de la población, la población en situación de vulnerabilidad sino que también se sume a esta iniciativa o estrategia población no pobre, gobernantes y empresarios y se sensibilicen ellos también en la consecución de un PROPÓSITO común como es el de alcanzar mediante procesos territoriales de búsqueda de empoderamiento social e institucional; en donde la sociedad civil, la institucionalidad pública y el sector privado sean las tres fuerzas protagonistas del desarrollo humano social sostenible en la Región del Caribe colombiano.

Todo este esfuerzo de combatir la pobreza debe ir de la mano de procesos de introyección y vivencia de valores como los de honestidad, respeto, compromiso social, la lealtad, solidaridad, trasparecía, entre otras virtudes vitales para llegar a estados de armonía social sostenida por la dialéctica reinante de las mismas tres fuerzas distinguidas que se articulan y sincronizan su actuar en el tiempo y luchan constantemente por lograr un mejor desarrollo humano del territorio.

La pobreza se acostumbra asociarla con subsistencia, falta de recursos, privación al no satisfacer ciertas necesidades o gustos, se asocia también pobreza con asistencialismo, desempoderamiento, supervivencia, con hambre, con abuso o mal uso del poder político, con bajos ingresos en esa medida se distinguen corrientes o enfoques de pobreza veamos de manera sintética algunos de estos enfoques:

Un primer enfoque de pobreza según Sen es el enfoque biológico en el que establece una relación entre ingresos percibidos y necesidades básicas de supervivencia física, esta corriente de pensamiento ha sido ampliamente criticada por la dificultad en determinar dietas nutricionales y su correspondencia efectiva de las dietas con la esperanza de vida, la talla y el peso de la gente a lo que se le adicionan factores ambientales como el clima y la calidad de la tierra, etc.

Así también existe un segundo enfoque de pobreza concebido como privación relativa en cuanto al mínimo requerido. Concebir la pobreza como sentimientos de privación asociado con la condición de privación nos coloca en el plano de determinar bajo qué circunstancias una determinada familia o grupo social está o no bajo la línea de pobreza al establecerse estilos, costumbres y niveles de vida entre grupos sociales la privación relativa de un grupo con respecto al otro se da en la obtención de lo deseado. Éste enfoque:

—Incluyendo todas sus variantes— no puede ser, en realidad, la única base del concepto de pobreza. Una hambruna, por ejemplo, se considerará de inmediato como un caso de pobreza aguda, sin importar cuál sea el patrón relativo dentro de la sociedad. Ciertamente, existe un núcleo irreductible de privación absoluta en nuestra idea de la pobreza,

que traduce los informes sobre el hambre, la desnutrición y el sufrimiento visibles en un diagnóstico de pobreza sin necesidad de conocer antes la situación relativa. Por tanto, el enfoque de la privación relativa es complementario, y no sustitutivo, del análisis de la pobreza en términos de desposesión absoluta. (AMARTYA K. SEN. Tomado de eumed.net. *En:* http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.)

Un tercer enfoque de pobreza se refiere al enfoque de juicio de valor y se denota como aquellos atributos subjetivos determinantes en una región

> … como ha dicho Eric Hobsbawm, que la pobreza "se defina siempre de acuerdo con las convenciones de la sociedad donde ella se presente" (E.J. Hobsbawm, Poverty, *en International Encyclopedia of the Social Sciences, Nueva York, 1968, p. 398)*
> Pero esto no convierte al ejercicio de medirla en una sociedad dada en un juicio de valor, ni en un ejercicio subjetivo de algún tipo. Para la persona que estudia y mide la pobreza, las convenciones sociales son hechos ciertos (¿cuáles son los estándares contemporáneos?), y no asuntos de moral o de búsqueda subjetiva (¿cuáles deberían ser los estándares contemporáneos?, ¿cuáles deberían ser mis valores?, ¿qué siento yo respecto de todo esto?[379]

Hace más de doscientos años, Adam Smith expuso el punto con gran claridad:

Por mercancías necesarias entiendo no sólo las indispensables para el sustento de la vida, sino todas aquellas cuya carencia es, según las cos-

---

[379] Esto no niega, en manera alguna, que los valores propios pueden afectar implícitamente la valoración de los hechos, como sucede con mucha frecuencia. La afirmación tiene que ver con la naturaleza del ejercicio, el cual se ocupa de valorar los hechos, y no con la manera como se realiza típicamente la valoración ni con la sicología que está detrás del ejercicio (el médico vinculado a la pensión de estudiantes en la cual me hospedé en Calcuta se rehusaba a diagnosticar la gripe porque consideraba que "esa enfermedad no debería ser una razón para quedarse en cama"). La cuestión es, en cierta forma, comparable con la influencia de los intereses en los valores de una persona. Para un importante análisis histórico de diversos aspectos de esa relación, véase A.O. Hirschman, The Passions and the Interests, Princeton University Press, Princeton, 1977. En: http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.

tumbres de un país, algo indecoroso entre las personas de buena reputación, aun entre las de clase inferior. En rigor, una camisa de lino no es necesaria para vivir. Los griegos y los romanos vivieron de una manera muy confortable a pesar de que no conocieron el lino. Pero en nuestros días, en la mayor parte de Europa, un honrado jornalero se avergonzaría si tuviera que presentarse en público sin una camisa de lino. Su falta denotaría ese deshonroso grado de pobreza al que se presume que nadie podría caer sino a causa de una conducta en extremo disipada. La costumbre ha convertido, del mismo modo, el uso de zapatos de cuero en Inglaterra en algo necesario para la vida, hasta el extremo de que ninguna persona de uno u otro sexo osaría aparecer en público sin ellos. (Adam Smith, 1776, p. 769. En la traducción de este párrafo se tomó como base la edición en español del Fondo de Cultura Económica (segunda reimpresión, México, 1981), si bien con algunos cambios para reflejar más literalmente el texto original. (N. de los traductores) *En:* http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.).

Un cuarto enfoque de pobreza se refiere al enfoque de la desigualdad social al respecto se debe distinguir estas dos categorías como diferentes, pobreza y desigualdad social, aunque la relación de complementariedad entre ellas exista no son equivalentes y ni la una puede contener la otra, concebir a una persona pobre intelectualmente hablando es entrar a determinar subjetivamente la presencia de carencias de conocimientos respecto a determinado tema al que quizás no se ha tenido acceso por dificultades bien por formación, por condicionamiento económico o por desinterés en el estudio de dicho tema y así sucesivamente. Miller y Roby argumentan poderosamente en favor de la visión de la pobreza en términos de desigualdad, y concluyen:

Enunciar los problemas de la pobreza en términos de estratificación supone concebir la primera como un problema de desigualdad. En este enfoque, nos alejamos de los esfuerzos de medir las líneas de pobreza con precisión, seudocientífica. En lugar de eso, consideramos la naturaleza y la magnitud de las diferencias entre el 20 o el 10 por ciento más bajo de la escala social y el resto de ella. Nuestro interés se centra en cerrar las brechas entre los que están abajo y los que están mejor en

cada dimensión de la estratificación social. *(*S.M. Miller y P. Roby Poverty: Changing Social Stratification, en Peter Townsend, *The concept of Poverty, op. cit.*, p. 143. Véase también S.M.Miller M. Rein, M. Roby y B. Cross, Poverty, Inequality and Conflict en *Annals of the American Academy of Political Science, 1967.* Otras concepciones al respecto se pueden consultar en Dorothy Wedderburn (ed.), *op. cit.. En:* http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.)

> Es claro que hay mucho que decir en favor de este enfoque. No obstante, cabe argüir que la desigualdad es fundamentalmente un problema distinto de la pobreza. Analizar la pobreza como un "problema de desigualdad", o viceversa, no le haría justicia a ninguno de los dos conceptos. Obviamente, la desigualdad y la pobreza están relacionadas. Pero ninguno de los conceptos subsume al otro. Una transferencia de ingresos de una persona del grupo superior de ingresos a una en el rango medio tiene que reducir la desigualdad *ceteris paribus*; pero puede dejar la percepción de la pobreza prácticamente intacta. Asimismo, una disminución generalizada del ingreso que no altere la medida de desigualdad escogida puede llevar a un brusco aumento del hambre, de la desnutrición y del sufrimiento evidente; en este caso resultaría fantástico argüir que la pobreza no ha aumentado.
>
> Ignorar información sobre muertes por inanición y sobre el hambre no equivale en realidad a abstenerse de una "precisión seudocientífica" sino, más bien, es como estar ciego frente a parámetros importantes de la comprensión común de la pobreza. No es posible incluir a ésta en el ámbito de la desigualdad, ni viceversa.[380]

---

[380] Vale la pena destacar que hay muchas medidas de desigualdad. La de la brecha "entre el 20 o el 10 por ciento y el resto" es sólo una. Véanse A.B. Atkinson. On the Measurement of Inequality, en Journal of Economic Theory, núm. 2, 1970; A.K. Sen, On Economic Inequality, Clarendon Press, Oxford, 1973; S. Ch. Kolm, Unequal Inequalities: I y II., en Journal of Economic Theory, núms. 12 y 13, 1976; C. Blackorby y D. Donaldson, Utility vs. Equity: Some Plausible Quasi-orderings, en Journal of Public Economics, núm. 7, 1977, y C. Blackorby y D. Donalson, Ethical Indices for the Mesurement of Poverty, en Econometrica, núm. 48, 1980. La desigualdad no es sólo un asunto del grado de concentración del ingreso sino de investigar los contrastes entre diversos sectores de la comunidad desde muchas perspectivas, por ejemplo en términos de relaciones de producción, como lo hizo Marx. Véase de éste Zur Kritik der Politischen Okonomie, Deitz Verlag, Berlín, 1964 y Das Kapital. En: http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.

Recapitulando hasta el momento se puede decir que así como el concepto de corrupción política puede definirse sólo considerando el contexto, el territorio, con el concepto de pobreza sucede algo similar es una categoría social que reviste una connotación compleja en tanto deba ser definida en relación a las personas que habitan un determinado territorio y uno de tantos elementos que engloba el análisis está dado en el plano cultural vivir felizmente en donde las prácticas colectivas respondan a la luz de un enfoque regional de subsistencia entre su gente y sentirse bien con los ingresos generados como algo suficiente aleja a esa población de concebirse o no pobre, llega a la mente frase de del desaparecido cantautor Facundo Cabrales que dice:

Diógenes cada vez que pasaba por el mercado se reía porque decía que le causaba mucha gracia y a la vez le hacía muy feliz ver cuántas cosas había en el mercado que él no necesitaba, es decir: rico no es el que más tiene sino el que menos necesita. Es decir, "mano ocupada, mano perdida", es decir: "el conquistador, por cuidar su conquista se transforma en esclavo de lo que conquisto, es decir que, 'jodiendo, se jodió'. San Francisco tenía una de las fórmulas de la felicidad: "deseo poco, y lo poco que deseo, lo deseo poco" Dios quiera que el hombre pudiera volver a ser niño un día para comprender Que está equivocado si piensa encontrar con una chequera la felicidad. Vuele bajo... (LASANTA Gabriela. Recuerdo de la entrevista a Facundo Cabral en Radio María Argentina. 23 de marzo de 2009. En:

http://www.radiomaria.org.ar/content.aspx?con=1874 Capturado el día 8 de abril de 2013. Hora 3:24 pm).

Quizás pobladores rivereños del Caribe colombiano piensan así y por ende han vivido siempre así, si bien cuentan que su producción agropecuaria es aún hoy muy artesanal e incipiente y los frutos de la tierra a efectos del esfuerzo humano les ha hecho apreciar las bondades de recoger donde han sembrado; en sus producciones discursivas de sus vidas en lo cultural prescriben sentirse muy bien sólo claman por tener lo necesario, las herramientas de trabajo y algunos donde poder sembrar, parece que el mercado aún no les ha hecho estragos como el vivir

en el afán, de vivir esclavos del tiempo y del poder de las cosas sobre ellos, quizás son conformistas, o quizás se cansaron de luchar con la hegemonía de los grupos políticos que período tras período se adueñan del poder, son unos empresarios de la política por lo que a estos pobladores en condición de vulnerabilidad la impotencia después de sendas y fallidas acciones de querer cambiar su destino la impotencia les "obligó" a aceptar el estado de cosas existentes.

Sea cual sea la razón de peso a la postre es que se sienten felices con esa forma de producir y la cantidad de producción que obtienen sin que con ello se afirme que son conforme con las debilidades del gobierno en materia de dirección de la cosa pública, no es tampoco de desconocer el juego entre los actores a expensa de las necesidades viscerales que terminan muchas veces vendiendo su consciencia en el momento clave de elegir.

Las palabras del Nobel Gabriel García Márquez son oportunas de considerar

> …Simón Bolívar, desesperado con tantos consejos e imposiciones, dijo: "Déjennos hacer tranquilos nuestra Edad Media".
> Nadie padeció como él la presión de una Europa que ya era vieja en relación con el sistema que debía escoger, monarquía o república. Mucho se ha escrito sobre sus sueños de ceñir una corona. La verdad es que entonces, aun después de las revoluciones norteamericana y francesa, la monarquía no era algo tan anacrónico como nos parece a los republicanos de hoy. Bolívar lo entendió así y creía que el sistema no importaba si había de servir para el sueño de una América independiente y unida. Es decir, como él decía, el Estado más grande, rico y poderoso del mundo. Ya éramos víctimas de la guerra entre los dogmas que aún nos atormentan, como nos lo recordó ayer Sergio Ramírez: caen unos y surgen otros, aunque sólo sean una coartada, como las elecciones en las democracias.
> Un buen ejemplo es Colombia. Basta con que haya elecciones puntuales para legitimar la democracia, pues lo que importa es el rito, sin preocuparse mucho de sus vicios: el clientelismo, la corrupción, el fraude, el comercio de votos. Jaime Bateman, el comandante del M-19, decía: "Un senador no se elige con sesenta mil votos sino con sesenta mil pesos. Hace poco, en Cartagena, me gritó en la calle una vendedora de frutas: "¡Me debes seis mil pesos!". La explicación es que

había votado por equivocación por un candidato con un nombre que confundió con el mío, y luego se dio cuenta. ¿Qué podía hacer yo? Le pagué sus seis mil pesos". (GARCÍA M. Gabriel. 23 de octubre de 2010. Contadora, Panamá, 28 de marzo de 1995. En: http://elpais.com/diario/2010/10/23/babelia/1287792762_850215.html Capturado el día 8 de marzo de 2013. Hora 9:13 am.)

Los pobladores rivereños del Caribe colombiano, no ignoran las consecuencias de las calamidades producto de los estragos de agentes geológicos externos, como tampoco de las negligencias, abusos desde la fuete en los procesos de construcción de calidad y con las especificaciones pactadas en el contrato de una obra civil y el olvido que son objeto por parte de sus gobernantes pero a pesar de ello el sufrimiento por las carencias no rompe su corazones de carne al esperar esperanzado y seguir cosechando pensando en recoger los frutos de un mejor mañana.

En tales circunstancias surge la pregunta quién será más pobre quien abusa del poder al gobernar dentro de esa lógica o quien carece de medios de subsistencia y su cultura se amolda y define con lo poco de que dispone entregándose a los caprichos del patrón, vale entonces la producción discursiva de Cabrales "…rico no es el que más tiene sino el que menos necesita…" Sin embargo, hay culturalmente hablando manifestaciones elocuentes de querer cambiar, una fuerza que busca incesante, pero con poca incidencia que esta región del Caribe colombiano que vive a las costas de los ríos se convierta en forjadora del comercio y la industria, buscando con ello aportar en los procesos de internacionalización de la economía y los Tlc "s" ¿qué tanto dista estas iniciativas del querer de estos pueblos rivereños? ¿Están preparados para asimilar una cultura de competitividad y cumplimiento de normas internacionales en su producción? ¿qué es lo que ellos en verdad quieren, vivir su propia Edad Media o seguir fielmente a patrones en materia de política pública creadas de arriba a abajo.

Lo expreso en la frase de Facundo Cabral, contrasta con el crecimiento económico, así como con los otros componentes de desarrollo humano y la búsqueda de la paz y la conquista de felicidad. "… rico no es el que más tiene sino en que menos necesita…"

Un quinto enfoque de pobreza pone de relieve la política y en especial el diseño de las políticas públicas bien cuando estas se dan de abajo arriba o bien de arriba a abajo, por lo que concebir un grupo poblacional pobre se condiciona por lo que realmente éstos necesitan para suplir sus expectativas y necesidades.

> Si la sociedad piensa que no se debe permitir que las personas mueran de hambre o de frío, entonces definirá la pobreza como la falta de comida y techo necesarios para conservar la vida. Si la sociedad siente que tiene alguna responsabilidad de brindar a todas las personas una medida establecida de bienestar que vaya más allá de la simple supervivencia, por ejemplo, buena salud, entonces deberá añadir a la lista de cosas necesarias los recursos para prevenir o curar la enfermedad. En cualquier momento, una definición de política refleja un equilibrio entre las posibilidades y los deseos de una comunidad. En sociedades donde los ingresos son bajos, la comunidad difícilmente puede comprometerse más allá de la supervivencia física. Otras sociedades, más capaces de apoyar a sus ciudadanos dependientes, empiezan a considerar los efectos que el pauperismo tendrá, tanto sobre los pobres como los que no lo son. (U.S. President's Commission on Income Maintenance, Poverty amid Plenty, U.S. Government Printing Office, Washington, 1969 p. 8. En: http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.)

De allí que los procesos de empoderamiento de la sociedad civil en pueblos del Caribe rivereño en Colombia presentan limitaciones en materia de apoyo a los desplazamiento a reuniones que se fijen debido en gran medida a los escasos recursos económicos que poseen los pobladores para utilizarlos y garantizar su transporte y en otra parte debido a la falta de apoyo de los gobiernos locales que también están desempoderados y cuentan con grandes deudas fiscales que aunque les manifiesten los pobladores la importancia de apoyar sus traslados a reuniones de búsqueda de empoderamiento y organización de la sociedad civil, los gobernantes no lo ven como algo prioritario partiendo del cumulo de necesidades a resolver por la administración y la falta de una visión de futuro.

¿Qué importante sería que ese encuentro de fuerzas a nivel territorial produjera las mejores sinergias territoriales donde cada actor asuma el

compromiso según sus ingresos y los apoyos que el gobierno debe dar para que se consoliden esas iniciativas de empoderamiento y organización de la sociedad civil sean parte no sólo del deber ser sino del recobro consciente del gobernante para aportar sin rodeo alguno a esas iniciativas, sin importar la filiación política de los líderes de la sociedad civil?

Las organizaciones sociales y económicas en estos pueblos rivereños del Caribe colombiano requieren urgentemente organizarse, afianzar su poder en las mismas necesidades y actuar de manera autónoma sin olvidar la cohesión con el todo, prepararse a diario desde sus unidades productivas a tal punto que empiecen internamente a debatir y difundir sus conocimientos, sean unos libres e independientes interlocutores del colectivo social, no testimoniando un liderazgo autocrático ni un liderazgo carismático sino un liderazgo trasformador que rompa con todo caudillismo imperante y no se entregue a los caprichos y vicisitudes de los gamonales que sólo se acuerdan de ellos en épocas electorales o si no buscan mantenerlos con prebendas y regalos para contar con ellos en el período electoral que se avecina.

Que las políticas públicas surjan de abajo hacia arriba, no sólo consultando a la comunidad sino la comunidad proponiendo la construcción de la política se estaría ganando un terreno importante en la creación de un desarrollo humano integral con compromiso de todos y la pobreza se definiría con base en las condiciones de existencia para llevar a cabo debidamente dichos procesos.

En síntesis, la acción política propiamente dicha posibilita el dialogo de diseño de la política gracias a lo pautado colectivamente, pero las privaciones son determinantes en la obtención de esas condiciones y los intereses particulares cercena el surgimiento y desarrollo de esas iniciativas.

Los procesos de interlocución de parte de la sociedad civil hacia el dialogo con los gobernantes requiere de unos medios tecnológicos mínimos bien en materia de tecnología dura, bien en materia de tecnología blanda, pero si no se dispone de ellos el silencio será el que siempre obrará gracias precisamente a esas carencias.

Ahora si dentro de ese contexto esas carencias se consideran como pobreza la política y las políticas públicas deberán ir encaminadas a responder positivamente en esa debilidad.

> Hay por lo menos dos dificultades en esta "definición de política". En primer lugar, depende en la práctica de varios factores que van más allá de la noción prevalecientes sobre lo que debe hacerse. Las políticas públicas son una función de la organización política y dependen de diversos factores que incluyen la naturaleza del Gobierno, las fuentes de su poder y la fuerza desplegada por otras organizaciones. De hecho, en las políticas públicas puestas en práctica en muchos países es difícil detectar una preocupación evidente por eliminar la privación. Si se interpreta en términos de la política pública efectiva, la "definición de política" puede omitir los asuntos políticos involucrados en la toma de decisiones.

En segundo lugar, hay problemas incluso si por "políticas" se entiende no la política pública actual, sino las recomendaciones ampliamente sostenidas por la sociedad. Es clara la diferencia entre la noción de "privación" y la idea de lo que debería eliminarse mediante la "política". Ello es así porque las recomendaciones sobre política dependen de una evaluación de factibilidades ("debe —implica— puede") (R.M. Hare, *Freedom and Reason,* Clarendon Press, Oxford, 1963. Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm. *En:* http://libertad-carajo.com/2012/05/)

> Pero aceptar que algunas privaciones no se puedan eliminar de inmediato no equivale a conceder que no se deban considerar como privaciones. (Contraste: "Mire, anciano, usted no es pobre, aunque esté padeciendo hambre ya que en las circunstancias actuales es imposible mantener el ingreso de todos por encima del nivel requerido para eliminar el hambre"). La idea de Adam Smith acerca de la subsistencia, basada no sólo en "las mercancías indispensables para el sostenimiento de la vida "sino también en aquellas" cuya carencia es, según las costumbres de un país, algo "indecoroso", de ninguna manera es idéntica a lo que comúnmente se acepta que puede y debe suministrarse a todos mediante la política pública. Si en un país súbitamente empobrecido por una guerra, por ejemplo, se acepta en forma generalizada que el programa de mantenimiento de los ingresos debe recortarse, sería correcto afirmar que en ese país no ha aumentado la pobreza, en vista

> de que la disminución de los ingresos ha sido igualada por una reducción de la línea oficial de pobreza?
>
> Yo sostendría que la "definición política" se basa en una confusión fundamental. Es cierto que el desarrollo económico entraña cambios en lo que se considera como privación y pobreza, y que también se modifican las ideas sobre lo que debe hacerse al respecto. Pero, aunque estos dos tipos de cambios son interdependientes y están temporalmente correlacionados, ninguno se puede definir a cabalidad en función del otro. Kuwait, país rico en petróleo, "quizá esté más capacitado para apoyar sus ciudadanos dependientes" con su nueva prosperidad, pero la noción de la pobreza puede no subir de inmediato al nivel correspondiente. Asimismo, los Países Bajos, devastados por la guerra, pueden mantener sus estándares de lo que consideran como pobreza sin bajarlos a un nivel proporcional a sus padecimientos. (Stein, M. Susser, G. Saenger y F. Marolla, 1975. En: http://libertadcarajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.)

Si se acepta este enfoque, entonces la medición de la pobreza ha de considerar como un ejercicio descriptivo, que evalúa las penurias de las personas en términos de los estándares prevalecientes de necesidades. Es un ejercicio empírico y no ético, en el cual los hechos se relacionan con lo que se considera como privación y no directamente con las políticas recomendadas. La privación referida tanto aspectos relativos como absolutos, como se ha argumentado en este trabajo. (Op.cit. p. 33.) (La negrilla es nuestra)

Recapitulando la pobreza es un concepto multicausado que sólo tiene sentido considerando las necesidades de una población determinada, sus gustos, costumbres, motivaciones, necesidades por lo que el análisis debe hacerse desde adentro y de manera descriptiva de allí que las carencias y privaciones jueguen un papel decisivo bajo un enfoque sistémico y holístico que no sólo considere las privaciones relativas sino también las desposesiones absolutas mediante un análisis de complementariedad, observando los elementos importantes del enfoque biológico por ejemplo, que ha sido tan controvertido pero no descartable a lo sumo de tajo.

> La pobreza es, por supuesto, un asunto de privación. El reciente cambio de enfoque —especialmente en la literatura sociológica— de la privación absoluta a la relativa ofrece un provechoso marco de análisis. Pero la privación relativa resulta esencialmente incompleta como concepción de la pobreza y complementa (aunque no sustituye) la perspectiva anterior de la desposesión absoluta. El tan criticado enfoque biológico, que requiere una reformulación sustancial, mas no el rechazo se relaciona con este núcleo irreducible de privación absoluta, manteniendo los problemas de la muerte por inanición y el hambre en el centro del concepto de pobreza.
>
> La visión frecuentemente recomendada, de la pobreza como un problema de desigualdad, no hace justicia a ninguno de los dos conceptos. La pobreza y la desigualdad se relacionan estrechamente, pero son conceptos que se diferencian con claridad y ninguno se subsume en el otro.

Hay buenas razones para concebir la medición de la pobreza no como un ejercicio ético, como se postula con frecuencia, sino como uno descriptivo. Más aún, es posible afirmar que la "definición de política" de la pobreza, que tanto se utiliza, está equivocada en lo fundamental. Describir las dificultades y padecimientos de los pobres en términos de los estándares predominantes de "necesidades" involucra, por supuesto, las ambigüedades inherentes al concepto de pobreza; pero una descripción ambigua no es lo mismo que una prescripción. En cambio, la ineludible arbitrariedad que resulta de elegir entre procedimientos permisibles y entre posibles interpretaciones de los estándares prevalecientes, requiere tomarla en cuenta y darle un tratamiento apropiado. (AMARTYA K. SEN.1980. Tomado de eumed.net. *En*: http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm)

LA POBREZA COMO FENÓMENO SISTÉMICO

Los problemas de pobreza no se han podido resolver históricamente hablando es debido a que se ha visto éste problema de manera aislada pero si se le concibiera desde una óptica de desarrollo humano integral y desde un esfuerzo interdisciplinar sin duda ninguna se encontrarían ya no indicios sino fundamentos sólidos y consistentes para que me-

diante medidas certeras, estrategias efectivas a aplicar se iniciaren procesos para ganarle la batalla a tanta penuria combinada de la tajante desigualdad social que existe no sólo en Colombia sino en muchos países del mundo entero en pleno siglo XXI

Concebimos que el pensamiento sistémico le da un matiz distinto al tratamiento de la pobreza, bien como fenómeno biológico-cibernético, bien como privación relativa, bien se refiere al enfoque de juicio de valor, bien al enfoque de la desigualdad social, o bien el enfoque que se centra en la política y en especial el diseño de las políticas públicas.

Si nos afianzamos en la corriente sistémica el estudio de la pobreza estaríamos en la lógica de la complementariedad, en donde lo holístico y lo relacional juegan un papel decisivo en las relaciones que se reproducen en un contexto dado o en un territorio como es por ejemplo los pueblos rivereños del Caribe colombiano.

> El pensamiento sistémico comporta, además, un cambio de la ciencia objetiva a la ciencia epistémica; es decir, se tiene en cuenta la posición personal del sujeto investigador, como el físico tiene en cuenta la temperatura previa del termómetro que usa. La comprensión de toda entidad que sea un sistema o una estructura dinámica requiere el uso de un pensamiento o una lógica dialéctica, no le basta la relación cuantitativo-aditiva y ni siquiera es suficiente la lógica deductiva ya que aparece una nueva realidad emergente que no existía antes, y las propiedades emergentes no se pueden deducir de las premisas anteriores. Estas cualidades no están en los elementos, sino que aparecen por las relaciones que se dan entre los elementos: así surgen las propiedades del agua, que no se dan ni en el oxígeno ni en el hidrógeno por separado; así aparece o emerge el significado al relacionarse varias palabras en una estructura lingüística; así emerge la vida por la interacción de varias entidades físico-químicas, etc.
>
> El principio de exclusión del físico cuántico Wolfgang Pauli, por su parte, estableció desde 1925 que las "leyes-sistemas" no son derivables de las leyes que rigen a sus componentes.
>
> Las propiedades que exhibe, por ejemplo, un átomo en cuanto un todo, se gobiernan por leyes no relacionadas con aquellas que rigen a sus "partes separadas"; el todo es entendido y explicado por conceptos característicos de niveles superiores de organización. Y este principio se extiende a todos los sistemas o estructuras dinámicas que constituyen

> nuestro mundo: sistemas atómicos, sistemas moleculares, sistemas celulares, sistemas biológicos, psicológicos, sociológicos, culturales, etc. La naturaleza de la gran mayoría de los entes o realidades es un todo polisistémico que se rebela cuando es reducido a sus elementos.
>
> Y se rebela, precisamente, porque así, reducido, pierde las cualidades emergentes del "todo" y la acción de estas sobre cada una de las partes.
>
> Por todo ello, nunca entenderemos, por ejemplo, la pobreza de una familia, de un barrio, de una región o de un país en forma aislada, desvinculada de todos los demás elementos con que está ligada, como tampoco entenderemos el desempleo, la violencia o la corrupción, por las mismas razones; y menos sentido aun tendrá la ilusión de querer solucionar alguno de estos problemas con simples medidas aisladas. *En consecuencia, cada disciplina deberá hacer una revisión, una reformulación, o una redefinición de sus propias estructuras lógicas individuales, que fueron establecida aislada e independientemente del sistema total con que interactúan, ya que sus conclusiones, en la medida en que hayan cortado los lazos de interconexión con el sistema global de que forman parte, serán parcial o totalmente inconsistentes. Esto equivale a decir que debemos pasar de los planes de estudio monodisciplinares a planes de estudio multidisciplinarios, interdisciplinarios y transdisciplinarios*. (MARTÍNEZ M. Miguel 2010 pp. 173 – 196).

Así que coincidamos que las medidas tomadas, hablando a nivel micro, por el gobierno colombiano para combatir la pobreza han sido equivocas al no considerar simultáneamente no sólo todos sus elementos y componentes que es preciso considerar, sino también las relaciones que ellos engendran en sus dinámicas procesales por lo que no se trata sólo de dar plata a la gente para que la gente haga con ella lo que se le antoje, no se trata sólo de apoyar emprendimientos para ver ocupada a la gente, no se trata solamente de formar y crear capacidades técnicas para el trabajo a quienes las necesitan, se trata es de generar procesos dinámicos que combinen elementos cruciales por lo que se requiere fomentar una cultura de respeto y defensa de lo público, de actuar consciente, consistente y sólidamente partiendo del análisis que resulte de una sincronización de saberes construyendo y acordando agendas participativamente con enfoque territorial de derecho y de inclusión social, pero también empoderando, promoviendo un liderazgo tipo transformacional para no caer en el caudillismo clientelista y corruptor de tal manera que todos aprendamos hacerle monitoreo y seguimiento

a los planes y programas pues los que aparentemente no saben nada quizás tengan la solución a los problemas fundamentales que resultan complejos a la luz de la lupa de la ciencia y de la técnica o también puedan ir voluntariamente buscando cimentar una cultura proactiva y productiva desde la base de la pirámide, por decirlo un poco de manera figurativa haciéndole gala a la conformación y funcionamiento del estado colombiano en donde se hace notable la jerarquía, el don de mando.

Si nos afianzamos en mediadas como la que describe María Elvira Rodríguez Luna se avanzaría notablemente y es pensando y actuando partiendo de nuestra historia y de las características de nuestra cultura para afianzar un proceso con el menor porcentaje de hacer una acción sin daño en el territorio y con bajos costos en el desarrollo del proceso al considerar que

> … el proyecto de investigación "Sistema Festivo Republicano;" en el proceso de construcción de la nación colombiana, entendiendo con Edgar Morin que la nación es 'una sociedad en sus relaciones de interés, de competiciones, rivalidades, ambiciones, conflictos sociales y políticos. Pero es igualmente una comunidad de reacciones de carácter histórico-cultural. Es cultural por los valores, costumbres, ritos, normas, creencias comunes: es histórica por los avatares y pruebas soportadas en el curso del tiempo." (*RODRÍGUEZ LUNA* María Elvira en: GONZALEZ P., Marcos y RUEDA E. José. (Compiladores). 1998. P. 20)
>
> En consecuencia, el problema abordado requiere tomar en consideración variados elementos provenientes de dominios diversos de la realidad, para lo cual es necesario construir una alternativa de estudio que incluya las estructuras mentales, las representaciones sociales y los fenómenos culturales característicos de la sociedad colombiana en las diferentes etapas de su desarrollo, tomando la fiesta como espacio privilegiado de los procesos de unidad y de conflicto que se operan y en el cual se entrecruzan los rasgos de las distintas etnias que intervinieron en nuestro proceso de mestizaje." (*RODRÍGUEZ LUNA* María Elvira en: GONZALEZ P., Marcos y RUEDA E. José. (Compiladores). 1998. P. 20)

CONCLUSIONES

La búsqueda de un desarrollo humano integral es una estrategia que avanza a favor de combatir la pobreza y pobreza extrema, es una estrategia que parte del análisis de muchos componentes que han sido diseñados abstractamente con el fin de encontrar acercamiento al tratamiento del fenómeno de la pobreza y acercarnos al desarrollo humano es como si parafraseáramos a Aristóteles cuando decía "Evidentemente, la riqueza no es el bien que buscamos, porque simplemente se trata de algo útil, un medio para obtener algo más" qué grave sería que se siguiera pensando que el bienestar humano se equipara con el crecimiento económico sin ninguna acción que admita revisión alguna, la desigualdad social en Colombia es una realidad tajante en donde cada vez se hace más rico a los rico y más pobre a los pobres y sin embargo, el crecimiento económico se sostiene o mejor de los casos crece como espiral que bueno recordar a *Amartya Kumar Sen* cuando dice *"El considerar a todos por igual puede resultar en que se dé un trato desigual a aquellos que se encuentran en una posición desfavorables"*

No es sólo crecimiento económico lo que interesa es crecimiento humano lo que se debería buscar para combatir la pobreza, por lo que no es sólo pensar en aumentar los ingresos sino también pensar en la persona humana, como sujeto de derecho capaz de aprovechar las oportunidades generadas para tantos pobladores del Caribe rivereño que han tenido que dejar el país en busca de oportunidades en los países vecinos porque se ha pensado más en la riqueza económica e intereses particulares que en la riquezas de las personas como habitantes de un territorio y pertenecientes a una sociedad. Se ha visto al hombre como un instrumento de producción en vez de ser humano forjador de saberes con derecho a ser feliz y formado de manera integral.

No se ha pensado en la persona humana con igualdad de derechos y necesidades de ampliación de capacidades con el fin de trabajar unidos y de manera tripartita la sociedad civil, la empresa privada y el gobierno en la lucha contra pobreza.

Hacer acciones en pro de ello debería ser un cometido del Estado, pero también una acción protagónica de las organizaciones sociales y eco-

nómicas en los sectores social, político, cultural, educativo, ambiental y económico invitando y haciendo proposiciones constructivas y colectivas a los gobernantes con el fin de lograr un alto crecimiento económico pero con equidad, mejorando la calidad de vida, estimulando la participación y siendo respetuoso con el medio ambiente al abogar por una producción y comercialización limpia.

Es hora de actuar proactivamente, tomar colectivamente el control, hacer habito y cultura valores correctos soportados en principios rectores; porque así a la luz y cruda sentencia de Martín Luter King, no "Tendremos que arrenpentirnos en esta generación, no tanto de las malas acciones de la gente perversa, sino del pasmoso silencio de la gente buena".

RECONOCIMIENTOS

"Los autores desean agradecer a la Academia, espacio social, complejo y profundo donde se construye a cada instante de modo y manera lúdico-técnica y modelos de conocimientos relevantes."

REFERENCIAS

AMARTYA K. SEN. Los conceptos de la pobreza. Tomado de eumed.net. En: http://libertad-carajo.com/2012/05/ Tomado el día 7 de abril de 2013. 5:57 pm.

GARCÍA MARQUEZ Gabriel. América Latina existe. El País 23 de octubre de 2010. Contadora, Panamá, 28 de marzo de 1995. En: http://elpais.com/diario/2010/10/23/babelia/1287792762_850215.html Capturado el día 8 de marzo de 2013. Hora 9:13 am.

JIMÉNEZ Cayetano, JIMENEZ José M. Reflexiones sobre Estado, Administración y Economía. Universidad del Sinú. Elías Bechara Zainún. Cartagena (Bolívar) Colombia. 2010.

LASANTA Gabriela. Recuerdo de la entrevista a Facundo Cabral en Radio María Argentina. 23 de marzo de 2009 al cantautor recientemente fallecido en Guatemala, Facundo Cabral En: http://www.radiomaria.org.ar/content.aspx?con=1874 Capturado el día 8 de abril de 2013. Hora 3:24 pm.

MARTÍNEZ MIGUÉLEZ. Miguel. BASES DE LA EPISTEMOLOGÍA A COMIENZOS DEL SIGLO XXI. ISSN impresa: 1560 - 909X; issn electrónica: 1609 – 7475 Vol. 13 - n.º 1 – 2010 pp. 173 – 196. revista iipsi Facultad de psicología. UNMSM Universidad Simón Bolívar de Caracas, Venezuela (recibido el 15/01/2010, aceptado el 20/06/2010) En: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v13_n1/pdf/a11.pdf Capturado el día 15 de octubre de 2012.

RODRÍGUEZ LUNA María Elvira en: GONZALEZ P., Marcos y RUEDA E. José. (Compiladores). Urdimbres y tramas. Investigación interdisciplinaria. Urdimbres y tramas. El diálogo como fundamento de la relación interdisciplinaria. María Elvira Rodríguez Luna. Primera edición 1998. Editorial: Cooperativa Editorial Magisterio. Bogotá. D.C. P. 20

BARRERAS A LA INNOVACIÓN SOCIAL EN ESPAÑA

DR. ENRIQUE CONEJERO PAZ
DRA. MARÍA DEL CARMEN SEGURA CUENCA
Universidad Miguel Hernández de Elche, España

RESUMEN

La innovación social ha crecido exponencialmente en el mundo en el siglo XXI, y con mayor énfasis a partir de la Gran Recesión de 2008. La determinación de los actores que intervienen en el ámbito de la innovación social, el papel que juegan y asumen cada uno de ellos, sus responsabilidades en el proceso, el sistema de relaciones que se genera entre ellos, los ámbitos en los que intervienen o los recursos de los que disponen para el cumplimiento de sus finalidades y objetivos no son cuestiones cerradas, sino aspectos que continuamente alimentan el debate para dotar de concreción al concepto de innovación social.

En esta ponencia se apuesta por un concepto de innovación social que abra una ventana de oportunidad para un mejor aprovechamiento de las sinergias entre los actores de la sociedad, que contribuirá, sin lugar a dudas, a dar una mejor respuesta a los problemas sociales complejos. Y donde el actor público debe ser un actor relevante en el ecosistema de innovación social. En este trabajo, se aborda las barreras a la innovación social en España que han dificultado su desarrollo e institucionalización, se ha utilizado una metodología de investigación cuantitativa, a través de encuestas a 13 organizaciones públicas y del tercer sector. Los resultados muestran que las principales barreras detectadas son la dificultad de desarrollar programas y proyectos de innovación (por falta de dotaciones tecnológicas precisas, falta de financiación interna, falta de financiación externa, falta de apoyo de las Administraciones públicas, coste elevado, falta de información para el desarrollo de proyectos de innovación social, trabas burocráticas, aplicación de una buena práctica en el entorno, ausencia de liderazgo en el proceso de innovación y acceso al conocimiento). Además, incide en el despliegue de la innovación social la falta de conocimiento del entorno y la dificultad para establecer redes de cooperación con otros actores. La actual crisis económica y social derivada de la COVID-19 hace indispensable remover estas barreras para que la innovación social contribuya a cerrar la gran brecha de desigualdad que se está abriendo en España.

PALABRAS CLAVE

España, Innovación social, Obstáculos, Políticas Públicas

INTRODUCCIÓN

La literatura y el debate sobre la innovación social ha crecido exponencialmente en el mundo desde comienzos el siglo XXI, y con mayor énfasis a partir de la Gran Recesión de 2008. Un concepto de nuevo de cuño, cuya delimitación y concreta definición aún plantea la búsqueda de numerosas precisiones. La determinación de los actores que intervienen en el ámbito de la innovación social, el papel que juegan y asumen cada uno de ellos, sus responsabilidades en el proceso, el sistema de relaciones que se genera entre ellos, los ámbitos en los que intervienen o los recursos de los que disponen para el cumplimiento de sus finalidades y objetivos no son cuestiones cerradas, sino aspectos que continuamente alimentan el debate para dotar de concreción al concepto de innovación social (Conejero y Redondo, 2016; Arenilla y García, 2013).

En este trabajo se apuesta por un concepto de innovación social que abra una ventana de oportunidad para el aprovechamiento de las sinergias entre los actores de la sociedad que sirva para dar una respuesta efectiva a los problemas sociales complejos. Y donde el actor público sea considerado un actor relevante en el ecosistema de innovación social. En la literatura científica el debate sobre la innovación social ha crecido exponencialmente en las últimas décadas, y destaca por ser un concepto multidimensional que ha sido trabajado desde enfoques muy diferentes (Conejero y Redondo, 2016, Conejero, 2015; Heiskala, 2007).

Y es muy relevante, porque entendemos que la innovación social puede contribuir a satisfacer las necesidades y demandas sociales de los ciudadanos de una manera diferente, participada y cooperativa[381]. Esto

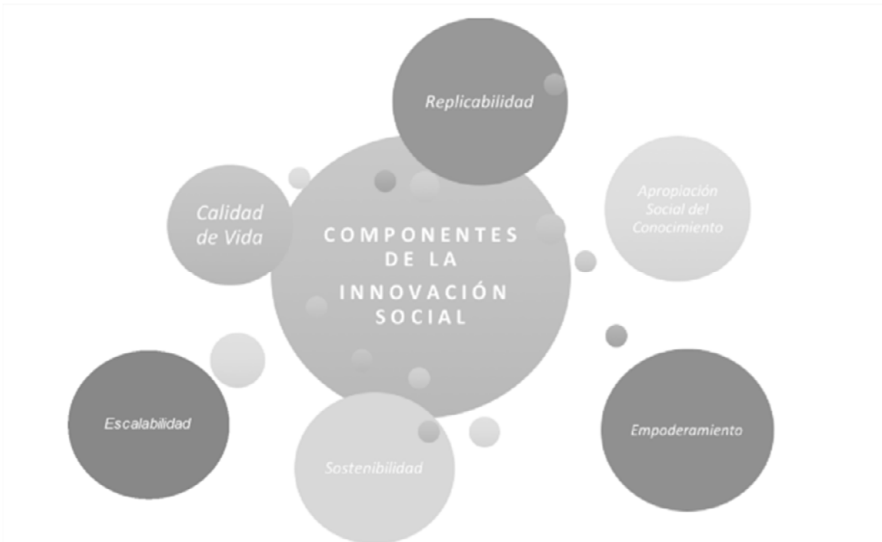
[381] La importancia de la innovación social se refleja en un proceso de institucionalización a través del cual, desde los años noventa del siglo pasado, se han creado institutos y centros destinado a promoverla. Entre los pioneros tenemos la creación en 1986 del *Centre de recherche sur les innovations sociales* (CRISES) en Canadá y en 1990 se funda el *Vienna-*

es. una nueva vía para mejorar la calidad de la democracia a través del empoderamiento ciudadano. Así la innovación social se ha convertido en una nueva forma de actuar, que ha generado un amplio debate científico (Cajaiba-Santana, 2014; Kirwan, et. al., 2013) y que tiene como objetivo principal aportar:

> "soluciones novedosas a problemas sociales, que sean más efectivas, eficientes o sostenibles que las soluciones existentes y para las cuales el valor creado se acumule en la sociedad en su conjunto en lugar de en los particulares" (Phills, Deiglmeier & Miller, 2008, p. 1).

Los factores que componen la innovación social a nivel general buscan mejorar la calidad de vida de la sociedad y de esta forma suplir las demandas y necesidades de las partes interesadas en una comunidad u organización de una manera diferente y efectiva, ver Figura 1.

Figura 1. Componentes de la Innovación social



Fuente: Muñoz, Gutiérrez y Arias (2018, p. 6)

based Zentrum für soziale Innovation (ZSI). Ya en el siglo XXI encontramos centros de innovación social en los cinco continentes: en Canadá; Standford; Nueva York; Needham, Massachusetts; Viena; Dortmund; Australia, Sudáfrica, Colombia o en Chile.

Ya en el marco de la consecución de los Objetivos del Milenio para 2015 se elaboraron y pusieron en marcha programas y proyectos, tanto desde el entorno de Naciones Unidas como desde la Comunidad Internacional, aprovechando el potencial de la sociedad civil. La complejidad de los desafíos globales obligó a proponer la transformación del modelo económico convencional y generar todo tipo de recursos para, como mínimo, poner fin a los millones de personas que vivían, y aún siguen viviendo, en una situación de pobreza extrema[382]. Se debe, y así se fijó en la Declaración del Milenio (Resolución 55/2 de la Asamblea de la ONU), brindar soluciones locales a los problemas mundiales. Por consiguiente, se necesitan liderazgos valientes por parte de los gobiernos, y una estrecha colaboración con la sociedad civil, para conseguir avanzar en la lucha contra la pobreza y materializar el efectivo desarrollo de los derechos de las personas. En septiembre de ese mismo año la ONU aprobó la Agenda 2030 y sus 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS) con la esperanza de lograr un mundo mejor, una tarea que se convierte en titánica, después de la actual crisis de la COVID- 19, y en la que nos quedan apenas 10 años para alcanzar las metas.

En cuanto a la praxis política, tanto la administración Obama en EEUU como el gobierno de Cameron en el Reino Unido, utilizaron como un eje de sus políticas el apoyo y fomento de la innovación social. En este sentido, del otro lado del Atlántico se creó la *Office of Social Innovation and Civic Participation*[383], ubicada dentro del Consejo de Política Nacional de la Casablanca, que entre sus principios destaca la necesidad de crear nuevos líderes comunitarios, nuevas formas de parternariado público-privado y el fomento del servicio como una solución y una manera de desarrollar el liderazgo de la comunidad[384].

---

382 Todavía en 2013, los 1.200 millones de personas más pobres representaban apenas el 1 por ciento del consumo mundial, mientras que, el billón de más ricos, consumen más del 72 por ciento (ONU, 2013).

383 Para su impulso inicial fue dotada de 50 millones de dólares en el presupuesto de 2010.

384 En este sentido, la Administración Obama puso en marcha el Fondo de innovación Social como un programa de la Corporación para los Servicios Nacionales y Comunitarios (CNCS, en sus siglas en ingles). Un fondo que se nutre de recursos públicos y privados para financiar proyectos de base comunitaria en tres sectores estratégicos: oportunidades económicas,

Por su parte, en el Reino Unido se implementó el programa *The Big Society* en 2009, que incluye una serie de medidas que pretenden ser un proceso de empoderamiento ciudadano, esto es, dar mayor protagonismo y capacidad de decisión a iniciativas de voluntariado, comunidades locales y líderes comunitarios, emprendedores sociales y empresas sociales[385].

También la innovación social ocupó un lugar relevante en las políticas de la UE. La estrategia de crecimiento Europa 2020 hizo énfasis en la innovación social a través de dos programas: la Plataforma europea contra la pobreza y la exclusión social y la Unión por la innovación. Destacando entre sus líneas estratégicas el fomento de la innovación social como una de las medidas prioritarias que ayudarán a afrontar las restricciones en los presupuestos públicos y mejorar la competitividad de la economía europea.

Por su parte, la Red Española de Innovación Social (REIS) fue creada en 2014 en el complejo La Noria de la Diputación provincial de Málaga, y surge con el objetivo de ser un referente nacional e internacional en el estudio, el avance y la aplicación de la innovación social. La Diputación de Málaga y el Instituto Nacional de Administración Pública han liderado esta red, a la que se ha indo adhiriendo otras instituciones como el Ayuntamiento de Móstoles, la Cátedra Inditex de responsabilidad Social de la Universidad de La Coruña, *Sinnergiak Social Innovation* o Innobasque del País Vasco, entre otros.

La Red Española de Innovación Social aspira a constituirse en un referente nacional e internacional en el estudio y la formulación de prácticas de innovación social en el ámbito público, privado y del tercer sector. Y está compuesta por investigadores y otros profesionales especialistas en innovación social. La red está abierta también a la ad-

---

futuro saludable y el desarrollo juvenil. Esta política se ha visto postergada con la Administración Trump.

385 Con respecto a esta iniciativa Subirats (2010) afirma que "al margen de la utilización política del tema, lo cierto es que no se puede simplemente caricaturizar esa iniciativa con el socorrido argumento de la privatización, ni tampoco puede, sin más, aceptarse sin tener muy en cuenta los efectos de todo en un escenario como el actual", El País, 5 de agosto.

hesión no sólo de investigadores y otros profesionales a título individual, sino a la de instituciones y organizaciones de carácter público, privado o social interesadas en compartir los objetivos comunes.

Llegados a este punto, podemos considerar la innovación social como un nuevo paradigma emergente que, en su concepción más laxa, se ha diseminado por todos los sectores de la sociedad asociado a una diversa gama de actividades que pueden ser etiquetadas como emprendedurismo social y no lucrativo, economía social y algunas prácticas de responsabilidad social corporativa (T*he Young Fundation*, 2010; Lavesque, 2005)

La innovación social puede ser vista como el resultado de un proceso de aprendizaje colectivo que nos proporciona soluciones novedosas para satisfacer demandas y necesidades sociales. Un proceso en red donde participan actores (públicos, privados y del tercer sector) con objetivos compartidos. La visión participada, las energías y compromiso de los actores de la red en la búsqueda de la mejora de los problemas sociales pueden ser un factor decisivo en la cohesión social

Consideramos que la innovación social puede imprimir un nuevo sello al ciclo de políticas públicas y a la creación de valor público. Ya que, desde la conceptualización del problema social y la fijación de metas y objetivos, la implementación de las políticas y su posterior evaluación. Así como la participación activa de todos los actores, ya no será un hecho aislado, sino que se convertirá en parte fundamental de los:

> "nuevos modelos colaborativos donde el conocimiento y la innovación son valores básicos para repensar la acción pública y garantizar la solución de los problemas sociales" (Arenilla y García, 2013, p. 64).

Una perspectiva que establece una ventana de oportunidad para que los tomadores de decisiones puedan aumentar el valor de una organización pública (efectos externos) y lograr mejores resultados al desafiar los mandatos de política existentes a través de la innovación (resultados al alza). Dicho de otro modo, el valor público debe ser una parte central de la respuesta a la pregunta: ¿Cómo pueden obtener los gestores públicos el mejor resultado para la sociedad en función de los bienes y recursos disponibles? (Conejero, 2014).

Por tanto, apostamos por un concepto de innovación social que abra una ventana de oportunidad para aprovechar las sinergias de los diferentes actores de la sociedad para permitan dar respuesta efectiva a los problemas sociales complejos. Y donde el actor público sea un actor relevante en el ecosistema de innovación social. En este trabajo, se abordan las barreras a la innovación social en España que han dificultado su desarrollo e institucionalización, con este objetivo se ha utilizado una metodología de investigación cuantitativa, a través de encuestas a 13 organizaciones públicas y del tercer sector en España.

La actual crisis económica y social derivada de la COVID-19 hace indispensable remover estas barreras para que la innovación social contribuya a cerrar la gran brecha de desigualdad que se sigue incrementando en España. También queremos resaltar que este trabajo ha sido fruto de dos proyectos de investigación, en los que tuvimos el privilegio de participar, financiados por el Instituto Nacional de Administración Pública de España (*Innovación social y creación de valor público* e *Innovación social en España: identificando barreras a la innovación*).[386]

2. METODOLOGÍA

Los estudios realizados en nuestro país en torno a las barreras u obstáculos en la innovación social son escasos y sectoriales. En la mayoría casos se trata de artículos teóricos sobre la innovación social, en menor medida monografías, de carácter general que llevan a cabo una revisión con distinto grado de sistemática el estado de la cuestión existente sin apoyo empírico.

La ausencia de modelos conceptuales y herramientas metodológicas normalizadas y consensuadas en este campo de conocimiento no permite abordar análisis más exhaustivos, que sí son posibles en el campo de la innovación científica y tecnológica a través, por ejemplo, de la Encuesta sobre Innovación en las Empresas que realiza en Instituto

[386] Se puede consultar con más detalle estos proyectos en el banco de conocimientos del INAP. Ver en línea en https://n9.cl/wayv2.

Nacional de Estadística o el Sistema Nacional de Indicadores de Ciencia, Tecnología e Innovación y de modelos de análisis de las disciplinas económicas.

Hemos elegido la opción para la extracción de datos mediante la cumplimentación de un cuestionario remitido telemáticamente, la confección del cuestionario recoge un número de preguntas reducidas al objeto de que las personas o los actores seleccionados previamente encuentren facilidades en la cumplimentación del cuestionario y el equipo de investigación se garantice la obtención de un índice de respuestas adecuado. En este caso, el seguimiento telefónico o por Internet de la encuesta ha sido sustancial para asegurarse el éxito en la obtención de respuestas. Finalmente, puntualizar dos cuestiones. En primer lugar, para alcanzar un índice satisfactorio de respuestas, el cuestionario ha sido tan corto como nos ha sido posible y las preguntas e instrucciones han sido claramente formuladas (OCDE, 2005, p. 29.). Y, en segundo lugar, hacer énfasis que una encuesta que tratara de recoger todos los temas sería tan compleja que la haría inutilizable (OECD; 2005, p.21).

2.1. Estudio de caso

La identificación de los actores que intervienen en el ámbito de la innovación social, el papel que juegan y asumen cada uno de ellos, sus responsabilidades en el proceso, el sistema de relaciones que se genera entre ellos, los ámbitos en los que intervienen o los recursos de los que disponen para el cumplimiento de sus finalidades y objetivos son aspectos que han de ser tratados de forma continua para reconocer y dar la importancia y la trascendencia debida a los programas de innovación social en su esfuerzo por contribuir a la mejora de las condiciones sociales y de vida de los ciudadanos.

En este sentido, se procedió a confeccionar un listado de organizaciones del ámbito público (Administraciones públicas y sector público dependiente) y del denominado tercer sector social en España[387] que

[387] El sector de las ONG y otras organizaciones no lucrativas en España, tras una tendencia incremental que se tradujo en un aumento de su actividad y, por extensión, de sus estructuras

estuvieran diseñando y/o desarrollando programas y proyectos de innovación social, siendo finalmente, 56 organizaciones, 28 del ámbito público y 28 del tercer sector social, las seleccionadas para llevar a cabo la encuesta. Han respondido la encuesta 13 de las 56 organizaciones seleccionadas en el estudio. Por lo que representa el 23% del global de la muestra seleccionada.

El listado seleccionado no constituye una muestra estadística al uso al no haber un universo conocido, registrado, de organizaciones públicas y de organizaciones tercer sector social dedicadas de manera más o menos estable a la innovación social. Por ello, el criterio de selección ha consistido en recoger aquellas Administraciones públicas y organismos y entidades de ellas dependientes y entidades del tercer sector social que estuvieran desarrollando iniciativas consideradas innovadoras, buenas prácticas y/o hubieran sido galardonadas con algún tipo de premio o mención en foros oficiales de innovación social. La variable territorial no es válida en este tipo de estudio puesto que no hay aún un sustrato o banco sistemático de experiencias de innovación social debidamente normalizados en los distintos territorios del Estado. No obstante, se ha intentado recoger experiencias de la mayoría de las comunidades autónomas existentes. En concreto, se han recogido iniciativas de doce de las diecisiete comunidades autónomas.

2.1.2. Características generales de la muestra analizada

De las siete organizaciones públicas encuestadas, cinco fueron cumplimentadas por directivos públicos y dos lo cumplimentaron técnicos. En cuanto al tamaño de los grupos humanos o unidades organizativas, cinco tienen menos de 10 personas trabajando en proyectos de innovación social y dos de ellas cuentan con un grupo que oscila entre 10 y 49 personas. En lo que respecta a la naturaleza jurídica de las organizaciones, tres son Administración Pública y 4 entidades del sector públi-

---

organizativas y de sus recursos, desde hace unos años ha entrado en una fase de redefinición de su situación por el impacto de la Gran Recesión de 2008, redefinición que pasa también por invertir en innovación (Pérez Yruela y Navarro, 2013, pp.41-58).

co, aunque todas llevaban menos de cinco años desarrollando sus iniciativas de innovación social.

En materia de recursos económicos y financiación, cinco de las organizaciones públicas analizadas cuentan con un presupuesto menor a 300.000 euros, mientras que dos de ellas disponen de un presupuesto que oscila en entre 1 y 3 millones de euros. Las fuentes de financiación son en su mayoría mixtas, generalmente provenientes de fondos propios y subvenciones públicas. Finalmente, en cuanto a su sector de actividad o ámbito en el que proyectan la innovación social, predomina cierta transversalidad, es decir, que actúan en varios ámbitos a la vez, predominando los ámbitos de educación, empleo e integración social, ver Tabla 1.

Tabla 1. Características de las organizaciones públicas analizadas

Tipología de personal que cumplimentó el cuestionario	Directivos públicos (5)	Técnicos (2)
Tipo de Organización pública	Administración Pública (3)	Sector Público (4)
Número personas dedicadas a la innovación social	Menos de 10 personas (4)	Entre 10-49 personas (3)
Número de años de las iniciativas de innovación social	Menos de 5 años (7)	Entre 5 y 10 años (0)
Recursos económicos	Menos de 300.000 euros (5)	Entre 1 y 3 millones de euros (2)
Fuentes de financiación	Fondos propios y subvenciones públicas (6)	Financiación mixta (fondos privados y fondos públicos) (1)

Fuente: elaboración propia

En cuanto a las seis organizaciones del tercer sector social encuestadas, cuatro lo cumplimentaron directivos públicos y dos lo cumplimentaron técnicos. En cuanto al tamaño de los grupos humanos o unidades organizativas, dos tienen menos de 10 personas trabajando en proyectos de innovación social, cuatro de ellas cuentan con un grupo que oscila entre 10 y 49 personas. En lo que respecta a la naturaleza jurídica de las organizaciones, dos son asociaciones, dos son ONGs, una reviste la forma de fundación y una la de cooperativa. Llevan menos de

cinco años desarrollando sus iniciativas de innovación social dos organizaciones sociales, entre cinco y diez años tres organizaciones y una de ellas entre diez y quince años.

En materia de recursos económicos y financiación, cuatro de las organizaciones sociales analizadas cuentan con un presupuesto menor a 300.000 euros, mientras que dos de ellas disponen de un presupuesto que oscila en entre 5 y 25 millones de euros. Las fuentes de financiación son en su mayoría mixtas, generalmente provenientes de fondos propios y subvenciones públicas y/o financiación privada. Finalmente, en cuanto a su sector de actividad o ámbito en el que proyectan la innovación social, predomina cierta transversalidad, es decir, que actúan en varios ámbitos a la vez, predominando los ámbitos de educación, empleo e integración social, aunque en una de las seis organizaciones predomina específicamente el medio ambiente y la sostenibilidad, ver Tabla 2.

Tabla 2. Características de las organizaciones del tercer sector social analizadas

Tipología de personal que cumplimentó el cuestionario	Directivos públicos (5)	Técnicos (2)		
Tipo de Organización	Asociación (2)	ONG (2)	Fundación (1)	Cooperativa (1)
Número personas dedicadas a la innovación social	Menos de 10 personas (2)	Entre 10-49 personas (4)		
Número de años de las iniciativas de innovación social	Menos de 5 años (2)	Entre 5 y 10 años (3)	Entre 10 y 15 años (1)	
Recursos económicos	Menos de 300.000 euros (4)	Entre 5 millones 25 millones de euros (2)		
Fuentes de financiación	Fondos propios y subvenciones públicas (4)	Financiación mixta (fondos privados y públicos) (2)		

Fuente: elaboración propia

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1. Obstáculos y barreras a la innovación social

En la literatura existente sobre las barreras en la innovación social en el ámbito internacional, se señala con carácter general que aún no existen suficientes estudios para explicar en profundidad este fenómeno (*European Commission,* 2012, p. 5). Las distintas publicaciones hacen referencia a la existencia de un conjunto descriptivo de barreras más o menos comunes que no aportan análisis de mayor calado con el objeto de desentrañar la correlación entre las mismas, su grado de intensidad o su incidencia en función de contextos concretos, sean territoriales o de otro cariz.

Un trabajo relevante sobre dichas barreara fue la realizada por Agnès Hubert (BEPA, 2010, p. 103-138), que estructura las barreras a la innovación social en tres enfoques:

- Enfoque orientado a la demanda social. Aproximación a la que asigna las siguientes barreras: financiación y su sostenibilidad; gobernanza y coordinación; reconocimiento legal y cultural; habilidades y capacitación, y deficiencias en sistemas de medición y evaluación

- Enfoque orientado a los retos sociales y económicos de la sociedad. Aproximación que englobaría las mismas barreras que el enfoque anterior, pero abierto a nuevas barreras dada su amplitud de dicho enfoque.

- Enfoque orientado al cambio sistémico, al empoderamiento y participación de la ciudadanía, cuyas barreras estarían conformadas por la cultura administrativa; pocos mecanismos de co-participación de la ciudadanía en la definición y diseño de políticas sociales; aversión al riesgo; sistemas cerrados de soluciones, poco proclives a compartir en los ámbitos intra e interorganizativos; fragmentación de recursos y habilidades, así como la financiación poco estable en todo el ciclo de la innovación.

En nuestro estudio de caso los obstáculos y barreras a la innovación social en España, las personas de las organizaciones públicas consulta-

das perciben mayoritariamente de poca dificultad las barreras existentes para desarrollar programas y proyectos de innovación social. En diez de las quince barreras identificadas, 5 organizaciones públicas señalan que dichas barreras son de baja dificultad (falta de dotaciones tecnológicas precisas, falta de financiación interna, falta de financiación externa, falta de apoyo de las Administraciones públicas, coste elevado, falta de información para el desarrollo de proyectos de innovación social, trabas burocráticas, aplicación de una buena práctica en el entorno, ausencia de liderazgo en el proceso de innovación y acceso al conocimiento).

Son consideradas barreras u obstáculos de mediana dificultad para la innovación social la falta de conocimiento del entorno y la dificultad para establecer redes de cooperación con otros actores (así lo señalan 4 de las 7 organizaciones públicas consultadas). Otras barreras como los problemas organizativos y las condiciones sociales y políticas actuales son consideradas de media dificultad y de poca dificultad por tres organizaciones consultadas en ambos casos. Por lo tanto, las barreras de índole económica y financiera no parecen representar obstáculos importantes en el diseño y aplicación de iniciativas de innovación social, centrándose las dificultades (de carácter medio, según señalan) en la falta para reclutar personal adecuado, ciertas carencias en cuanto al conocimiento del entorno en que han de operar y la dificultad de conformar redes de cooperación con otros actores para desarrollar proyectos y, en cierta medida, las condiciones sociales y políticas actuales.

Por su parte, las personas de las organizaciones sociales consultadas perciben mayoritariamente de mucha dificultad la falta de financiación externa (cinco organizaciones de las seis así lo señalan) y la mitad de las organizaciones afirman encontrar mucha dificultad buscando el apoyo de las Administraciones públicas, mientras que las otras tres organizaciones restantes consideran este obstáculo de mediana dificultad. El gran grueso de las percepciones de las organizaciones sociales analizadas se concentra en las barreras de mediana dificultad.

Al menos tres de las organizaciones consideran barreras de mediana dificultad la falta de personal cualificado, los problemas organizativos,

carencia de dotaciones tecnológicas precisas, la falta de financiación interna, problemas de conocimiento del entorno, necesidad de mayor información para el desarrollo de los proyectos, las dificultades para aplicar una buena práctica y el acceso al conocimiento. Es decir, nueve de las quince barreras se perciben de mediana dificultad, sobre todo la financiación interna, los problemas de organización, la falta de información para el desarrollo de proyectos innovadores y la dificultad para implementar una buena práctica.

En sentido opuesto, al menos tres de las seis organizaciones analizadas, afirman ser obstáculos o barreras de poca dificultad la falta de personal cualificado, el elevado coste que supone afrontar proceso de innovación, la ausencia de liderazgo y las condiciones políticas y sociales del país. Por lo tanto, las barreras externas de índole económica y de falta de apoyo de las Administraciones públicas parecen representar obstáculos importantes en el diseño y aplicación de iniciativas de innovación social, centrándose las dificultades (de carácter medio, según señalan) en las cuestiones de organización y recursos humanos junto con el acceso al conocimiento y el dominio del entorno para mejorar el diseño, desarrollo e implantación de proyectos innovadores.

3.1.1. Factores facilitadores de la innovación

En cuanto a las organizaciones públicas consultadas se señalan los siguientes factores claves que facilitaban la innovación social en sus organizaciones: la capacitación del personal (7), la cultura organizativa (6) y el compromiso del equipo (6). En segundo lugar, los más señalados son el liderazgo (4) y la estructura organizativa (4). En tercer lugar, han sido señalados los recursos y medios (3), el apoyo externo a la innovación (3) y las exigencias de los grupos de interés (3). Finalmente, la presión externa/cambios del entorno ha sido el factor menos señalado (2).

En cambio, para las organizaciones del tercer sector, los factores que predominan son la capacitación del personal (6), el liderazgo (4), el compromiso del equipo (4) y los recursos y medios disponibles (4). En segundo lugar, los más señalados son la cultura organizativa (3) y la presión externa/cambios en el entorno (3). En tercer lugar, se señala-

ron la estructura organizativa (1), el apoyo externo a la innovación (1) y las exigencias de los grupos de interés (1).

3.1.2. Red de actores

En este epígrafe del cuestionario se preguntaba por las redes de cooperación con distintos actores que las organizaciones han conformado para desarrollar sus proyectos de innovación, el tipo de actores (respuesta múltiple) así como el número de organizaciones según su tipología. Con carácter general, la mayoría de los actores tiene relaciones de cooperación con los distintos actores, sobre todo universidades, centros académicos y docentes (5), empresas, ONGs y Administraciones públicas (4 en los tres casos) y, en menor medida, con centros tecnológicos y de investigación (2), ver Tabla 3.

Tabla 3. Relación con actores para el desarrollo de proyectos innovadores

Red de actores	Frecuencia de respuestas
Empresas	4
ONGs	4
Universidades, centros académicos y docentes	5
Centros tecnológicos y de investigación	2
Administraciones Públicas	4

Fuente: elaboración propia

Por otro lado, una de las siete organizaciones no mantiene relaciones de cooperación con otras organizaciones públicas y/o privadas para desarrollar sus proyectos de innovación, mientras dos de las siete organizaciones analizadas mantienen relaciones de cooperación con todas las tipologías de actores y, además, una de las siete mantiene únicamente relaciones de cooperación y colaboración con ONGs. Finalmente, de los datos obtenidos en los cuestionarios, cuatro de las siete organizaciones consultadas señalan tener redes de colaboración estructuradas. De las tres organizaciones que declaran no tener red de colaboración estructurada, una de ellas señala que su estructura de relaciones es no formal y funciona según necesidades, es decir, que se organiza en momentos puntuales sin tener una estructura permanente.

Con respecto a las organizaciones sociales, con carácter general, la mayoría de los actores tiene relaciones de cooperación con los distintos actores, sobre todo ONGs (6), empresas, universidades, centros académicos y docentes (5 en ambos casos), Administraciones públicas (4) y, en menor medida, con centros tecnológicos y de investigación (3).

Por otro lado, cuatro de las seis organizaciones mantiene relaciones de colaboración con los distintos tipos de actores, mientras que las otras dos, únicamente mantienen relaciones de colaboración con dos tipos de actores. Finalmente, de los datos obtenidos, cuatro de las seis organizaciones consultadas señalan tener redes de colaboración estructuradas para el impulso de proyectos de innovación social

3.1.3. Impactos y alcances de las iniciativas de innovación social

En cuanto a las organizaciones públicas, la mayoría señalan que aún no se puede valorar el impacto, debido a que sus proyectos de innovación social están aún en fase incipiente de desarrollo y, por ello, no disponen aún de datos para medir y evaluar esta cuestión. Por otra parte, una de las siete organizaciones públicas señala que el impacto de sus iniciativas ha sido positivo, aunque no dispone de medios de prueba para sostener dicha afirmación.

Respecto, al alcance de los proyectos de innovación social de las organizaciones públicas analizadas, tres de las organizaciones públicas consultadas afirman no conocer el número de personas que se ha beneficiado de dichos proyectos, debido a su fase inicial de desarrollo o porque, aunque ya están implementados, desconocen el alcance en los beneficiarios finales. Asimismo, otras tres organizaciones afirman que el alcance de sus iniciativas de innovación se ha circunscrito a menos de cinco mil personas, y tan sólo una de las siete organizaciones públicas afirma que el número de beneficiarios de sus proyectos se sitúa en el tramo de 15.000-50.000 personas.

En cuanto a las organizaciones del tercer sector la opinión mayoritaria también es la falta de valoración de resultados. En otras tres organizaciones la respuesta está muy diversificada, pues cada una se ubica en cada uno de los grados siguientes de la escala, grados que van de un

moderado impacto positivo no tangible en la sociedad hasta el impacto positivo tangible en la sociedad con evidencias suficientemente medibles y contrastables para confirmarlo, ver Tabla 4.

Tabla 4. Valoración de impacto de las iniciativas de innovación social

Tipo de impacto	Frecuencia de la respuesta
Aún no han sido valorados los resultados obtenidos y en qué medida la calidad de vida de las personas con el desarrollo del proyecto ha mejorado.	3
Los resultados obtenidos son suficientes para suponer que se ha mejorado la vida de las personas, aunque no existe aún una evidencia documentada o una prueba precisa que lo atestigüe.	1
Existe cierta evidencia que muestra resultados tangibles de los programas de innovación social implementados que inciden en la mejora de la vida de las personas y para los que existe documentación que respalda este hecho.	1
Existen evidencias tangibles y taxativas que muestran resultados significativos en la mejora de vida de las personas con un apoyo documental sustancial al respecto.	1
No sabe/No contesta.	0

Fuente: elaboración propia

Respecto al alcance de los proyectos de innovación social de las organizaciones sociales analizadas, una de las organizaciones sociales consultadas afirma no conocer el número de personas que se ha beneficiado de dichos proyectos, debido principalmente a que aún no se había evaluado. Asimismo, dos organizaciones afirman que el alcance de sus iniciativas de innovación se ha circunscrito a menos de cinco mil personas, otras dos señalan estiman el alcance de las mismas entre quince mil y cincuenta mil personas. Y tan sólo una de las siete organizaciones sociales sostiene que el número de beneficiarios de sus proyectos se sitúa en el tramo de 15.000-50.000 personas.

3.1.4. Capacidad de innovación

La capacidad de innovación está referida a si se han introducido nuevos enfoques y soluciones a los problemas sociales y si éstos/as han trascendido las prácticas y los sistemas de resoluciones de problemas. En lo que concierne al grado de innovación de las iniciativas puestas en marcha por las organizaciones públicas, cuatro de las siete afirman que ha supuesto un nuevo modo de gestionar los recursos y dar soluciones a los problemas planteados. Dos organizaciones señalan que el enfoque y/o solución aportado/a es nuevo en su entorno, pero existen otros similares en otros lugares y, finalmente, una organización considera que el enfoque y/o solución de su proyecto de innovación social no es nuevo, ver Tabla 5.

Tabla 5. Valoración del carácter innovador de los proyectos/programas

Grado de introducción de nuevos enfoques	**Frecuencia de respuesta**
El enfoque o la solución que se adopta no es nuevo	1
El enfoque o solución es nuevo en la zona donde se lleva a cabo, pero existen otros de similares características en otros lugares.	2
El enfoque o solución aportado es nuevo pero la innovación que se introduce presenta resultados con menos impacto que con la práctica anteriormente seguida.	0
La iniciativa ha supuesto una nueva forma de gestionar y emplear los recursos. Se ha innovado en los servicios y se han aportado nuevas soluciones para la resolución de problemas.	4
No sabe/No contesta	0

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la trascendencia de los proyectos de innovación en las prácticas y sistema de resolución de problemas y necesidades, existe gran diversidad de valoraciones de las siete organizaciones analizadas. Dos organizaciones señalan la que innovación introducida no tiene un impacto en los sistemas y prácticas establecidas de resolución problemas, otras dos afirman que el impacto de su innovación tiene un impacto marginal en dichas prácticas, una manifiesta que el impacto de

su innovación comienza a ser evidente, mientras que otras dos dicen no saber debido a lo incipiente de sus iniciativas.

En lo que concierne al grado de innovación de las iniciativas puestas en marcha por las organizaciones del tercer sector social objeto de estudio, tres de las seis afirman que ha supuesto un nuevo modo de gestionar los recursos y dar soluciones a los problemas planteados. Las tres organizaciones restantes señalan que el enfoque y/o solución aportado/a es nuevo en su entorno, pero existen otros similares en otros lugares.

En cuanto a la trascendencia de los proyectos de innovación en las prácticas y sistema de resolución de problemas y necesidades, la mayoría de las organizaciones (cuatro de las seis) manifiestan que el impacto de su innovación comienza a ser evidente, los que coincide con ser las experiencias de innovación social que llevan más de cinco años desarrollándose, ver Tabla 6.

Tabla 6. Valoración del impacto de los proyectos/programas de innovación social en los sistemas y prácticas de resolución de problemas

Grado de impacto en las prácticas y sistemas de resolución de problemas	**Frecuencia de respuesta**
Su impacto no es evidente aún en los sistemas y prácticas establecidos	1
Impacto marginal en las prácticas y los sistemas establecidos	0
El impacto en las prácticas y los sistemas establecidos se hace evidente	4
Se han transformado las prácticas y / o sistemas establecidos por completo	0
No sabe/No contesta	1

Fuente: elaboración propia

3.1.5. Capacidad de expansión/replicabilidad

Una utilidad de las innovaciones sociales es su capacidad para ser reproducidas en otros entornos sociales y territoriales. En este sentido, casi la mitad de los proyectos y programas de innovación social puestos en marcha por las organizaciones públicas, afirman que aquellos pueden ser replicables al conjunto de país, una señala que sólo es replicable en su entorno original, otra que su replicabilidad es únicamente exten-

sible a comunidades vecinas o limítrofes que tengan algún tipo de afinidad y dos dicen no saber valorar el alcance de este aspecto de la innovación social que están llevando a cabo, ver Tabla 7.

Tabla 7. Valoración del grado de replicabilidad de los proyectos/programas de innovación social

Grado de replicabilidad	Frecuencia de respuesta
Las acciones emprendidas quedan restringidas a los beneficiarios iniciales. La iniciativa, dado el carácter del entorno, solo es aplicable a su ámbito.	1
La aplicabilidad de las medidas introducidas se hace evidente también con su aplicación en las comunidades adyacentes.	1
La aplicabilidad de las medidas ha sido probada en otras regiones.	0
Las acciones emprendidas son aplicables al conjunto del país.	3
No sabe/No contesta	2

Fuente: elaboración propia

Por su parte, más de la mitad de los proyectos y programas de innovación social puestos en marcha por las organizaciones sociales consultadas, afirman que aquellos pueden ser replicables al conjunto de país, mientras que las otras organizaciones consideran que su replicabilidad es únicamente extensible a comunidades vecinas o limítrofes que tengan algún tipo de afinidad.

3.1.6. Sostenibilidad

La sostenibilidad en el tiempo es un aspecto crucial para que consolide la innovación social, por ello, se preguntaba en el cuestionario en qué medida condicionaba dicha sostenibilidad en dos ámbitos; el entorno político y legislativo y el entorno económico y financiero. Respecto al primero, casi la mitad de las organizaciones públicas analizadas afirman que es poco probable que sus iniciativas puedan ser condicionadas por cambios políticos y/o legislativos. Dos organizaciones señalan que la innovación social que están llevando a cabo es independiente del entorno político y legislativo. Únicamente una organización dice que en cierta medida el marco político y legislativo podría socavar la iniciativa. Una organización manifiesta no saber valorar esta cuestión. En

definitiva, el conjunto de proyectos desarrollados organizaciones del sector público consultadas parecen, a tenor de sus contestaciones, muy poco condicionados por el entorno político-administrativo.

En lo que concierne al segundo, el entorno económico-financiero, más de la mitad (cuatro de las siete las organizaciones públicas objeto de análisis) consideran que sus iniciativas están muy condicionadas a la financiación, ya sea financiación propia o externa, mientras que las otras tres, afirman tener condicionamiento económico-financiero distinto, en función de la capacidad de generar recursos propios y el coste global de la iniciativa. Generalmente, a menor coste menor condicionamiento económico-financiero. De hecho, la iniciativa que dice tener menor condicionamiento, señala tener costes reducidos y poca dependencia del entorno externo, al no tener o no estar inmersa en redes estructuradas de colaboración con otros actores.

Valoraciones que entran en contradicción, las valoraciones que señalan el alto grado de condicionamiento de las cuestiones económico-financieras en la puesta en marcha y desarrollo de la innovación social, con las valoraciones realizadas sobre las barreras económico-financieras, que la mayoría señalaban como obstáculos de poca dificultad.

Por su parte, la mitad de las organizaciones sociales analizadas afirman que es probable que sus iniciativas puedan ser condicionadas por cambios políticos y/o legislativos. Una afirma que los cambios en el entorno político y legislativo obstaculizarían en gran medida sus iniciativas de innovación y, por último, dos organizaciones señalan que la innovación social que están llevando a cabo es independiente del entorno político y legislativo. En definitiva, el conjunto de proyectos desarrollados organizaciones sociales consultadas parecen, a tenor de sus contestaciones, condicionadas mayoritariamente por el entorno político-administrativo en mayor o menor medida, ver Tabla 8.

Tabla 8. Valoración del grado de condicionamiento del entorno político y legislativo en la innovación social

Grado de condicionamiento	Frecuencia de respuesta
Los cambios en el entorno político o la legislación fácilmente podrían obstaculizar la puesta en práctica de la iniciativa.	1
Los cambios en el entorno político o la legislación podrían socavar la iniciativa.	3
Los cambios en el entorno político o la legislación es poco probable que socaven la iniciativa.	0
La iniciativa que se desarrolla es independiente de los cambios políticos o de legislación que se produzcan.	2
No sabe/No contesta.	0

Fuente: elaboración propia

En lo que concierne al segundo, el entorno económico-financiero, tres de las seis organizaciones sociales objeto de análisis consideran que sus iniciativas están muy condicionadas por la financiación, ya sea financiación propia o externa, mientras que las tres restantes afirman tener condicionamiento económico-financiero distinto, en función de la capacidad de generar recursos propios y el coste global de la iniciativa.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Aunque existan diferentes perspectivas en la conceptualización de la innovación social consideramos que su incorporación a las políticas públicas es muy relevante porque puede contribuir a satisfacer las necesidades y demandas sociales de los ciudadanos de una manera diferente, efectiva, participativa y cooperativa. En definitiva, se abre una nueva vía para mejorar la calidad de la democracia a través del empoderamiento ciudadano. En este trabajo se apuesta por un concepto de innovación social que abra una ventana de oportunidad para aprovechar las sinergias de los actores de la sociedad para dar una mejor respuesta a los problemas sociales complejos.

La dificultad del sector público para garantizar la prestación de servicios y el desarrollo de programas públicos le exige una aplicación efec-

tiva del principio de innovación social a través del acopio e implementación de ideas procedentes de otros actores. La innovación social le puede aportar al sector público nuevas ideas, perspectivas y puntos de vista que pueden ser utilizados como insumos para elaborar medidas y programas de acción que permitan la superación de problemas sociales.

El aprovechamiento óptimo de lo que el principio de innovación social supone únicamente podrá hacerse efectivo en la medida que los responsables y gestores públicos conozcan el alcance, la amplitud que dicho concepto representa y la capacidad de la red de actores sociales y de los ciudadanos para aportar ideas innovadoras.

Con respecto a las barreras a las barreras a la innovación social en España, nuestro trabajo destaca que las organizaciones públicas consultadas que los factores clave para habilitar la innovación social están aglutinados en los aspectos organizativos internos (selección de personal, liderazgo, cultura, conformación de equipos, en menor en medida recursos y medios). Los factores relacionados con el entorno externo a la organización son considerados menos significativos o menor relevancia de cara a afrontar procesos de innovación social.

En este sentido, la mayoría de organizaciones públicas señalan que se ha producido un moderado impacto positivo en la sociedad a través de sus iniciativas de innovación social, siendo este impacto tangible al poder ser documentado, así lo señalan cuatro de las siete organizaciones públicas analizadas. En cuanto al alcance de los proyectos de innovación social de las organizaciones públicas analizadas. Sin embargo, casi la mitad de las organizaciones públicas consultadas afirman no conocer el número de personas que se ha beneficiado de dichos proyectos, lo que refleja la falta de cultura evaluativa existente en nuestro país.

Con respecto al grado de innovación de las iniciativas puestas en marcha por dichas organizaciones es considerado se puede decir que estamos ante un nuevo modo de gestionar los recursos y dar soluciones a los problemas planteados. La trascendencia de los proyectos de innovación en las prácticas y sistema de resolución de problemas y necesidades ha arrojado gran diversidad de valoraciones con unos resultados

muy fragmentados que no permiten efectuar un análisis más sistemático, cuestión que también es extensible al grado de replicabilidad de las iniciativas de innovación.

El conjunto de proyectos desarrollados por las organizaciones del sector público está muy poco condicionado por el entorno político-administrativo. Considerando de vital importancia que los procesos de innovación social implementados sí están muy condicionados por el entorno económico y financiero, lo que ponen de manifiesto que las barreras económicas y financieras tienen mayor peso del que señalaban a la hora de valorar el grado de dificultad el conjunto de obstáculos en la innovación social.

Por su parte las organizaciones sociales perciben mayoritariamente de mucha dificultad la falta de financiación externa y la falta de apoyo de las Administraciones públicas. Las barreras u obstáculos de menor dificultad son la falta de personal cualificado, el elevado coste que supone afrontar proceso de innovación, la ausencia de liderazgo y las condiciones políticas y sociales del país. Los factores claves para posibilitar adecuadamente la innovación social se concentran en la capacitación del personal, el liderazgo, el compromiso del equipo y los recursos y medios disponibles, siendo los menos relevantes aspectos como la estructura organizativa, el apoyo externo a la innovación y las exigencias de los grupos de interés.

La mitad de las organizaciones sociales analizada señalan que los resultados e impactos aún no han sido medidos y evaluados para conocer el impacto de las iniciativas de innovación, así lo señalan la mitad organizaciones sociales analizadas. Las valoraciones de la otra mitad de las organizaciones sociales consultadas están muy diversificadas, pues cada una se ubica en cada uno de los demás grados siguientes de la escala valorativa.

El alcance de los proyectos de innovación social de las organizaciones sociales analizadas es muy diverso. Los datos dependen en buena medida del carácter asistencial o no de la iniciativa, del ámbito territorial en el que se aplica y del número de proyectos de innovación en marcha. La trascendencia de los proyectos de innovación en las prácticas y

sistema de resolución de problemas y necesidades, según la mayoría de las organizaciones, alcanza un impacto que comienza a ser evidente, fenómeno que podría relacionarse con el tiempo que dichos proyectos llevan realizándose, pues coinciden con las experiencias que vienen ejecutándose más de cinco años.

Más de la mitad de los proyectos y programas de innovación social puestos en marcha por las organizaciones sociales, afirman que aquellos pueden ser replicables al conjunto de país, mientras que las otras organizaciones consideran que su replicabilidad es únicamente extensible a comunidades vecinas o limítrofes que tengan algún tipo de afinidad y están condicionados mayoritariamente por el entorno político-administrativo en mayor o menor medida, mientras que en el ámbito público este entorno parece tener menos peso o ser menos condicionante.

En suma, consideramos que la innovación social es una excelente ventana de oportunidad para la creación de valor público, que nos permitirá cerrar la brecha de legitimidad de nuestra clase política e instituciones públicas. A su vez, nos permitirá remover obstáculos internos a la innovación en las organizaciones públicas, transformando su cultura e incrementando su capacidad institucional, empoderando a la ciudadanía e incorporando el talento existente en la sociedad en la resolución efectiva de los problemas y necesidades sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARENILLA, M. y VEGAS, R. (2013). Innovación Social. La integración social en la Administración Pública. INAP-Netbiblio.

BEPA (2010). Empowering people, driving change: social innovation in the European Union. Publications Office of the European Union.

CAJAIBA-SANTANA, G. (2014). "Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework". Technological Forecasting and Social Change, 82, 42-51.

CONEJERO, E. (2017). "Innovación social y nuevos modelos de gobernanza para la provisión de bienes y servicios públicos". Estado, Gobierno y Gestión Pública, (27), pp. 5 – 39.

CONEJERO, E. (2015). "Un paradigma emergente: La innovación social". 3C Empresa. Investigación y Pensamiento Crítico, 4(1), 50-68.

CONEJERO, E. y REDONDO, J. C. (2016). "La innovación social desde el ámbito público: Conceptos, experiencias y obstáculos. Gestión y Análisis De Políticas Públicas, 8(15), 23-42.

EUROPEAN COMISSION (2012), Barriers to Social Innovation. FP 7 Project TEPSIE. Brusells. Recuperado de https://n9.cl/bk7i.

HEISKALA, R. (2007). "Social innovations: structural and power perspectives". En T. J. HAMALAINEN & R. HEISKALA (eds). Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance: Making Sense of Structural Adjustment Processes in Industrial Sectors, Regions, and Societies (pp. 52-79). Edward Elgar.

KIRWAN, J., ILBERY, B., MAYE, D., & CAREY, J. (2013). "Grassroots social innovations and food localization: An investigation of the local food programme in England". Global Environmental Change, 23(5), 830-837.

LEVESQUE, B. (2005). Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social: Approches théoriques et politiques publiques. Cahiers du CRISES, Collection Études. théoriques, Nº. ET9507. Recuperado de https://n9.cl/tuus.

MUÑOZ, C. F.; GUTIÉRREZ, I. J., y ARIAS, O. P. (2018). "La Cultura De Innovación Social en Las Organizaciones". Revista Punto de Vista, 9(13), 83–103.

OCDE (2005). Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobreinnovación. Recuperado de https://n9.cl/f5jrt.

ONU (2013). Una nueva alianza mundial. Erradicar la pobreza y transformar las economías a través del desarrollo sostenible. United Nations Publications.

PÉREZ YRUELA, M. y NAVARRO, L. (2013): "El Tercer Sector de Acción Social en España. Situación y retos en un contexto de crisis". Revista Española del Tercer Sector, 23, 41-58.

PHILLS, J. A., DEIGLMEIER, K., & MILLER, D. T. (2008). "Rediscovering social innovation". Stanford Social Innovation Review, 6, 34-43.

THE YOUNG FOUNDATION (2010). Study on Social Innovation. Estudio. Bepa. Recuperado de https://n9.cl/nl6hs.

STRATEGIC GAPS IN THE EUROPEAN DIGITAL AGENDA 2020: INVESTMENT IN INNOVATION AS A CHALLENGE

LUCIA PINAR GARCÍA
NURIA CHAPARRO-BANEGAS
University of Valencia, Spain

ABSTRACT

Net Neutrality has been the most relevant Internet regulatory policy of the last decade. Simultaneously, the European Union has carried out political and financial measures to achieve the strategic objectives of the 2020 Agenda and the "GigaBit Society 2025", both oriented to strengthen the European digital economy. Despite the controversial debate around it, this change in the agenda keeps the European political regulations on net neutrality intact. In this paper, it is presented a systematic review of the most relevant theoretical, empirical, and experimental economic results regarding the relationship between the net neutrality and the (dis)incentives of network investment. The studies included are discussed in relation to two dynamic efficiency economic criteria: investment and innovation efficiency. Gaps between the empirical and theoretical framework are found, and more importantly, a perspective dilemma: investments measured in political agendas are focused on infrastructure investment figures and not on the technological innovation that concerns the entire ecosystem. Therefore, is there a tradeoff between investment on infrastructure and innovation or are these complementary concepts? This is the new assessment to be adopted when approaching Internet regulation.

KEYWORDS

Agenda 2020, Net Neutrality, NGA nets, investment, innovation at the edge.

INTRODUCTION

The EU's digital economy is growing seven times faster than the rest of economies, which represents a 12% per year. The European Information and Communication Technology (ICT) sector employs 7 million of people. It has been estimated that half of the productivity growth in the European Union is due to investment in this sector. However, the current fragmentation of the pan-European policy framework is a potential problem on its development. Europe stays behind other countries when considering fast, reliable and connected digital networks which underpin economies and are available in our professional and private lives.

In May 2010, the Digital Agenda for Europe was created to boost the European economy exploiting sustainable social and economic benefits of the Digital Single Market. Given the strategic nature of next-generation networks in the economy, that is, ultrafast broadband networks, the European Commission established a new objective during the last decade through which all Europeans will have access to speeds higher than 30 Mbps and 50% more European households will have access to ultrafast Internet –e.g., 100 Mbps. In this way, the European Commission encouraged the expansion of the information superhighways through new regulatory and financial guidelines in order to help in the completion of the single telecommunications market and unification of the connectivity of the continent. The EU assigned a range of policy and regulatory measures with the purpose of supporting the aforementioned objectives. Moreover, they made €15 billion available to Member States in the period 2014-2020 through several sources and types of funding, including €5.6 billion in loans from the European Investment Bank (EIB). This public funding complements the main investment in the ICT sector coming from the large private telephone operators. For his is the reason, the results of these investments are at the center of the political debate on the digital economy, when the time horizon has expired.

The overall broadband coverage has improved across countries in the EU, but the Europe 2020 objectives have not been met. By mid-2017,

15% of households had subscribed to broadband Internet connections, while the 2020 target was to reach the 50%. At the end of June 2016, virtually all EU citizens had access to basic broadband networks and 98% of households had access to fixed broadband connections. Across the EU, the percentage of households with access to fast broadband increased from 48% in 2011 to 80% in June 2017. Nevertheless, this overall increase in fast broadband coverage hides a significant discrepancy between urban and rural areas. In the same way, coverage in rural areas was 47% of households in 2016, in contrast to the overall average of 80%.

In September 2016, the Commission established the "Gigabit Society for 2025" where three strategic objectives for 2025 were set to complement those set out in the Digital Agenda for 2020: "(i) At least 1 gigabit connectivity for all major socio-economic drivers, (ii) uninterrupted 5G coverage for all urban areas and major land transport routes and (iii) every European household, rural or urban, will have access to an internet connection offering download speeds of at least 100 Mbps, upgradeable to high speed."

Simultaneously to the measures to support the financing of network deployment and development, European economies have been influenced by two types of policies in the framework of the digital economy: the policies of access regulation and promotion of competition among operators, and the policy on net neutrality in favor of a free and open operation of the Internet. Competition regulation on access obligation has been widely studied (Cave, 2006) and questioned (Cambini et al., 2016) for its effects on the transformation of the ICT market in the last 25 years in European economies. Consequently, this paper leaves aside the influence of access regulation on investment in NGA networks, to focus on the imposition of net neutrality. The implementation of net neutrality regulation in 2016 in the European Union occurred in the midst of a broad and controversial political, academic and social debate where evidencing empirical-theoretical tensions that yield ambiguous results has weaken the arguments for or against such regulation. Cambini et al. (2016), in his analysis of the A2020 (2010-2015), indicated net neutrality as one of the key politi-

cal factors when analyzing investment results together with subventions and their management, co-investment models and access regulation. In this sense, this paper presents an analysis of the inconclusive academic results in the theoretical, experimental and empirical domain of the net neutrality obligation, to identify the gaps in academic study and their relationship with the high-speed network investment outcomes set out in A2020 and GS25.

These are the current objectives in a context characterized by the proliferation of packaged products that include fixed broadband, mobile, telephony and television, while large content providers are expanding their own distribution networks and vertically integrating with Internet service providers. This leap by content providers practically puts them on a par with service platforms, the main drivers of infrastructure investment to date. Therefore, the regulatory framework and competition policy must focus on these dynamic changes which, together with technological advances –that can reduce costs on the one hand but restrict competition on the other–, can condition the momentum and structure of Europe's digital economy.

The rest of the paper is structured as follows. In the first section, the concept of net and its particular implementation in the European Union are developed. In the second section, it is provided a detailed analysis of the economic results on the relationship of such regulation with infrastructure investment and innovation in the Internet market. Finally, conclusions are drawn from the gaps found to redirect the debate on net neutrality in the European Union towards the fulfillment of the strategic objectives for the European digital economy

2. NET NEUTRALITY: A PHANTOM VARIABLE FOR INTERNET INVESTMENT AND INNOVATION?

Net Neutrality has been the most relevant Internet regulatory policy of the last decade. Net neutrality implies that all Internet data packages, regardless of their content, origin, destination, and type of equipment used, should be equally treated. In the 2000's, the capacity of Internet service providers to control and block access content and network ap-

plications questioned the need to legally keep the network as neutral (Wu, 2003). Nowadays, the Net Neutrality principle is questioned due to the European Union needs to strengthen the European digital economy and the net neutrality influence over the (des)incentives on network investment. Such objectives were included in the "2020 Digital Agenda" , and further expanded in the "GigaBit Society 2025" .

In recent years, the focus of the controversial political, social and economic debate surrounding this regulation has focused on two business practices, zero rating and prioritization, which depart from the regulation. These practices violate the principle of net neutrality by allowing additional discrimination in terms of quality –prioritization– and price –zero rating– between content providers that are already intrinsically differentiated per se. Prioritization consists of creating a priority line where the speed is higher allowing packets sent by content providers to circumvent congestion costs, whether in the form of delays, or content (Greenstein et al., 2016). The Internet Service Provider (ISP) can offer this priority line to only a few content providers and, as consequence, Internet service platforms obtain a practice equivalent to quality differentiation. In contrast, zero rating would be highly similar to financial discrimination between content providers. This practice consists of the ISP making the consumption of certain data packages more expensive than others. This is a very common practice in mobile broadband services where ISPs verify that the consumption of certain content does not increase data consumption of users and, thus, does not have an impact on their monthly rate subject to a data cap.

In 2015, the European Union incorporated into a net neutrality regulation similar to the one established in the US between 2015 and 2017. In this case, the Body of European Regulator for Economic Communications (BEREC) manages since 2016 the guidelines on Net neutrality. In the adaptation of this regulation, BEREC allows certain cases of zero rating explicitly prohibiting this practice in cases involving trolling or blocking other content excluded from the plan (BEREC, 2016).

The debate on these practices revolves around whether they can obstruct competition in a sector already concentrated on both sides. Specifically, this discussion focuses on how they affect social welfare and the exclusion of rival content, given these practices can be understood as a form of vertical integration. Turning to the consumer, the argument is shaped on whether consumer behavior is rational when adopting zero rating tariffs or whether they are boycotted in their consumption. Given that the theoretical results on the harm of these practices to consumers and content providers are ambiguous and do not expressly break the ex-ante prohibition imposed by BEREC, market dynamics and pricing vary freely except for the limits imposed by antitrust policies, generally ex-post.

These discriminatory practices must be contextualized in the particularities of the Internet –what is known in economics as a two-part market (Economides, 2015)– where consumers and content providers have to access the ISP to interact with each other. This structure generates network externalities which condition the structure of costs and benefits of market participants. Market participants, together with the presence of missing prices –free contents, although they obtain advertising benefits according to their consumers, cannot use prices to adjust their costs–, generate a special pricing mechanism in which agents cannot adequately internalize the costs and benefits derived from network consumption. This hinders to efficiently manage the network.

Especially, the discussion on the need to establish the obligation of net neutrality is, in its advocates, mainly focused on the side of content providers, who argue that net neutrality maintains the Internet as an open and global network that fosters innovation. In contrast, its detractors, who argue that net neutrality discourages investment in maintenance and extension of network capacity to the ISP, consider that it perpetuates the free rider behavior of content providers. The academic results are inconclusive or ambiguous and the lobbying pressure on this debate is quite significant. Therefore, economic consequences of these regulatory policies will logically depend on how the principle of net neutrality has been incorporated into the specific form of regulation and what type of regulation has been chosen.

3. NET NEUTRALITY: A TRADE OFF BETWEEN INVESTMENT IN INFRAESTRUCTURE AND INNOVATION

This research presents a systematic review of the most relevant theoretical, empirical, and experimental economic results regarding the relationship between the net neutrality and the (dis)incentives of network investment. The studies included are discussed in relation to two dynamic efficiency economic criteria: investment efficiency and innovation efficiency. Is there a tradeoff between investment on infrastructure and innovation, or are these complementary concepts? This is the new assessment to adopt when approaching internet regulation. On the one hand, investment efficiency studies the impact of net neutrality on the optimal investment pathways, that is, the dynamic aspect of regulation by affecting the future market today. On the other hand, innovation efficiency studies the impact of net neutrality on Internet innovation, both by ISPs –generally measured as investment and deployment of new technologies– as well as CPs –generally measured in QoS technological innovations or in number of participants.

3.1. INVESTMENT EFFICIENCY

Extension studies on static efficiency have mainly focused on investment incentives of ISPs in network capacity. Additionally, as aforementioned, the general debate between detractors and supporters of net neutrality focuses on whether CPs act as free riders under net neutrality and, hence, discourage ISPs from investing in maintaining and improving the network. To avoid network externalities, mainly congestion.

The dependence of investment incentives for ISP on net neutrality is evident and, this is the focus of this paper. The incentives to invest in the ISP are determined by the willingness to pay for priority access to the CPs and, on what priority service fee would compensate for the effect on the non-prioritized content, which is also influenced by the unevenness and market power of the ISPs. Choi and Kim (2010) show that the incentives to invest with net neutrality for a monopolistic ISP are greater than in a discriminatory system. Reggiani and Valetti (2016) conclude that net neutrality does not ensure a greater amount

of online content, but instead ISPs can find greater incentives to invest and a greater number of CPs in a non-neutral system where prioritization is allowed. The intuition behind these results leads to look at market prices in two parts. The ability of ISPs to discriminate between users and generate additional income on both sides can have a direct and significant impact on the incentives to invest. Thus, it depends on the sense of neutrality which is obtained.

Despite the complex interplay of factors, political agendas and regulatory agents have directed the normative debate of neutrality into a binary space: does investment incentives increase the need to force into keeping the Internet neutral? Empirically, this is the only characteristic studied so far. However, there is a complex factor with timing in this perspective since there are no clear guidelines to detect when the investment in network would have started to change, if it did so (Hooton, 2018). The majority of the theoretical literature related to investment was made before the legislative changes of 2015 and 2017 in the US. From that period onwards, only two studies on Net Neutrality and investment are found: Nurski's (2012) –using data from the UK that shows an increase in consumers' welfare and higher advertising income– and Hazlett and Wright (2017) –acting more as a review than as a complete analysis, refuting the benefits of the Net Neutrality theory.

Hooton (2017) analyzes the effect of investment in the telecommunications sector in the US between 2010 and 2015 using broadband capital expenditure measures, without finding any statistical evidence of impact on investment. In a similar way, Crandhall (2018) analyzes the impact of net neutrality with 2015 data in the US, finding a negative impact in the short term in three of the companies analyzed. A review of studies and data on infrastructure was conducted in 2017 by FFC, which allowed to locate a decrease in investment in the period of validity of net neutrality. Nevertheless, this report has been widely questioned as it lacks theoretical foundation and data.

The empirical research performed has two main problems: the lack of data quality and the brevity of regulatory applications –repealed in

2018 in the US and enforced with exceptions in the EU. Although researches such as Ford (2017) and Hooton (2017) do include different factors as determinants of investment decisions, these are not addressed analytically evidencing the complexity of these analysis. On the other hand, these empirical studies are ignoring the other side of the debate: innovation and possible balances that may appear if regulatory agencies cooperate on both, the investment in ISPs and CPs together. Hooton (2019) conducts a comprehensive analysis of net neutrality where the gap in the empirical study on innovation at the Edge and in ISPs is indicated. However, the analysis continues to focus exclusively on the investment of ISPs, with the exception that it includes higher analytical quality by using current data on the figures for new infrastructure investment in the US during the period 2010-2018.

Finally, the existing literature on net neutrality lies between investment and innovation. The following table shows different studies that address the holdup problem that appears between CPs and ISPs due to the possibility of expropriating part of the investment made by the CPs by the ISPs when the latter has the opportunity of acting as gatekeeper. Some of the researchers represented are Cheng, 2012; Choi and Kim, 2010; Reggiani and Valetti, 2016; and Bourreau et al., 2015.

Table 1. Results on investment efficiency

Author	Paper and review	Year	Methodology	Main findings
Choi and Kim	Net neutrality and investment incentives. The RAND Journal of Economics	2010	Theoretical work	The incentives to invest with net neutrality for a monopolistic ISP are greater than in a discriminatory system.
Reggiani and Valetti	Net neutrality and innovation at the core and at the edge. International Journal of Industrial Organization	2017	Theoretical work	Net neutrality does not ensure a greater amount of online content, but instead, in a non-neutral system where prioritization is allowed, ISP can find greater incentives to invest and a greater number of CPs.

				The ability of ISPs to discriminate between users and generate additional income on both sides can have a direct and significant impact on the incentives to invest. Thus, it depends on the sense of neutrality which is obtained.
Nurski	Net neutrality and innovation at the core and at the edge. International Journal of Industrial Organization	2012	Empirical work	Using data from UK that shows an increase in consumers welfare and higher advertising income.
Hooton	An Empirical Investigation of the Impacts of Net Neutrality. Internet Association	2017	Empirical work	Analyzes the effect of investment in the telecommunications sector in the US between 2010 and 2015 using broadband capital expenditure measures, without finding any statistical evidence of impact on investment.
Crandhall	The FCC's Net Neutrality Decision and Stock Prices. Review of Industrial Organization	2018	Empirical work	Examines the impact of net neutrality with 2015 data in the US, finding a negative impact in the short term in three of the companies analyzed.
Hooton	Testing the economics of the net neutrality debate. Telecommunications Policy	2019	Empirical work	The comprehensive analysis of net neutrality where the gap in the empirical study on innovation at the edge and in ISPs is indicated. However, the analysis continues to focus exclusively on the investment of ISPs, with the exception that it includes higher analytical quality by using current data on the figures for new infrastructure investment in the US

				during the period 2010-2018.

3.2. INNOVATION EFFICIENCY

The innovation perspective performed by content providers as a measure of congestion management in networks has been understudied. To be able to understand it, it is needed to comprehend the logic behind the debate. Net neutrality prevents ISPs from using prioritization as a traffic management tool. Upon that scenario, it is not possible to assign to each packet the need for the required speed generating, in this way, congestion and delays throughout the system. This argument is incomplete since the marginal benefit of investing in technologies that improve service quality (QoS) is greater as congestion increases. This logic leads us to the standard argument that the investment of ISPs is suboptimal because it does not incorporate network externalities, that is, the effect of their investment on content providers, known as the investment effect in QoS. Accordingly, the prioritization of traffic and investment in QoS became substitute measures and their influence on social welfare will depend on the magnitude of both effects which, in turn, will be influenced the existing network capacity.

In the case network capacity is highly enough, it can be understood that the effect of network neutrality on traffic management will not exclude any participant from the market despite congestion. On the contrary, traffic prioritization may be favorable for certain content with greater congestion sensitivity if network capacity is low. This occurs due to the fact that the price for accessing the priority route could be less expensive than investing in the QoS needed –which would have been reported in the case of net neutrality. Therefore, prioritization and investment in QoS –innovation at the edges– would be referred to as complementary measures if the network capacity is low or limited. The welfare analysis faces a tradeoff between the added value of additional content on the network and the greater congestion which entails a limited network capacity. In fact, the surplus of new specific content may diminish due to the loss of efficiency caused by increased congestion for other content. The research conducted by

Choi and Kim (2010) analyses incentives for innovation in terms of improvements in the service offered by the CP. Their results show that net neutrality has hardly any impact on investment figures and the development of innovation in the short term.

Shirimali (2008), when referring to innovation incentives, concludes that moving away from network neutrality does not alter innovation at the Edge, understanding innovation as an improvement on the quality of the products offered by the content provider. Reggiani and Valetti (2016) define innovation in a similar way and find asymmetries among the CPs which place network neutrality as an instrument to boost innovation on the side of smaller content providers. On the other hand, prioritization would improve innovation if the benefit obtained by large CPs compensates the losses of smaller ones. It is crucial to mention that this research defines innovation as the variety of services offered by content providers.

In the same way, Peitz and Shuett (2017) consider congestion control techniques which attempt to compensate losses and delays in data shipments by sending multiple packages of the same bundles. In turn, this increases congestion on the network. These practices may be optimal for agents who practice at an individual level; however, they simultaneously aggravate network congestion problems. Along with this concept, they evidence how net neutrality can lead to socially inefficient traffic inflation and propose tiered pricing as an alternative to optimize the allocation on it. These congestion management measures differ from those proposed by Hooton (2018) whose study shows the investment of a content provider with high capacity in QoS quality, to alleviate network congestion and tradeoffs associated with such decisions. The research conducted by Economides and Hermalin (2012) analyses the effect of network neutrality on the quality decisions of the content provider incorporating congestion externalities. Their results demonstrated that net neutrality could induce ISP to use prioritization as a restriction mechanism in the use of the network damaging, in this way, social welfare.

So far, there is no empirical evidence of the influence of net neutrality on the growth of large Internet content providers and their innovative role in the digital ecosystem. However, the recent restructuring of the market has given high market power to Internet content provider companies. Accordingly, Internet regulation in favor of the neutrality of the network should also be restructured. When Wu (2003) proposed the need to impose a legal net neutrality obligation to control the blocking capacity and potential exclusion of ISPs, the situation of lack of protection for content providers was justifiable. The current CPSs ability to block and exclude is the same if not higher than that of ISPs, which requires a change in the regulation of net neutrality. Likewise, the political agendas for the construction and strengthening of the digital economy should include the role of the CPs in improving the digital fabric, that is, making investment in infrastructure and innovation complementary objectives. The following table exhibits the main results on innovation efficiency.

Table 2. Results on innovation efficiency

Author	Paper and review	Year	Methodology	Main findings
Choi and Kim	Net neutrality and investment incentives. *The RAND Journal of Economics*	2010	Theoretical work	On incentives for innovation, in terms of improvements in the service offered by the CP. They find that net neutrality has hardly any impact on investment figures and the development of innovation in the short term.
Shirimali	Surplus extraction by network providers: Implications for net neutrality and innovation.	2008	Theoretical work	On innovation incentives, concluding that moving away from network neutrality does not alter innovation at the Edge, understanding innovation as an improvement on the quality of the products offered by the content provider.

Reggiani and Valetti	Net neutrality and innovation at the core and at the edge. *International Journal of Industrial Organization*	2017	Theoretical work	Define innovation in a similar way and find relevant asymmetries among the CPs, placing network neutrality as an instrument to boost innovation on the side of smaller content providers. On the other hand, prioritization would improve innovation if the benefit obtained by large CPs compensates the losses of smaller ones.
Peitz and Shuett	Net neutrality and inflation of traffic. *International Journal of Industrial Organization*	2016	Theoretical work	They show how net neutrality can lead to socially inefficient traffic inflation, with tiered pricing being an alternative to optimize the allocation in it.
Hooton	Testing the economics of the net neutrality debate.	2019	Empirical work	They analyze the investment of a content provider with high capacity in QoS quality to alleviate network congestion and the trade-offs associated with such decisions.
Economides and Hermalin	The strategic use of download limits by a monopoly platform. *The RAND Journal of Economics*	2012	Theoretical work	They incorporate congestion externalities in their research on net neutrality, demonstrating that it can induce ISP to use prioritization as a restriction mechanism in the use of the network, damaging social welfare.
Gregori et al.	Net neutrality in mobile broadband: A European study based on a large-scale testbed. *Internet Technology Letters*	2019	Empirical work	They indicated the non-compliance of several European Union countries with such neutrality by using the NeutMon tool for measuring Mobile Broadband Networks in Europe. The innovative development of these tests

				opens a door to ex post measurement of the regulations and their effects on the dynamics of digital regulations and their effects on the dynamics of the digital economy.

3.3. DISCUSSION

The organization of the extant literature has demonstrated that investment and innovation are two complementary concepts and, therefore, the policy makers should symmetrically regulate both areas which have been ignored up to now. This should be the new assessment to adopt when approaching Internet regulation. Furthermore, the literature concerning Net Neutrality presents several gaps between the empirical and theoretical framework and, more importantly, a perspective dilemma: investments measured in political agendas are focused on infrastructure investment figures and not in the technological innovation that concerns the entire ecosystem.

The literature on net neutrality has primarily focused on the expansion of the ISP's network capacity known as innovation at the core. Given the rise in apps and the exponential growth in bandwidth needs, investment by ISPs would not be sufficient to manage congestion problems in the short and medium term. In fact, large content providers such as Google, Netflix and Amazon have developed several measures to improve the quality of service for their content and applications autonomously, without having to access the ISP infrastructures or prioritization services. This would be the case of content distribution networks (CDN), delivery networks, or data packet compression technologies to lighten your shipments (Xiao, 2008). From the consumer perspective, both investments in infrastructure and new technologies, improve their market experience due to a better quality in the data consumption. The lack of academic attention to these new technologies and the role of content providers as an investor in Internet environment, could be distorting the political agendas objectives on the construction of the digital market.

CONCLUSIONS

Network neutrality upholds the principles by which the Internet must be maintained as a global, open, and non-fragmented network, where no agent can exclude any participant from the market. Net neutrality has generated extensive and controversial discussions leading to multiple approvements, abolishment, or partial maintenances of such regulation. Within the last decade, there has been a vertiginous change in the structure of the market: large content providers such as Amazon, Alphabet, or Facebook keep significant market power at an international level. Certainly, their ability to block and exclude is equivalent to that of the ISPs. The main arguments in favor of the net neutrality debate are the ISPs' (dis)incentives for network investment and Internet fragmentation's impossibility. This is the reason of the presented literature examination of this paper. Despite the ambiguous theoretical results and the scarce empirical studies on the relationship between net neutrality and investment, it is clear that net neutrality favors network investment, either on the side of the CPs or the ISPs. This research also considers that net neutrality has supported the innovative strength of large CPs. Nevertheless, future empirical studies are needed to clarify such matters. Investment in infrastructure and innovation in the network are complementary elements that strengthen the digital fabric. To maintain the neutrality that intervention in the network of networks has structured in recent years, the regulation should take into account efficiency in both characteristics of the market. The elements of market power and the absence of competition that can be generated by agreements between large CPs and ISPs are a matter of competitive regulation. However, the theoretical and empirical study on the relationship between both, regulations and their influence on social welfare, are interesting topics to solve in future research.

REFERENCES

AMSTRONG, M (2006). Competition in two-sided markets. The RAND Journal of Economics, 37(3), 668-691.

BODY IF EUROPEAN REGULATORS OF ELECTRONIC COMMUNICATION (BEREC). (2016). Draft BEREC Guidelines on implementation by National Regulators of European Net Neutrality rules. Retrieved from http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/public_consultations/6075-draft-berecguidelines-on-implementation-by-national-regulators-europeannet-neutrality-rules.

CAMBINI, C., BRIGLAUER, W., & GRAJEK, M. (2015). Why is Europe lagging on next generation access networks? Bruegel Policy Contribution ISSUE 2015/14, September 2015.

CAMBINI, C., & JIANG, Y. (2009). Broadband investment and regulation: A literature review. Telecommunications Policy, 33(10-11), 559-574.

CAVE, M. (2006). Encouraging infrastructure competition via the ladder of investment. Telecommunications Policy, 30(3-4), 223-237.

CHENG, H. K., BANDYOPADHYAY, S., & GUO, H. (2011). The debate on net neutrality: A policy perspective. Information systems research, 22(1), 60-82.

CRANDALL, R. W. (2017). The FCC's Net Neutrality Decision and Stock Prices. Review of Industrial Organization, 50(4), 555-582.

ECONOMIDES, N., & HERMALIN, B. E. (2012). The economics of network neutrality. The RAND Journal of Economics, 43(4), 602-629.

ECONOMIDES, N. (2015). Economic Features of the Internet and Network Neutrality.

ECONOMIDES, N. (2017). Net Neutrality is in the Public Interest Submission to FCC, Docket 17-108. New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics

FAULHABER, G. R. (2012). „Solving "net neutrality: regulation, antitrust, or more competition. Competition Policy International Antitrust Chronicle, 3(2), 1-10.

FORD, G. S. (2017). Net neutrality, reclassification and investment: a counterfactual analysis. Phoenix Center Perspectives, (17-02).

GANS, J. S. (2015). Weak versus strong net neutrality. Journal of Regulatory Economics, 47(2), 183-200.

GAUTIER, A., & SOMOGIi, R. (2018). Prioritization vs. Zero-Rating: Discrimination on the Internet.

GREENSTEIN, S., PEITZ, M., & VALETTI, T. (2016). Net neutrality: A fast lane to understanding the trade-offs. Journal of Economic Perspectives, 30(2), 127-50.

HAZLETT, T. W., & WRIGHT, J. D. (2017). The effect of regulation on broadband markets: Evaluating the empirical evidence in the FCC's 2015 "open internet" order. Review of Industrial Organization, 50(4), 487-507.

HOOTON, C.A . (2019). Testing the economics of the net neutrality debate. Telecommunications Policy, 101869.

KALACY, K, LOKE, K N., Authority, Q. C., & McDonald, S. (2017). An experimental study of competition in two-sided markets.

MAXWELL W. J & BRENNER, D. L. (2012). Confronting the FCC net neutrality order with European regulatory principles. Journal of Regulation, June.

NEDELESCU, D. M. (2013). Experimental studies of arbitration mechanisms and two-sided markets.

NURSKI, L. (2012). Net Neutrality, foreclosure and the fast lane: an empirical study of the UK. Foreclosure and the Fast Lane: An Empirical Study of the UK (October 1, 2012) .NET Institute Working Paper, (12-13).

PIL CHOI J. & Kim, B. C. (2010). Net neutrality and investment incentives. The RAND Journal of Economics, 41(3), 446-471.

PINAR GARCIA L, KLASER K, SENDRA PONS P (2021). John Rawls and the limits of net neutrality in the Internet market: new ethical insights for entrepreneurs, book chapter, Dykinson, forthcoming.

REGGIANI C & VALETTI, T. (2016). Net neutrality and innovation at the core and at the edge. International Journal of Industrial Organization, 45, 16-27.

ROCHET, J. C & TIROLE, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. Journal of the european economic association, 1(4), 990-1029.

SCHUETT, F. (2010). Network neutrality: A survey of the economic literature. Review of Network Economics, 9(2).

SHIMALI, G. (2008). Surplus extraction by network providers: Implications for net neutrality and innovation. Telecommunications Policy, 32(8), 545-558.

SOMOGI, R. (2017). The economics of zero-rating and net neutrality. Unpublished manuscript. Université catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics (CORE).

WEGHAKE,, J., ERLEI, M., KESER, C., & SCHMIDT, M. (2018). Pricing in asymmetric two-sided markets: A laboratory experiment (No. 18). TUC Working Papers in Economics.

WRIGHT, J. D. (2017). Antitrust Provides a More Reasonable Regulatory Framework than Net Neutrality. George Mason Law & Economics Research Paper, (17-35).

XIAO, X. (2008). Technical, commercial and regulatory challenges of QoS: An internet service model perspective. Morgan Kaufmann.

UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA A LA RELACIÓN ENTRE LAS COMPETENCIAS DESARROLLADAS EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y VARIABLES ACTITUDINALES Y CONDUCTUALES DEL PROFESORADO

DR. JAVIER BORRAZ MORA
DRA. MARTA MELGUIZO GARDE
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

La apuesta institucional por el *lifelong learning* (o aprendizaje para toda la vida) ha revolucionado la enseñanza universitaria en el sentido que ésta ha de pivotar en la formación en competencias (*soft skills*) lo que ha motivado una creciente investigación académica desde diferentes perspectivas y campos, pero focalizada generalmente en el estudiante. En cambio, el objetivo de este trabajo es explorar las posibilidades que ciertas teorías del ámbito de la economía de la empresa y la psicología tienen para justificar el impacto de las competencias desarrolladas en un grado universitario sobre la satisfacción de los profesores que las imparten y, esto a su vez, sobre la lealtad de los profesores a la institución en la que trabajan. En concreto, sustentándose en la teoría de la jerarquía de los efectos, el modelo ABC y en las teorías X, Y y Z establecemos un modelo que muestra una secuenciación de efectos que, partiendo de una variable cognitiva (las competencias desarrolladas), llevan a un resultado afectivo (la satisfacción), conduciendo finalmente a la parte conativa (la lealtad final). Los resultados obtenidos del análisis a través de mínimos cuadrados parciales (PLS) del modelo propuesto confirman las tres hipótesis planteadas, obteniéndose resultados comparables con los obtenidos en otras investigaciones para estudiantes y egresados. De ahí la importancia institucional de un adecuado desarrollo de las competencias en la Universidad.

PALABRAS CLAVE

Enseñanza superior; Docente; Trabajo de investigación

INTRODUCCIÓN

Uno de los temas de discusión más interesantes que se han vivido en los últimos años en relación al contexto educativo está relacionado con el desarrollo de las competencias (Chan *et al.*, 2017). Múltiples investigaciones han profundizado en diversos aspectos relacionados con las competencias en educación superior, tales como su medición (e.g. Zlatkin-Troitschanskaia *et al.*, 2017), su adecuación al entorno laboral (e.g. Pang *et al.*, 2019), o la inclusión de nuevas competencias en entornos digitales (Jackson, 2019).

Todas estas investigaciones plantean, de forma general, los efectos que las competencias tienen sobre aquellos que reciben el aprendizaje. Recientemente Borraz-Mora *et al.* (2020) han destacado la repercusión que para alumnos y exalumnos de un centro universitario tienen las competencias sobre la satisfacción con la experiencia educativa y la lealtad al centro educativo. Sin embargo, el efecto de las competencias puede llegar hasta otros agentes involucrados en el contexto educativo. En esta investigación ponemos el foco en el profesorado, como actor directo en la impartición de las competencias. En concreto, nos preguntamos si el trabajo realizado con dichas competencias tiene también un efecto sobre su satisfacción y lealtad.

Variables como la satisfacción y la lealtad son comunes en la investigación económica y empresarial, existiendo diversas teorías que sirven como base para determinar sus causas y consecuencias. Sin embargo, estas teorías no siempre pueden aplicarse convenientemente al contexto educativo, debido a las diferencias existentes. La relación del contexto educativo con el contexto empresarial ha sido un tema que ha recibido cierta atención en la literatura (Calma & Dickson-Deane, 2020). Las universidades pueden ser vistas como instituciones que han de mantener una imagen y reputación de marca adecuadas (Foroudi *et al.*, 2019). Varias investigaciones se han centrado en la relación con el estudiante, profundizado en lo que se conoce como la metáfora del "estudiante como cliente" (Tight, 2013; Laing & Laing, 2016). Por ejemplo, Koris y Nokelainen (2015) analizan la experiencia del alumno y encuentran que los estudiantes esperan ser tratados como

"clientes" en varias parcelas de su experiencia educativa. Entre las diferencias que se dan en estos contextos, se encuentra el papel del profesor en su relación con los alumnos. Por ejemplo, Calma y Dickson-Deane (2020) comentan que, con la analogía del estudiante como cliente, el profesor pasa a tener un rol de entretenedor más que de facilitador del aprendizaje. Considerando todo lo anterior, y teniendo en cuenta que pretendemos analizar variables afines al área empresarial dentro del contexto educativo, con las diferencias que pudieran darse entre ambos, será necesario establecer una base teórica adecuada que ayude a entender los efectos que pueden ser esperados. Así, utilizaremos diferentes teorías de gran profusión dentro del ámbito económico y empresarial, para justificar el modelo y las hipótesis que se enunciarán posteriormente.

1. OBJETIVOS

El modelo de nuestra investigación establece que las competencias desarrolladas en un grado universitario tienen un efecto positivo sobre la satisfacción de los profesores que las imparten, lo que a su vez genera una mayor lealtad de los profesores a la institución en la que trabajan. Para justificar este modelo hacemos uso de distintas perspectivas utilizadas en el ámbito de la ciencia económica, que se enraízan en teorías psicológicas y de comportamiento.

De forma más específica, vamos a desarrollar dos teorías. En primer lugar, la que podríamos denominar como la teoría de la jerarquía de efectos, que establece una concatenación de efectos donde un proceso cognitivo da lugar a un proceso afectivo que desemboca en un proceso conativo final. En segundo lugar, comentaremos la teoría X – teoría Y de McGregor, que tiene como una de sus derivadas que la satisfacción de los trabajadores conlleva una mayor lealtad hacia la organización. Esta teoría, ligada sobre todo a los recursos humanos, nos sirve para entender mejor como se producen algunas de las relaciones de nuestro modelo partiendo del hecho de que los agentes analizados, no son tanto consumidores/estudiantes, como trabajadores de una institución.

1.1. Teoría de la jerarquía de efectos

Esta teoría enmarcada en el área de la psicología social (Rosenberg & Hovland, 1960), plantea la existencia de tres dimensiones interrelacionadas dentro de las actitudes de los individuos: la afectiva, la conativa y la cognitiva. De una forma más concreta, en esta estructura multidimensional, el aspecto cognitivo parece cumplir un papel crucial para explicar la actitud final de la persona (Rosenberg, 1956).

La idea de que existe una interrelación entre los conceptos cognitivos, afectivos y conativos, y que puede haber una secuenciación jerarquizada entre los tres ha sido desarrollada en multitud de investigaciones y modelos. No en vano, algunos de los modelos más importantes para entender el comportamiento del individuo toman estos planteamientos como base para su desarrollo. Así, una de las teorías clásicas como es la teoría de la acción razonada (TRA en sus siglas en inglés) (Fishbein, 1967; Fishbein & Ajzen, 1975) plantea que las creencias del individuo (aspecto cognitivo) determinan sus actitudes (aspecto afectivo), las cuales dan lugar, junto a la norma social, a la intención del individuo y, así, a su comportamiento final (aspecto conativo). Es decir, se establece la secuenciación de efectos "cognitivo - afectivo - conativo", lo que a veces es denominado como el modelo ABC (*attitudes - behaviour - cognitive*) por el uso de estas tres variables (Hsu & Lin, 2016).

En el modelo TRA se inspirarán posteriormente otros modelos de gran importancia. Por ejemplo, la teoría del comportamiento planeado (TPB en sus siglas en inglés) (Ajzen, 1985, 1991) que amplía el modelo TRA introduciendo una nueva variable, denominada control del comportamiento planeado, pero manteniendo la misma secuenciación de efectos. También el modelo de aceptación tecnológica (TAM en sus siglas en inglés) (Davis *et al.*, 1989), que se centra en identificar algunas de las variables cognitivas con mayor influencia en el proceso de adopción tecnológica. Como señalan Bettiga y Lamberti (2017), todos estos modelos comparten el supuesto de que los procesos cognitivos dan como resultado un proceso afectivo que es el principal determinante de las elecciones de las personas. Tanto el modelo TRA como el resto de modelos que lo han seguido se encuentran entre los más utili-

zados por el área de la empresa para explicar el comportamiento de los individuos, y continúan siendo relevantes en la actualidad (e.g. Jain *et al.*, 2021). Su uso también se ha extendido en el contexto de la educación superior (e.g. Hassandoust *et al.*, 2011).

Otras teorías influyentes han demostrado la idoneidad de utilizar esta secuencia de efectos. Partiendo de la psicología laboral (Ilgen, 1971) y de la teoría del nivel de adaptación (Helson, 1948), Oliver (1980) formula la teoría de la confirmación de las expectativas, que relaciona la confirmación (o disconfirmación) de las expectativas previas de un individuo con su satisfacción final, una vez que ya ha experimentado el rendimiento del producto o servicio. En general, las investigaciones que hacen uso de esta teoría especifican una primera etapa cognitiva (por ejemplo, la confirmación de las expectativas), seguida de una afectiva (donde se forma la satisfacción), que deriva en una última etapa conativa (el comportamiento o su intención). La repercusión de esta teoría para el análisis de la satisfacción y la lealtad del consumidor es importante (e.g. Yi, 1990), también en el contexto educativo (e.g. Bøe *et al.*, 2015). Destaca también su adaptación como modelo de adopción tecnológica (e.g. Bhattacherjee, 2001; Hsu *et al.*, 2015).

La secuenciación de estos procesos no está exenta de debate, pudiéndose encontrar variaciones dentro de este modelo jerárquico a través de diferentes áreas de conocimiento (Reibstein *et al.*, 1980). Por ejemplo, las teorías de la consistencia o del balance cognitivo (Festinger, 1957; Heider, 1958) apuestan por una mutua dependencia entre elementos afectivos (la actitud) y conativos (el comportamiento). Por su parte, aproximaciones ligadas a la psicología funcionalista establecen la interacción entre la parte afectiva y la cognitiva (Nesse, 1990; Forgas, 1995). La investigación publicitaria también se ha hecho eco de planteamientos que llevan a cambiar la posición de las diferentes variables (Ramond, 1976). No obstante, los diferentes modelos de comportamiento del consumidor han establecido una base sólida para poder utilizar la secuenciación planteada.

1.2. Teoría X – Teoría Y de McGregor

Si nos adentramos en la rama de la psicología de gestión, nos encontramos con el relevante papel jugado por Douglas McGregor. Este autor plantea que las creencias de los mánager son claves para entender cómo deciden gestionar sus empresas, poniendo el foco de forma más específica en las creencias sobre el comportamiento de los individuos en el trabajo (McGregor, 1960). En este planteamiento se distinguen dos teorías, conocidas como teoría X y teoría Y, que McGregor dota de los siguientes supuestos:

Teoría X

1. Los trabajadores requieren dirección, motivación, control y reorientar su comportamiento para adecuarlo a los objetivos de la organización.
2. Respecto al punto anterior, se necesita una intervención activa por parte del mánager, puesto que el trabajador es pasivo e incluso resistente respecto al cumplimiento de los objetivos de la organización. Esto supone la necesidad de controlar, persuadir, recompensar y castigar a los trabajadores.
3. En general, los trabajadores son indolentes por naturaleza, trabajan lo menos posible, les falta ambición, no quieren responsabilidad, prefieren ser dirigidos, piensan más en ellos mismos que en las necesidades de la organización, son resistentes al cambio, crédulos y no demasiado brillantes.

Teoría Y

1. Los trabajadores no son pasivos por naturaleza, ni resistentes a la consecución de los objetivos de la organización. Su pasividad y resistencia vendría determinada por su experiencia dentro de la organización.
2. Las personas tienen, por sí mismas, motivación, potencial y capacidad para asumir responsabilidades y buscar los objetivos de la organización. El mánager ha de favorecer que los trabajadores reconozcan esas características en su interior.

3. El mánager ha de organizar las condiciones de trabajo de forma que la consecución de los objetivos de la organización sea la mejor forma de que los trabajadores alcancen sus propios objetivos.

Así pues, la teoría X sitúa a los trabajadores como agentes aversos al trabajo y a la responsabilidad de forma inherente, que evitan los esfuerzos siempre que les sea posible. Por ello, el sistema de dirección ha de plantear medidas de control, mando y coacción que reorienten la deriva natural del trabajador en pos de la consecución de los objetivos de la organización.

Por su parte, la teoría Y convierte al mánager en un facilitador de oportunidades, en alguien que ha de fomentar el crecimiento de los trabajadores, haciendo posible que desarrollen todo su potencial. Una vertiente más acorde a lo que Peter Drucker (1954) denomina gestión por objetivos frente a una gestión centrada en el control. El trabajador no es averso al trabajo (al menos, no de manera inherente) y puede autorregularse y autocontrolarse para conseguir los objetivos de la organización, pues esto le permite cumplir también con objetivos y necesidades propias. La satisfacción de hacer un buen trabajo es suficiente motivación para estos empleados, derivando en una mayor lealtad de los mismos (Rao, 2016). Por tanto, la clave está en la búsqueda de la satisfacción en el trabajo, más que en la obligación derivada del control y del castigo.

Una extensión a estas dos teorías de McGregor la propusieron Ouchi y Price (1978), dando forma a la teoría Z. Este nuevo planteamiento gira en torno a cómo la organización puede desarrollar una filosofía y cultura empresarial que, unida a la posibilidad de que el trabajador desarrolle su carrera profesional dentro de la propia empresa, da como resultado una mayor lealtad del empleado a la institución (Aydin, 2012; Aithal & Kumar, 2016). Esta teoría refuerza la idea de la conexión existente entre la satisfacción del trabajador y su lealtad para con su empresa.

Estas perspectivas planteadas por McGregor siguen siendo revisitadas en la literatura de gestión cuando se plantean aspectos relacionados con los recursos humanos, la calidad de los procesos o la satisfacción de las personas (e.g. Kopelman *et al.*, 2008; Gürbüz *et al.*, 2014). También la podemos encontrar en diversos estudios planteados en el contexto educativo (e.g. Markwell, 2004; Liu, 2016; Keerthana & Babu, 2018; Calma & Dickson-Deane, 2020).

1.3. Modelo propuesto e hipótesis a contrastar

Partiendo de la teoría de la jerarquía de efectos y, especialmente, de los modelos de comportamiento nombrados, establecemos un modelo (ver Figura 1) con tres procesos: un proceso cognitivo (representado por las competencias), un proceso afectivo (representado por la satisfacción) y un proceso conativo (representado por la lealtad final, que será conceptualizado a través de recomendación o boca a boca y de la confirmación del comportamiento pasado).

En concreto, la teoría de la jerarquía de efectos establece que los procesos cognitivos dan lugar a los procesos afectivos. Por tanto, en una primera parte del modelo, se establece que las competencias desarrolladas por los estudiantes en un grado universitario influyen positivamente en la satisfacción de los profesores que imparten las asignaturas en esa titulación. Enunciamos así la primera hipótesis de nuestro estudio:

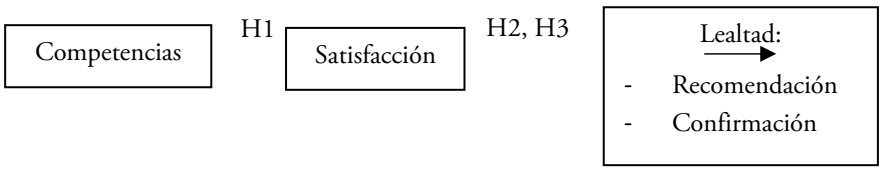
H1. Las competencias desarrolladas tienen un efecto positivo sobre la satisfacción de los profesores con su trabajo

Siguiendo con la teoría de la jerarquía de efectos, el proceso afectivo desencadena un proceso conativo. Considerando que representamos el proceso afectivo a través de la satisfacción del trabajador, los planteamientos de la teoría Y de McGregor nos sirven como refuerzo para esperar un cambio derivado en la lealtad a la organización. De este modo, en la segunda parte del modelo se establece que la satisfacción de los profesores con su trabajo afecta positivamente en su lealtad con la institución de educación superior, medida en términos de recomendación y de confirmación de la elección previa. Esto nos lleva a enunciar las dos siguientes hipótesis:

H2. La satisfacción de los profesores con su trabajo tiene un efecto positivo sobre la intención de recomendar la titulación a otras personas

H3. La satisfacción de los profesores con su trabajo tiene un efecto positivo sobre la confirmación del comportamiento pasado

Figura 1: Modelo jerárquico



Fuente. elaboración propia

2. METODOLOGÍA

Para contrastar las hipótesis que se han planteado en nuestro modelo, se desarrolló una encuesta telemática, utilizando Google Forms, que nos permitiera recopilar los datos necesarios. Dicha encuesta fue distribuida entre profesores de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza. Se obtuvieron un total de 98 respuestas, de los que el 54,74% eran hombres, y el 45,26% restante mujeres.

La encuesta tenía dos partes diferenciadas. Así, en la primera parte se les preguntaba su opinión sobre cuáles de las siguientes competencias se desarrollaban en mayor medida a lo largo del grado en el curso actual. La elección de las competencias a analizar se hizo comparando las recogidas en Tuning Project (2000), la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación española (ANECA, 2005) y el Reflex Project (2007). Concretamente se les preguntó por las siguientes competencias (clasificadas en instrumentales, interpersonales y sistémicas)

Instrumentales (cognoscitivas, metodológicas, tecnológicas y lingüísticas):

1. Capacidad de análisis, crítica y síntesis

2. Capacidad de organización y planificación
3. Capacidad para presentar en público informes, productos o ideas
4. Capacidad para redactar informes o documentos
5. Conocimiento de segundas lenguas
6. Capacidad para utilizar herramientas informáticas
7. Capacidad para resolver problemas y conflictos
8. Autonomía y toma de decisiones

Interpersonales (individuales y sociales):

1. Capacidad de trabajo en equipo
2. Capacidad de trabajo en un equipo de carácter multidisciplinar
3. Capacidad de trabajo en un contexto internacional
4. Habilidades en las relaciones interpersonales
5. Capacidad de negociación
6. Razonamiento crítico
7. Compromiso ético
8. Capacidad para coordinar actividades
9. Responsabilidad en el trabajo

Sistémicas (comprensión de sistemas complejos):

1. Capacidad de aprender
2. Saber adaptarse a nuevas situaciones
3. Creatividad e innovación
4. Capacidad de liderazgo
5. Iniciativa y espíritu emprendedor
6. Capacidad para trabajar bajo presión
7. Capacidad para encontrar nuevas ideas y soluciones
8. Capacidad para trabajar de forma independiente
9. Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica

Mientras que en la segunda parte de la encuesta se les pedía indicarán su nivel de acuerdo o desacuerdo mediante una escala Likert (0-9) con las siguientes afirmaciones (diseñadas para medir la satisfacción y la lealtad, concretada en términos de recomendación y de confirmación de la elección previa):

Satisfacción:

1. En general, estoy satisfecho con la docencia que estoy impartiendo en esta titulación
2. La docencia que estoy impartiendo esta titulación está cubriendo mis expectativas
3. Impartir docencia en esta titulación me resulta satisfactorio

Lealtad (recomendación):

1. Hablaré positivamente de esta titulación a mis amigos y conocidos
2. Animaré a otras personas a estudiar esta titulación
3. Recomendaré estudiar esta titulación a cualquier persona que me pregunte

Lealtad (confirmación del comportamiento pasado):

1. Si tuviera que decidir donde impartir docencia, elegiría de nuevo esta titulación
2. Sin lugar a dudas, volveré a impartir docencia en esta titulación
3. Si pudiera volver atrás, no elegiría de nuevo impartir docencia en esta titulación

3. RESULTADOS

Con los datos obtenidos se procedió, en primer lugar, a validar el modelo de medida llevando a cabo diversos análisis relacionados con su fiabilidad y validez (convergente y discriminante). La Tabla 1 muestra los resultados relacionados con los análisis de fiabilidad (a través de las cargas de los factores y de la fiabilidad compuesta o CR) y de validez convergente (a través del análisis de la varianza media extraída o AVE). Estos resultados muestran valores apropiados según los criterios establecidos (Hair *et al.*, 2010). Así, por ejemplo, la carga de cada factor dentro de su variable es superior a 0,5, la fiabilidad compuesta de cada variable supera el punto de corte de 0,8, mientras que la varianza media extraída es mayor a 0,5 en todas las variables.

Tabla 1. Análisis de fiabilidad y de validez convergente

Variable / ítem	Carga	Cr	Ave
COMPETENCIAS (COM)		0,90	0,75
COM1 (Instrumentales)	0,822		
COM2 (Interpersonales)	0,869		
COM3 (Sistémicas)	0,899		
SATISFACCIÓN (SAT)		0,95	0,86
SAT1 (Instrumentales)	0,891		
SAT2 (Interpersonales)	0,967		
SAT3 (Sistémicas)	0,926		
RECOMENDACIÓN (REC)		0,97	0,91
REC1 (Instrumentales)	0,952		
REC2 (Interpersonales)	0,966		
REC3 (Sistémicas)	0,947		
CONFIRMACIÓN DE COMPORTAMIENTO (CDC)		0,91	0,78
CDC1 (Instrumentales)	0,900		
CDC2 (Interpersonales)	0,900		
CDC3 (Sistémicas)	0,847		

Fuente: elaboración propia

En lo que respecta a la validad discriminante, la Tabla 2 recopila los resultados del test de Fornell y Larcker (1981) y las correlaciones HTMT. En ambos casos se valida el modelo de medida. Respecto al test de Fornell y Larcker, la tabla muestra que las raíces cuadradas de la varianza media extraída son siempre mayores a los valores de las correlaciones entre las variables. Por su parte, todas las correlaciones HTMT están por debajo del valor crítico de 0,90 (Henseler *et al.*, 2015).

Tabla 2. Validez discriminante

	COM	SAT	REC	CDC
COM	0,86	0,42	0,42	0,31
SAT	0,37	0,93	0,68	0,76
REC	0,38	0,65	0,96	0,67
CDC	0,26	0,68	0,61	0,88

Nota: Los valores de la diagonal principal representan la raíz cuadrada de la varianza media extraída (AVE). Los valores por debajo de la diagonal principal representan las correlaciones entre las variables latentes. Los valores por encima de la diagonal principal representan las correlaciones HTMT. Fuente: elaboración propia

Para contrastar las hipótesis planteadas utilizamos un modelo de ecuaciones estructurales, que será analizado a través de mínimos cuadrados parciales (PLS) utilizando el software *SmartPLS*. El uso de esta técnica ha ido incrementándose en diversas disciplinas, incluida las ciencias de la educación por su capacidad para adaptarse a diferentes modelos y trabajar con muestras no demasiado grandes (Orús *et al.,* 2016; Kengatharan, 2020). La Tabla 3 muestra los resultados alcanzados para el modelo propuesto, señalándose los coeficientes asociados a cada relación (tanto directos como indirectos), su significatividad (p-value) y la cantidad de variación explicada de las variables dependientes (R^2).

Tabla 3. Resultados del modelo

Variables y relaciones	Efecto directo	Efecto indirecto	R^2
Satisfacción			13,3%
Recomendación			41,7%
Confirmación			46%
Competencias → Satisfacción	0,365 (0,000)		
Competencias → Recomendación		0,236 (0,004)	
Competencias → Confirmación		0,248 (0,003)	
Satisfacción → Recomendación	0,646 (0,000)		
Satisfacción → Confirmación	0,678 (0,000)		

Nota: Entre paréntesis se muestran los valores p-value de cada coeficiente.
Fuente: elaboración propia

Así pues, las tres relaciones propuestas se cumplen y son significativas. Las competencias desarrolladas en los grados universitarios tienen un efecto positivo sobre la satisfacción de los profesores con su trabajo (β = 0,365; t = 3,542). A su vez, esta satisfacción afecta positivamente a las variables asociadas a la lealtad, como son la recomendación (β = 0,646; t = 7,698) y la confirmación del comportamiento pasado (β = 0,678; t = 10,270). Además, derivado de su impacto en la satisfacción, las competencias desarrolladas inciden de forma positiva e indirecta en la recomendación (β = 0,236; t = 2,857) y la confirmación del comportamiento pasado (β = 0,248; t = 3,005). El modelo explica el 13,3% de la variación de la satisfacción, el 41,7% de la recomendación y el 46% de la confirmación.

La importancia de cada variable se puede valorar también a través del análisis del tamaño de los efectos (f^2). Valores cercanos a 0,02 representan efectos pequeños, cercanos a 0,15 representan efectos medianos, y cercanos a 0,35 representan efectos grandes (Venkatesh *et al.*, 2012). El valor f^2 de las competencias es de 0,154 (efecto mediano), mientras que el de la satisfacción es de 0,715 respecto a las recomendaciones y de 0,851 respecto a la confirmación del comportamiento pasado (efecto grande en ambos casos).

Por último, utilizaremos el test de Stone-Geisser (Q^2) relacionado con la relevancia predictiva para valorar el ajuste del modelo. En concreto, el modelo es adecuado cuando las variables tienen un valor Q^2 mayor a 0 (Chin, 2010). En nuestro caso, el valor Q^2 para la satisfacción es de 0,097, el de la recomendación es de 0,352, y el de la confirmación de comportamiento es de 0,336. Por tanto, se acepta la validez predictiva del modelo propuesto.

4. DISCUSIÓN

Considerando los resultados comentados en la sección anterior, podemos establecer que las hipótesis H1, H2 y H3 son aceptadas en nuestra investigación, hallándose unos efectos de cierta magnitud y explicando un porcentaje importante de las variables finales dependientes, asociadas con la lealtad del profesor a su institución.

Estos resultados se encuentran en línea de los mostrados en otras investigaciones previas asociadas con alumnos y exalumnos (Brown y Mazzarol, 2009; Borraz-Mora *et al.*, 2020) y permiten establecer una jerarquía de efectos que se inicia con las competencias desarrolladas por los estudiantes en un grado (variable cognitiva), desarrollándose una satisfacción por parte del profesor que trabaja en el grado (variable afectiva), que lleva a una lealtad de dicho trabajador con su institución (variable conativa). Normalmente, las jerarquías de efectos tienen a un mismo agente como protagonista, es decir, una misma persona que es el eje central de la secuenciación cognitiva-afectiva-conativa. Nuestra investigación no es una excepción. Si bien planteamos que son las competencias desarrolladas por los estudiantes las que desencadenan la satisfacción del profesor, hay que tener en cuenta que es el docente el que valora todas y cada una de las variables expresadas en el modelo. Dicho de otro modo, es el profesor el que está considerando las competencias instrumentales, interpersonales y sistémicas que trabaja el estudiante, así como sus niveles de satisfacción y de lealtad (medidos en sus dimensiones de recomendación y de confirmación de un comportamiento previo).

La primera relación aceptada (hipótesis H1) nos muestra precisamente que son estas competencias las que inciden en la satisfacción del profesor. Debemos, pues, entender que el docente se siente más satisfecho con su trabajo realizado en base a las competencias que se están impartiendo en el grado (entre otras variables). Expresado de otra forma, al ser preguntado por las competencias que imparte en sus asignaturas, el profesor reconoce la importancia del trabajo que desempeña y siente mayor satisfacción con el trabajo que realiza. Esto concuerda con el planteamiento de la jerarquía de efectos mostrada en las teorías psicológicas del comportamiento del individuo (Fishbein & Ajzen, 1975), en donde una valoración cognitiva afecta de forma directa a variables afectivas.

La segunda relación aceptada (hipótesis H2 y H3) establece que la satisfacción es un determinante muy importante de dimensiones de la lealtad (como podemos apreciar en los efectos directos mostrados en la Tabla 4, en el porcentaje de variación explicado de estas dimensiones y

en el valor f^2 obtenido por la satisfacción). Esto quiere decir que la satisfacción que el profesor siente al realizar su labor repercute positivamente en querer continuar con su labor en la institución, manifestada a través de la intención de recomendar el grado a otras personas y a través de la intención de volver a repetir su comportamiento pasado (trabajar en dicha titulación). Nuevamente, la jerarquía de efectos sirve como marco conceptual para entender este resultado, puesto que la lealtad puede verse como un comportamiento específico (variable conativa) derivada de elementos afectivos (e.g. Lin & Wang, 2006). No solo eso, a través de la teoría X-teoría Y de McGregor y la extensión de la teoría Z de Ouchi y Price (1978) encontramos también un aval a esta misma idea. Mientras que el control reseñado por la teoría X puede reducir la satisfacción de los trabajadores (Urbaczewski & Jessup, 2002), los planteamientos de las teorías Y y Z nos destacarían la importancia de conseguir la satisfacción del empleado y, cómo la búsqueda de su bienestar, fomenta la posibilidad de que éste quiera desarrollar su carrera profesional en la misma institución, aumentando su lealtad (e.g. Aithal & Kumar, 2016; Rao, 2016; Madero-Gómez & Rodríguez-Delgado, 2018). Por ejemplo, en el contexto educativo, Rao (2016) plantea que la satisfacción del profesor le lleva a sentir mayor lealtad con la institución. Más aún, este autor comenta que la satisfacción del docente puede derivarse de los logros conseguidos por los alumnos. Por tanto, impartir una serie de competencias que son consideradas importantes para los estudiantes puede ser un elemento motivador para el profesor, aumentando la satisfacción por su trabajo, lo que concuerda con la primera relación que hemos confirmado.

5. CONCLUSIONES

Esta investigación tenía un doble objetivo: por un lado, extender el ámbito de estudio de las investigaciones sobre las competencias tomando como unidad de análisis a los profesores universitarios; por otro lado, aplicar al contexto educativo teorías ligadas al ámbito económico y empresarial. Respecto al primer objetivo, los resultados alcanzados muestran similitud en cuanto a los efectos encontrados por

otros investigadores para los casos de alumnos y exalumnos (Brown y Mazzarol, 2009; Borraz-Mora *et al.*, 2020).

Respecto al segundo objetivo, hemos seguido una doble vía. Primero, nos hemos centrado en teorías de efectos jerarquizados originarias del campo de la psicología (Rosenberg & Hovland, 1960) pero que han tenido gran repercusión en áreas como el comportamiento del individuo (Fishbein & Ajzen, 1975) y la difusión de innovaciones (Hsu *et al.*, 2015; Hsu & Lin, 2016). Segundo, hemos seguido la teoría X-teoría Y de McGregor (1960), extendida por Ouchi y Price (1978) con la teoría Z, utilizadas en el área de recursos humanos (Kopelman *et al.*, 2008). Tomando como base estas teorías, se ha planteado un modelo que muestra una secuenciación de efectos que, partiendo de una variable cognitiva (las competencias desarrolladas), llevan a un resultado afectivo (la satisfacción), conduciendo finalmente a la parte conativa (la lealtad).

Los resultados alcanzados apoyan el modelo propuesto, llevándonos a dos conclusiones. La primera, que las competencias que se trabajan en los grados universitarios no sólo afectan positivamente a los estudiantes o los exalumnos (Borraz-Mora et al, 2020), sino que tienen un impacto en los propios docentes que las imparten. La segunda, que si bien existen diferencias entre los modelos empresariales y los modelos educativos (Calma & Dickson-Deane, 2020), las perspectivas teóricas que se aplican en el primero contexto pueden expandirse al segundo.

No obstante, nuestro trabajo tiene algunas limitaciones que han de orientar futuras investigaciones. Así, podría distinguirse entre los docentes según distintos criterios (categoría profesional, antigüedad como profesor, si han sido estudiantes del mismo centro, etc.) para ver si se observan diferencias en su satisfacción y lealtad. Por otro lado, sería interesante ampliar la muestra y considerar más centros de la propia Universidad de Zaragoza o más facultades con enseñanzas de economía y/o empresa, con el fin de analizar la consistencia de los resultados alcanzados en este estudio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGENCIA NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA CALIDAD Y ACREDITACIÓN ESPAÑOLA (ANECA). (2005). "Libro Blanco del Título de Grado en Economía y Empresa." https://bit.ly/2MfL6rv

AITHAL, P. S., & KUMAR, P. M. (2016). Comparative Analysis of Theory X, Theory Y, Theory Z, and Theory A for Managing People and Performance. International Journal of Scientific Research and Modern Education (IJSRME), 1(1), 803-812. https://ssrn.com/abstract=2822997.

AJZEN, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes, 50(2), 179-211. https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T

AYDIN, O. T. (2012). The impact of Theory X, Theory Y and Theory Z on research performance: An empirical study from a Turkish University. International Journal of Advances in Management and Economics, 1(5), 24-30. DOI: 10.31270/ijame/01/05/2012/05

BETTIGA, D. & LAMBERTI, L. (2017). Exploring the adoption process of personal technologies: A cognitive-affective approach. The Journal of High Technology Management Research, 28(2), 179-187. https://doi.org/10.1016/j.hitech.2017.10.002

BHATTACHERJEE, A. (2001). Understanding information systems continuance: an expectation-confirmation model. MIS Quarterly, 25(3), 351-370. https://doi.org/10.2307/3250921

BØE, T., GULBRANDSEN, B., & SØREBØ, Ø. (2015). How to stimulate the continued use of ICT in higher education: Integrating information systems continuance theory and agency theory. Computers in Human Behavior, 50, 375-384. https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.03.084

BORRAZ-MORA, J., HERNANDEZ-ORTEGA, B., & MELGUIZO-GARDE, M. (2020). The influence of generic-academic competences on satisfaction and loyalty: the view of two key actors in higher education. Journal of Higher Education Policy and Management, 42(5), 563-578. https://doi.org/10.1080/1360080X.2019.1689802

BROWN, R.M., & MAZZAROl, T.W. (2009). The importance of institutional image to student satisfaction and loyalty within higher education. Higher Education, 58(1), 81–95. https://doi.org/10.1007/s10734-008-9183-8

CALMA, A., & DICKSON-DEANE, C. (2020). The student as customer and quality in higher education. International Journal of Educational Management, 34(8), 1221-1235. https://doi.org/10.1108/IJEM-03-2019-0093

CHAN, C. K., FONG, E. T., LUK, L. Y., & HO, R. (2017). A review of literature on challenges in the development and implementation of generic competencies in higher education curriculum. International Journal of Educational Development, 57(1), 1-10. https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2017.08.010

CHIN, W.W. (2010). How to write up and report PLS analyses. En Esposito Vinzi V., Chin W., Henseler J., Wang H. (eds), Handbook of partial least squares. Springer Handbooks of Computational Statistics. Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_29.

DAVIS, F. D., BAGOZZI, R. P., & WARSHAW, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: a comparison of two theoretical models. Management science, 35(8), 982-1003. https://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.982

DRUCKER, P. F. (1954). The practice of management: A study of the most important function in America society. New York: Harper & Brothers.

FESTINGER, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press. http://www.sup.org/books/title/?id=3850

FISHBEIN, M. (1967). Readings in attitude theory and measurement. New York: John Wiley & Sons Inc.

FISHBEIN, M., & AJZEN, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

FORGAS, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). Psychological Bulletin, 117(1), 39–66. https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39

FORNELL, C., & LARCKER, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. Journal of Marketing Research, 18(1), 39-50. https://doi.org/10.2307/3151312

FOROUDI, P., YU, Q., GUPTA, S., & FOROUDI, M. M. (2019). Enhancing university brand image and reputation through customer value co-creation behaviour. Technological Forecasting and Social Change, 138, 218-227. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.09.006

GÜRBÜZ, S., ŞAHIN, F., & KÖKSAL, O. (2014). Revisiting of Theory X and Y: A Multilevel Analysis of the Effects of Leaders' Managerial Assumptions on Followers' Attitudes. Management Decision, 52(10), 1888-1906. https://doi.org/10.1108/MD-06-2013-0357

HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., & ANDERSON, R. E. (2010). Multivariate Data Analysis. New Jersey: Prentice Hall.

HASSANDOUST, F., LOGESWARAN, R., & KAZEROUNi, M. F. (2011). Behavioral factors influencing virtual knowledge sharing: theory of reasoned action. Journal of Applied Research in Higher Education, 3(2), 116-134. https://doi.org/10.1108/17581181111198665

HEIDER, F. (1958). The Psychology of Interpersonal Relations. New York: John Wiley and Sons, Inc.

HELSON, H. (1948). Adaptation-level as a basis for a quantitative theory of frames of reference. Psychological review, 55(6), 297-313. https://doi.org/10.1037/h0056721

HENSELER, J., RINGLE, C. M., & SARSTEDT, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. Journal of the Academy of Marketing Science, 43, 115-135. https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8

HSU, C. L., & LIN, J. C. C. (2016). Effect of perceived value and social influences on mobile app stickiness and in-app purchase intention. Technological Forecasting and Social Change, 108, 42-53. DOI: 10.1016/j.techfore.2016.04.012

HSU, J. S. C., LIN, T. C., FU, T. W., & HUNG, Y. W. (2015). The effect of unexpected features on app users' continuance intention. Electronic commerce research and applications, 14(6), 418-430. https://doi.org/10.1016/j.elerap.2015.06.003

ILGEN, D. R. (1971). Satisfaction with performance as a function of the initial level of expected performance and the deviation from expectations. Organizational Behavior and Human Performance, 6(3), 345-361. https://doi.org/10.1016/0030-5073(71)90022-5

JACKSON, N. C. (2019). Managing for competency with innovation change in higher education: Examining the pitfalls and pivots of digital transformation. Business Horizons, 62(6), 761-772. https://doi.org/10.1016/j.bushor.2019.08.002

JAIN, G., PAUL, J., & SHRIVASTAVA, A. (2021). Hyper-personalization, co-creation, digital clienteling and transformation. Journal of Business Research, 124, 12-23. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.034

KEERTHANA, Y., & BABU, M. K. (2018). A study on theory x & theory y: implications of teachers in higher education. International Journal of Management, IT and Engineering, 8(10), 222-233.

KENGATHARAN, N. (2020). The Effects of Teacher Autonomy, Student Behavior and Student Engagement on Teacher Job Satisfaction. Educational Sciences: Theory & Practice, 20(4), 1-15. https://doi.org/10.12738/jestp.2020.4.001

KOPELMAN, R. E., PROTTAS, D. J., & DAVIS, A. L. (2008). Douglas McGregor's theory X and Y: Toward a construct-valid measure. Journal of Managerial Issues, 20(2), 255-271. https://www.jstor.org/stable/40604607

KORIS, R., & NOKELAINEN, P. (2015). The Student-Customer Orientation Questionnaire (SCOQ): Application of Customer Metaphor to Higher Education. International Journal of Educational Management, 29(1), 115-138. https://doi.org/10.1108/IJEM-10-2013-0152

LAING, C. L., & LAING, G. K. (2016). The student-as-customer metaphor: A deconstruction using Foucauldian constructs. Australasian Accounting, Business and Finance Journal, 10(1), 40-54. http://dx.doi.org/10.14453/aabfj.v10i1.5

LIN, H. H., & WANG, Y. S. (2006). An examination of the determinants of customer loyalty in mobile commerce contexts. Information & Management, 43(3), 271-282. https://doi.org/10.1016/j.im.2005.08.001

LIU, X. (2016). Motivation Management of Project-Based Learning for Business English Adult Learners. International Journal of Higher Education, 5(3), 137-145. https://doi.org/10.5430/ijhe.v5n3p137

MADERO-GÓMEZ, S. M., & RODRÍGUEZ-DELGADO, D. R. (2018). Relación entre las teorías X y Y de McGregor, las formas de retribuir y la satisfacción de las personas en su trabajo. CienciaUAT, 13(1), 95-107. https://doi.org/10.29059/cienciauat.v13i1.1014

MARKWELL, J. (2004). The human side of science education: Using McGregor's theory Y as a framework for improving student motivation. Biochemistry and Molecular Biology Education, 32(5), 323-325. https://doi.org/10.1002/bmb.2004.494032050393

McGREGOR, D. (1960). The human side of enterprise. New York: McGraw-Hill.

NESSE, R.M. (1990). Evolutionary explanations of emotions. Human Nature, 1, 261–289. https://doi.org/10.1007/BF02733986

OLIVER, R. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. Journal of Marketing Research, 17(4), 460-469. https://doi.org/10.2307/3150499

ORÚS, C., BARLÉS, M. J., BELANCHE, D., CASALÓ, L., FRAJ, E., & GURREA, R. (2016). The use of YouTube as a tool for learner-generated content: Effects on students' learning outcomes and satisfaction. Computers & Education, 95, 254-269. https://doi.org/10.1016/j.compedu.2016.01.007

OUCHI, W. G., & PRICE, R. L. (1978). Hierarchies, clans, and theory Z: A new perspective on organization development. Organizational Dynamics, 21(4), 62-70. https://doi.org/10.1016/0090-2616(93)90034-X

PANG, E., WONG, M., LEUNG, C. H., & COOMBES, J. (2019). Competencies for fresh graduates' success at work: Perspectives of employers. Industry and Higher Education, 33(1), 55-65. https://doi.org/10.1177/0950422218792333

RAMOND, C. (1976). Advertising Research: The State of the Art.

RAO, M. B. (2016). Motivation of teachers in higher education. Journal of Applied Research in Higher Education. 8(4), 469-488. https://doi.org/10.1108/JARHE-08-2015-0066

REIBSTEIN, D. J., LOVELOCK, C. H., & DOBSON, R. D. P. (1980). The direction of causality between perceptions, affect, and behavior: An application to travel behavior. Journal of Consumer Research, 6(4), 370-376. https://doi.org/10.1086/208780

REFLEX PROJECT (2007). The Flexible Professional in the Knowledge Society: General Results of the REFLEX Project. Maastricht University, the Netherlands: Allen, J. & van der Velden, R. Research Centre for Education and the Labour Market. Recuperado de https://bit.ly/3oqtZR4

ROSENBERG, M. J. (1956). Cognitive structure and attitudinal affect. The Journal of Abnormal and Social Psychology, 53(3), 367-372. https://doi.org/10.1037/h0044579

ROSENBERG, M. J. AND HOVLAND, C. I. (1960), Cognitive, Affective and Behavioral Components of Attitudes. En Attitude Organization and Change: An Analysis of Consistency among Attitude Components, New Haven: Yale University Press, p. 1-14.

TIGHT, M. (2013). Students: customers, clients or pawns?. Higher Education Policy, 26(3), 291-307. https://doi.org/10.1057/hep.2013.2

TUNING PROJECT (2000). Recuperado de http://www.unideusto.org/tuningeu/

URBACZEWSKI, A., & JESSUP, L. M. (2002). Does electronic monitoring of employee internet usage work?. Communications of the ACM, 45(1), 80-83. https://doi.org/10.1145/502269.502303

VENKATESH, V., THONG, J.Y., & XU, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology. MIS Quarterly, 36(1), 157-178. https://doi.org/10.2307/41410412

YI, Y. (1990). Yi, Y. (1991). A Critical Review of Consumer Satisfaction. En V. A. Zeithaml (Ed.), Review of Marketing 1990, pp. 68-123. Chicago, IL: American Marketing Association.

ZLATKIN-TROITSCHANSKAIA, O., PANT, H. A., LAUTENBACH, C., MOLEROV, D., TOEPPER, M., & BRÜCKNER, S. (2017). Modeling and measuring competencies in higher education. Approaches to Challenges in Higher Education Policy and Practice, Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-15486-8

RELACIÓN ENTRE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y COMPORTAMIENTO FISCAL: UNA APROXIMACIÓN BIBLIOMÉTRICA

DR. FRANCISCO JOSÉ REY CARMONA
DR. MIGUEL ÁNGEL SOLANO SÁNCHEZ
DR. LUIS JAVIER CABEZA RAMÍREZ
Universidad de Córdoba, España

RESUMEN

No cabe duda de que una de las mayores contribuciones que las empresas realizan al sostenimiento del conjunto de la sociedad es su tributación en el impuesto sobre beneficios. Al mismo tiempo, este tributo representa para ellas uno de sus mayores costes. Históricamente las empresas han considerado su tributación como una obligación a minimizar. Es difícil aportar una definición uniforme de lo que se debe entender por comportamiento fiscal socialmente responsable, puesto que entran en juego una multitud de matices éticos. Tampoco existe una distinción clara de cuándo una planificación fiscal debe considerarse legítima y cuándo agresiva. En cualquier caso, resulta evidente que la estrategia fiscal de una compañía se ha convertido en un aspecto relevante de su política de responsabilidad social. A pesar de eso, el papel de la tributación de los impuestos en la responsabilidad social corporativa (RSC) y su relación con otras actividades de RSC es una cuestión sin resolver. De este modo, son muchas las voces que consideran que la tributación de las empresas debe ser independiente de su RSC, al considerar que las mismas ya contribuyen mediante otras fórmulas, por ejemplo, creando empleo. Los estudios empíricos que estudian la relación entre el compromiso social de las empresas en otros ámbitos y su agresividad fiscal tampoco ayudan a resolver la cuestión al mostrar resultados contradictorios.

El objetivo de este trabajo es estudiar esta relación utilizando para ello el concepto bibliométrico de citas clásicas. La denominación de clásico de citas se emplea para designar a aquellos documentos que son los más ampliamente citados en un campo científico, por lo que constituyen una referencia relevante en el mismo.

Para la identificación de los clásicos se utilizó el método *H-Classics*, que se basa en el índice H, lo que lo convierte en un método apto para captar las características propias de cualquier campo de investigación, así como de su evolución. La muestra del estudio fue tomada de la base de datos bibliográfica *Web of Science*. Para realizar la comparativa se realizaron dos consultas de búsqueda. En la primera, al objeto de identificar los clásicos del campo de la RSC, se incluyeron los siguientes términos:

corporate social responsib or corporate social responsive* or corporate social performance*. En la segunda, con la finalidad de determinar en qué medida estos clásicos han incorporado el comportamiento fiscal de las empresas, a los términos anteriores les fueron añadidos, mediante el operador booleano *And*, los siguientes: *tax aggressiveness or tax avoidance or tax evasion*. A continuación, siguiendo la metodología *H-Classics*, se identificaron los documentos más altamente citados, los considerados clásicos, de cada búsqueda.
Tras analizar y comparar estos dos grupos de clásicos de citas, en términos de número de documentos comunes, número y concentración de citas, distribución anual, autoría, tipologías de documentos, categorías temáticas y revistas en las que han sido publicados, los resultados obtenidos permiten concluir que el comportamiento fiscal de las empresas constituye un tema relevante dentro de los trabajos más ampliamente citados en el campo de investigación de la RSC.

PALABRAS CLAVE

Comportamiento fiscalmente responsable, *H-Classics*, Responsabilidad social corporativa.

INTRODUCCIÓN

Desde que Bowen (1953) empleara el concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) han sido múltiples las teorías que se han desarrollado en torno a él y muy diversas las perspectivas bajo las que ha sido analizado. Especialmente relevantes han sido la Teoría de la Agencia, la Teoría Institucional, la Teoría de Grupos de Interés, la Teoría de Recursos y Capacidades, la Teoría de la Administración, la Teoría de Señales y la Teoría de la Identidad Social (González Masip & Cuesta, 2018). También son múltiples los organismos internacionales que estudian la RSC y que incluso han llegado a ofrecer su propia definición. Precisamente esta carencia de una definición unánimemente aceptada contribuye a generar un permanente debate, lo que en ocasiones provoca cierta confusión. En cualquier caso, la mayoría de las definiciones hacen referencia al conjunto de obligaciones y compromisos legales y éticos derivados del impacto que la actividad empresarial provoca en diferentes ámbitos (Cañas, 2018). Los pilares sobre los que se asienta este concepto también varían, aunque si nos atenemos a la propuesta de información de la *Global Reporting Initiative*, que es una organización cuya finalidad es impulsar la elaboración de

memorias sostenibles en todo tipo de organizaciones, hay que diferenciar tres categorías de actuaciones: la medioambiental, la económica y la social. Concretamente, dentro de los indicadores económicos se encuentra el que incorpora los impuestos satisfechos (Domench, 2004).

Los ingresos fiscales resultan cruciales para que los estados puedan proporcionar una amplia variedad de bienes públicos como la educación, la salud, la seguridad y otra serie de servicios imprescindibles para el desarrollo humano (Makni et al., 2019). Sin embargo, tradicionalmente las empresas han considerado los impuestos como un coste que merma sus beneficios. Esto ha provocado que, en ocasiones, lleven a cabo estrategias fiscales agresivas con el único objeto de minimizar su tributación, a través del uso de empresas instrumentales en paraísos fiscales o mediante la realización de transacciones artificiales para transferir beneficios de países con impuestos más elevados a otros con impuestos más reducidos, por ejemplo. Quienes defienden estas estrategias argumentan que las diferentes tasas impositivas establecidas por los países son producto de una competencia entre ellos para atraer a las grandes corporaciones que ellas han de aprovechar. La contribución de las empresas a las arcas públicas ha sido objeto de un interés creciente en los últimos años, en buena parte debido a los escándalos fiscales en los que se han visto envueltas diversas empresas multinacionales. En consecuencia, la presión en favor de que las empresas lleven a cabo prácticas fiscales más responsables se ha incrementado (De la Cuesta-González & Pardo, 2019), lo que ha provocado un aumento del riesgo de las estrategias fiscales y de su incidencia en la reputación corporativa, a pesar de que no está claro en qué medida estas prácticas fiscales afectan a su reputación social ni hasta qué punto la opinión pública es conocedora de las mismas.

No obstante, resulta difícil ofrecer una definición de comportamiento fiscal socialmente responsable puesto que en el mismo influyen una amplia variedad de matices éticos (Bennett, 2011). Tampoco existe consenso acerca de cuándo un comportamiento puede ser calificado como planificación fiscal legítima y cuándo como planificación fiscal agresiva (Soto, 2017). No cabe duda de que para que una empresa sea

considerada socialmente responsable debe cumplir la ley, pero esto abarca un amplio número de situaciones que oscilan desde el mero respeto a su tenor literal hasta el escrupuloso cumplimiento del espíritu de la misma. En cualquier caso, resulta evidente que la estrategia fiscal de una empresa se ha convertido en un aspecto fundamental de su política de responsabilidad social (Gómez-Olano, 2017).

Las teorías existentes muestran posturas encontradas en cuanto a la relación entre el pago de impuestos y otras actividades de RSC (Davis et al., 2016). Las teorías económicas tradicionales consideran que las empresas destinan recursos a actividades de RSC en la medida en que se alineen con el objetivo último de maximizar la riqueza de los accionistas. De este modo las empresas llevarán a cabo una política fiscal agresiva si les permite alcanzar este objetivo. Otros autores consideran que las empresas tienen un deber con la sociedad que va mucho más allá de únicamente maximizar los intereses de los accionistas (Swanson, 1999). No obstante, un comportamiento socialmente responsable también puede ser consistente con la maximización de beneficios de los accionistas (Mackey et al., 2007), ya que evita sanciones fiscales y mejora la reputación corporativa, la cual puede representar un intangible muy valioso para las empresas (O'Callaghan, 2007). Los estudios empíricos existentes también obtienen resultados contradictorios respecto a la relación entre RSC y los impuestos corporativos (Davis et al., 2016), dado que en algunos de ellos la tributación de impuestos corporativos es un complemento importante de la RSC mientras que en otros actúa como sustituto, puesto que para algunas empresas el pago de impuestos implica una detracción de fondos para sus fines sociales. Además, como sugiere Dowling (2014) para algunas partes interesadas, como empleados, inversores y clientes, la minimización del pago de impuestos corporativos puede tener un efecto positivo, ya que supone más dinero disponible para retribuciones salariales, hace a la empresa más rentable y permite poner en práctica una política de precios bajos. Sin embargo, si se amplía el abanico de grupos de interés aparecen otros que sí se ven directamente perjudicados, ya que reduce el montante de las partidas dedicadas al gasto social y provoca que otros contribuyentes deban soportar mayores impuestos. En definitiva,

la relevancia de la tributación de impuestos en la CSR y su relación con otras actividades de CSR continúa siendo una cuestión sin resolver (Hardeck et al., 2019).

OBJETIVOS

El objetivo de este trabajo es profundizar en el papel de la tributación de impuestos en la RSC y en su relación con otras actividades de RSC, pero realizando el estudio desde una perspectiva diferente. Para ello se van a identificar los trabajos de mayor influencia en este campo de conocimiento, empleando el concepto bibliométrico de citaciones clásicas, para posteriormente, tras realizar un análisis pormenorizado de los mismos, determinar si el comportamiento fiscal de las empresas constituye o no un tema relevante dentro de los trabajos más ampliamente citados en el ámbito de la RSC.

METODOLOGÍA

La bibliometría analiza los datos cuantitativos derivados de las publicaciones científicas. Uno de los principales índices bibliométricos que permiten estimar el rendimiento científico de un autor es el índice-H. Este índice propuesto por Hirch en 2005, ha sido tratado con profusión por la comunidad científica debido a sus buenas propiedades a la hora de medir la producción científica de los investigadores (Alonso et al., 2009). Este indicador estima el número de trabajos relevantes de un investigador, aumentando su exigencia a medida que aumenta su valor (Dorta-González & Dorta-González, 2011). Además, también puede ser usado para identificar los artículos más ampliamente citados dentro de un área de investigación empleando para ello el método *H-Classics* (Cobo et al., 2015). Esto resulta especialmente relevante puesto que los artículos más citados son considerados los marcadores intelectuales de un campo al permitir identificar los temas de actualidad de esa disciplina, proporcionar una perspectiva histórica de su progreso científico y, en algunos casos, señalar las áreas en las que existe disputa o controversia (Stack, 2012). Partiendo del supuesto básico en el análisis de citas de que cuanto más citado sea un artículo mayor será su

influencia en un campo de investigación, Garfield (1977) acuñó el término *citation classics* para designar los artículos más citados en una campo científico. El método *H-Classics* propuesto por Martínez, Herrera, López-Gijón y Herrera-Viedma (2014) permite identificar los clásicos de citas basándose en el índice-H, lo que lo convierte en un método apto para captar a las características propias de cualquier campo de investigación. El *H-Classics* de un área de investigación estaría compuesto por los H trabajos más altamente citados con más de H citaciones recibidas. Se trata, por tanto, de un método que permite caracterizar las citas clásicas de un área de investigación de una forma sistemática, lo que ha provocado que el estudio de los clásicos de citas se haya convertido en una de las fórmulas más populares de analizar un campo del conocimiento (Gutiérrez-Salcedo et al., 2018). Siguiendo el proceso propuesto por sus creadores para identificar las citas clásicas de un área de investigación, se van a realizar los siguientes pasos:

- Elección de la base bibliográfica de la que recabar la producción científica y las citas.
- Establecimiento del área de investigación en estudio.
- Cálculo del índice-H del área de investigación, realizando para ello una clasificación de los trabajos en función de sus citas.
- Determinación del *H-Core* del área de investigación, identificando los H documentos más altamente citados del área de investigación.

Para llevar a cabo el estudio se optó por la base de datos bibliográfica *Web of Science*, al disponer de los datos de citas más precisos y fiables (Cabrerizo et al., 2017). Esta base de datos posee dos características que la convierten en la preferida por los investigadores. En primer lugar, indexa una enorme cantidad de revistas desde sus orígenes en 1900 y, en segundo lugar, es la referencia para construir el factor de impacto de una revista, indicador fundamental para evaluar la calidad de la actividad científica de un investigador, que se recoge en la base de datos de revistas *Journal Citation Reports* (Martínez Sánchez et al., 2014).

Al objeto de realizar la comparativa, se realizaron dos consultas de búsqueda en la colección principal de la *Web of Science*, en el campo correspondiente a tema:

En la primera, al objeto de identificar los clásicos del campo de la RSC y siguiendo a De Bakker, Groenewegen y Den Hond (2005), se incluyeron los siguientes términos: *corporate social responsib* or corporate social responsive* or corporate social performance*. Asimismo, se procedió a filtrar por áreas por lo que se seleccionaron únicamente los documentos pertenecientes a las siguientes áreas: *Business*, *Management*, *Environmental Studies*, *Economics*, *Ethics*, *Business Finance*, *Green Sustainable Science Technology*, *Environmental Sciencies*, *Hospitality Leisure Sport Tourism*, *Social Sciences Interdisciplinary*, *Engineering Environmental*, *Communication*, *Law* y *Operations Research Management Science*. No se establecieron restricciones de idiomas. La búsqueda proporcionó un total de 25.610 resultados.

En la segunda búsqueda, con la finalidad de determinar en qué medida estos clásicos han incorporado el comportamiento fiscal de las empresas, a los términos anteriores les fueron añadidos, mediante el operador booleano *And*, los siguientes: *tax aggressiveness or tax avoidance or tax evasion*. Estos términos ya fueron empleados por Whait, Christ, Ortas y Burritt (2018). Tras filtrar por las mismas áreas que en la primera búsqueda, el número de documentos ascendió a 26.621.

Para llevar a cabo el análisis bibliométrico se usaron las herramientas de análisis de la propia *Web of Science*.

RESULTADOS

El índice-H, obtenido utilizando las funcionalidades de *ISIWos*, en la primera de las búsquedas realizadas, esto es, la relativa a la RSC fue de 276. Por tanto, los 276 documentos más altamente citados fueron considerados como clásicos de citas en el campo de la RSC.

Por su parte, el índice-H de la segunda búsqueda realizada, la relativa a la dimensión fiscal de la RSC, fue de 258, generando un número equi-

valente de documentos considerados clásicos de citas en este campo del conocimiento.

A lo largo de esta sección, en primer lugar, se va a realizar un estudio longitudinal de las fechas de publicación de estos documentos considerados como clásicos de citas, a continuación se llevará a cabo un análisis de citas y, posteriormente, se tratarán las diferentes tipologías de documentos, las revistas en las que han sido publicados, los principales autores y las categorías de materias en las que se encuadran estos documentos.

LONGITUDINAL:

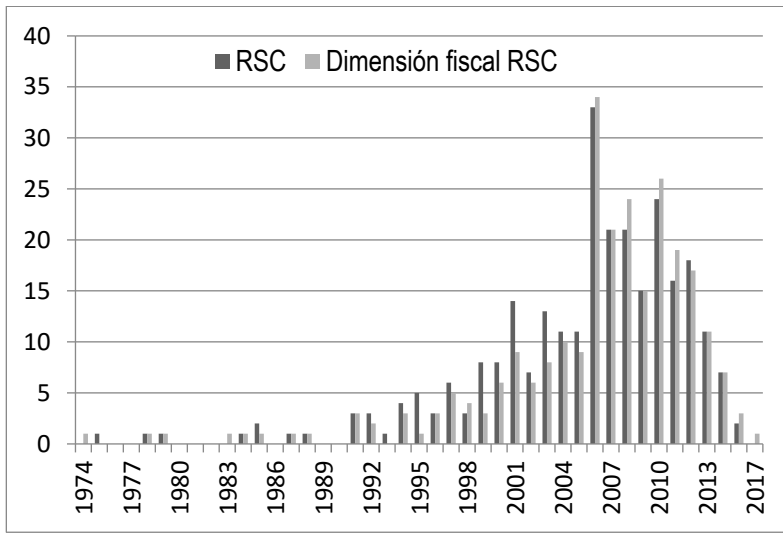
El análisis longitudinal informa sobre la producción de documentos clásicos a lo largo del período estudiado. Por lo que respecta a la cronología, la primera publicación del primer grupo de documentos clásicos se remonta a 1975, año en S.P. Sethi publicó el trabajo que lleva por título *Dimensions of Corporate Social Performance- Analytical Framework*. Por su parte, la publicación más antigua de los documentos clásicos de la dimensión fiscal de la RSC data de 1974. Se trata del trabajo del autor S. Yitzhaki titulado *Income Tax Evasion: A Theoretical analysis*.

En lo que a los documentos más recientes se refiere, tampoco se aprecian diferencias significativas, por cuanto el último documento del primer grupo fue publicado en el año 2015 y mientras que el más reciente del segundo grupo data de 2017. En el primer caso se trata de la obra de Post, C. y Byron, K. titulada *Women on Boards and Firm Financial Performance: A Meta-analysis* y en el segundo del trabajo titulado *Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility during the Financial Crisis* de los autores Lins, K V.; Servaes, H. y Tamayo, A.

La figura 1 muestra la distribución de los artículos por año. Como se puede apreciar en ambos grupos de documentos clásicos el período más prolífico fue 2003-2013. Concretamente, en estos años se concentra el 70,3% de las publicaciones de clásicos de la RSC y el 75,2% de las correspondientes únicamente a su dimensión fiscal. De entre ellos

destaca 2006 como el año en que se publicaron mayor número de documentos en ambos grupos.

Figura 1. Número de publicaciones por año



Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS DE CITAS:

El número total de citas recibidas por los documentos considerados clásicos de la RSC ha sido de 164.269, resultando algo inferior el número de citas recibidas por el grupo de documentos clásicos correspondiente a su dimensión fiscal, que han ascendido a 141.454.

Los promedios de citas por documento son muy similares en ambos grupos, siendo ligeramente más elevado el correspondiente al primero de ellos, con un promedio de 595,18 mientras que en el segundo grupo el promedio de citas es de 548,27.

En cuanto a la concentración de citas, los 10 documentos clásicos más citados de la RSC acaparan el 16,05% del total de las mismas. En el segundo grupo, los 10 documentos más citados suponen el 16,25%. Se trata de unas cifras muy similares a pesar de que, como se aprecia en los cuadros 1 y 2, existen dos documentos no compartidos entre estos 10 más citados. Concretamente, los dos trabajos que exclusivamente

aparecen entre los 10 más citados de la dimensión fiscal de la RSC son *Corporate social performance revisited*, del autor D. J. Wood, y *Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility* trabajo de J.L. Campbell.

Cuadro 1. Los 10 trabajos más citados en el ámbito de RSC

Orden	Título	Autor	Año	Citas
1	Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts	Mitchell, RK; Agle, BR; Wood, DJ	1997	4324
2	Strategy and society	Porter, ME; Kramer, MR	2006	3137
3	Corporate social and financial performance: A meta-analysis	Orlitzky, M; Schmidt, FL; Rynes, SL	2003	2881
4	Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective	McWilliams, A; Siegel, D	2001	2616
5	A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance	Clarkson, MBE	1995	2591
6	The corporate social performance - Financial performance link	Waddock,SA; Graves, SB	1997	2543
7	From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management	Seuring, S; Mueller, M	2008	2230
8	Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business	Margolis, JD; Walsh, JP	2003	2146
9	A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability	Russo, MV; Fouts, PA	1997	2001
10	Does doing good always lead to doing better? Consumer reactions to corporate social responsibility	Sen, S; Bhattacharya, CB	2001	1884

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2. Los 10 trabajos más citados de la dimensión fiscal de la RSC

Orden	Título	Autor	Año	Citas
1	Strategy and society	Porter, ME; Kramer, MR	2006	3137
2	Corporate social and financial performance: A meta-analysis	Orlitzky,M; Schmidt,FL; Rynes, SL	2003	2881
3	Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective	McWilliams, A; Siegel, D	2001	2616
4	The corporate social performance - Financial performance link	Waddock, SA; Graves, SB	1997	2543
5	From a literature review to a conceptual frame-work for sustainable supply chain management	Seuring, S; Mueller, M	2008	2230
6	Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business	Margolis, JD; Walsh, JP	2003	2146
7	A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability	Russo, MV; Fouts, PA	1997	2001
8	Does doing good always lead to doing better? Consumer reactions to corporate social respon-sibility	Sen, S; Bhatta-charya, CB	2001	1884
9	Corporate social performance revisited	Wood, DJ	1991	1831
10	Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility	Campbell, JL	2007	1704

Fuente: Elaboración propia

TIPOLOGÍA DE DOCUMENTOS:

En ambos grupos de documentos la tipología predominante es el artículo. Su número asciende a 220 en el primer grupo, lo que supone un 79,7% del total de los documentos, y a 214 en el segundo grupo, un 82,9% del conjunto. A continuación, le siguen las revisiones, 51 en el primer grupo y 37 en el segundo. Especialmente destacable es el hecho de que entre los clásicos de la RSC no aparece ningún libro, mientras que en el segundo bloque sí existe representación de este tipo de documento.

REVISTAS:

Los 276 clásicos de la RSC han sido publicados en un total de 70 revistas, todas ellas de lengua inglesa. Por su parte, los relativos a la dimensión fiscal de la RSC aparecen en un total de 74 revistas, también en su totalidad publicadas en inglés. En los cuadros 3 y 4 se muestran, respectivamente, las 10 revistas con mayor número de documentos publicados del primer y del segundo grupo. Un total de ocho revistas se encuentran presentes entre las 10 principales de ambos grupos de documentos. Asimismo, se puede apreciar que la revista *Journal of Business Ethics* es la más importante tanto en el área específica de la RSC como en la relativa a su dimensión fiscal. Las dos revistas que exclusivamente aparecen en el listado relativo a los clásicos publicados de la dimensión fiscal de la RSC son *Accounting Organizations and Society* y *Accounting Review*, es decir, dos revistas en las que se publican investigaciones del ámbito de la contabilidad.

Cudadro 3. Revistas con mayor número de clásicos de citas publicados en el ámbito de la RSC

Orden	Revistas	Número	Porcentaje
1	Journal of Business Ethics	35	12,6
2	Strategic Management Journal	25	9,1
3	Academy Management Journal	23	8,3
4	Academy of Management Review	23	8,3
5	Journal of Management	11	4,0
6	Journal of Marketing	11	4,0
7	Administrative Science Quarterly	10	3,6
8	Journal of Cleaner Production	10	3,6
9	Journal of Management Studies	10	3,6
10	Journal of the Academy of Marketing Science	8	2,9

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4. Revistas con mayor número de clásicos de citas publicados de la dimensión fiscal de la RSC

Orden	Revistas	Número	Porcentaje
1	Journal of Business Ethics	40	15,5
2	Strategic Management Journal	16	6,2
3	Academy Management Journal	16	6,2
4	Academy of Management Review	15	5,8
5	Journal of Marketing	11	4.2
6	Journal of Cleaner Production	9	3,5
7	Journal of Management Studies	9	3,5
8	Accounting Organizations and Society	8	3,1
9	Journal of the Academy of Marketing Science	8	3,1
10	Accounting Review	7	2,7

Fuente: Elaboración propia

AUTORES:

En los cuadros 5 y 6 aparecen los 10 autores con mayor número de clásicos de citas del RSC y de su dimisión fiscal, respectivamente. C.B Bhattacharya, destaca como el autor que más ha contribuido en ambos campos de investigación. Al realizar una comparativa de ambos cuadros, se aprecia que hay 8 autores que se encuentran entre los 10 más prolíficos de ambos grupos.

Cuadro 5. Los 10 autores con mayor número de documentos clásicos en el ámbito de RSC

Orden	Autor	Número de documentos
1	Bhattacharya, CB	9
2	Sen, S	7
3	Brammer, S	5
4	Maignan, I	5
5	Palazzo, G	5
6	Siegel, DS	5
7	Westphal, JD	5
8	McWilliams, A	4
9	Scherer, AG	4
10	Seuring, S	4

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6. Los autores con mayor número de documentos en el ámbito de la dimensión fiscal de la RSC

Orden	Autor	Número de documentos
1	Bhattacharya, CB	9
2	Sen, S	7
3	Maignan, I	6
4	Palazzo, G	5
5	Siegel, DS	5
6	Brammer, S	4
7	Ferrell, OC	4
8	McWilliams, A	4
9	Scherer, AG	4
10	Aguilera, RV	3

Fuente: Elaboración propia

CATEGORÍA DE MATERIAS:

En este punto tampoco se aprecian diferencias significativas entre ambos grupos de documentos. En ambos casos, los documentos clásicos se corresponden mayoritariamente con las categorías de materias de la *Web of Science* relativas a *Business* (208 documentos del primer grupo y 176 del segundo grupo), *Management* (158 documentos del primer grupo y 118 del segundo grupo) y *Ethics* (38 y 43 documentos, del primer y segundo grupo, respectivamente). En este sentido, hay que tener presente que un mismo documento puede corresponderse con dos categorías diferentes.

CONCLUSIONES

La relación entre la tributación de las empresas y otras actividades de la RSC es una cuestión sin resolver, en parte debido a que puede ser analizada desde distintas perspectivas. En este trabajo se ha llevado a cabo una aproximación bibliométrica al objeto de aportar una nueva perspectiva de esta relación. Para ello, se ha utilizado el concepto de *H-Classics* que permite identificar los considerados clásicos de citas. Estos documentos ayudan a determinar los temas que marcan tendencia en una disciplina y muestran aquellas cuestiones candentes o que generan una mayor controversia.

Al aplicar esta metodología, 276 documentos pudieron ser calificados como clásicos de citas en el campo de la RSC, mientras que 258 lo fueron estrictamente en su dimensión fiscal.

De los 276 trabajos clásicos de citas del campo de la RSC, 213 se encuentran también entre los clásicos de citas de su dimensión fiscal, lo que supone un 77% del total. Asimismo, de los 10 documentos con más citas en el ámbito de la RSC, 8 incorporan como temática de estudio la dimensión fiscal.

La distribución anual de las publicaciones de ambos grupos de documentos también resulta muy similar, siendo el período más prolífico el comprendido entre los años 2003 y 2013, en el que se concentran el 70,3% de las publicaciones del primer grupo y el 75,2% de las del

segundo. De todos ellos es 2006 el año con mayor número de publicaciones en ambos grupos de trabajos. Asimismo, tanto los documentos más antiguos como los más recientes de ambos listados datan de fechas similares, mediados de los años setenta del siglo pasado, en el primer caso, y segunda mitad de la segunda década del presente siglo, en el último.

También existe una elevada similitud en cuanto a tipología de documentos (los artículos suponen en torno al 80% de los mismos en ambos grupos), principales autores, revistas de publicación y categorías de materias en las que se encuadran.

Con base en lo anterior, los resultados obtenidos permiten concluir que el comportamiento fiscal de las empresas constituye un tema muy relevante en el campo de investigación de la RSC y se encuentra estrechamente vinculado a este concepto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, S., Cabrerizo, F. J., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2009). h-Index: A review focused in its variants, computation and standardization for different scientific fields. Journal of informetrics, 3(4), 273-289.

Bennett, C. (2011). Creando conciencia en el Contribuyente: la Responsabilidad Social Corporativa y los Foros de Diálogo entre Contribuyentes y la Administración Tributaria. Catherine Bennett.--2011.-23 p.--En: Asamblea General del CIAT(45).

Bowen, H. R. (1953). Social responsibilities of the businessman. University of Iowa Press.

Cabrerizo, F. J., Martínez, M. A., Cobo, M. J., Lázaro-Rodríguez, P., López-Gijón, J., & Herrera-Viedma, E. (2017). Aggregation operators in group decision making: Identifying citation classics via H-classics. Procedia computer science, 122, 902-909.

Cañas Montañés, T. (2018). Responsabilidad social corporativa. Editorial Elearning, SL.

Cobo, M. J., Martínez, M.-Á., Gutiérrez-Salcedo, M., Fujita, H., & Herrera-Viedma, E. (2015). 25 years at knowledge-based systems: a bibliometric analysis. Knowledge-based systems, 80, 3-13.

Davis, A. K., Guenther, D. A., Krull, L. K., & Williams, B. M. (2016). Do socially responsible firms pay more taxes? The accounting review, 91(1), 47-68.

De Bakker, F. G. A., Groenewegen, P., & Den Hond, F. (2005). A bibliometric analysis of 30 years of research and theory on corporate social responsibility and corporate social performance. Business & society, 44(3), 283-317.

De la Cuesta-González, M., & Pardo, E. (2019). Corporate tax disclosure on a CSR basis: A new reporting framework in the post-BEPS era. Accounting, Auditing & Accountability Journal.

Domench, D. P. A. (2004). Las memorias de sostenibilidad de la Global Reporting Initiative.

Dorta-González, P., & Dorta-González, M.-I. (2011). Aplicación empírica de un indicador bibliométrico basado en el índice h. Cultura y Educación, 23(2), 297-313.

Dowling, G. R. (2014). The curious case of corporate tax avoidance: Is it socially irresponsible? Journal of Business Ethics, 124(1), 173-184.

Garfield, E. (1977). Introducing citation classics-human side of scientific reports. In: INST SCI INFORM INC 3501 MARKET ST, PHILADELPHIA, PA 19104.

Gómez-Olano González , D. (2017). La relación cooperativa en España: propuestas para un modelo de éxito. In: Asociación Española de Asesores Fiscales.

González Masip, J., & Cuesta Valiño, P. (2018). De responsabilidad social a sostenibilidad corporativa: una revisión actualizada. aDResearch: Revista Internacional de Investigación en Comunicación(17), 46-71.

Gutiérrez-Salcedo, M., Martínez, M. Á., Moral-Muñoz, J. A., Herrera-Viedma, E., & Cobo, M. J. (2018). Some bibliometric procedures for analyzing and evaluating research fields. Applied intelligence, 48(5), 1275-1287.

Hardeck, I., Harden, J. W., & Upton, D. R. (2019). Consumer reactions to tax avoidance: Evidence from the United States and Germany. Journal of Business Ethics, 1-22.

Mackey, A., Mackey, T. B., & Barney, J. B. (2007). Corporate social responsibility and firm performance: Investor preferences and corporate strategies. Academy of management review, 32(3), 817-835.

Makni, Y., Affes, H., & Trigui, I. (2019). Do Socially Responsible Firms Pay Their Right Part of Taxes? Evidence from the European Union. Journal of Applied Business and Economics, 21(1).

Martínez, M. A., Herrera, M., López-Gijón, J., & Herrera-Viedma, E. (2014). H-Classics: Characterizing the concept of citation classics through H-index. Scientometrics, 98(3), 1971-1983.

Martínez Sánchez, M. Á., Díaz Herrera, M., Lima Fernández, A. I., Herrera Gómez, M., & Herrera-Viedma, E. (2014). Un análisis bibliométrico de la producción académica española en la categoría de Trabajo Social del Journal Citation Report. Cuadernos de Trabajo Social, 27(2), 429-438.

O'Callaghan, T. (2007). Disciplining multinational enterprises: The regulatory power of reputation risk.

Soto Bernabeu, L. (2017). La conexión entre la norma general anti-abuso introducida en la Propuesta de Directiva BICIS y la Acción 12 del Plan BEPS.

Stack, S. (2012). Citation classics in suicide and life threatening behavior: A research note. Suicide and Life-Threatening Behavior, 42(6), 628-639.

Swanson, D. L. (1999). Toward an integrative theory of business and society: A research strategy for corporate social performance. Academy of management review, 24(3), 506-521.

Whait, R. B., Christ, K. L., Ortas, E., & Burritt, R. L. (2018). What do we know about tax aggressiveness and corporate social responsibility? An integrative review. Journal of Cleaner Production, 204, 542-552. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.08.334

ESTADO DEL ARTE DE LA CONTABILIDAD AMBIENTAL EN EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL

DRA. LEIDY TATIANA CESPEDES BAQUERO
Corporación Universitaria Autónoma de Nariño – Extensión Villavicencio

RESUMEN

El Objetivo de esta investigación es la elaboración de un estado del Arte de la Contabilidad Ambiental en el contexto Nacional e Internacional, empleando documentos con el fin de aportar teoría y análisis importante para dar un enfoque aproximado a la definición de contabilidad ambiental, por medio de dos categorías: contabilidad y desarrollo sostenible, desde un contexto financiero y ambiental.
De esta manera, se quiere identificar como primer lugar el papel que juegan los distintos entes gubernamentales (que se dedican a la inspección y vigilancia contable – ambiental) y las problemáticas medio ambientales, así mismo se describirá la contabilidad desde una definición holística, que la ubique en un plano socio – económico, de esta manera se desarrollara en un análisis de los (ODS) Objetivos de desarrollo sostenible, que permita relacionar la función de la contabilidad con respecto a los retos medio ambientales por medio de un concepto socio – económico.

PALABRAS CLAVE

Contabilidad ambiental desarrollo sostenible ODS SCAEI

INTRODUCCIÓN

Debido a la relación existente entre la contabilidad ambiental y el medio ambiente, prácticas empresariales actuales han puesto a prueba la ética profesional de los contadores públicos en el proceso de construir valor social relacionado directamente con la calidad moral de su ejercicio profesional, compromiso y responsabilidad directa con la sociedad. Esto implica necesariamente la ejecución de un trabajo con vocación, honestidad, justicia, templanza y autenticidad.

Partiendo del hecho, la contabilidad tradicional se configura como un instrumento de la economía mundial, limitada a divulgar información de carácter financiero a los usuarios de interés; en tal caso la contabilidad tan solo reflejará los impactos económicos de la empresa, ignorando los impactos sociales y medioambientales. (JIMENEZ, 2011).

Es necesario abordar el papel del conocimiento y de las disciplinas económicas en la visión y tratamiento de la naturaleza. Se parte de una visión interdisciplinar y critica de las disciplinas económicas, para llegar a la evaluación de lo que ha sido la contabilidad ambiental empresarial. Se concluye que ella ha llevado a la traducción de las tecnologías tradicionales de la contabilidad empresarial y a la legitimación de actividades no ambientalmente amigables a través del discurso y de la información producida. (MARTÍN,2020).

En el año 2012 la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas adoptó el Sistema de Contabilidad Económica y Ambiental Integrada (SCAEI) como un estándar estadístico internacional que se relaciona con el mejoramiento del medio ambiente a través de la contabilidad. El SCAEI proporcionó reglas y tablas de contabilidad para unificar los datos estadísticos de los cuales se derivan indicadores de monitoreo entre la economía y el medio ambiente.

Esta entidad atiende las problemáticas relacionadas con el agua, energía, pesca, agricultura, tierras y ecosistemas. Los Países de la Unión Europea han implementados esta reglas y tablas de forma

sistemática, a lo contrario de los países Latinoamericanos que no han seguido la misma ruta.

Los países europeos son pioneros en la implementación de cuentas ambientales nacionales producen estadísticas ambientales sobre emisiones de aire, flujos de matse erial e impuestos ambientales para complementar la contabilidad tradicional. El desarrollo de las cuentas ambientales y económicas desde el 2011, han permitido la armonía entre la contabilidad tradicional y la contabilidad verde. En Europa este proceso y su regulación han sido unas de las claves para alcanzar los objetivos para la Estrategia Europea 2020 de crecimiento verde.

Para lo cual las producciones regulares de tres cuentas adicionales son obligatorias desde el año 2017, la siguiente escala para la Unión Europea el próximo paso es emplear estos logros para actualizar políticas con directrices más fuertes y aplicativas a un crecimiento verde a nivel mundial.

El ILAC adopto indicadores ambientales a nivel regional, con metodología estándar de compilación, teniendo en cuenta la contabilidad ambiental de cada uno de los países integrantes e integrando los elementos adecuados para la compilación de datos y por el contrario en Europa y en Latinoamérica, todavía no han adoptado políticas o sistemas al medio ambiente en sus contabilidades nacionales y oficiales que les permita esta integración.

Esta es una problemática extensa en la región, ya que muchas economías latinas están muy enlazadas con la explotación de recursos naturales, causando el deterioro de del medio ambiente de una manera abrupta y desmedida.

Para el año 2018, Colombia y México son los países que han desarrollado cuentas ambientales extensas y sistemáticas en su estado de gobierno. La cooperación y los incentivos, no son suficientes, hay que tener procesos y políticas claras para implementar la contabilidad verde de forma sistemática en todos los países.

En relación a esta investigación la temática escogida es de gran relevancia por cuanto el propósito es hacer un comparativo contextual de la contabilidad ambiental aplicadas tanto en Europa como en Latinoamérica y evidenciar sus diferencias latentes, para que hacerlas más reales y concisas.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Elaborar un estado del arte de la Contabilidad Ambiental en el contexto nacional en el internacional.

2.2. Objetivos Específicos

- Describir el estado teórico, disciplinar y legal de la contabilidad ambiental en el contexto internacional.
- Describir el estado teórico, disciplinar y legal de la contabilidad ambiental en el contexto nacional.
- Realizar un análisis comparativo de la contabilidad ambiental en el contexto internacional frente al contexto nacional.

3. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es cualitativo e interpretativo, de tipo documental, lo cual permitirá determinar el procedimiento de selección, acceso y registro de la muestra documental para elaborar un estado del arte de la Contabilidad Ambiental en el contexto nacional en el internacional.

3.2. Unidades de estudio

Se diseñará una matriz bibliográfica de Excel en el cual se reseñen los documentos que habrán de ser analizados para elaborar un estado del arte de la Contabilidad Ambiental en el contexto nacional en el internacional

3.3. INSTRUMENTOS

Se diseñará una matriz bibliográfica analítica de contenido en la cual se relacionarán los textos de la muestra, escritos en vertical, con las categorías de análisis, escritas en horizontal.

3.4. PROCEDIMIENTO

Se tendrán en cuenta diferentes textos para lectura, revisión y redacción de la información de acuerdo al plan de análisis de la información.

4. CONTENIDO

Dentro de ese contenido se relaciona los artículos que se han investigado hasta el momento a nivel nacional e internacional, sobre la contabilidad Ambiental

4.1 ARTÍCULOS NACIONALES (COLOMBIA)

nombre del artículo	Aproximación a un concepto de contabilidad Ambiental
autor (año)	Frank Eduardo Barraza, Martha Eliana Gomez (2005)
fuente	Editorial Universidad Cooperativa de Colombia (Educc)
enfoque	Nacional

nombre del artículo	Desafíos y responsabilidades de la profesión contable frente a la contabilidad ambiental
autor (año)	Javier Hernández Royett ,Benjamín Castillo Osorio (2015)
fuente	Vol. 6 Núm. 1 (2015): Revista Aglala
enfoque	Nacional

nombre del artículo	La realidad del desarrollo y la contabilidad ambiental
autor (año)	Eduardo Mantilla Pinilla, Mindrey Tatiana Cabeza Rozo, Julieth Andrea Vargas Barajas (2015)
fuente	Universidad Libre , revista Saber - Ciencia y Libertad
enfoque	Nacional

nombre del artículo	La contabilidad y los conflictos ambientales en el sistema financiero: estudio de caso en el sector bancario argentino*
autor (año)	Viviana Andrea Martínez Pulido, Mauricio Gómez-Villegas (2015)

fuente	Pontificia Universidad Javeriana
enfoque	Nacional
nombre del artículo	Una mirada a la contabilidad ambiental en Colombia desde las perspectivas del desarrollo sostenible
autor (año)	Sánchez Guevara Alejandro, Martínez Galvis María Ritae (2019)
fuente	Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión
enfoque	Nacional

nombre del artículo	Relación de la contabilidad ambiental y las normas internacionales de información financiera: mini revisión de literatura
autor (año)	Zabala Luna, María Camila (2016)
fuente	Pontificia Universidad Javeriana
enfoque	Nacional

4.2. Artículos internacionales

nombre del artículo	Deconstruyendo el resultado contable convencional para diseñar Naciones Unidas resultado contable ambiental
autor (año)	José Juan Déniz Alcalde - María Concepción Verona Martel (2015)
fuente	Revista UNAM
enfoque	Internacional - España

nombre del artículo	Contabilidad de costos ambientales
autor (año)	Oña Sinchiguano, Brenda Elizabeth (2016)
fuente	Revista Publicando
enfoque	Internacional - Ecuador

nombre del artículo	Contabilidad Ambiental: Desde una Visión de Responsabilidad Social
autor (año)	Gomes Karine Felix, Blazquez Ana de Lourdes Torralbas, Leite Emanuel, González García Guadalupe (2019)
fuente	Intern. Journal of Profess. Bus. Review
enfoque	Internacional - España
Objetivo	Investigar cómo las organizaciones que figuran en el Índice de Sostenibilidad Corporativa (ISE) de BM & FBOVESPA están informando su información sobre el cambio climático y el mercado

	de carbono, así como esta información se difunde en relación con lo que prescribe la ciencia contable sobre el tema.
nombre del artículo	La contabilidad ambiental y su contribución en la responsabilidad social empresarial
autor (año)	Amay Vicuña Rocío Karina; Narváez Zurita Cecilia Ivonne; Erazo álvarez juan carlos (2020)
fuente	Revista Científica Dominio de las Ciencias, ISSN: 2477-8818
enfoque	Internacional - España

nombre del artículo	La Congruencia de la contabilidad ambiental en la normatividad contable nacional
autor (año)	María Eugenia De la Rosa Leal (2019)
fuente	Contabilidad y auditoría ISSN 15152340
enfoque	Internacional - Argentina

nombre del artículo	La contabilidad ambiental: una visión desde la academia cubana
autor (año)	Marlene Cañizares Roig (2014)
fuente	Revista cubana de Contabilidad y Finanzas -Universidad de la Habana
enfoque	Internacional - Cuba

nombre del artículo	Contabilidad ambiental. Contabilidad y responsabilidad social de la empresa
autor (año)	Raúl Ernesto de Vega - Ariel Gustavo Rajovitzky (2014)
fuente	Editorial Académica Española
enfoque	Internacional - España

nombre del artículo	Marco Conceptual para una Norma Contable Ambiental
autor (año)	Elsa Esther Choy Zevallos (2014)
fuente	Revista de la Facultad de Ciencias Contables
enfoque	Internacional - Lima (Peru)

BIBLIOGRAFIA

Cubana, L. c. (2014). Marlene Cañizares Roig. Revista cubana de Contabilidad y Finanzas -Universidad de la Habana.

Eduardo Mantilla Pinilla, M. T. (2015). La realidad del desarrollo y la contabilidad ambiental. Universidad Libre , revista Saber - Ciencia y Libertad.

Favián, H. T. (2014). Sistema de contabilidad ambiental como valoración del impacto de las empresas en el medio ambiente. Universidad Militar Nueva Granada.

Frank Eduardo Barraza, M. E. (2005). Aproximación a un concepto de contabilidad Ambiental . Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia (Educc).

Gomes Karine Felix, B. A. (2019). Contabilidad Ambiental: Desde una Visión de Responsabilidad Social. Intern. Journal of Profess. Bus. Review.

Karina, A. V., Ivonne, N. Z., & Carlos, E. Á. (2020). La contabilidad ambiental y su contribución en la responsabilidad social empresarial. Revista Cientifica Dominio de las Ciencias, 68-98.

Leal, M. E. (2019). La Congruencia de la contabilidad ambiental en la normatividad contable nacional. Contabilidad y auditoria ISSN 15152340.

Martel, J. J.-M. (2016). Deconstruyendo el resultado contable convencional paracadise͂nar Naciones Unidas resultado contable ambiental. Revista UNAM.

Oña Sinchiguano, B. E. (2016). Contabilidad de costos ambientales. Revista Publicando , 135-147.

Rajovitzky, R. E.-A. (2014). Contabilidad ambiental. Contabilidad y responsabilidad social de la empresa. Editorial Académica Española, 66.

Royett, J. H. (Vol. 6 Núm. 1 (2015): Revista Aglala). Desafíos y responsabilidades de la profesión contable frente a la contabilidad ambiental. Revista Aglala.

Sánchez Guevara Alejandro, M. G. (2019). Una mirada a la contabilidad ambiental en Colombia desde las perspectivas del desarrollo sostenible. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, 87-106.

Viviana Andrea Martínez Pulido, M. G.-V. (2015). La contabilidad y los conflictos ambientales en el sistema financiero: estudio de caso en el sector bancario argentino*. Pontificia Universidad Javeriana.

Zabala Luna, M. C. (2016). Relación de la contabilidad ambiental y las normas internacionales de información financiera : mini revisión de literatura. Pontificia Universidad Javeriana.

Zevallos, E. E. (2014). Marco Conceptual para una Norma Contable Ambiental. Revista de la Facultad de Ciencias Contables, 25 -30.

LA FISCALIDAD DEL RESCATE DE LOS PLANES DE PENSIONES COMO RESPUESTA A LAS CONSECUENCIAS SOCIOECONÓMICAS DEL COVID-19

Dra. Zuley Ferández Caballero
Universitat Autònoma de Barcelona, España

RESUMEN

El mundo, y España en particular, están sufriendo la peor epidemia en un siglo. A la tragedia de las personas fallecidas y los miles de afectados, a los esfuerzos para cumplir con las medidas sanitarias, a la presión que sufre nuestro sistema de salud, a todo ello, hay que sumar los efectos socioeconómicos derivados del COVID-19. Es por esto, que se adoptan medidas económicas y sociales de gran alcance, con el objetivo de contribuir a evitar un impacto económico prolongado más allá de la crisis sanitaria. Dentro de este paquete de medidas adoptas por el Ejecutivo destaca la inclusión, con carácter excepcional, de una nueva causa de rescate de los derechos consolidados en los planes de pensiones siempre que se trate de trabajadores por cuenta ajena que hayan pasado a situación de desempleo como consecuencia de un ERTE derivado de la pandemia; autónomos que hayan cesado en su actividad o hayan sufrido una caída de ingresos superior a un 75% y empresarios propietarios de establecimientos cuya apertura al público se haya visto suspendida por la declaración del estado de alarma. No obstante, el rescate de los derechos consolidados en los planes de pensiones es una decisión que habrá que asumir con cautela, debido a que, entre otras cosas, en el ámbito fiscal estas rentas no gozan de ningún incentivo tributando como rendimientos del trabajo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Precisamente es la fiscalidad de las prestaciones de los planes de pensiones lo que motiva el interés de este estudio que incorpora, a su vez, las últimas modificaciones acaecidas en dicho régimen y se proponen innovaciones a la tributación de los derechos consolidados de los planes de pensiones.

PALABRAS CLAVE

Fiscalidad, rescate, planes de pensiones

INTRODUCCIÓN

El COVID-19 ha causado un impacto negativo en la economía española cuya cuantificación está aún sometida a un elevado nivel de incertidumbre. En este contexto, la prioridad consiste en minimizar las consecuencias sociales y facilitar que la actividad económica se recupere tan pronto como la situación sanitaria lo permita. Es por ello, que se adoptan medidas económicas y sociales de gran magnitud con el objetivo de contribuir a evitar una afectación económica prolongada en el tiempo, dando así protección a las familias, autónomos y empresas más directamente afectadas.

Dentro del paquete de medidas previstas por el Gobierno se encuentra, con carácter excepcional, la posibilidad del rescate anticipado de los derechos consolidados en los planes de pensiones. De este modo, los partícipes de planes de pensiones podían hacer efectivos sus derechos consolidados durante el plazo de 6 meses, desde el 14 de marzo hasta septiembre de 2020. Las personas que pudieron acogerse a esta medida fueron los trabajadores por cuenta ajena que pasaron a situación de desempleo como consecuencia de un ERTE derivado de la pandemia, los autónomos que cesaron en su actividad o sufrieron una caída de ingresos superior al 75% y los empresarios propietarios de establecimientos cuya apertura al público se suspendió por la declaración del estado de alarma. Aquí, no debemos olvidar, que los sistemas privados de previsión social son productos que solo permiten recuperar el dinero invertido en el caso de que se produzcan algunas de las siguientes contingencias: jubilación, invalidez, fallecimiento, dependencia severa o gran dependencia a las que deben incorporarse el desempleo de larga duración, enfermedad grave y el rescate de aportaciones con al menos 10 años de antigüedad que podrán percibirse a partir del 1 de enero de 2025.

Desde la perspectiva fiscal los planes de pensiones dan derecho a importantes beneficios fiscales tanto a las personas físicas que los contraten como a las personas jurídicas que los promuevan. Las aportaciones que se hagan a los planes de pensiones constituyen un elemento principal para que los partícipes o beneficiarios de los planes de pensiones vayan consolidando unos derechos que, una vez llegada la contingen-

cia, les permita obtener una prestación económica que complementa, en su caso, las prestaciones de la Seguridad Social. Las contribuciones realizadas por las empresas a los planes de pensiones de sus trabajadores podrán deducirse del Impuesto sobre Sociedades (en adelante IS) siempre que se proceda a la imputación fiscal de dichos ingresos y serán incluidas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF) como rendimientos del trabajo[388], aunque los partícipes podrán reducir la base imponible de dicho impuesto en la misma cuantía. No obstante, la norma tributaria determina un límite máximo que se puede reducir de la base imponible.

Una vez que ocurre la contingencia prevista en el plan de pensiones se produce el rescate de los derechos consolidados hasta ese momento. Esta prestación que comprende la capitalización de todas las prestaciones va a estar gravada por el IRPF. Lo primero que observamos respecto a la fiscalidad de dichas prestaciones es que el legislador no prevé beneficios fiscales para ellas, tributan como rendimientos del trabajo en su conjunto, sin que se hagan distinciones entre las cuantías que corresponden a las aportaciones y la rentabilidad de estos instrumentos.

A partir de las problemáticas que acabamos de esbozar trazamos como objeto de este estudio: el examen de la fiscalidad de las prestaciones de los planes de pensiones, al que incorporamos una propuesta de medidas fiscales que fomenten la constitución de estos sistemas privados de previsión social. Para el desarrollo de este trabajo utilizamos el método análisis-síntesis de la metodología para la investigación jurídica que nos permite el estudio de la jurisprudencia, la selección y consulta de la doctrina científica más actualizada o reconocida en el campo del conocimiento en el que se encuentra la investigación, la identificación de las principales posturas fijadas por la Administración tributaria a través de sus actos y resoluciones. Todo lo anterior, permite una mejor delimitación del problema y objeto del trabajo, la construcción y posicionamiento de criterios y se esclarecen los aspectos más confusos de la normativa que configura los planes de pensiones. Por último, con el

[388] Dirección General de Tributos (en adelante DGT) contestación a Consulta de 14-07-2017.

método inductivo y, a partir de los resultados obtenidos, se elaboran las consideraciones finales a modo de conclusiones.

1. LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL

La Constitución española a través de su artículo 41 obliga a los poderes públicos a mantener un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad. Este amparo constitucional provoca que los sistemas públicos de previsión social dispongan de un régimen tributario privilegiado[389]. Por otro lado, las prestaciones percibidas del sistema público de previsión social constituyen rendimientos del trabajo; no obstante, el artículo 18.3 de la LIRPF estipula una reducción del 30 % para las prestaciones que se reciban en forma de capital, siempre que hayan transcurrido más de dos años desde la primera aportación[390].

Junto al sistema público de previsión social encontramos otros instrumentos de carácter privado con los que se pretende fomentar la creación de bolsas de ahorro que, llegado el momento, puedan proporcionar una renta periódica adicional a la pensión pública[391]. En este contexto, la LIRPF efectúa una distinción entre productos de ahorro

---

389 El artículo 19 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (en adelante LIRPF) considera como gastos deducibles "…a) Las cotizaciones a la Seguridad Social o a mutualidades generales obligatorias de funcionarios".

390 Es decir, para "pensiones y haberes pasivos percibidos de los regímenes públicos de la Seguridad Social y clases pasivas y demás prestaciones públicas por situaciones de incapacidad, jubilación, accidente, enfermedad, viudedad, o similares" (…) y para "prestaciones percibidas por los beneficiarios de mutualidades generales obligatorias de funcionarios, colegios de huérfanos y otras entidades similares". RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *Revista Quincena Fiscal*, num.3, p. 8.

391 Así lo aprecia el Tribunal Económico Administrativo Central (en adelante TEAC) en su Resolución 20-11-1996. También GOROSPE OVIEDO, J. I. (2013) "La sostenibilidad de las pensiones públicas y su conexión con los planes de pensiones privados en la Unión Europea", *Revista española de Derecho Financiero*, num.157, pp.19-29.

privado cuyas prestaciones tributan como rendimientos del trabajo (planes de pensiones, planes de previsión asegurados, contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social, contratos colectivos de seguros que instrumentan compromisos por pensiones, planes de previsión social empresarial y contratos de seguros de dependencia) de otros que lo hacen como rendimientos del capital (contratos individuales de seguro y planes individuales de ahorro sistemático).

Los planes de pensiones[392], que es lo que aquí nos interesa, se configuran como instrumentos voluntarios de ahorro a largo plazo, con los que se pretende, en alguna medida, complementar la pensión de jubilación del sistema público de pensiones[393].

El Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones (en adelante TRPFP) en su artículo 3 reconoce como elementos personales en los planes de pensiones:

- El promotor: cualquier entidad, corporación, sociedad, empresa, asociación, sindicato o colectivo de cualquier clase que insten a la creación o participen en el desenvolvimiento de estos instrumentos.
- Los partícipes: personas físicas en cuyo interés se crea el plan, con independencia de que realicen o no aportaciones.
- Los beneficiarios: personas físicas con derecho a la percepción de prestaciones, hayan sido o no partícipes.

Asimismo, los planes de pensiones se subdividen atendiendo a quién promueva el plan de pensiones y a las obligaciones estipuladas. Respecto al primero de los criterios (promotor del plan de pensiones) y a tenor del artículo 4 del TRPFP se distinguen principalmente tres tipos de planes de pensiones:

---

[392] Sobre los planes de pensiones MARTÍNEZ GÁLVEZ, J. P. (2014) "La fiscalidad de los Productos Financieros en el IRPF (II)", *Revista Quincena Fiscal*, num.21, pp. 5-6 y 13.

[393] Véase GUTIÉRREZ BENGOECHEA, M. (2010) "Fiscalidad de las aportaciones y percepciones en los Planes de Pensiones tras la reforma de la Ley del IRPF", *Revista española de Derecho Financiero*, núm.146, pp.21-25.

- El sistema de empleo: corresponde a los planes cuyo promotor es cualquier entidad, corporación, sociedad o empresa y sus partícipes son los empleados de los mismos[394].
- El sistema asociado: corresponde a planes cuyo promotor o promotores son asociaciones o sindicatos, siendo los partícipes sus asociados, miembros o afiliados.
- El sistema individual: corresponde a planes cuyo promotor son una o varias entidades de carácter financiero y cuyos partícipes son las personas físicas.

El segundo de los criterios (obligaciones estipuladas) se encuentra regulado en el artículo 4.2 del TRPFP. Según este precepto, los planes de pensiones se clasifican en:

- Planes de prestación definida: tienen como objeto la cuantía de las prestaciones a percibir por los beneficiarios.
- Planes de aportación definida: tiene como objeto la cuantía de las contribuciones de los promotores y, en su caso, de los partícipes al plan (está pensado, básicamente, para los sistemas de pensiones por el sistema individual).
- Planes mixtos: su objeto es simultánea o separadamente la cuantía de la prestación y la cuantía de la contribución.

2. FICALIDAD DE LAS APORTACIONES A LOS PLANES DE PENSIONES

Una de las formas que se utiliza hoy en día para el fomento de los sistemas privados de previsión social es por medio de la concesión de beneficios fiscales, concretamente, en el momento en que se producen las aportaciones. A continuación, examinaremos la fiscalidad de las aportaciones a planes de pensiones que, como veremos más adelante,

394 "Los sujetos promotores suelen ser las sociedades que, en el deseo de complementar las prestaciones futuras de sus trabajadores, promueven la constitución de estos instrumentos de ahorro privado, quedando la figura del trabajador como partícipe". GUTIERREZ BENGOECHEA, M. (2008) "Beneficios Fiscales de las Sociedades Laborales", *Nueva Fiscalidad*, núm. 2, p. 78.

reducen anualmente la base imponible del IRPF, aunque dentro de ciertos límites, lo que permite disponer de esta ventaja en el momento en que se hacen las aportaciones, pero que se van a gravar, en su totalidad, una vez que se perciba la prestación correspondiente.

2.1. Tributación de las aportaciones a los planes de pensiones en el IRPF

Con la entrada en vigor de la Ley 35/2006 del IRPF se introducen novedades en la tributación de las aportaciones a los planes de pensiones[395], aunque se mantienen las reducciones en la base imponible general del IRPF como beneficios fiscales, pero con determinadas limitaciones[396].

Ahora bien, respecto a los límites a las aportaciones de los planes de pensiones que reducen la base imponible se aprecian distintas modalidades:

- Límite financiero anual de aportaciones y contribuciones que la normativa refiere exclusivamente a planes de pensiones (artículo 5.3 del TRPFP).
- Límite financiero anual de aportaciones y contribuciones a los distintos sistemas de previsión social (disposición adicional decimosexta de la LIRPF).
- Límite fiscal anual de aportaciones y contribuciones a los distintos sistemas de previsión social (artículo 51 de la LIRPF) que se completa y restringe en el artículo 52 de la LIRPF.

---

395 En relación con las modificaciones al régimen fiscal de las aportaciones a los planes de pensiones remítase a GOROSPE OVIEDO, J. I. (2013) "La sostenibilidad de las pensiones públicas y su conexión con los planes de pensiones privados en la Unión Europea", *Revista española de Derecho Financiero*, num.157, pp. 23-28.

396 Sentencia del TSJ de Madrid 5-3-2013 sobre la procedencia de la aplicación de la reducción en la base del IRPF por las aportaciones a planes de pensiones realizadas a fondos de pensiones constituidos en otros Estados miembros. En relación con la fiscalidad de las aportaciones a sistemas privados de previsión social en el régimen foral GUEZURAGA UGALDE, A. (2004) "Aportaciones a planes de pensiones de socios-trabajadores: una cuestión comprometida*", Jurisprudencia Tributaria Aranzadi* num.11, pp.1-4.

Al igual que sucedía en la legislación anterior[397], la LIRPF mantiene en su artículo 52 como límite de deducción de las aportaciones a los sistemas de previsión social el menor de los dos siguientes:

- El 30 % de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio[398].
- 8.000 euros anuales[399].

En relación con el primero de los límites (30%) nos gustaría señalar que:

- Excluye la posibilidad de reducir las aportaciones a planes de pensiones individuales a determinados sujetos pasivos del IRPF[400].

---

397 En el caso de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias disponía como límites que se podían reducir de la base imponible la menor de las cantidades de 7.212.15 euros y el 25% de la suma de los rendimientos netos del trabajo personal y de las actividades económicas percibidas individualmente en el ejercicio.

398 Hasta la entrada en vigor de la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias, se incrementaba dicho porcentaje hasta el 50 % si los contribuyentes eran personas mayores de 50 años. Sobre la Ley 26/2014 véase CALVO VÉRGEZ, J. (2020) "La fiscalidad de las rentas vitalicias en el IRPF", *Revista Quincena Fiscal*, num.4, p. 11 y del mismo autor (2014) "La fiscalidad de los planes de pensiones en la reforma tributaria: una nueva ocasión perdida", *Actualidad Jurídica Aranzadi*, num.890, pp. 1-7.

399 El límite máximo de reducción en la base imponible antes de la Ley 26/2014 era de 10.000 euros después pasó a ser de 8.000 euros hasta la cuantía actual de 2.000 euros implementada a partir del 01-01-2021. En relación con los límites de reducciones en la base imponible por aportaciones a los planes de pensiones consúltese resolución de 20-12-2002 del TEAC.La fiscalidad de los promotores de planes de pensiones, entre otros: GUTIÉRREZ BENGOECHEA, M. (2010) "Fiscalidad de las aportaciones y percepciones en los Planes de Pensiones tras la reforma de la Ley del IRPF", *op. cit.*, pp. 12-21 y RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *op. cit.,* num.3, pp. 31-35.

400 "Personas físicas cuyas percepciones se materialicen en rentas pasivas como son las provenientes del capital mobiliario, inmobiliario y las ganancias patrimoniales estarían

- No se especifica si es en valor absoluto o si se debe cuantificar los rendimientos según el valor real de éstos.
- No se precisa a qué tipo de rendimientos netos se debe aplicar dicho porcentaje porque la norma tributaria distingue entre los rendimientos netos y rendimientos netos que pueden ser objetos de reducción.

Por su parte, el apartado segundo de este mismo precepto prevé que los partícipes, mutualistas o asegurados que no hayan podido reducir sus aportaciones por insuficiencia de base imponible o por superar sus aportaciones el límite del 30 % podrán reducir las aportaciones en los cinco ejercicios siguientes, aunque este porcentaje no se aplicará a las cantidades aportadas con anterioridad a 1 de enero de 2007 a sistemas de previsión social y los que en esa fecha se encontraran pendientes de reducción en la base imponible por insuficiencia de ésta[401].

Por otro lado, los contribuyentes cuyo cónyuge no obtenga rendimientos netos del trabajo ni de actividades económicas, o los obtenga en cuantía inferior a 8.000 euros anuales, podrán reducir en la base imponible las aportaciones realizadas a los sistemas de previsión social de los que sea partícipe, mutualista o titular dicho cónyuge, con el límite máximo de 2.500 euros anuales[402].

Finalmente, establece la LIRPF que las aportaciones realizadas a planes de pensiones a favor de personas con discapacidad con un grado de

---

excluidas de poder optar a reducir la base imponible general del IRPF". (…) "Todo parece indicar que el beneficio fiscal de los planes de pensiones favorece a los sujetos pasivos del IRPF con altos ingresos que perciban rendimientos del trabajo personal y de actividades económicas". GUTIÉRREZ BENGOECHEA, M. (2010) "Fiscalidad de las aportaciones y percepciones en los Planes de Pensiones tras la reforma de la Ley del IRPF", *op. cit.*, p.28.

401 "Estos excesos que no han podido ser reducidos ya han tributado en la renta del contribuyente en el momento en que se hizo la aportación o contribución, por lo que hacerlos tributar otra vez daría lugar a un supuesto de doble imposición". RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *op. cit.*, num.3, p. 35. Sobre los requisitos para la reducción del exceso en los cinco ejercicios siguientes, Tribunal Económico Administrativo Regional de Asturias, resolución de 03-09-2019.

402 Esta cantidad se incrementó de 2.000 euros a 2.500 euros tras la aprobación de la Ley 26/2014. Véase consulta vinculante DGT de 15-06-2020.

minusvalía física o sensorial igual o superior al 65 %, psíquica igual o superior al 33 %, así como de personas que tengan una incapacidad declarada judicialmente con independencia de su grado, podrán ser objeto de reducción en la base imponible con los siguientes límites máximos:

- 10.000 euros anuales, sin perjuicio de las aportaciones que puedan realizar a sus propios planes de pensiones.
- Las aportaciones anuales realizadas por las personas con discapacidad partícipes, con el límite de 24.250 euros anuales. El conjunto de las reducciones practicadas por todas las personas que realicen aportaciones a favor de una misma persona con discapacidad, incluidas las de la propia persona con discapacidad, no podrá exceder de 24.250 euros anuales. Cuando concurran varias aportaciones a favor de la persona con discapacidad, habrán de ser objeto de reducción, en primer lugar, las aportaciones realizadas por la propia persona con discapacidad, y sólo si las mismas no alcanzaran el límite de 24.250 euros, podrán ser objeto de reducción las aportaciones realizadas por otras personas a su favor en la base imponible de éstas, de forma proporcional, sin que, en ningún caso, el conjunto de las reducciones practicadas por todas las personas que realizan aportaciones a favor de una misma persona con discapacidad pueda exceder de 24.250 euros.

2.2. Tributación de las aportaciones a los planes de pensiones después de la promulgación de la Ley 11/2020

Con la entrada en vigor, el 1 de enero de 2021, de la Ley 11/2020, Presupuestos generales del Estado para el año 2021, se introducen nuevas modificaciones en la fiscalidad de las aportaciones a los planes de pensiones. En este sentido, dispone en el artículo 62. Dos de la Ley 11/2020 que modifica el apartado 1 del artículo 52 de la LIRPF que el límite máximo de conjunto para las reducciones de las aportaciones a los sistemas privados de previsión social será la menor de las cantidades siguientes:

- El 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio.
- 2.000 euros anuales.

La innovación que introduce este precepto la encontramos en este último límite ya que disminuye el límite máximo a 2.000 euros anuales para la reducción de las aportaciones y contribuciones a los planes de pensiones del sistema individual y se incrementa dicho límite máximo hasta los 10.000 euros cuando se trate de aportaciones y contribuciones a planes de pensiones del sistema de empleo. Así lo prevé el artículo 62. Tres de la Ley 11/2020 por el que se modifica la disposición adicional decimosexta de la LIRPF al estipular que el límite máximo de 2.000 euros anuales de aportaciones y contribuciones empresariales a los planes de pensiones se incrementa en 8.000 euros, siempre que dicho incremento provenga de contribuciones empresariales. Asimismo, las aportaciones que realicen los empresarios individuales a planes de pensiones de empleo o a mutualidades de previsión social de los que, a su vez, sean promotores y partícipes o mutualistas, así como las que realicen a planes de previsión social empresarial o seguros colectivos de dependencia de los que, a su vez, sean tomadores y asegurados, se considerarán como contribuciones empresariales, a efectos del cómputo de aquel límite máximo.

El propio artículo 62. Uno de la Ley 11/2020 determina que las personas que tengadn con el contribuyente una relación de parentesco en línea directa o colateral hasta el tercer grado inclusive, o por su cónyuge, o por aquellas personas que tuviesen al contribuyente a su cargo en régimen de tutela o acogimiento, podrán reducir en su base imponible las primas satisfechas a los planes de pensiones teniendo en cuenta los límites máximos previstos y, además, el conjunto de las reducciones practicadas por las personas que satisfagan primas a favor de un mismo contribuyente, incluidas las del propio contribuyente, no podrán exceder de 2.000 euros anuales.

De igual forma, para aquellos contribuyentes cuyo cónyuge no obtenga rendimientos netos del trabajo ni de actividades económicas o los

obtenga en cuantía inferior a 8.000 euros anuales, podrán reducir en la base imponible las aportaciones realizadas a los sistemas de previsión social de los que sea partícipe, mutualista o titular dicho cónyuge, con el límite máximo de 1.000 euros anuales[403].

4. FISCALIDAD DE LAS PRESTACIONES DE LOS PLANES DE PENSIONES

Una vez que ocurre la contingencia prevista en el plan de pensiones se produce el rescate de los derechos consolidados hasta ese momento[404]. Esta prestación, que comprende la capitalización de todas las prestaciones, está gravada por el IRPF tal como estipula el artículo 17.2.a) 3º de la LIRPF y afecta las prestaciones provenientes de los planes de pensiones del sistema de empleo, del sistema individual y del sistema asociado[405]. Es decir, las prestaciones de los planes de pensiones de cualquiera de los sistemas previstos en la ley tributarán en concepto de IRPF, integrándose en la base imponible general[406] en concepto de rendimientos del trabajo y con independencia de si el beneficiario de éstas es el partícipe o no, o si las prestaciones se reciben en forma de capital, renta o mixta.

---

403 Anteriormente se situaba en los 2.500 euros.

404 La sentencia del TC 88/2009, de 20 de abril, confirma el carácter inembargable de los derechos consolidados de los planes de pensiones hasta el momento en el que concurra el hecho causante determinante de la prestación.

405 El artículo 17.2.a) 3 ª de la LIRPF a partir de la entrada en vigor del Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales, también incluye las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de pensiones regulados en la Directiva (UE) 2016/2341 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2016. CALVO VÉRGEZ, J. (2018) "Los planes de pensiones del sistema de empleo: situación actual a la luz de la reciente normativa comunitaria y perspectivas de futuro", *Revista Aranzadi Doctrinal,* num.10, pp.7-19.

406 RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *op. cit*., num.3, pp.32-37.

En relación con lo que acabamos de exponer tenemos que indicar que no todas las prestaciones se limitan al reintegro de las aportaciones o contribuciones, en muchos casos, las prestaciones que se percibe también están integradas por la rentabilidad que se deriva de la capitalización de las inversiones. Esto es algo para tener en cuenta porque si examinamos el IRPF los efectos que se producen por la incorporación de las prestaciones de los planes de pensiones como rendimientos de trabajo o como rendimientos de capital no van a ser los mismos debido a que son diferentes los gastos deducibles de cada modalidad de rendimiento a la hora de calcular su importe neto, es distinto el tipo de gravamen al que se someten y la atribución de la renta en función del criterio de imputación que se le aplique.

Por otro lado, los derechos consolidados en un plan de pensiones pueden hacerse efectivos exclusivamente en los supuestos de desempleo de larga duración o enfermedad grave (artículo. 8.8 TRPFP)[407]. Si se hicieran efectivos por cualquiera de estas circunstancias las cantidades percibidas tributarían como ya hemos visto como rendimientos del trabajo. De la misma forma, se podrán disponer, anticipadamente, de los derechos consolidados correspondientes a aportaciones a planes de pensiones del sistema individual, asociado y del sistema de empleo realizadas con al menos diez años de antigüedad, que serán disponibles a partir del 1 de enero de 2025. Asimismo, se podrán rescatar anticipadamente los derechos económicos de los asegurados o mutualistas derivados de las primas, aportaciones y contribuciones abonadas con anterioridad a 1 de enero de 2016 a planes de previsión asegurados, planes de previsión social empresarial y contratos de seguro concertados con mutualidades de previsión social previstos en el artículo 51 de la LIRPF.

---

[407] En relación con el rescate de los planes de pensiones BLÁZQUEZ AGUDO. E. M (2016) "El cambio doctrinal en el tratamiento del rescate de planes de pensiones a los efectos de mantener el requisito de carencia de rentas en el subsidio por desempleo para mayores de 55 años", *Revista de Información Laboral,* num.4, pp. 7-12. También la STS 65/2016, de 3 de febrero de 2016.

Adicionalmente, y producto del impacto negativo del COVID-19 en la economía y la sociedad española, el Gobierno central, con carácter excepcional, aprobó la inclusión de una nueva causa de rescate de los derechos consolidados en los planes de pensiones[408]. A través de la Disposición adicional vigésima del Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19 y del artículo 23 del Real Decreto-Ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, permitió que los partícipes de planes de pensiones del sistema individual y asociado, de los planes de pensiones del sistema de empleo, de los planes de previsión asegurados, de los planes de previsión social empresarial y mutualidades de previsión social a que se refiere el artículo 51 de la LIRPF, pudieran hacer efectivos sus derechos consolidados, durante el plazo de 6 meses, desde el 14 de marzo hasta septiembre de 2020, con posibilidad de ampliación de dicho plazo. Estos derechos tributan como rendimientos del trabajo imputándose al año en que sean percibidos.

Las personas que tuvieron derecho a este rescate anticipado fueron:

- Trabajadores que pasaron a una situación de desempleo como consecuencia de un ERTE derivado de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el coronavirus.
- Empresarios titulares de establecimientos cuya apertura al público se suspendió como consecuencia de la declaración del estado de alarma.
- Trabajadores por cuenta propia que hubieran estado previamente integrados en un régimen de la Seguridad Social como tales, o en un régimen de mutualismo alternativo a esta, y como consecuencia del COVID-19 cesaron en su actividad o cuando, sin haber cesado en su actividad, su facturación en el mes natural anterior al que se solicita la disponibilidad del plan

[408] MATA SIERRA, M. T. (2020) "Un sucedáneo de moratoria fiscal en tiempos del COVID-19", *Revista Quincena Fiscal*, num.10, pp. 1-29. Entre otras, consulta vinculante DGT de 16-07-2020.

de pensiones se redujo, al menos, en un 75% en relación con el promedio de facturación del semestre natural anterior, siempre que no se encontraran en alguno de los dos supuestos antes mencionados.

Llegados a este punto debemos precisar que, si el contribuyente dispusiera de los derechos consolidados, así como los derechos económicos que se derivan de los diferentes sistemas de previsión social total o parcialmente en supuestos distintos de los previstos en la normativa de planes y fondos de pensiones, deberá reponer las reducciones en la base imponible indebidamente practicadas, mediante las oportunas autoliquidaciones complementarias, con inclusión de los intereses de demora. Las cantidades percibidas que excedan del importe de las aportaciones realizadas, incluyendo, en su caso, las contribuciones imputadas por el promotor tributan como rendimiento del trabajo en el período impositivo en que se perciban.

Finalmente, con la aprobación de la LIRPF se modificó el artículo 10.1 segundo párrafo del Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones (en adelante RPFP) que quedó redactado de la siguiente manera: " (…) con carácter general, las fechas y modalidades de percepción de las prestaciones serán fijadas y modificadas libremente por el partícipe o el beneficiario, con los requisitos y limitaciones establecidas en las especificaciones o en las condiciones de garantía de las prestaciones". No obstante, este mismo precepto, más adelante, dispone que las prestaciones de los planes de pensiones podrán ser:

- En forma de capital:
- En forma de renta:
- En forma mixta: esta forma combina rentas de cualquier tipo con un pago en forma de capital, pero ajustadas a estas dos modalidades. En este caso, tanto la prestación en forma de renta como la prestación en forma de capital están sujetas al IRPF en concepto de rendimientos del trabajo.
- Prestaciones distintas de las anteriores en forma de pagos sin periodicidad regular.

4.1. Prestaciones en forma de capital

Como acabamos de indicar el RPFP en su artículo 10 delimita las distintas formas en que se podrán recibir las prestaciones de los planes de pensiones. En primer lugar, las prestaciones en forma de capital son aquellas en las que el sujeto percibe un pago único de todo el derecho consolidado que podrá efectuarse de manera inmediata a la fecha de la contingencia o diferido en un momento posterior.

En la anterior normativa del IRPF (Real Decreto-Legislativo 3/2004) se preveía en el artículo 17.2.b) que los rendimientos íntegros de trabajo derivados de las prestaciones de planes de pensiones, mutualidades de previsión social y planes de previsión asegurados se integraban en la base imponible del IRPF reducidos en un 40 % siempre y cuando se cobraran en forma de capital y hubieran transcurrido más de dos anualidades desde la primera aportación al plan de pensiones, salvo en los casos de prestaciones por invalidez, en cuyo el plazo de dos años no sería exigible para aplicar la reducción[409].

Con la entrada en vigor de la Ley 35/2006 del IRPF la reducción del 40 % se suprime para las prestaciones de los sistemas privados de previsión social que se reciban en forma de capital, sin perjuicio, de mantener un derecho transitorio para los planes de pensiones que hubiesen sido contratados antes del 2007[410]. Esta reducción del 40 % se mantuvo para las prestaciones establecidas en el artículo 17.2.a), 1º y 2º de la LIRPF (previsión social pública) que se cobraran en forma de capital, siempre que hubieran transcurrido más de dos años desde la primera aportación. Con la aprobación del artículo 1. Diez de la Ley 26/2014, la reducción de las prestaciones del sistema público de previsión social disminuyó al 30 % cuando su cobro se produjera en forma de capital y

[409] Véase STS 443/2020, de 18 de mayo y 1189/2020, de 21 de septiembre y Sentencia del TSJ de Castilla y León 169/2020, de 10 de noviembre.

[410] Sobre este particular, consultas vinculantes DGT de 04-12-2019 y 15-11-2017 y CUBILES SÁNCHEZ-POBRE, P. (2007) "La Reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas", *Revista Quincena Fiscal*, num.5, pp. 8, 23 y 31.

siempre que hubiera transcurrido más de dos años desde la primera aportación[411].

Por último y sobre este particular, un sector mayoritario de la doctrina[412] entiende que en el tratamiento fiscal de las prestaciones de los planes de pensiones se debería permitir:

- La deducción en las prestaciones de los planes de pensiones las cantidades que no se hubieran reducido por insuficiencia de la base imponible.
- Que las prestaciones de los planes de pensiones tributen como rendimientos de trabajo en la cantidad que corresponda a las aportaciones, mientras que la cuantía que esté ligada a la rentabilidad fuera grabada como rendimiento de capital mobiliario a integrar en la base imponible del ahorro.

4.2. Prestaciones en forma de renta

Respecto a las prestaciones en forma de renta, establece el artículo 10 del RPFP que son aquellas que se reciben en dos o más pagos sucesivos con periodicidad regular, incluyendo al menos un pago en cada anualidad. Estas rentas pueden ser vitalicias o temporales, inmediatas a la fecha de la contingencia o diferidas a un momento posterior. Las prestaciones de los planes de pensiones en forma de renta se integran en la base imponible general del IRPF como rendimientos del trabajo sin posibilidad de aplicar ninguna reducción.

Finalmente, nos gustaría señalar que, si bien esta forma de rescate de los sistemas de previsión social privados está pensada para cualquier tipo de contribuyentes, no siempre tendrá que ser de este modo. A tenor de lo que dispone el artículo 15.2 del RPFP las prestaciones de-

411 Para más información remítase a RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *op. cit*., num.3, pp.32-37.

412 Entre otros: GUTIÉRREZ BENGOECHEA, M. (2010) "Fiscalidad de las aportaciones y percepciones en los Planes de Pensiones tras la reforma de la Ley del IRPF", *op. cit*., pp. 12-21; RANCAÑO MARTÍN, M. A. (2008) "Las medidas fiscales de protección a nuestros mayores en el IRPF", *op. cit*., num.3, pp.32-37; CALVO VÉRGEZ, J. (2014) "La fiscalidad de los planes de pensiones en la reforma tributaria: una nueva ocasión perdida", *op. cit*., pp. 1-7.

rivadas de las aportaciones realizadas a favor de discapacitados por personas que tengan con él una relación de parentesco en línea directa o colateral hasta el tercer grado inclusive, así como el cónyuge o aquellos que les tuviesen a su cargo en régimen de tutela o acogimiento, cuyo beneficiario sea el propio discapacitado, deberán ser en forma de renta. Sin embargo, las prestaciones de los planes de pensiones podrán percibirse en forma de capital o mixta:

- En el caso de que la cuantía del derecho consolidado al acaecimiento de la contingencia sea inferior a un importe dos veces el salario mínimo interprofesional anual.
- En el supuesto de que el beneficiario discapacitado se vea afectado de gran invalidez, requiriendo la asistencia de terceras personas para las actividades más esenciales de la vida.

5. CONCLUSIONES

Los planes de pensiones son instrumentos de ahorro privado a largo plazo que complementan el sistema público de previsión social. El legislador tributario conocedor de su importancia prevé una serie de beneficios fiscales que se concretan, fundamentalmente, en la posibilidad de reducir en la base imponible general del IRPF las aportaciones efectuadas a dichos sistemas privados de previsión social. No obstante, las prestaciones percibidas en estos instrumentos tributan como rendimientos del trabajo sin que pueda aplicarse ninguna ventaja fiscal.

Las reducciones en la base imponible general del IRPF de las aportaciones a planes de pensiones están sometidas a un doble límite. Con la entrada en vigor de la Ley 35/2006 del IRPF y sus posteriores modificaciones hasta la actual Ley 11/2020, Presupuestos Generales del Estado para 2021, los límites máximos previstos por la norma tributaria se han visto reducidos de manera general.

De *lege ferenda*, sería conveniente de cara a las aportaciones y prestaciones de los sistemas privados de previsión social que:

- Los partícipes que no hayan podido aplicar las reducciones en la base imponible del IRPF de las aportaciones en exceso pue-

dan minorar dichas aportaciones no reducidas cuando se cobren una vez producida la contingencia.

– El legislador debería precisar la posibilidad de aplicar la reducción a los rendimientos netos de trabajo, una vez aplicadas, en su caso, las otras reducciones previstas legalmente. De esta forma, el límite fiscal de reducción no se vería minorado si los partícipes tuvieran que aplicar también las reducciones prevista en el IRPF por rentas generadas por más de dos años o de manera irregular.

– En los casos en que el rescate de los derechos consolidados de los planes de pensiones se haga en forma de capital, teniendo en consideración el detrimento de las prestaciones del sistema público de Seguridad Social, se debería permitir que las prestaciones que se perciban en forma de capital, en la cuantía de las aportaciones, gozaran de la reducción del 30 % prevista en la LIRPF para las prestaciones de los sistemas públicos de previsión social, siempre que hubieran transcurrido más de dos años desde la primera aportación.

– Asimismo, y en relación con lo anterior, debería considerarse por parte del legislador que con independencia de cuál haya sido la forma de rescate del plan de pensiones, las prestaciones tributaran como rendimientos de trabajo en la cuantía de las aportaciones, mientras que la cuantía correspondiente a la rentabilidad generada por el plan de pensiones tributara como rendimiento de capital mobiliario a integrar en la base del ahorro.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRANZ DE ANDRÉS, C. (2013) "Planes de Pensiones y Régimen Económico-Matrimonial de Gananciales en el IRPF", Revista española de Derecho Financiero, num.158.

BLÁZQUEZ AGUDO, E. M. (2016) "El cambio doctrinal en el tratamiento del rescate de planes de pensiones a los efectos de mantener el requisito de carencia de rentas en el subsidio por desempleo para mayores de 55 años. Doctrinal change in the treatment of pension schemes in the context of unemployment benefit. Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo 65/2016, de 3 de febrero de 2016", Revista de Información Laboral, num.4.

BUENO MALUENDA, M. C. (2015) "Las rentas activas en la reforma del IRPF: valoración de conjunto", Revista Quincena Fiscal, num.17.

CALVO VÉRGEZ, J. (2020) "La fiscalidad de las rentas vitalicias en el IRPF", Revista Quincena Fiscal, num.4.

(2018) "Los planes de pensiones del sistema de empleo: situación actual a la luz de la reciente normativa comunitaria y perspectivas de futuro", Revista Aranzadi Doctrinal, num.10.

(2016) "Principales novedades de la campaña de Renta 2015 tras la reciente reforma tributaria", Aranzadi digital, num.1.

(2014) "La fiscalidad de los planes de pensiones en la reforma tributaria: una nueva ocasión perdida", Actualidad Jurídica Aranzadi, num.890.

(2010) "Fiscalidad de las prestaciones derivadas de los planes de pensiones en el impuesto sobre la renta de las personas físicas", Nueva fiscalidad, num. 3.

CALVO VÉRGEZ, J. y ROSADO CEBRIÁN, B. (2016) "Régimen fiscal y rentabilidad financiera de los nuevos planes y seguros de ahorro a largo plazo", Revista Quincena Fiscal, num.5.

GOROSPE OVIEDO, J. I. (2013) "La sostenibilidad de las pensiones públicas y su conexión con los planes de pensiones privados en la Unión Europea", Revista española de Derecho Financiero, num.157.

GUEZURAGA UGALDE, A. (2004) "Aportaciones a planes de pensiones de socios-trabajadores: una cuestión comprometida", Jurisprudencia Tributaria Aranzadi num.11.

GUTIÉRREZ BENGOECHEA, M. (2010) "Fiscalidad de las aportaciones y percepciones en los Planes de Pensiones tras la reforma de la Ley del IRPF", Revista española de Derecho Financiero, num.146.

MARTÍNEZ GÁLVEZ, J. P. (2014) "La fiscalidad de los Productos Financieros en el IRPF (II)", Revista Quincena Fiscal, num.21.

MATA SIERRA, M. T. (2020) "Un sucedáneo de moratoria fiscal en tiempos del COVID-19", Revista Quincena Fiscal, num.10.

NICOLAO ABINZANO, I. (2020) "Medidas fiscales en el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19", Aranzadi digital, num. 1.

(2020) "Medidas fiscales en el Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, Aranzadi digital, num. 1.

RUIZ HUERGA, J., (2010) "Con la tributación actual, ¿interesa realmente ahorrar para la jubilación", Estudios Financieros, num. 335.

URQUIZU CAVALLÉ, A. (2020) "Medidas tributarias para el control y el tratamiento de una pandemia", Revista Quincena Fiscal, num. 8.

ZOZAYA MIGUÉLIZ, E. (2013) "Aportaciones a Fondos de Pensiones alemanes: también cuentan. STSJ Madrid 5-3-2013", Revista Aranzadi Doctrinal, num.4.

EL MODELO 720 Y SUS PERNICIOSOS EFECTOS EN MATERIA DE PRESCRIPCIÓN TRIBUTARIA

MARTA GONZÁLEZ APARICIO
Universidad de León, España

RESUMEN

Una de las modificaciones legales que más controversia ha generado en los últimos años, con un efecto directo sobre la prescripción tributaria, es la obligación de declarar los bienes y derechos poseídos en el extranjero, a través del Modelo 720. Esta obligación se estableció tras la entrada en vigor de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, que modificó la Ley del IRPF y la Ley del IS y establece un régimen prescriptivo que supone, *de facto*, la desaparición del límite temporal para que la Administración liquide y recaude la deuda tributaria. La inadecuación de este nuevo régimen al Derecho de la Unión ha provocado que la Comisión compela al Estado español para su modificación, que en la actualidad aún no se ha producido.

PALABRAS CLAVE:

Modelo 720 – Prescripción – Imprescriptibilidad – Derecho de la Unión

ABSTRACT

One of the legal modifications that has generated the most controversies in recent years, with a direct effect on the tax prescription, is the obligation to declare assets and rights owned abroad, through Form 720. This obligation was established after the Entry into force of Law 7/2012, of October 29, which modified the Personal Income Tax Law and the IS Law and establishes a prescriptive regime that supposes the disappearance of the time limit for the Administration to liquidate and collect the Tax debt. The inadequacy of this new regime to Union Law has caused the Commission to compel the Spanish State to amend it, which has not yet taken place at present.

KEYWORDS:

Model 720 - Prescription – Tax Limitation - Union Law

1. CONSIDERACIONES INICIALES: LA PRESCRIPCIÓN DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS FORMALES EN EL ARTÍCULO 70 DE LA LGT

El artículo 29.1 de la LGT define las obligaciones formales, exponiendo los caracteres que concurren en este tipo de obligaciones:

- El primero de ellos es que no son de tipo de pecuniario, por tanto, no van a ser obligaciones que supongan, de manera directa, la exigencia de una deuda tributaria. No obstante, el precepto, *in fine,* precisa que, aun careciendo de tal carácter pecuniario, su cumplimiento está relacionado con el desarrollo de actuaciones o procedimientos tributarios o aduaneros, con lo que, aunque sea de manera indirecta, el cumplimiento de estas obligaciones formales sí puede estar vinculado a la determinación de una deuda tributaria.
- En cuanto a sus destinatarios, el cumplimiento de las obligaciones formales puede afectar a todos los obligados tributarios, deudores o no del tributo.
- Respecto a su exigencia, esta deviene de su imposición a través de un texto normativo tributario o aduanero, no necesariamente de rango legal.

En tanto las obligaciones tributarias formales se vinculan, directa o indirectamente, a la determinación de la deuda tributaria, su cumplimiento no puede extenderse de manera ilimitada en el tiempo, pues ello vulneraria el principio de seguridad jurídica. Por ello, también para estas obligaciones tributarias formales se ha fijado un plazo de prescripción, de cuyo establecimiento se ocupa el artículo 70 de la LGT, que cierra los preceptos dedicados a la regulación de la prescripción como mecanismo extintivo de la deuda tributaria. Este artículo establece una regla general y dos excepciones.

La regla general en cuanto al plazo de prescripción de las obligaciones formales es que será el mismo que el plazo aplicable a la obligación material a la que se vincule, por lo tanto, cuatro años.

La primera excepción que recoge este artículo 70 se encuentra en su apartado 2, y se refiere a los supuestos de comprobación del cumplimiento de las obligaciones tributarias de otras personas o entidades. En este caso, las obligaciones de conservación y suministro de información establecidas en el artículo 29.2, apartados d) e) y f), de la LGT, se deben cumplir en el plazo establecido en la normativa mercantil. A este respecto, el Código de Comercio[413] establece en su artículo 30, apartado 1, que "*los empresarios conservarán los libros, correspondencia, documentación y justificantes concernientes a su negocio, debidamente ordenados, durante seis años, a partir del último asiento realizado en los libros, salvo lo que se establezca por disposiciones generales o especiales*"[414].

Por tanto, las referidas obligaciones de conservación y suministro de información deberán cumplirse durante seis años a partir del último asiento realizado o, en el caso de que a la persona o entidad le resulte de aplicación un plazo especial, durante este último si fuera superior a los seis años.

Esta regulación de la prescripción de las obligaciones formales del artículo 70.2 de la LGT manifiesta algunos problemas en la práctica. Este es el caso de aquellos supuestos en los que se producen interrupciones del plazo de prescripción para determinar la deuda tributaria de un sujeto pasivo, requiriéndose información a un tercero sobre las actividades de este. Con ello, la referida interrupción puede suponer que el mantenimiento de la obligación de informar del tercero sobrepase el referido plazo de seis años, puesto que las obligaciones tributarias formales del sujeto pasivo no han prescrito[415]. De esta forma se produce

---

413 Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio (BOE núm. 289, de 16 de octubre de 1985).

414 El subrayado es nuestro. El apartado 2 del referido precepto añade: "el cese del empresario en el ejercicio de sus actividades no le exime del deber a que se refiere el párrafo anterior y si hubiese fallecido recaerá sobre sus herederos. En caso de disolución de sociedades, serán sus liquidadores los obligados a cumplir lo prevenido en dicho párrafo".

415 A modo de ejemplo, a un sujeto pasivo se le inicia un procedimiento de inspección en el año 2019, en un supuesto en que el plazo de prescripción para determinar la deuda tributara se inició el 1 de enero de 2010, ya que el referido plazo había sido interrumpido en el año 2013, y posteriormente, en el año 2017. En el marco de dicho procedimiento, la Administración

una extensión *de facto* de la obligación de conservación documental establecida en el artículo 30 del Código de Comercio, que plantea un problema evidente para el tercero obligado a informar, pues desconoce si se ha consumado la prescripción y, por tanto, hasta qué momento debe conservar la documentación mercantil y contable.

La segunda excepción que recoge el artículo 70 se ocupa de la obligación de justificar la procedencia de los datos que tengan su origen en ejercicios prescritos. No nos detendremos en este precepto, que se relaciona de manera directa con el artículo 66 bis. de la LGT, que consagra el tan criticado derecho a comprobar e investigar de la Administración, con carácter imprescriptible como regla general[416]. Baste señalar que en este artículo se establece el deber, para el sujeto pasivo, de acreditar las bases imponibles negativas que pretenda compensar durante el plazo en que la Administración puede comprobar e investigar tales operaciones (diez años) y que dicha acreditación se realizará por medio de la exhibición de la contabilidad y de los oportunos soportes documentales.

Expuestos estos caracteres esenciales en relación al concepto de obligación formal y a su régimen prescriptivo, resulta de interés, por su actualidad, analizar las importantes consecuencias que en materia de prescripción se derivan de una obligación formal cuyo cumplimiento se viene exigiendo en los últimos años por la Administración tributaria: la obligación de declarar los bienes y derechos poseídos en el extranjero, cuestión a la que dedicaremos el siguiente epígrafe.

---

requiere información a un tercero sobre las operaciones realizadas con el sujeto pasivo inspeccionado. En este caso, a pesar de haber transcurrido 9 años desde el inicio del plazo de prescripción, habiéndose superado por tanto los seis años establecidos en la normativa mercantil, el tercero estará obligado a suministrar información al subsistir la obligación formal del sujeto pasivo.

[416] Sobre este particular, GONZÁLEZ APARICIO, M. (2021): *La prescripción de la deuda tributaria,* 1ª ed., Tirant lo Blanch, Madrid, págs. 161 y ss.

2. LA DECLARACIÓN INFORMATIVA SOBRE BIENES Y DERECHOS SITUADOS EN EL EXTRANJERO

2.1. La obligación de información sobre bienes y derechos en el extranjero introducida por la Ley 7/2012

La Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude[417], introdujo una nueva Disposición adicional decimoctava en la LGT, relativa al cumplimiento de la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero. La promulgación de esta Ley obedece al contexto económico y social del momento, pues en el año 2012 España se encontraba inmersa en una profunda crisis económica, con lo que la lucha contra el fraude se convierte en un objetivo prioritario, tal y como señala la Exposición de Motivos de la Ley 7/2012. Conforme al apartado primero de la citada Disposición adicional decimoctava los obligados tributarios han de suministrar a la Administración tributaria información relativa a cuentas bancarias abiertas en entidades de crédito, títulos, activos, valores o derechos representativos del capital social, fondos propios, seguros de vida, etc. y bienes inmuebles y derechos sobre bienes inmuebles de su titularidad situados en el extranjero[418].

Esta declaración se recogerá en un modelo creado expresamente al efecto, el Modelo 720, de presentación obligatoria con carácter anual –

---

[417] BOE núm. 261, de 30 de octubre de 2012.

[418] Para un análisis más profundo de la reforma, se recomienda consultar: MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J. M. (2013): "Análisis de las reformas introducidas por la Ley 7/2012, de prevención y lucha contra el fraude fiscal", *Quincena Fiscal,* núm. 1, pág. 21-35; FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): *La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica,* 1ª ed., Marcial Pons, Madrid, págs. 163 y ss.; ANEIROS PEREIRA, J. (2013): "La nueva obligación de informar sobre los bienes y derechos en el extranjero", *Quincena Fiscal*, núm. 3. BIB 2013\240. (Consultado en la base de datos Aranzadi Instituciones, con fecha 03/03/2019) y LITAGO LLEDÓ, R. (2013): "La necesidad de interpretación sistemática y acorde al régimen sancionador de la LGT de la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero", *Tribuna Fiscal*, núm. 268, pág. 10.

entre el 1 de enero y el 31 de marzo- por los residentes en España que posean bienes de los enunciados[419].

El desarrollo de esta obligación se encuentra en los artículos 42 bis, 42 ter y 54 bis del RGAPGIT, que establece los aspectos relativos a los datos que debe contener la declaración, los sujetos obligados a su presentación –quienes tengan la consideración de titulares reales, de acuerdo con los previsto en el apartado 2 del artículo 4 de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo[420]-, así como los supuestos en los que la obligación no resulta exigible –entre otros, en aquellos casos en los que el saldo conjunto de las cuentas no supere los 50.000 euros-[421].

2.2. Régimen de infracciones y sanciones en los supuestos de incumplimiento de la obligación de información sobre bienes y derechos en el extranjero

Junto con esta nueva obligación de información sobre los bienes situados en el extranjero, de carácter formal, la Ley 7/2012 establece las sanciones correspondientes en caso de incumplimiento de esta obligación. Así, constituirán infracciones tributarias no presentar en plazo o presentar de forma incompleta, inexacta o con datos falsos las declaraciones informativas. También constituirá infracción tributaria la presentación de las mismas por medios distintos a los electrónicos, infor-

---

[419] La obligación de información se limita exclusivamente a los bienes expresamente referidos, no extendiéndose, por tanto, a otros bienes tales como joyas, obras de carácter artístico, vehículos, piedras o metales preciosos, etc., que también pueden representar un valor económico elevado. Entendemos que esta exclusión limita la efectividad de la norma en cuanto a su pretendido efecto antifraude.

[420] BOE núm. 103, de 29 de abril de 2010.

[421] Concretamente, la ejecución reglamentaria de la obligación de informar se recoge en el Real Decreto 1558/2012, de 15 de noviembre, por el que se adaptan las normas de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, a la normativa comunitaria e internacional en materia de asistencia mutua, se establecen obligaciones de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero, y se modifica el reglamento de procedimientos amistosos en materia de imposición directa, aprobado por Real Decreto 1794/2008, de 3 de noviembre (BOE núm. 283, de 24 de noviembre de 2012), que introduce el artículo 42.bis en el RGAPGIT).

máticos y telemáticos, en los supuestos en los que hubiera obligación de hacerlo por dichos medios. Estas infracciones se calificarán como muy graves y se sancionarán conforme a las reglas recogidas en la Disposición adicional decimoctava de la LGT[422].

2.3. INCIDENCIA EN MATERIA DE PRESCRIPCIÓN TRIBUTARIA DEL INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE INFORMACIÓN

La obligación de información sobre los bienes y derechos situados en el extranjero presenta una particularidad en materia de prescripción, que la propia Ley 7/2012 establece tanto en sede de la LIRPF, como en la LIS[423]:

- En la LIRPF se modifica el artículo 39.2 y, conforme a la nueva redacción, con efectos para los periodos impositivos que finalicen a partir del 31 de octubre de 2012, el descubrimiento de bienes y derechos no recogidos en las declaraciones informativas se considerará una ganancia patrimonial no justificada,

---

422 Únicamente indicaremos respecto a este régimen sancionador ha sido calificado de especialmente duro, si bien se duda de su efectividad en la lucha contra el fraude, tal y como señala TEJERIZO LÓPEZ[422], que indica que *"no cabe duda de que la Hacienda Pública ha decidido aplicar la mano dura contra los supuestos de defraudación. No seremos nosotros quienes se lo censuremos sin matices, pero no está de más recordar que las veces que se ha decidido emprender este camino (por ejemplo, en la reforma de la LGT de 1985), los resultados no fueron los esperados y, además, la dureza de la reforma provocó un estado de opinión contrario tan intenso que obligó a los pocos años a variar el rumbo de forma radical"*. Vid. TEJERIZO LÓPEZ, J.M. (2013): "Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal: Introducción", en VV. AA.: *Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude*, 1ª ed., Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), págs. 47 y 50.

423 Junto con estos efectos en materia de prescripción, se prevé un régimen sancionador en supuestos de ganancia patrimoniales no justificadas y de presunción de obtención de rentas, el cual se encuentra en la Disposición adicional primera de la Ley 7/2012. La presencia de las circunstancias indicadas en el artículo 39.2 de la Ley del IRPF y en el artículo 134.6 del TRLIS –actual 121.6 de la LIS-, *"determinará la comisión de infracción tributaria, que tendrá la consideración de muy grave, y se sancionará con una multa pecuniaria proporcional del 150 por ciento del importe de la base de la sanción*". La base de la sanción se corresponderá con la cuota íntegra resultante de la aplicación del art. 39.2 LIRPF o del 121.6 de la LIS.

imputándose al periodo más antiguo de los no prescritos. El contribuyente no podrá alegar la prescripción, salvo que acredite que la titularidad de los bienes o derechos corresponde con rentas ya declaradas o con rentas obtenidas en periodos impositivos en los que no tuviese la condición de contribuyente por este impuesto.

– En el IS, se modifica el artículo 134.6 del derogado TRLIS y, al igual que en el IRPF, con efectos para los períodos impositivos que finalicen a partir de 31 de octubre de 2012, se establece respecto a las ganancias patrimoniales no justificadas, relativas a bienes y derechos no recogidos en la declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero, que en todo caso se imputarán al período más antiguo de los no prescritos, susceptibles de regularización por la Administración, salvo que el sujeto pasivo acredite que los bienes y derechos cuya titularidad le corresponde han sido adquiridos con cargo a rentas declaradas o bien con cargo a rentas obtenidas en periodos impositivos en los que no tuviese la condición de sujeto pasivo de este impuesto. Esta disposición ha sido recogida en el texto de la vigente LIS, en concreto, en su artículo 121.6.

Con ello, tras la modificación se presume que los bienes o derechos situados en el extranjero y no declarados, se corresponden a rentas no gravadas. Esta presunción admite prueba en contrario[424], pero no así la

[424] En el Proyecto de Ley inicial no se preveía tal prueba en contrario, de modo que los bienes descubiertos no recogidos en la declaración informativa eran gravados como renta no declarada ni prescrita, sin posibilidad para el contribuyente de acreditar el origen de tales rentas ni su situación fiscal en el momento en que se obtuvieron. A este respecto, cabe indicar que *"en la redacción inicial del proyecto no se permite la prueba en contrario y por este motivo se criticó, tanto material como formalmente, en el sentido de que no deberían mezclarse los conceptos ni introducir en ganancias y presunciones de rentas cosas que no lo son y porque su correcta ubicación debería ser la de las sanciones ligadas al incumplimiento de las obligaciones formales. Al impedir la prueba en contra la reforma proyectada renunciaba abiertamente a valorar la capacidad económica del sujeto pasivo y, con independencia del origen de la renta y con independencia de que el sujeto pasivo esté en condiciones de justificar el pago de impuestos correspondientes por la obtención de dichos bienes, le impone el gravamen más alto posible del impuesto. Tal reacción jurídica se consideraba, más que de naturaleza tributaria, de naturaleza claramente sancionadora. Esta situación se resuelve en el*

relativa a la prescripción. Los bienes situados en el extranjero, no declarados a partir de la entrada en vigor del procedimiento reglamentario previsto al efecto, pierden la posibilidad de acreditar la prescripción en sendos impuestos directos, independientemente del periodo del que provenga la renta con la que se adquirieron tales bienes. Esta imposibilidad se articula a través de las figuras de la presunción de rentas en el IS y de las ganancias de patrimonio no justificadas en el IRPF[425]. De esta forma, el contribuyente únicamente no quedará sometido a gravamen, en el IRPF o en el IS, si acredita que la titularidad de los bienes

---

texto que sale del Informe de la Ponencia, introduciendo una enmienda al texto de ambos artículos en los que ya se incluye la posibilidad de que el contribuyente pruebe que tales bienes proceden de rentas declaradas". Vid. VV. AA. (2015): "Obligaciones formales: declaración y retenciones", en VV. AA.: *Renta y Patrimonio 2015*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra). BIB 2015\469. (Consultado en la base de datos Aranzadi Instituciones con fecha 07/12/2019). FALCÓN Y TELLA, por su parte, apunta que *"ni siquiera se excluyen los casos en que no ha existido defraudación o elusión del impuesto, por ejemplo porque los bienes o derechos situados en el extranjero y no declarados se han obtenido a través de una operación exenta o no sujeta en España. Incluso, según el tenor de la norma, se gravaría como ganancia no justificada el capital situado en el extranjero respecto al que se incumple la obligación de informar aunque procediera de una renta que ha tributado en España, a través del IRPF, del ISD o del IS, pues la consideración como ganancia no justificada se configura por el anteproyecto como una mera consecuencia automática del incumplimiento de la obligación de declarar, con total independencia de que se haya defraudado o eludido algún impuesto. Por otro lado, a nadie se le oculta que esta solución disuadiría a los interesados de cualquier regularización, salvo por la vía excepcional y transitoria del RDLey 12/2012 (RCL 2012, 434), de la que nos hemos ocupado en el editorial del núm. 8".* Vid. FALCÓN Y TELLA, R. (2012): "El anteproyecto de Ley de intensificación de la lucha contra el fraude especial referencia a la obligación de informar sobre los bienes y derechos situados en el extranjero", *Quincena Fiscal*, núm. 10, pág. 3.

[425] Respecto a la categorización de las figuras de la presunción de rentas y de las ganancias de patrimonio no justificadas "debe hacerse hincapié en que, en ningún caso, se trata de rentas que puedan ser declaradas por el propio contribuyente, sino que el uso de esta categoría de renta está reservado a la previa actuación administrativa; es decir, que ningún contribuyente puede declarar como renta una ganancia no justificada de patrimonio en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o una renta presunta en el Impuesto sobre Sociedades, porque tales calificaciones están reservadas para las rentas derivadas del descubrimiento, por la Administración Tributaria, de bienes ocultos o no contabilizados. No es una categoría de renta, sino una categoría de renta regularizada por la Administración Tributaria". Vid. VV. AA. (2015): "Obligaciones formales: declaración y retenciones", en VV. AA.: Renta y Patrimonio 2015, ob. cit., BIB 2015\469. (Consultado en la base de datos Aranzadi Instituciones con fecha 07/12/2019).

o derechos se corresponde a rentas declaradas u obtenidas en periodos impositivos en los que no tenía la condición de contribuyente. Sin embargo, que el contribuyente acredite que la titularidad de los bienes o derechos corresponde con rentas obtenidas en períodos prescritos no supondrá que se le exima del gravamen en alguna de estas dos figuras impositivas.

En suma, el principal efecto de la reforma es la pérdida del efecto de la prescripción ganada o, en definitiva, la imprescriptibilidad del derecho de la Administración a liquidar la deuda tributaria. Así lo refleja ESPEJO POYATO[426], cuando pone de manifiesto que *"estos preceptos no se refieren a los activos en cuestión sino a las rentas que los financiaron. Gramaticalmente ello significa que no basta probar, por ejemplo, que los fondos de la cuenta proceden de la venta de un bien que podría haber estado bastantes años en el patrimonio del contribuyente, sino que parece que se impone a este la obligación de probar la declaración de la renta con la que se adquirió el bien, o que esta no estaba sujeta. De este modo parece que se pretende asegurar que nunca prescriba la obligación tributaria relativa a las rentas que, en último extremo, hubieran concluido en los activos situados en el extranjero y no declarados"*.

Esta imprescriptibilidad ha sido puesta en tela de juicio por la doctrina mayoritaria[427], por perjudicar de manera evidente el principio de segu-

---

[426] ESPEJO POYATO, I. (2013): "La recurrente Ley de represión del fraude fiscal", *Tribuna Fiscal,* núm. 264, pág. 51.

[427] GARCÍA NOVOA, C. (2012): "Novedades del Proyecto de Ley de intensificación de actuaciones en prevención y lucha contra el fraude en materia de interrupción y reanudación del cómputo de prescripción*" Revista Técnica Tributaria*, núm. 98, págs. 103-128; CAYÓN GALIARDO, A. M. (2012): "La lucha contra el fraude en la ley 7/2012. El reforzamiento de las facultades en la recaudación", *Revista Técnica Tributaria*, núm. 99, págs. 13-34; FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): *La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica,* ob. cit., págs. 174 y ss. y FALCÓN Y TELLA, R. (2012): "El anteproyecto de Ley de intensificación de la lucha contra el fraude especial referencia a la obligación de informar sobre los bienes y derechos situados en el extranjero", ob. cit., pág. 3. Éste último autor señala que *"la prescripción (o caducidad) es por tanto una consecuencia necesaria de la seguridad jurídica, y este principio solo quiebra, a partir de los juicios de Núremberg, en el caso de los crímenes contra la humanidad, lo que no parece que sea el caso que nos ocupa. El legislador puede alargar los plazos de prescripción en los supuestos de infracciones graves, o de ocultación, y de ello existen ejemplos en muchos ordenamientos. Pero no resulta posible, en*

ridad jurídica, pues una cosa es alargar los plazos de prescripción y otra muy distinta suprimir los efectos de la misma. La regulación contenida en estos preceptos conculca tanto varios principios constitucionales básicos, como la normativa comunitaria[428].

Entre los principios internos vulnerados por la imprescriptibilidad establecida a consecuencia de esta regulación destaca el principio de seguridad jurídica, en tanto fundamento del instituto de la prescripción. No obstante, no es el único, pues aparecen otros principios derivados en gran medida del principio de seguridad jurídica que también sustentan la prescripción tributaria y van a verse gravemente afectados por el establecimiento de un régimen de imprescriptibilidad. Nos referimos al principio de capacidad económica, a los principios de buena fe y confianza legítima y al principio de eficacia administrativa[429].

Respecto a las normas de Derecho Europeo, el crisol de normas que podrían verse afectadas por esta regulación es amplio, pues se considera que puede afectar a la libertad de establecimiento, a la libre circulación de personas, a la libre circulación de trabajadores, a la libre circulación de capitales y a la libre prestación de servicios, todas ellas libertades fundamentales de la Unión Europea. Sobre este aspecto nos detendremos más en el epígrafe siguiente, en el que precisamente expondremos lo indicado por la Comisión Europea a este respecto.

---

cambio, establecer una regulación que en la práctica conduce a la imprescriptibilidad de la obligación tributaria".

[428] FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica, ob. cit., págs. 174 y ss.

[429] A ellos, FÉRNÁNDEZ LÓPEZ añade la vulneración del principio de proporcionalidad, en el sentido de que la regulación establecida en el artículo 39.2 de la LIRPF y en el artículo 121.6 de la LIS, *"confieren el mismo tratamiento a quien, estando obligado a ello, nunca ha presentado la declaración informativa de bienes y derechos en el extranjero –si ese incumplimiento es detectado y comunicado por la Administración-, que a quien presenta dicha declaración de forma espontánea pero fuera de plazo, pues ambos preceptos se refieren indistintamente a los contribuyentes que no hubieran cumplido "en el plazo establecido al efecto" la obligación de información*". Vid. FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): *La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica,* ob. cit., pág. 182.

Algunos autores han aportado soluciones alternativas que permitan que la Administración ejerza sus funciones de control sin perjudicar tan gravemente los derechos de los contribuyentes y el principio de seguridad jurídica. Entre estos autores FALCÓN Y TELLA y FERNÁNDEZ DE BUJAN –en referencia al anterior- o FERNÁNDEZ LÓPEZ[430], que se muestran favorables a la extensión del plazo de prescripción en estos supuestos. FALCÓN Y TELLA y FERNÁNDEZ DE BUJAN consideran que el plazo se podría alargar hasta los quince años previstos con carácter general para las obligaciones personales. Estos autores también apuntan la posibilidad del establecimiento de un régimen sancionador agravado, que pudiera eludirse a través de declaraciones complementarias con los recargos previstos en el art. 27 de la LGT. Consideramos que esta propuesta debe ser calificada como positiva, al margen de que el plazo de prescripción de quince años pudiera tildarse de excesivamente extenso. Precisamente, en este sentido, FERÁNDEZ LÓPEZ[431] propone un plazo más corto, de diez años, que es mismo plazo que la normativa penal prevé para los delitos penales agravados. Señala este autor que este plazo extendido estaría justificado *"cuando mediase ocultación y la Administración, a través de los muchos cauces de actuación que le brinda la normativa interna e internacional, careciese de cualquier posible indicio sobre la existencia de bienes o derechos ocultos en el extranjero, pero ello siempre que, además, se guardase una justa proporcionalidad entre esa mayor amplitud de los plazos prescriptivos y las dificultades objetivas de los controles administrativos para poder detectar conductas fraudulentas"*. En definitiva, independientemente de cuál fuera la extensión del plazo, cualquiera de las dos opciones expuestas contribuye en mayor medida a la preservación del instituto de la prescripción tributaria y de la seguridad jurídica como

---

[430] FALCÓN Y TELLA, R. (2012): "El anteproyecto de Ley de intensificación de la lucha contra el fraude especial referencia a la obligación de informar sobre los bienes y derechos situados en el extranjero", ob. cit., pág. 3; FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. (2014): "Incidencia en la prescripción de la Ley 7/2012 de lucha contra el fraude fiscal", *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm.1, págs. 49-75 y FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): *La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica,* ob. cit., págs. 187-188.

[431] FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica, ob. cit., pág. 187.

fundamento de la misma que el régimen legal vigente hasta el momento. Sin embargo, en nuestra opinión, este plazo de 10 o 15 años debería calificarse como plazo de caducidad, no de prescripción, a fin de evitar que la interrupción de plazos tan prolongados y su subsiguiente reinicio haga que se puedan alcanzar plazos de 20 o de 30 años, excesivamente largos considerando las facultades de control de que dispone la Administración[432].

Además, esta posibilidad de establecer plazos diferenciados para controlar la tenencia de elementos patrimoniales en el extranjero también resulta avalada por cierta jurisprudencia del TJCE, particularmente por la Sentencia de 11 de junio de 2009, asuntos acumulados C-155/08 y C-157/08, *Caso X, E.H.A. Passenheim -van Schoot contra Erich StammStaatssecretaris van Financiën*[433]. En esta sentencia, el TJCE admite que el establecimiento de plazos de prescripción diferenciados no incrementa por sí sola las facultades de control de las autoridades tributarias de un Estado miembro respecto a los elementos imponibles poseídos en otro Estado miembro, pero sí puede disuadir a los contribuyentes que poseen tales activos de ocultar a la Hacienda Pública dichos activos o los rendimientos que de ellos obtienen, contribuyendo a garantizar la eficacia de los controles fiscales y a luchar contra el fraude fiscal. El problema no obstante, reside en determinar la proporcionalidad de la norma para garantizar la eficacia de los controles tributarios y luchar contra el fraude fiscal. El TJCE señala que para apreciar si la normativa no va más allá de lo necesario hay que distinguir dos hipótesis en función de si la Administración tributaria dispone o no de indicios respecto a la ocultación.

- **1. Inexistencia de indicios respecto a la ocultación**: si los elementos imponibles en un Estado miembro y situados en otro Estado miembro se han ocultado a las autoridades tributarias del primer Estado miembro y estas no disponen de indicio alguno sobre la existencia de dichos elementos que permita

[432] GONZÁLEZ APARICIO, M. (2021): *La prescripción de la deuda tributaria,* ob. cit. págs. 79 y ss.

[433] TJCE 2009\171.

emprender una investigación, ese primer Estado miembro se encuentra imposibilitado de dirigirse a las autoridades competentes del otro Estado miembro por medio de la asistencia mutua o de los convenios bilaterales entre Estados, con el fin de que estas le transmitan la información necesaria para la correcta liquidación del impuesto. Por ello, el plazo de prescripción ampliado tiene como finalidad principal procurar a las autoridades nacionales un período más largo durante el cual el posible descubrimiento de esos elementos imponibles todavía permita una liquidación complementaria. A ello se añade el menor riesgo para el contribuyente en este supuesto de que los activos y rendimientos ocultados a las autoridades tributarias de su Estado miembro de residencia sean descubiertos, en relación a los contribuyentes que ocultan activos y rendimientos nacionales. En consecuencia, en estos supuestos, el TJCE concluye la procedencia del establecimiento de plazos de prescripción más largos en el caso de elementos imponibles ocultos en el extranjero.

- **2. Existencia de indicios respecto a la ocultación**: si las autoridades tributarias de un Estado miembro disponen de indicios sobre los elementos imponibles situados en otro Estado miembro que permiten iniciar una investigación y pueden dirigirse a las autoridades competentes de otros Estados miembros, por medio de la asistencia mutua o por medio de la prevista en los convenios bilaterales, con el fin de que estas últimas autoridades les comuniquen la información necesaria para liquidar correctamente el impuesto, el simple hecho de que los elementos imponibles de que se trate se encuentren en otro Estado miembro no justifica la aplicación general de un plazo suplementario para la liquidación complementaria.

Esta Sentencia supone un cambio de rumbo respecto a la línea tradicional seguida por el TJCE en sus resoluciones, pues, con carácter general, los procedimientos prejudiciales en materia de aplicación de libertades comunitarias en el ámbito de la imposición directa se resolvían a favor de los contribuyentes. Sin embargo, en este caso concreto

el TJCE se pronuncia a favor del incremento del plazo de que dispone la Administración para ejercer sus potestades liquidatorias, en detrimento del contribuyente, pero siempre que no haya indicios respecto a la ocultación. Estas consideraciones y la doctrina derivada de la Sentencia enunciada adquieren gran importancia en España, pues la posibilidad de establecer un plazo más prolongado que el general de prescripción se plantea como posible alternativa a la imprescriptibilidad actualmente vigente, como medida que puede solventar los negativos efectos en materia de seguridad jurídica derivados de la imprescriptibilidad aludida.

A mayor abundamiento, el gravoso régimen sancionador previsto en la Ley 7/2012, junto con las disposiciones referidas en materia de prescripción, no hace sino agudizar los efectos negativos de esta regularización "forzada" para el contribuyente. Además, de esta nueva regulación parece inferirse un evidente rechazo a la posibilidad de regularización voluntaria, al obviar los efectos previstos para este tipo de regularizaciones. Estos perniciosos efectos se han visto paliados en parte por la doctrina administrativa emanada de la DGT, en relación a las consecuencias de la presentación del Modelo 720 de forma extemporánea sin requerimiento previo por parte de la Administración tributaria y plasmada en la Consulta Vinculante núm. V1434-17 de 6 junio 2017[434]. En ella, la DGT concluye que, en estos supuestos, resultaría de aplicación la normativa sobre regularización voluntaria recogida en el artículo 27 de la LGT. Como señala el propio órgano administrativo, la interpretación que realiza resulta *"coherente con la norma vigente aplicable en el contexto específico que nos ocupa, integradora de la finali-*

[434] Esta Consulta se separa del criterio mantenido hasta ese momento por la DGT, manifestado, entre otras, en la Consulta V2289/13, de 10 de julio de 2013, en la que el contribuyente cuestiona los efectos de la presentación extemporánea de la declaración sobre bienes y derechos situados en el extranjero, sin requerimiento previo. La DGT determina que la presentación de la declaración informativa fuera de plazo sin requerimiento previo resulta sancionada, *a priori*, de la forma establecida para ese supuesto en el apartado dos de la Disposición adicional decimoctava de la LGT, si bien el hecho de no haber cumplido en plazo la obligación de información no determinará la existencia de ganancias de patrimonio no justificadas respecto de los bienes en cuestión, siempre que el contribuyente pueda acreditar que concurre alguna de las circunstancias señaladas en el artículo 39.2 de la LIRPF.

dad y espíritu que guían el conjunto formado por el artículo 27 y la disposición adicional decimoctava de la LGT así como por la disposición adicional primera de la Ley 7/2012 y el artículo 39.2 de la LIRPF", y parece más acorde no solo con el ordenamiento tributario, sino también con uno de los objetivos pretendidos por la Ley 7/2012: permitir el afloramiento voluntario de la deuda tributaria en su día no autoliquidada. Además, la DGT señala que, aunque la consulta se refiere al IRPF, el criterio reflejado es extrapolable al IS. La aplicación del criterio de la DGT -la normativa sobre regularización voluntaria-, y la consecuente exclusión del régimen previsto en la Ley 7/2012, reduce significativamente la deuda tributaria del contribuyente, pues únicamente se aplicaría sobre el importe de la regularización un recargo por extemporaneidad del 5, 10, 15 o 20%, según se regularice respectivamente dentro de los primeros tres, seis, doce o más de doce meses siguientes a la finalización del plazo de presentación voluntaria de la declaración. No obstante, a pesar de la valoración positiva del criterio de la DGT, la imprescriptibilidad establecida por la Ley 7/2012, pone de relieve que esta disparidad de criterios es un ejemplo más de la grave inseguridad jurídica presente en nuestro ordenamiento fiscal.

2.4. EL DICTAMEN MOTIVADO DE LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE EL MODELO 720: LA INACCIÓN DEL LEGISLADOR ESPAÑOL Y EL PROCEDIMIENTO PENDIENTE ANTE EL TJUE

El flagrante ataque al principio de seguridad jurídica que representa el régimen sancionador previsto en la Ley 7/2012 para los contribuyentes en relación a la obligación de informar sobre los bienes y derechos que poseen en el extranjero, ha provocado que sea objeto de denuncias y reclamaciones ante la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera de la Comisión Europea, por parte de distintos sujetos y colectivos, que han puesto de manifiesto la falta de adecuación de esta regulación a los principio que rigen el Derecho de la Unión.

En consecuencia, la Secretaría General de la Comisión Europea emitió Dictamen Motivado, con fecha 15 de febrero de 2017[435], en el que, tras exponer los hechos denunciados y las alegaciones del Reino de España a los mismos, concluye que la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero, tal y como se articula en la Ley 7/2012, no se ajusta al Derecho de la UE. Esta regulación resulta discriminatoria y desproporcionada a la luz de la jurisprudencia comunitaria ya que, como indicamos en el epígrafe previo, supone la vulneración de la libre circulación de personas, la libre circulación de trabajadores, la libertad de establecimiento, la libre prestación de servicios, y la libre circulación de capitales, en tanto impone a los contribuyentes que inviertan fuera del territorio español, pero dentro del Espacio Económico Europeo, unas cargas administrativas y unos costes que restringen tal posibilidad de invertir en otros países de la Unión.

Particularmente, respecto al régimen de la prescripción establecido en este texto legal[436], las autoridades españolas habían argumentado que la fórmula empleada era la única posible para obtener la información requerida en el Modelo 720. Además, hacían referencia a que el TJUE, en otros casos, había aceptado el establecimiento de un plazo de prescripción más largo en relación con los bienes poseídos en otro Estado. La Comisión rechaza estas alegaciones, pues indica que el Estado Español dispone de múltiples mecanismos y diversas fuentes para que la Administración tributaria pueda acceder a la información que requiera. También rechaza el segundo de los argumentos apuntados porque, aunque se admita en el caso de bienes poseídos en el extranjero un plazo de prescripción más largo, esa previsión no puede interpretarse ni como la ausencia de plazo, ni como el establecimiento de un plazo tan largo *"como para atenuar las consecuencias del paso del tiempo"*.

La Comisión otorgó al Estado Español un plazo de dos meses para modificar la referida normativa, sin embargo, en la actualidad tal modificación no se ha producido, permaneciendo plenamente vigentes los

[435] Accesible en el siguiente enlace: https://www.fiscal-impuestos.com/sites/fiscal-impuestos.com/files/dictamen-motivado-ce-720-1.pdf (Consultado con fecha 05/09/2019).

[436] Págs. 19-20.

preceptos debatidos, que únicamente encuentran un cierto freno en su aplicación en ciertos pronunciamientos de los TEAs y de algunos órganos jurisdiccionales, pero escudados en defectos formales.

Ante tal inacción, cabían dos posibilidades, ambas con la finalidad de que el TJUE obligue al Estado español a la modificación requerida. La primera, que sea la propia Comisión la que denunciara la actuación del legislador español ante el TJUE. La segunda, que fueran los Tribunales españoles los que plantearan esta cuestión prejudicial ante este órgano jurisdiccional.

Finalmente, fue la Comisión Europea la que, con fecha 23 de octubre de 2019, presentó un recurso ante el TJUE (Asunto C-788/19), en el que alegaba que "*la normativa tributaria española impone a los residentes fiscales en España una obligación de declarar determinados bienes y derechos situados en el extranjero a través un formulario de declaración fiscal ("Modelo 720"). En caso de incumplimiento o de cumplimiento incorrecto de dicha obligación, se aplica un régimen sancionador específico".* Añade que *"la Comisión llega a la conclusión que las sanciones que consisten en la calificación de los activos como ganancias patrimoniales, la inaplicación de las reglas normales de prescripción y las multas pecuniarias fijas, constituyen una restricción a las libertades fundamentales del TFUE y del EEE. Aunque en principio estas medidas puedan ser adecuadas para alcanzar los objetivos perseguidos que son la prevención y la lucha contra la elusión y el fraude fiscal, resultan desproporcionadas".*

Este recurso fue publicado en el DOUE de 23 de diciembre de 2019 y, a la fecha, no está resuelto. No obstante, todo apunta a una más que previsible condena al Estado Español que, en opinión de gran parte de la doctrina[437], abrirá la puerta a los contribuyentes para exigir la res-

[437] Entre otros, DE MIGUEL CANUTO, E. (2017): "Responsabilidad del Estado legislador por contrariedad con el Derecho de la Unión", *Quincena Fiscal*, núm. 6, BIB 2017\803. (Consultado en la base de datos Aranzadi Instituciones, con fecha 10/11/2019); CALDERÓN GONZÁLEZ, J. M., ORDOÑEZ SOLÍS, D. (2016): "Anulación e indemnización en el Derecho tributario español de actos firmes contrarios al Derecho de la Unión Europea", *Revista Aranzadi Unión Europea*, núm. 2. BIB 2016\171 y BARCIELA PÉREZ, J. A. (2018): "La responsabilidad del Estado legislador ante los particulares por infracción del Derecho de la Unión a tenor de la

ponsabilidad patrimonial a la Administración, a fin de resarcirse de los daños causados por la aplicación de una normativa respecto a la que, desde el año 2017, se había advertido que vulneraba el Derecho de la Unión. Porque, como apunta MATA SIERRA[438], *"la primacía del Derecho comunitario exige a los ciudadanos tanto la asunción de cargas como la obtención de derechos que se integran en su patrimonio jurídico para lo que el artículo 10 del TCE obliga a los Estados miembros a tomar todas aquellas medidas que resulten adecuadas para asegurar la ejecución de las obligaciones que les incumben conforme al ordenamiento europeo, siendo una de ellas la de "borrar las consecuencias ilícitas de una violación del Derecho comunitario" que consagra como corolario necesario el derecho de reparación".*

En definitiva, un ejemplo más de la inseguridad jurídica imperante en nuestro ordenamiento tributario.

3. CONCLUSIONES

La obligación de declarar los bienes y derechos poseídos en el extranjero establecida en la Ley 7/2012 plantea numerosos problemas en materia de prescripción, porque de su regulación se deriva la imprescriptibilidad del derecho a determinar la deuda tributaria. A través de la modificación de la LIRPF y de la LIS, se establece que, en aquellos casos en los que aparezcan determinados bienes poseídos en el extranjero, no declarados hasta el momento, estos se imputarán a último periodo de los no prescritos, independientemente de que las rentas con las que se hayan obtenido estos bienes provengan de un periodo prescrito. Este régimen prescriptivo no solo vulnera el Derecho Interno, en tanto conculca el principio de seguridad jurídica y de capacidad económica, entre otros, sino también el Derecho Comunitario, pues vulnera, por ejemplo, los principios de libre circulación de personas o de

---

reciente jurisprudencia del TS", *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 4. BIB 2018\8369. (Consultado en la base de datos Aranzadi Instituciones, con fecha 10/11/2019).

[438] MATA SIERRA, M. T. (2012): "Responsabilidad patrimonial del Estado en materia tributaria por infracción del ordenamiento comunitario (a propósito de la Sentencia del Tribunal Supremo de 23 de diciembre 2010)", *Noticias de la Unión Europea,* núm. 325, pág. 52.

libre circulación de capitales, pero también las disposiciones de los Tribunales Europeos en materia de establecimiento de plazos de prescripción.

Precisamente a consecuencia de esta vulneración del Derecho de la Unión, la Comisión Europea compele al Gobierno español, en febrero de 2017, para modificar esta normativa, otorgándole un plazo de dos meses. Sin embargo, a día de hoy (abril de 2020) esta modificación no se ha producido, lo que ha obligado a la Unión a presentar el correspondiente recurso ante el TJUE, que probablemente desembocará en una condena a España, a lo que se puede sumar, en opinión de muchos autores, la posible responsabilidad patrimonial de la Administración española por la aplicación de una normativa de la que ya se había advertido que vulneraba el Derecho Comunitario.

Consideramos que la mejor alternativa de que dispone el legislador español para modificar esta cuestión y aunar el necesario respeto a los principios de la Unión, con las mayores dificultades de control que plantea la tenencia de bienes en el extranjero, sería establecer un plazo diferenciado para efectuar la comprobación en estos casos, que algunos autores han apuntado que podría ser de entre diez y quince años. No obstante, para evitar que la interrupción del plazo y su consecuente reinicio, haga que sea excesivamente prolongado, nos decantamos porque este plazo sea configurado como un supuesto de caducidad, no de prescripción.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

ANEIROS PEREIRA, J. (2013): "La nueva obligación de informar sobre los bienes y derechos en el extranjero", Quincena Fiscal, núm. 3.

BARCIELA PÉREZ, J. A. (2018): "La responsabilidad del Estado legislador ante los particulares por infracción del Derecho de la Unión a tenor de la reciente jurisprudencia del TS", Revista Aranzadi Doctrinal, núm. 4.

CALDERÓN GONZÁLEZ, J. M., ORDOÑEZ SOLÍS, D. (2016): "Anulación e indemnización en el Derecho tributario español de

actos firmes contrarios al Derecho de la Unión Europea", Revista Aranzadi Unión Europea, núm. 2.

CAYÓN GALIARDO, A. M. (2012): "La lucha contra el fraude en la ley 7/2012. El reforzamiento de las facultades en la recaudación", Revista Técnica Tributaria, núm. 99.

DE MIGUEL CANUTO, E. (2017): "Responsabilidad del Estado legislador por contrariedad con el Derecho de la Unión", Quincena Fiscal, núm. 6.

ESPEJO POYATO, I. (2013): "La recurrente Ley de represión del fraude fiscal", Tribuna Fiscal, núm. 264.

FALCÓN Y TELLA, R. (2012): "El anteproyecto de Ley de intensificación de la lucha contra el fraude especial referencia a la obligación de informar sobre los bienes y derechos situados en el extranjero", Quincena Fiscal, núm. 10.

FERNÁNDEZ DE BUJÁN Y ARRANZ, A. (2014): "Incidencia en la prescripción de la Ley 7/2012 de lucha contra el fraude fiscal", Revista Aranzadi Doctrinal, núm.1.

FERNÁNDEZ LÓPEZ, R. I. (2016): La imprescriptibilidad de las deudas tributarias y la seguridad jurídica, 1ª ed., Marcial Pons, Madrid.

GARCÍA NOVOA, C. (2012): "Novedades del Proyecto de Ley de intensificación de actuaciones en prevención y lucha contra el fraude en materia de interrupción y reanudación del cómputo de prescripción" Revista Técnica Tributaria, núm. 98.

GONZÁLEZ APARICIO, M. (2021): La prescripción de la deuda tributaria, 1ª ed., Tirant lo Blanch, Madrid.

LITAGO LLEDÓ, R. (2013): "La necesidad de interpretación sistemática y acorde al régimen sancionador de la LGT de la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero", Tribuna Fiscal, núm. 268.

MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J. M. (2013): "Análisis de las reformas introducidas por la Ley 7/2012, de prevención y lucha contra el fraude fiscal", Quincena Fiscal, núm. 1.

MATA SIERRA, M. T. (2012): "Responsabilidad patrimonial del Estado en materia tributaria por infracción del ordenamiento comunitario (a propósito de la Sentencia del Tribunal Supremo de 23 de diciembre 2010)", Noticias de la Unión Europea, núm. 325.

TEJERIZO LÓPEZ, J.M. (2013): "Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal: Introducción", en VV. AA.: Comentarios a la Ley de lucha contra el fraude fiscal Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude, 1ª ed., Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).

VV. AA. (2015): "Obligaciones formales: declaración y retenciones", en VV. AA.: Renta y Patrimonio 2015, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).

ALGUNAS REFLEXIÓNES SOBRE LA FISCALIDAD DE LA IGLESIA CATÓLICA

MARTA GONZÁLEZ APARICIO
Universidad de León

RESUMEN

La financiación de la Iglesia Católica a través de los beneficios fiscales previstos en algunos tributos ha sido una cuestión tradicionalmente polémica, pues en ella se entremezcla lo jurídico con otros aspectos que recaen sobre uno de los ámbitos más íntimos de la persona, como es la religiosidad o las creencias. La especial sensibilidad que genera este asunto requiere una determinación cierta y alejada de concepciones subjetivas, de cuáles son las concretas exenciones de que disfruta la Iglesia Católica su fundamento, cuantía y destino, así como cuáles de ellos son previstos en exclusiva para esta confesión religiosa.

PALABRAS CLAVE:

Financiación – Fiscalidad – Iglesia Católica – Exención – Asignación tributaria

ABSTRACT

The financing of the Catholic Church through the tax system has been a traditionally political issue, since it intermingles the legal with other aspects that fall on one of the most intimate areas of people, such as religiosity or beliefs. The special sensitivity generated by this matter requires a determination, certain and far from subjective conceptions, of results are the concrete benefits that the Catholic Church enjoys, as well as its foundation, amount and destination, and also which of them are exclusively enjoyed by this religious confession.

KEYWORDS:

Financing - Taxation - Catholic Religion - Exemption - Tax allocation

1. CONSIDERACIONES INICIALES

Los beneficios fiscales previstos en el ordenamiento tributario para la Iglesia Católica resultan una cuestión sumamente polémica. La especial "sensibilidad" hacia todo lo que rodea la financiación pública a las confesiones religiosas y, en especial, a la Iglesia Católica, tiene su fundamento en que en esta cuestión se entremezcla, junto a lo jurídico, concepciones morales, hecho que no se produce solo en este caso, también en otros ámbitos, pero que aquí adopta una especial relevancia, pues afecta a una de las esferas más íntimas de la persona, como es la religiosidad o las creencias. En consecuencia, las opiniones que se vierten en torno a la adecuación o no de la percepción de esta financiación pública, en no pocas ocasiones se alejan de lo jurídico y ahondan en otros fundamentos, o tergiversan los datos o la realidad legal vigente a fin de conseguir argumentos en un sentido u otro.

No obstante, antes de adentrarnos en los sistemas de financiación de la Iglesia Católica que tienen su origen en la fiscalidad, es preciso ubicar al lector en el contexto constitucional que rodea a esta cuestión. Este marco constitucional viene configurado esencialmente por el artículo 16 de nuestra Constitución. Este artículo se encuentra en la sección primera del Capítulo segundo, dedicada a los derechos fundamentales y las libertades públicas que, por tanto, son merecedores de una especial protección. El precepto se divide en tres apartados en los que se consagran los derechos de libertad ideológica, libertad religiosa y libertad de culto, así como la aconfesionalidad del Estado español, si bien puntualizando que los poderes públicos cooperarán con las distintas confesiones religiosas, mencionando expresamente a la Iglesia Católica.

En el deber de tutela y promoción que el Estado tiene sobre estos derechos se enmarca la aportación de fondos públicos, tanto de manera directa, como indirecta, a las distintas confesiones religiosas[439]. No obstante, el sistema de financiación de todas ellas no es idéntico, lo que, en un Estado aconfesional como el nuestro, puede derivar en una

[439] FORNÉS, J. (1996): "Régimen jurídico-patrimonial y financiación de la Iglesia", *Ius Canonicum,* núm. 71, págs. 57 y ss.

vulneración de otro principio constitucional esencial para el examen de esta cuestión, el principio de igualdad, consagrado en el artículo 14 de nuestra Constitución. Para poder concluir si el actual sistema de financiación de las confesiones religiosas conculca el principio de igualdad es preciso realizar un análisis comparativo del tipo de financiación reciben la Iglesia Católica y otras confesiones, en qué condiciones y cuál es su fundamento y empleo.

2. LA FINANCIACIÓN INDIRECTA EN LA IGLESIA CATÓLICA: MARCO GENERAL DE LOS BENEFICIOS FISCALES APLICABLES

La Iglesia Católica y las restantes confesiones religiosas disfrutan de distintas fuentes de financiación "indirecta", entendiendo por tales aquellas que representan determinados beneficios fiscales que suponen un trato favorable respecto al dado a la generalidad de los contribuyentes.

Partiendo de los beneficios fiscales establecidos en impuestos vigentes en nuestro país, y para lograr una exposición que permita al lector obtener una idea, lo más certera posible, del número y caracteres de estos beneficios, emplearemos una clasificación de los impuestos atendiendo a su ámbito territorial: impuestos estatales e impuestos locales. Dentro de esta clasificación realizaremos una subdivisión en función del elemento gravado por el impuesto en cuestión, lo que nos permitirá discernir entre impuestos directos, que son los que gravan la renta, e impuestos indirectos, siendo estos los que gravan el consumo. Finalmente, y a fin de abordar todas las fuentes de financiación indirecta provenientes del sistema fiscal, haremos referencia a las exenciones aplicables en otros tributos, como son las tasas y las contribuciones especiales.

El punto de partida para abordar las fuentes de financiación indirecta es la determinación de su marco legal. Este aparece configurado por los siguientes textos fundamentales:

- Acuerdo entre el Estado español y la Santa Sede sobre asuntos jurídicos, firmado el 3 de enero de 1979 en la Ciudad del Vati-

cano440: en el que se establece, con carácter particular para la Iglesia Católica, las directrices que regirán sus relaciones económicas, comprendiendo estas las fiscales, con el Estado español.

- Acuerdos de cooperación suscritos entre el Estado español y otras confesiones religiosas. A la fecha las confesiones religiosas con las que se ha suscrito un Acuerdo de cooperación son las siguientes:
    - Las Iglesias Evangélicas: Ley 24/1992, de 10 de noviembre, por la que se aprueba el Acuerdo de Cooperación del Estado con la Federación de Entidades Religiosas Evangélicas de España441.
    - Las Comunidades Judías: Ley 25/1992, de 10 de noviembre, por la que se aprueba el Acuerdo de Cooperación del Estado con la Federación de Comunidades Israelitas de España442.
    - Las Comunidades Musulmanas: Ley 26/1992, de 10 de noviembre, por la que se aprueba el Acuerdo de Cooperación del Estado con la Comisión Islámica de España443.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo444: esta Ley posee un carácter general, en el sentido de que resulta aplicable a distintas entidades, incluidas la Iglesia Católica y otras confesiones religiosas, siempre que cumplan con los requisitos para ser incluidas en el ámbito de aplicación de la misma.

---

440 BOE núm. 300, de 15 de diciembre de 1979.

441 BOE núm. 272, de 12 de noviembre de 1992.

442 **BOE** núm. 272, de 12 de noviembre de 1992.

443 **BOE** núm. 272, de 12 de noviembre de 1992.

444 BOE núm. 307, de 24 de diciembre de 2002.

Junto a estos textos, podemos encontrar otros en los que, aunque se regula de manera específica algunos tributos, se incluyen referencias a la Iglesia Católica en su articulado. A todos ellos haremos referencia a lo largo de los siguientes apartados.

2.1. IMPUESTOS ESTATALES

2.1.1. Impuestos directos

Los principales exponentes de la imposición directa en nuestro país son el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF) y el Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS). Careciendo la Iglesia Católica de la cualidad de persona física y quedando, por tanto, fuera del ámbito de aplicación del IRPF, expondremos los beneficios de que disfruta en el IS.

A este respecto, es preciso indicar que la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades[445], no recoge ninguna previsión específica en la que se establezcan beneficios fiscales para este tipo de entidades. No obstante, no le es totalmente ajena, pues de la definición de contribuyente que recoge este texto legal[446] se deriva que la Iglesia Católica, así como los distintos organismos o entidades que la conforman o que dependen de ella, son sujetos pasivos de este Impuesto, por lo que quedarán obligados, en principio a declarar las rentas que obtengan a consecuencia de sus actividades.

Sin embargo, si acudimos a una Ley especial, como es la mencionada Ley del Mecenazgo, encontramos un tratamiento fiscal favorable en el

---

[445] BOE núm. 288, de 28 de noviembre de 2014.

[446] El artículo 7.1.a) de la Ley 27/2014 señala que serán contribuyentes del Impuesto las personas jurídicas, excluidas las sociedades civiles que no tengan objeto mercantil. El reconocimiento de la personalidad jurídica de la Iglesia Católica en el Acuerdo sobre asuntos jurídicos entre el Estado español y la Santa Sede de 1979, aunque ha resultado una cuestión discutida (en este sentido véase SUÁREZ PERTIERRA. G. (1980): "La personalidad jurídica de la Iglesia en el Acuerdo sobre asuntos jurídicos", *Revista Española de Derecho Canónico*, vol. 36, núm. 104-105, págs. 469-492), supuso la consideración de esta confesión religiosa como sujeto pasivo del Impuesto, a tenor de la definición de sujeto pasivo que recogía la Ley 61/1979, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

IS para determinadas entidades que realicen actividades de interés social sin carácter lucrativo. Se trata del Régimen especial para las Entidades sin Fines Lucrativos, que resulta de aplicación a la Iglesia Católica, otras entidades que dependen de ella. En particular, la Disposición Adicional Novena de la Ley del Mecenazgo señala que tanto la Iglesia Católica y como las iglesias, confesiones y comunidades religiosas que tengan suscritos acuerdos de cooperación con el Estado español, aplicarán el Régimen fiscal especial para las entidades sin fines lucrativos[447]. Este régimen fiscal especial será también de aplicación a las asociaciones y entidades religiosas que se dediquen a actividades religiosas, benéfico-docentes, médicas u hospitalarias.

La aplicación de este régimen fiscal está condicionada a que tales entidades cumplan, entre otros, los siguientes requisitos:

- Que persigan fines de interés general.
- Que destinen a la realización de dichos fines al menos el 70 por 100 de las sus rentas e ingresos.
- Que la actividad realizada no consista en el desarrollo de explotaciones económicas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria.
- Que elaboren anualmente una memoria económica en la que se especifiquen los ingresos y gastos del ejercicio, de manera que puedan identificarse por categorías y por proyectos, así como el porcentaje de participación que mantengan en entidades mercantiles.
- Que, en caso de disolución, su patrimonio se destine en su totalidad a alguna de las entidades consideradas como entidades beneficiarias del mecenazgo.

[447] Este beneficio fiscal no es novedoso, pues tanto la Iglesia Católica, a consecuencia del Acuerdo sobre asuntos económicos, como los restantes acuerdos de cooperación suscritos con confesiones religiosas reconocidas en nuestro país, ya preveían una exención total en el IS.

En materia de IS, este régimen fiscal especial supone que las entidades sin fines lucrativos gozan de una exención en muchas de las rentas que obtengan, entre las que destacamos las siguientes[448]:

- Las derivadas de donativos y donaciones para colaborar con los fines de la entidad.
- Las ayudas recibidas en virtud de convenios de colaboración empresarial.
- Las subvenciones que se destinen a financiar una actividad exenta.
- Las procedentes del patrimonio mobiliario o inmobiliario, como son las derivadas del alquiler de inmuebles o de los dividendos y participaciones en beneficios de entidades.
- Las derivadas de adquisiciones y transmisiones, tanto a título oneroso (por ejemplo, las compraventas), como a título gratuito (por ejemplo, las donaciones).
- Las obtenidas en el ejercicio de explotaciones económicas exentas.
- Las que de acuerdo con la normativa tributaria deban ser atribuidas o imputadas a las entidades sin fines lucrativos.

Como se puede observar, en virtud de este régimen especial una parte muy importante de los rendimientos que obtiene la Iglesia Católica y sus entidades queda exento de tributación en el IS, lo que supone sin duda una aportación indirecta a la financiación de esta confesión religiosa, pues se ve privada de pagar a la Hacienda Pública lo que otras entidades sujetas al IS pero no incluidas en este régimen deben aportar. No obstante, como se ha indicado previamente, esta Ley no es de exclusiva aplicación a la Iglesia Católica, ni es esta confesión religiosa la única que se beneficia del régimen fiscal favorable que establece, sino que se trata de una norma general de aplicación a toda entidad que

[448] Es preciso indicar, a efectos formales, que la aplicación de estas exenciones no implica que las entidades acogidas a este régimen especial no deban presentar la declaración del IS: deberán hacerlo incluyendo la totalidad de las rentas obtenidas, tanto las exentas como las no exentas.

reúna los requisitos establecidos en su articulado y que, además, incluye expresamente a otras confesiones religiosas con las que el Estado español mantiene acuerdos de cooperación.

2.1.2. Impuestos indirectos

Si, cuando abordábamos la imposición directa afirmábamos que los principales exponentes son el IRPF y el IS, lo mismo podemos afirmar en materia de imposición indirecta si nos referimos al Impuesto sobre el Valor Añadido y al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. En este caso ambos impuestos prevén reglas fiscales especiales para la Iglesia Católica, por lo que los abordaremos separadamente.

- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

En el IVA la Iglesia Católica venía disfrutando de una exención, derivada de lo dispuesto en el Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979, al que *supra* nos referimos. El fundamento de este beneficio era que el Acuerdo sobre asuntos económicos, en sus artículos III y IV, preveía una exención total en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. Al introducirse el IVA en España en 1992, que sustituyó a otros tributos que gravaban el consumo, se estableció la aplicación de la exención reconocida en el Acuerdo de 1979 también a este nuevo impuesto, pues el artículo 2 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido[449] (en adelante, LIVA) establece que *"en la aplicación del impuesto se tendrá en cuenta lo dispuesto en los Tratados y Convenios Internacionales que formen parte del ordenamiento interno español"*, entendiendo que tiene tal condición el Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979.

Sin embargo, en el año 2005 la Comisión Europea inició un expediente de infracción en relación con el tratamiento de estas operaciones, por entenderlo contrario al Derecho Comunitario, razón por la que comunicó la obligación de modificar la normativa vigente para adecuarla a los compromisos adquiridos por España como Estado miem-

[449] BOE núm. 312, de 29 de diciembre de 1992.

bro de la Unión. Ante esta situación, y en el marco de la reforma en el sistema de financiación del Iglesia Católica efectuado a través de la Ley de Presupuesto Generales del Estado de 2007, el Gobierno del momento emite una Orden Ministerial, la "Orden EHA/3958/2006, de 28 de diciembre, por la que se establecen el alcance y los efectos temporales de la supresión de la no sujeción y de las exenciones establecidas en los artículos III y IV del Acuerdo entre el Estado Español y la Santa Sede, de 3 de enero de 1979, respecto al Impuesto sobre el Valor Añadido y al Impuesto General Indirecto Canario"[450], en la que el Ministro de Hacienda del momento, haciendo uso de la facultad que le otorga el artículo 12.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria[451] (en adelante, LGT) para dictar disposiciones interpretativas o aclaratorias de las leyes y demás normas en materia tributaria, suprime todos los beneficios fiscales que venía disfrutando la Iglesia Católica respecto al IVA.

Por lo tanto, en la actualidad el único precepto que recoge un beneficio fiscal en el IVA para la Iglesia Católica, pero también para las restantes confesiones religiosas, es el artículo 20.Uno apartado 12º, según el cual estarán exentos de IVA los bienes y servicios derivados de la actividad estrictamente religiosa, pero no aquellos que, aun realizándose en el marco de las actividades de la confesión religiosa en cuestión, posean otro tipo de finalidad que difiera de lo religioso.

- El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).

Como indicamos en el apartado dedicado al IVA, en el Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979 incluía expresamente una exención para el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (en adelante ITP). Sin embargo, el ITP vigente en tal data no es el mismo que el ITPAJD vigente en la actualidad, pues muchas de las operaciones que gravaba este han pasado a quedar sujetas al IVA, por lo que el propio concepto del impuesto y su regulación ha variado.

---

[450] BOE núm. 311, de 29 de diciembre de 2006.

[451] BOE núm. 302, de 18 de diciembre de 2003.

En primer término es preciso indicar que bajo la denominación IT-PAJD se comprenden tres modalidades distintas: el Impuesto sobre Operaciones Societarias, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. Estas tres modalidades se regulan en el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, TRLITPAJD). Este texto legal recoge disposiciones comunes a las tres modalidades y otras específicas para cada una de ella. Dentro de las disposiciones comunes y, particularmente, en el artículo 45 del TRLITPAJD, relativo a las exenciones subjetivas y objetivas aplicables a las tres modalidades del tributo, se recoge una exención total referente a *"la Iglesia Católica y las iglesias, confesiones y comunidades religiosas que tengan suscritos acuerdos de cooperación con el Estado español*". Por tanto, tanto la Iglesia Católica, como otras confesiones religiosas quedarán exentas del pago de estos tributos, siempre que tengan suscritos convenios de cooperación con el Estado Español[452]. El origen de esta exención se halla en la mencionada Ley del Mecenazgo, que modificó el artículo 45 ampliando el número de entidades beneficiaras de esta exención subjetiva.

2.2. IMPUESTOS LOCALES

Las exenciones aplicables a la Iglesia Católica en los impuestos locales han sido de las que más repercusión pública han tenido, particularmente las referidas al Impuesto sobre Bienes Inmuebles y al Impuesto sobre Instalaciones, Construcciones y Obras. Sin embargo, no son estos los únicos impuestos locales en los que se prevén exenciones para la Iglesia Católica, pues también existen otras en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana y en el Impuesto sobre Actividades Económicas, regulados todos ellos en el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba

[452] Al igual que ocurre con la exención en el IS, este beneficio fiscal no es una novedad de la Ley del Mecenazgo, pues tanto la Iglesia Católica, a consecuencia del Acuerdo sobre asuntos económicos, como los restantes acuerdos de cooperación suscritos con confesiones religiosas reconocidas en nuestro país, ya preveían una exención en el ITPAJD.

el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales[453] (en adelante TRLHL). No obstante, en la determinación de las exenciones aplicables habrá que considerar tanto lo dispuesto en este texto legal, como lo previsto en la Ley del Mecenazgo, particularmente en su artículo 15.

Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).

El IBI, regulado en los artículos 59 y siguientes del TRLHL, es un tributo que grava el valor de los bienes inmuebles. La exención en el IBI de los inmuebles de la Iglesia Católica es una de las que más polémica genera, pues son numerosas las voces que alegan que esta confesión religiosa debería tributar en este impuesto por los inmuebles que posee.

Acudiendo al artículo 62 del TRLHL, en el que se regulan las exenciones en este impuesto, el apartado 1.c) establece una exención para los inmuebles de la Iglesia Católica en los términos previstos en el Acuerdo sobre asuntos económicos y para los de las asociaciones confesionales no católicas legalmente reconocidas, en los términos establecidos en los respectivos acuerdos de cooperación suscritos. A este respecto, el articulo IV.1 a) del Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979 también establecía una exención total en la "Contribución Territorial Urbana" (el antecesor del actual IBI) para diferentes inmuebles de la Iglesia Católica[454].

---

[453] BOE núm. 59, de 09 de marzo de 2004.

[454] En particular, el mencionado precepto refiere los siguientes inmuebles:

1) Los templos y capillas destinados al culto y, asimismo, sus dependencias o edificios y locales anejos destinados a la actividad pastoral.

2) La residencia de los Obispos, de los Canónigos y de los Sacerdotes con cura de almas.

3) Los locales destinados a oficinas de la Curia diocesana y a oficinas parroquiales.

4) Los seminarios destinados a la formación del clero diocesano y religioso y las Universidades eclesiásticas en tanto en cuanto impartan enseñanzas propias de disciplinas eclesiásticas.

5) Los edificios destinados primordialmente a casas o conventos de las Órdenes, Congregaciones religiosas e Institutos de vida consagrada.

Según lo dispuesto en el TRLHL no solo la Iglesia Católica se beneficiará de esta exención, también otras confesiones religiosas que prevean tal beneficio fiscal en sus respectivos acuerdos de cooperación, siendo esta una exención prevista en todos los acuerdos de cooperación con confesiones religiosas suscritos por el Estado español.

Pero, más allá de la exención prevista en el TRLHL para estas confesiones religiosas, el artículo 15.1 de la Ley del Mecenazgo prevé una exención en este impuesto para todas aquellas entidades calificadas como entidades sin fines lucrativos, ampliando, de esa forma el ámbito subjetivo de este beneficio fiscal, al que se podrá acoger cualquier entidad que cumpla los requisitos recogidos en la citada Ley para adquirir tal cualidad.

Ante las dudas surgidas por este crisol de disposiciones aplicables, así como por la diferente tipología de los bienes inmuebles de los que es titular la Iglesia Católica o las entidades que dependen de la misma[455], la DGT se pronunció en relación a la aplicación de la exención en el IBI a los bienes de la Iglesia Católica, a través de la Resolución Vinculante V2685-09 de 04 de Diciembre de 2009, en la que fija tres supuestos diferenciados:

- Si se trata de una entidad religiosa de la Iglesia Católica del artículo IV del Acuerdo sobre Asuntos Económicos le resulta de aplicación la exención en el IBI prevista en el artículo 15.1 de la Ley del Mecenazgo. Esta exención debe ser directamente aplicada por la Administración tributaria.
    - Los que no estén afectos a explotaciones económicas.
    - Y los que estén afectos a explotaciones económicas cuyas rentas se encuentren exentas del Impuesto sobre Sociedades, en virtud del artículo 7 de la Ley del Mecenazgo.
- Si se trata de las asociaciones y entidades religiosas comprendidas en el artículo V del Acuerdo sobre Asuntos Económicos

[455] VÁZQUEZ DEL REY VILLANUEVA, A. (2012): "Régimen fiscal de los bienes inmuebles de la Iglesia y, en particular, de los lugares de culto", *Ius Canonicum,* vol. 52, págs. 609-664.

entre el Estado español y la Santa Sede les será de aplicación la exención en el IBI prevista en el artículo 15.1 de la Ley del Mecenazgo, siempre que cumplan las siguientes condiciones:

- Cumplimiento de los requisitos exigidos en el artículo 3 de la Ley del Mecenazgo para ser considerada una entidad sin fines lucrativos.
- Ejercicio de la opción por la aplicación del régimen fiscal especial mediante la correspondiente declaración censal.
- Comunicación al Ayuntamiento competente para la exacción del impuesto del ejercicio de la opción por la aplicación del régimen fiscal especial.
- Los inmuebles no deben estar afectos a explotaciones económicas no exentas del IS.

– Por último, y para el caso de que los bienes inmuebles de titularidad tanto de las entidades religiosas del artículo IV como de las del artículo V del Acuerdo, estén arrendados a terceros, es preciso tener en cuenta que el artículo 3.3 de la Ley del Mecenazgo establece que a efectos de esta Ley, el arrendamiento del patrimonio inmobiliario de la entidad sin fines lucrativos no constituye una explotación económica. Además, el artículo 6 de la Ley del Mecenazgo establece une exención para las rentas procedentes del patrimonio mobiliario o inmobiliario de la entidad, como son los dividendos y participaciones en beneficios de sociedades, intereses, cánones y alquileres.

- Impuesto sobre Instalaciones, Construcciones y Obras (ICIO).

El ICIO, regulado en los artículos 100 y siguientes del TRLHL es, junto al IBI, el tributo local más problemático en cuanto al reconocimiento de una exención para la Iglesia Católica, si bien por diferente causa. Si los detractores de la aplicación de la exención en el IBI a la Iglesia Católica apelan a razones que tienen más que ver con la justicia tributaria, los que niegan la aplicación de la exención en el ICIO lo hacen por una cuestión puramente jurídica, al considerar que esta exención no se ajusta al Derecho Comunitario.

El fundamento de esta exención se encuentra en el apartado 1.B) del artículo IV del Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979, en el que se establece una *"exención total y permanente de los impuestos reales o de producto, sobre la renta y sobre el patrimonio*". Con base en esa previsión se vino aplicando habitualmente este beneficio fiscal, particularmente porque tanto distintos Tribunales Superiores de Justicia, como el propio Tribunal Supremo (en adelante, TS), en Sentencia de 19 de marzo de 2001, reconocieron la naturaleza real del tributo y, consecuentemente, la procedencia de la aplicación de la exención. No obstante, con el paso del tiempo, algunos Ayuntamientos comenzaron a cuestionar la legalidad de esta exención, no solo por dudar si se podría incluir dentro del precepto citado, sino también por considerar que se podría tratar de una ayuda de estado contraria al de la Unión. El conflicto alcanzó cuestión el orden jurisdiccional contencioso-administrativo, y el 10 de febrero de 2016, el Juzgado Contencioso-Administrativo nº 4 de Madrid presentó una cuestión prejudicial ante el TJUE, preguntando si esta exención vulnera el artículo 107.1 del TFUE y puede ser calificada, por tanto, como ayuda de Estado prohibida. La Sentencia del TJUE de 27 de junio de 2017 (Asunto C-74/16), como respuesta a la cuestión prejudicial planteada, declaró que "*una exención fiscal como la controvertida en el litigio principal, de la cual se beneficia una congregación de la Iglesia Católica por las obras realizadas en un inmueble destinado al ejercicio de actividades sin una finalidad estrictamente religiosa, puede estar comprendida en el ámbito de la prohibición establecida en el artículo 107 TFUE, apartado 1, si tales actividades son de carácter económico y en la medida en que lo sean, extremo que corresponde verificar al órgano jurisdiccional"*. De esta forma, la exención fiscal en el ICIO, puede estar comprendida en el ámbito de la prohibición establecida en el artículo 107.1 del TFUE si las actividades desarrolladas en el inmueble en cuestión son de carácter económico. Es decir, que si el beneficio fiscal, en este caso a la Iglesia Católica por el ICIO, se califica como una ayuda de Estado por destinarse el inmueble a actividades de carácter económico, esta exención cederá ante el Derecho Comunitario[456].

[456] Resulta destacable la reflexión que realiza TORRES GUTIÉRREZ en relación a la

Aunque esta Sentencia del TJUE abre la puerta a la posible consideración de este beneficio fiscal como ayuda de Estado prohibida, sin embargo deja al criterio del juzgador español determinar si es así en cada caso.

A esta problemática se añade otra, referida a aquellos supuestos en que la construcción, instalación u otra se realiza en un inmueble propiedad de la Iglesia Católica pero destinado a un uso "público" o prestado supliendo al sector público. Esto es, es necesario diferenciar entre la aplicación de esta exención a los inmuebles de la Iglesia destinados a su uso "particular", de aquellos otros destinados, por ejemplo a la educación concertada o a la actividad sanitaria.

Precisamente respecto a la exención en el ICIO para los inmuebles destinados a la educación concertada se pronuncia la Sentencia del TJUE citada. Algunos pronunciamientos jurisprudenciales internos, como la Sentencia del Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 4 de Madrid, de 8 de enero de 2018, han rechazado la aplicación de esta exención, por considerarla efectivamente una ayuda de Estado prohibida. Estos pronunciamientos hacen referencia a un elemento clave, a nuestro modo de ver, para discernir la cuestión, al menos en lo que se refiere a los centros de educación concertada: la llevanza de una contabilidad separada para la actividad financiada con fondos públicos, y por tanto asimilable a la que presta el Estado, y otra para la actividad exclusivamente privada, respecto a la que no procedería la exención de acuerdo con lo establecido por el TJUE.

En la línea de este razonamiento se mueve la Resolución vinculante de la DGT, V3225-18, de 19 de diciembre de 2018, que habla de la apli-

---

extensión de estos argumentos que permiten calificar la exención en el ICIO como ayuda de Estado prohibida por el Derecho de la Unión a las exenciones en el IBI e incluso en el IS, invitando a que, al menos, se inicie una reflexión serena al respecto. Vid. TORRES GUTIÉRREZ, A. (2017): "Las exenciones fiscales de la Iglesia Católica en el Impuesto sobre Construcciones Instalaciones y Obras en España y su incompatibilidad con la normativa europea sobre ayudas de Estado", *Quaderni di Diritto e Politica Ecclesiastica*, núm. 3, págs. 659-660; TORRES GUTIÉRREZ, A. (2019): "¿Límites? en la financiación de las confesiones religiosas en España: una asimetría de difícil encaje en los principios de laicidad y no discriminación", *Anuario de derecho eclesiástico del Estado,* núm. 35, págs. 117-119.

cación proporcional de la exención, en la proporción que corresponda a la enseñanza concertada que se imparta en el centro, - sin obviar que, a este razonamiento muy fácilmente sustentable en la teoría, se le pueden plantear numerosas dificultades en su ejecución práctica-. Más difícilmente justificable puede resultar la exención en el ICIO para los inmuebles destinados a la actividad "particular" de la Iglesia Católica, en especial para aquellos no vinculados con el Patrimonio histórico o artístico español.

Respecto al reconocimiento de este beneficio a otras confesiones religiosas, esta ha resultado una cuestión discutida, pues, aunque los acuerdos de cooperación suscritos con otras confesiones religiosas no hacen referencia a ninguna exención para tributos "reales", su exclusión puede considerarse una vulneración del principio de igualdad[457]. Por ello, aunque, acudiendo a sus textos reguladores no resultan beneficiarios de tal exención, algunos órganos jurisdiccionales la han reconocido[458].

- Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).

---

[457] Como señala CAÑAMARES ARRIBAS "el reconocimiento de la exención del I.C.I.O. a favor de la Iglesia católica ha planteado algunas dudas desde la perspectiva de la igualdad religiosa, ya que dicha exención no se encuentra reconocida ni directa ni indirectamente en los acuerdos firmados con las confesiones religiosas minoritarias, donde se emplea una terminología tributaria más actual que prescinde de referencias genéricas a los «impuestos reales". Vid. CAÑAMARES ARRIBAS, S. (2013): "La (Des)Igualdad religiosa en la tributación local: Las exenciones de las confesiones religiosas en el impuesto de construcciones, instalaciones u obras y en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica", Anuario de la Facultad de Derecho. Universidad de Extremadura, núm. 30, págs. 304-305.

[458] Si bien tampoco admite duda la ilegalidad de tales resoluciones, en el sentido de que no interpretan una norma, sino que elaboran una "legislación ad hoc". En este sentido, propone CAÑAMARES ARRIBAS que *"lo adecuado hubiera sido plantear una cuestión de inconstitucionalidad y someter la asimétrica aplicación del I.C.I.O. a las confesiones al criterio del Tribunal Constitucional, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 35 de su Ley Orgánica reguladora"*. Vid. CAÑAMARES ARRIBAS, S. (2013): "La (Des)Igualdad religiosa en la tributación local: Las exenciones de las confesiones religiosas en el impuesto de construcciones, instalaciones u obras y en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica", ob. cit. pág. 305.

Menos repercusión que la exención en el IBI tiene la exención en el IAE, que también se prevé tanto en el TRLHL como en la Ley del Mecenazgo. Este impuesto se regula en los artículos 78 y siguientes del TRLHL. El artículo 78 de este texto legal define este impuesto como un *"tributo directo de carácter real"*. Como señalamos en el apartado dedicado al ICIO, el artículo IV del Acuerdo sobre asuntos económicos recoge expresamente una exención total y permanente para todos los impuestos reales, lo que incluye al IAE. A mayor abundamiento, el propio TRLHL, cuando recoge en su artículo 82 las exenciones en este impuesto, señala en su apartado segundo que estarán exentos *"los sujetos pasivos a los que les sea de aplicación la exención en virtud de tratados o convenios internacionales"*, poseyendo el Acuerdo sobre asuntos económicos tal rango de tratado internacional.

Aunque en los acuerdos de cooperación que el Estado español ha alcanzado con otras confesiones religiosas no se hace referencia a ninguna exención en el IAE, el artículo 15.2 de la Ley del Mecenazgo prevé una exención en este impuesto para las entidades sin fines lucrativos que cumplan los requisitos de esa Ley. Como señalamos en el apartado dedicado al IS, tanto la Iglesia Católica como otras confesiones religiosas se consideran entidades sin fines lucrativos a efectos de la aplicación de los beneficios fiscales previstos en la Ley del mecenazgo, por lo que estarán exentas del IAE con base en lo dispuesto en el referido precepto. No solo otras confesiones religiosas, sino cualquier otra entidad que cumpla los requisitos previstos para ser beneficiaria del régimen fiscal favorable previsto en la Ley del mecenazgo. No obstante, como puntualiza el antecitado precepto, todas las entidades favorecidas por esta exención deberán presentar declaración de alta en la matrícula de este impuesto y declaración de baja en caso de cese en la actividad.

- Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).

El IIVTNU, regulado en los artículo 104 y siguientes del TRLHL, se define como "un tributo directo que grava el incremento de valor que experimenten dichos terrenos y se ponga de manifiesto a consecuencia de la transmisión de la propiedad de los terrenos por cualquier título o

de la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre los referidos terrenos". El régimen jurídico de este impuesto también ha dado lugar a numerosos interrogantes en relación a su posible aplicación al Iglesia Católica y a sus entidades, particularmente porque el artículo 105.2.c) del TRLHL otorga una exención a las instituciones que tengan la calificación de benéficas o benéfico-docentes. En consecuencia, el TS, entre otras, en Sentencia de 16 de junio de 2000, fijó una doctrina en la que establecía los requisitos necesarios para que la exención fuera aplicable, atendiendo no solo al uso del inmueble en el momento de la transmisión, sino también a su uso futuro, lo que, a juicio de algunos autores, representaba un evidente abuso[459].

Sin embargo, en la actualidad la doctrina de esa Sentencia se entiende superada por lo dispuesto en el artículo 15.3 de la Ley del Mecenazgo, que indica que *"estarán exentos del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana los incrementos correspondientes cuando la obligación legal de satisfacer dicho impuesto recaiga sobre una entidad sin fines lucrativos. En el supuesto de transmisiones de terrenos o de constitución o transmisión de derechos reales de goce limitativos del dominio sobre los mismos, efectuadas a título oneroso por una entidad sin fines lucrativos, la exención en el referido impuesto estará condicionada a que tales terrenos cumplan los requisitos establecidos para aplicar la exención en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles".* Por lo tanto, siempre que la entidad donataria sea una asociación o entidad religiosa de las comprendidas en el artículo V del Acuerdo sobre Asuntos Económicos suscrito entre el Estado español y la Santa Sede, cumpla los requisitos exigidos por la Ley del Mecenazgo a las entidades sin fines lucrativos para la aplicación del régimen fiscal regulado en la misma y opte por el mismo, le resultará de aplicación la exención en el IIVTNU regulada en el artículo 15.3, condicionada, asimismo, a que presente la comunicación a que se refiere el apartado 4 del mismo artículo 15, exención

[459] VÁZQUEZ DEL REY VILLANUEVA, A. (2012): "Régimen fiscal de los bienes inmuebles de la Iglesia y, en particular, de los lugares de culto", ob. cit. págs. 657 y ss.

que también resulta aplicable a las restantes confesiones religiosas con las que el Estado español mantenga acuerdos de cooperación.

2.4. Exenciones aplicables en otros tributos

De las tres categorías tributarias que recoge la LGT (impuestos, tasas y contribuciones especiales), nos hemos referido hasta el momento a las exenciones aplicables a la Iglesia Católica en los impuestos. De las tasas nos ocuparemos en el apartado siguiente, por lo que el tributo que resta son las **contribuciones especiales**.

Esta figura no resulta de empleo habitual en la financiación de las Administraciones Públicas, poseyendo un carácter excepcional. Su uso se limita prácticamente al ámbito local, por lo que aparecen reguladas en el artículo 28 y siguientes del TRLHL. A pesar de su condición minoritaria, el Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979 se refiere expresamente a las mismas en su artículo IV.1.D), estableciendo una exención para las contribuciones especiales que recaigan sobre bienes inmuebles propiedad de la Iglesia Católica exentos del IBI.

No obstante, esta exención tampoco se aplica en exclusiva a la Iglesia Católica pues, en todos los acuerdos de cooperación con confesiones religiosas suscritos por el Estado Español, se recoge una exención en las contribuciones especiales que, en su caso, correspondan, por los bienes inmuebles de su propiedad[460].

2.5. Figuras tributarias en las que no se aplica exención

Como se ha podido observar a lo largo de la exposición, el común de los tributos aplicables en nuestro país prevén beneficios fiscales aplicables a la Iglesia Católica y a otras confesiones religiosas. A pesar de ser pocos los tributos que quedan al margen de este régimen fiscal beneficioso, podemos citar los siguientes.

- El Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM).

---

[460] ROSELL GRANADOS, J. (1998): "La tributación de las confesiones religiosas en el ámbito autonómico y local", *Anuario de Derecho Eclesiástico del Estado*, núm. 14, págs. 318-320.

La aplicación de la exención en este impuesto ha resultado, también, una cuestión problemática. Esta dificultad se deriva de que en el antecesor de este Tributo, el Impuesto de Circulación, se establecían una serie de exenciones, a favor de distintas instituciones, entre las que se encontraba la Iglesia Católica y sus entidades. Tras la entrada en vigor del TRLHL, en 1992, este Impuesto de Circulación se sustituyó por el actual IVTM, regulado en elos artículos 92 y siguientes de este texto legal. En el apartado 1 del referido artículo 92 se define este impuesto como *"un tributo directo que grava la titularidad de los vehículos de esta naturaleza, aptos para circular por las vías públicas, cualesquiera que sean su clase y categoría",* resultando aceptado que se trata de un tributo de naturaleza real[461]. El TRLHL establecía en su Disposición transitoria quinta el régimen transitorio en la aplicación de este impuesto, señalando que aquellos que a la fecha de comienzo de aplicación del IVTM gozaran de cualquier clase de beneficio fiscal en el Impuesto Municipal sobre Circulación de Vehículos, continuarán disfrutando de ellos en el impuesto citado en primer lugar hasta la fecha de su extinción y, si no tuvieran término de disfrute, hasta el 31 de diciembre de 1992, inclusive.

Considerando la naturaleza del impuesto, lo previsto en el Acuerdo sobre asuntos económicos de 1979 y lo fijado en la referida Disposición Transitoria, algunos autores consideran que la aplicación de ese beneficio fiscal finalizó el 31 de diciembre de 1992[462]. Sin embargo, otra parte de la doctrina considera que este beneficio continúa siendo aplicable en virtud de la exención total para los impuestos locales[463]. Ante este panorama de evidente inseguridad jurídica, dependerá del

[461] CAÑAMARES ARRIBAS, S.: "La (Des)Igualdad religiosa en la tributación local: Las exenciones de las confesiones religiosas en el impuesto de construcciones, instalaciones u obras y en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica", ob. cit. págs. 305-307.

[462] CEBRIÁ GARCÍA, M. D. (2004): "Los nuevos beneficios fiscales de las confesiones religiosas en los impuestos locales", *Nueva Fiscalidad*, núm. 6, págs. 35-38.

[463] MARTÍN SÁNCHEZ, I. (1990): "La financiación de las confesiones religiosas en el Derecho español", *Anuario de Derecho Eclesiástico del Estado*, vol. VI, pág. 152

criterio de la Administración o del órgano juzgador el reconocimiento de la exención.

Respecto a lo que no se plantean dudas es en relación a la aplicación de este beneficio a otras confesiones religiosas, siendo unánime la negativa hacia esta posibilidad en base a la ausencia de ninguna previsión justificativa en los respectivos acuerdos de cooperación suscritos[464].

- Las tasas

La Ley 8/1989, de 13 de abril, de Tasas y Precios Públicos[465] no recoge ninguna exención para la Iglesia Católica u otras confesiones religiosas, lo que no obsta para que algunas de las Administraciones que establecen tasas, como los Ayuntamientos, prevean en sus ordenanzas fiscales ciertas exenciones para la Iglesia Católica u otras confesiones religiosas[466], si bien, como decimos, con carácter general no se prevén.

3. CONCLUSIONES

Para finalizar, y a fin de facilitar al lector una visión global, creemos que es necesario ofrecer una comparativa de los beneficios fiscales de

---

[464] CAÑAMARES ARRIBAS, S. (2013): "La (Des)Igualdad religiosa en la tributación local: Las exenciones de las confesiones religiosas en el impuesto de construcciones, instalaciones u obras y en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica", ob. cit. págs. 305-307. Este autor, no obstante, se muestra crítico con esta situación, indicando que *"cabe, por tanto, plantearse si concurre algún interés preponderante que justifique el reconocimiento de exenciones tributarias en el ámbito local únicamente a favor de la Iglesia católica. Para proporcionar una respuesta jurídicamente adecuada, quizá resulte conveniente recordar –como se ha señalado por distintos autores– que el fundamento constitucional de las ventajas fiscales aplicables a las entidades religiosas se justifica por el compromiso del Estado. de promover el derecho de libertad religiosa a través de la cooperación con las entidades en que éstos se agrupan. En este sentido condicionar las ayudas económicas indirectas a la firma de acuerdos de cooperación con las confesiones religiosas puede acarrear un tratamiento desigual en las posibilidades de ejercicio de la libertad religiosa de los miembros de unas y otras confesiones que difícilmente puede encontrar justificación en causa legítima alguna".*

[465] BOE núm. 90, de 15 de abril de 1989.

[466] Lo que no deja de ser una cuestión problemática, particularmente cuando esas tasas se vinculan a la tenencia de inmuebles. En este sentido, ROSELL GRANADOS, J. (1998): "La tributación de las confesiones religiosas en el ámbito autonómico y local", ob. cit., págs. 314-318.

que disfruta la Iglesia Católica con los previstos para otras confesiones religiosas y otras entidades sin fines lucrativos:

Fuente de financiación	Iglesia católica	Otras confesiones	Otras entidades sin fines lucrativos
Impuesto sobre Sociedades	X	X	X
Impuesto sobre el Valor Añadido	X (solo la prestación de servicios religiosos)	X (solo la prestación de servicios religiosos	
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	X	X	X
Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	X	X	X
Impuesto sobre el Patrimonio	X	X	X
Impuesto sobre Bienes Inmuebles	X	X	X
Impuesto sobre Actividades Económicas	X	X	X
Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana	X	X	X
Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica	X (dudosa)		
Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras	X (sometida a condiciones – dudosa)		
Tasas			
Contribuciones especiales	X	X	

A tenor de lo expuesto, encontramos que no existen importantes diferencias en cuanto a las fuentes de financiación indirecta que percibe la Iglesia Católica, otras confesiones religiosas y otras entidades que realizan labores de interés social. La principal divergencia se encuentra en algunos tributos locales, si bien la aplicación de una exención en estos a la Iglesia Católica resulta dudosa en muchos casos y dependerá del criterio de la Administración o del órgano jurisdiccional que resuelva la controversia.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

CAÑAMARES ARRIBAS, S. (2013): "La (Des)Igualdad religiosa en la tributación local: Las exenciones de las confesiones religiosas en el impuesto de construcciones, instalaciones u obras y en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica", Anuario de la Facultad de Derecho. Universidad de Extremadura, núm. 30.

CEBRIÁ GARCÍA, M. D. (2004): "Los nuevos beneficios fiscales de las confesiones religiosas en los impuestos locales", Nueva Fiscalidad, núm. 6.

FORNÉS, J. (1996): "Régimen jurídico-patrimonial y financiación de la Iglesia", Ius Canonicum, núm. 71.

MARTÍN SÁNCHEZ, I. (1990): "La financiación de las confesiones religiosas en el Derecho español", Anuario de Derecho Eclesiástico del Estado, vol. VI.

SUÁREZ PERTIERRA. G. (1980): "La personalidad jurídica de la Iglesia en el Acuerdo sobre asuntos jurídicos", Revista Española de Derecho Canónico, vol. 36, núm. 104-105.

TORRES GUTIÉRREZ, A. (2017): "Las exenciones fiscales de la Iglesia Católica en el Impuesto sobre Construcciones Instalaciones y Obras en España y su incompatibilidad con la normativa europea sobre ayudas de Estado", Quaderni di Diritto e Politica Ecclesiastica, núm. 3.

TORRES GUTIÉRREZ, A. (2019): "¿Límites? en la financiación de las confesiones religiosas en España: una asimetría de difícil encaje en los principios de laicidad y no discriminación", Anuario de derecho eclesiástico del Estado, núm. 35.

ROSELL GRANADOS, J. (1998): "La tributación de las confesiones religiosas en el ámbito autonómico y local", Anuario de Derecho Eclesiástico del Estado, núm. 14.

VÁZQUEZ DEL REY VILLANUEVA, A. (2012): "Régimen fiscal de los bienes inmuebles de la Iglesia y, en particular, de los lugares de culto", Ius Canonicum, vol. 52.

SISTEMA FINANCIERO Y EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN COLOMBIA, 1994/2010

YOLANDA GUERRERO PINO
GABRIEL AGUDELO VIANA

RESUMEN

El artículo presenta el proceso y los resultados de la investigación de relaciones e impacto de las variables internas del sistema financiero de Colombia (SFC) sobre el Producto Interno Bruto del sector de la construcción de edificaciones en el país (SCEC), en el período 1994/2010. La indagación se hizo con la estimación de un modelo autorregresivo y de rezagos distribuidos, y una prueba de Granger. Los resultados explican la trayectoria del SCEC hasta un 91.15%, con un grado de confianza del 95%, e indican: 1º. El modelo estimado puede ser usado con éxito en pronósticos, porque así lo demuestran sus pruebas de contraste. 2º. Se detecta la presencia de un empuje pequeño directo de la senda pasada del SCEC y de la cuantía de la deuda-crédito (C-D) sobre su futuro inmediato. 3º. Este movimiento se diluye por un efecto inverso fuerte, duradero y significativo de la inestabilidad del SFC (medida con el índice CAMEL), de la entrega de bienes inmobiliarios en pago de deudas (BPD), y del tipo de interés activo (TIA) a largo plazo. 4º. Los cambios de estas variables preceden los avatares del SCE, luego son "causas según Granger" adversas para su crecimiento. 5º. Es necesario continuar averiguando el efecto de los indicadores del CAMEL en el PIB sectorial.

ABSTRACT

This report examines the impact of the financial system (SFC) on the building construction sector in Colombia (CEC) during the period 1994-2010. For the purpose of this study, an autoregressive distributed-lag model was applied, followed by a Granger causality test. The results explain the CE historical trajectory up to 91.15%, with a 95% confidence level, and indicate: 1º. 1st. The estimated model can be used successfully in forecasting. 2nd. The presence of a small direct push from the past path of the CEC and the amount of debt-credit (C-D) on its immediate future is detected. 3rd. This movement is diluted by a strong, long-lasting and significant inverse effect of the instability of the SFC (measured with the CAMEL index), of the delivery of real estate in payment of debts (BPD), and of the active interest rate (TIA) to long term on the CEC. 4th. The changes in these variables precede the ups

and downs of the CEC, which can be defined as "causes according to Granger" adverse for its growth. 5th. It is necessary to continue investigating the effect of the CAMEL indicators on sectoral PIB. Clasificación JEL: E44, E51, G00

INTRODUCCIÓN

La teoría predominante del crecimiento económico argumenta que el crédito con intereses dado a las empresas, familias y gobierno por el sistema financiero (SF) incrementa los rendimientos marginales del capital, acelera su acumulación y tiene un impacto positivo en el PIB general y sectorial. En este campo se arguye su importancia e impacto positivo en la economía, porque moviliza los ahorros hacia la inversión, reduce los costos de información, diversifica los riesgos, monetiza el intercambio de bienes y servicios, y asigna eficientemente los recursos para la innovación.

Sin embargo, después de la crisis financiera global de 2007-2009, los investigadores de la economía financiera reiteran la necesidad de evaluar el nexo e impacto entre deuda que cobra interés y el producto interno bruto de la economía. Los "nuevos" planteamientos provienen de la teoría heterodoxa del dinero endógeno, indagan la cadena dinero – deuda a intereses y develan el carácter desigual, no lineal y heterogéneo del efecto en cuestión.

Sobre todo evidencian el impacto negativo de la especulación inherente al SF y concluyen que el dinero fiduciario de la intermediación financiera proporciona una liquidez aparente a la economía, por ser falso y su alto precio, que genera caídas del producto, hecatombes económicas, traspaso del beneficio a los bancos, entre otros aspectos. Figuras académicas como Sahay et al (2015), Cecchetti (2015, 2011), Mhadhbi (2014), Barajas et al (2013), Maya (2012) y Loayza (2004) abren la perspectiva para revelar los enigmas de la intermediación financiera.

El dinero endógeno es explicado, entre otras, por la teoría positiva del dinero o del circuito monetario. Sus modelos reconocen la naturaleza monetaria de la acumulación capitalista, mediante el dinero-crédito-deuda con intereses, en la producción y la distribución de los bienes y

servicios de mercado. Para Parguez (2006) el dinero es la esencia y condición de existencia del capitalismo, es básico para su reproducción y crecimiento, lo crea la banca comercial y lo suministra a la producción como crédito – deuda con intereses. Su cantidad la definen las expectativas de beneficios del SF a costa de la productividad de sectores económicos y la población. Esta condición es intervenida por los bancos centrales, quienes se centran en el control de la inflación que éste origina.

En palabras de Maya (2012), "el SF absorbe demasiados recursos productivos y el sistema productivo es muy vulnerable a sus errores". Según sus indagaciones de economía financiera, el dinero-crédito con interés otorgado por la banca a familias, gobierno y empresas es mayor que el ahorro total, en el mundo. Más aún, argumenta porque la intermediación financiera puede ser una necesidad real en un caso particular de equilibrio parcial y el valor de la liquidez es fijo, pero en el ámbito general es aparente y ocasiona profundos desequilibrios. Precisa que el valor de la liquidez lo define el SF, luego la forma más elemental de intermediación financiera es un derroche de recursos productivos.

Este artículo explica el impacto y el tipo de relación de algunas variables internas del SFC con el SCE, en el periodo de 1994/2010. Muestra el empuje somero directo que le dan: el pasado de sí mismo y la cuantía de la deuda-crédito (D-C) sobre el futuro próximo CE y demuestra que sus cambios obedecen a la combinación de la inestabilidad del SFC y sus rezagos (medida con el índice CAMEL), el pago de deudas con bienes inmobiliarios y sus rezagos y la tasa de interés activa (TIA) en el largo plazo.

Entre otros, sigue los pasos de Parguez (2006) con su artículo "Moneda y capitalismo"; del análisis comparativo sectorial de Aizenman et al. (2015) y su revelación del efecto desigual del SF entre los sectores económicos; de Cecchetti y Kharroubi (2011) y sus hallazgos sobre el impacto adverso del crecimiento de la deuda financiera a interés en las empresas; de Maya (2012) y su tesis del dinero endógeno, la producción de dinero falso por parte de la banca y su absorción de grandes recursos productivos, que vulnera al sistema productivo y disminuye el

bienestar general. El uso del modelo se le agradece a Samargandi et al (2014), quienes indagan el carácter monótono de la relación finanzas-crecimiento y critican las técnicas rudimentarias del análisis de corte transversal en grandes muestras y en esta línea de indagación.

El artículo, consta de cinco acápites: la introducción abre la discusión acerca de los nexos del SF y el SCE; le sigue una síntesis apretada sobre la refutación actual del impacto positivo en mención; el tercero describe el impacto adverso de algunas variables internas del SFC sobre el SCE colombiano en el periodo 1994/2010, mediante la estimación de un modelo autorregresivo y de rezagos distribuidos, y una prueba de Granger; el cuarto interpreta los resultados, y por último se concluye.

I. NUEVAS RESPUESTAS AL ENIGMA FINANCIERO

El avance de la economía financiera en develar su bizantina incógnita parece vivir la máxima de Bertolt Brecht sobre las crisis: lo nuevo florece cuando lo antiguo está por morir. La visión tradicional está en ciernes buscando el origen de la crisis financiera del 2007 – 2009. Hace diez años era impensable disentir del impacto positivo del SF sobre el producto. Hoy, la visión neoclásica del vínculo positivo entre SF y el producto está en sus inicios y continúa buscando el origen de la crisis financiera del 2007 – 2009. La realidad es tozuda y llama a reconocer y cambiar ciertos mitos, por citar algunos: el dinero viene del cielo en un helicóptero, o la linealidad del efecto positivo del SF sobre el producto y su homogeneidad en todos los países, sectores y grupos sociales e, incluso, los resultados de modelos de corte trasversal son robustos.

Los neoclásicos de este campo, King y Levine (1993) crearon un esquema, cuyo centro fue el efecto positivo del SF en el producto interno bruto de los diversos países y sectores, inspirados en un análisis de corte transversal con una muestra de 80 países entre 1960 y 1989, que les permitió difundir la sobrevaloración de la capacidad del SF para expandir el crecimiento económico, al recolectar el ahorro familiar y trasladarlo a la inversión productiva, de gestionar los riesgos financieros y proporcionar rendimientos constantes de capital. Años después amplían su hipótesis, especifican y definen las funciones del

SF en una economía de mercado y enarbolan su conexión positiva con el crecimiento.

En contraste, otras voces insisten en repensar, indagar y cuestionar el efecto positivo del SF sobre el producto. Una de ellas es la economía monetaria de producción, cuyo núcleo de análisis es el sistema de pagos de la economía de mercado, basada en la cadena dinero-crédito-deuda con interés. Este sistema se ha consolidado y es aceptado como tal por todo el mundo, sin tener en cuenta que es una transferencia del trabajo al SF. Cada persona, al recibir una cantidad determinada de dinero-crédito que devenga interés, tiene la certeza de poder hacer un gasto equivalente a su cantidad.

La economía financiera heterodoxa tiene una línea de base sencilla: las prácticas económicas las hacen actores heterogéneos con intereses opuestos y expectativas diferentes. Los empresarios demandan dinero para la compra de insumos productivos e invertir en la ampliación de sus negocios, adquieren y pagan deuda que devenga intereses al SF; los trabajadores producen, crean excedentes y reciben salarios para el consumo de la producción bienes y servicios; las instituciones financieras, (bancos comerciales, bolsas y corporaciones) rotan el dinero-crédito-deuda con interés de las empresas, familias y gobierno, y el "regulador" en sus dos versiones: el banco central y los gobiernos controlan la inflación que el dinero fiduciario produce. Estos actores económicos actúan en la indisoluble unión entre producción monetaria, dinero-crédito-deuda con interés. El endeudamiento desbordado hace que empresas, gobierno y familias paguen sus acreencias entregando sus beneficios al SF, que traslada estas utilidades a sus accionistas.

Así mismo, explica el proceso de creación artificial de dinero de los bancos con el respaldo del banco Central. En palabras de McLeay et al. (2015) "cada vez que un banco hace un préstamo, crea simultáneamente un depósito correspondiente en la cuenta bancaria del prestatario, con lo cual crea dinero nuevo". El Estado es garante de las relaciones monetarias, emisor de dinero convertible y proveedor billetes a los bancos, con la función de controlar la inflación, mediante su intervención en el mercado interbancario y los tipos de interés pasivos.

En el artículo: desarrollo, fragilidad financiera y crecimiento, Loayza y Romain, R. (2002) reconocen la polémica entre posiciones opuestas e intentan integrarlas, con mucho esfuerzo logra una salida salomónica. Primero, destacan el efecto positivo del SF en el CE, medido por la deuda-crédito al sector privado y los pasivos líquidos sobre el producto. Segundo, aceptan que las crisis financieras (Kaminski y Reinhart 1999) las causan el exceso de deudas financieras que devengan interés. En su modelo de efectos fijos integra el análisis de corto y largo plazo, con el estimador de Pooled Mean Group y desarrollado por Pesaran, Shin y Smith (1999). Simultáneamente estudian el vínculo entre profundidad, fragilidad y volatilidad financiera como expresión de crisis y concluyen con la existencia de una relación positiva en el largo plazo que coexiste con una negativa en el corto plazo.

Analizar un lado del "acertijo" debilita la hipótesis. Es pertinente precisar el doble signo del crédito que cobra intereses, entenderlo simultáneamente como beneficio para inversionistas y banqueros dado su carácter dinero-préstamo-ganancia, y perdida para empresas, familias y gobiernos por ser gasto improductivo.

Cecchetti et al (2011) calificaron la deuda financiera con interés como una espada de dos filos, trivial e inmanejable; si se emplea con moderación potencialmente podría aportar al crecimiento, pero su exceso crea un desastre irremediable. El apalancamiento con interés excesivo lleva a hogares y empresas a la quiebra y anula la capacidad de los gobiernos para satisfacer las necesidades básicas de la población.

Concentrarse en examinar el crédito en sí, es aceptar la contabilidad tradicional de equiparar los pasivos del deudor con los activos del acreedor. Cecchetti et al. (2011) argumentan la existencia de una desigualdad, el endeudamiento de las personas, empresas y gobierno es ganancia para la banca, de allí su carácter indescifrable e inmanejable, máxime si la pretensión es reconciliar el bienestar de sociedad con la profundización financiera.

Ante los efectos adversos del impacto del SF en el producto, los investigadores proponen cotejar, entre otras cosas, la desigualdad entre prestatarios y prestamistas, comparan los intereses pagados a prestamistas y

los dividendos a los accionistas con los entregados a los ahorradores, por la misma cantidad de dinero. El análisis requiera una síntesis: comparar la deuda de hogares, empresas y gobierno y las utilidades bancarias, porque a nivel agregado son anverso y reverso, la fuente de las ganancias bancarias son los intereses pagados por la gente, los empresarios y los Estados.

Cecchetti et al. (2011) asumen la tarea de estudiar la deuda con interés de gobiernos, empresas no financieras y hogares, en 18 países de la OCDE entre 1980 y 2010. Sus resultados confirman que la deuda pública obstaculiza el crecimiento económico al superar el 85% del PIB. Países que tienen la meta de crecer con deudas superiores a este límite deben bajarla, de acuerdo con su potencial e iniciativas productivas del entorno. A las empresas les ocurre lo mismo, si sus acreencias superan el 90% del PIB total, están condenadas a la quiebra. Los resultados en las familias son borrosos pero padecen lo mismo, si su deuda es mayor al 85% del PIB, el precio de su patrimonio adquirido con deuda e interés corre el riesgo de bajar su precio por debajo de la cuantía de su deuda y se obligan a entregarlas en forma de pago a la banca.

A juicio Maya (2012) el dinero fiduciario invertido en la intermediación financiera proporciona una liquidez aparente a la economía, por ser falso y por su alto precio, luego las diferentes formas de intermediación son un desperdicio de recursos productivos. Su modelo reconstruye el proceso de producción y distribución en una economía monetizada, con productores heterogéneos e ilíquidos, cuyo suministro de materia prima es fijo, con un precio en dinero y expectativas productivas ilimitadas. Su liquidez proviene de la compra de dinero bancario, (dinero falso), que genera alzas en el precio nominal de insumos, la reducción de producción "útil" (bienes de capital o de consumo), el aumento de sus costos y el exceso de oferta de dinero falso.

Recientemente, Sahay et al. (2015) abordan las consecuencias de la profundización financiera en la estabilidad económica de países emergentes. Crean el índice de desarrollo financiero (DF), con el objetivo de precisar la relación entre la estabilidad económica y la profundización del SF y observan, en la fase de crecimiento económico, una co-

nexión bidireccional entre producto y financiación, pero advierten que tal vínculo se torna adverso si el SF excede su protagonismo y sus precios desbordan sus límites, porque incrementa la inestabilidad propia del sistema, disminuye los rendimientos marginales del capital y agota las posibilidades de bienestar. Detectan un efecto del SF significativo heterogéneo en forma de campana hacia la estabilidad económica, en tal circunstancia, las economías crecen, los mercados aumentan sus beneficios y las instituciones disminuyen los suyos, sin ser "una receta única para todos".

Las diferencias profundas entre las tasas de crecimiento e ingreso per cápita en el mundo llevan a Mhadhbi (2014) a preguntarse por los factores causales del crecimiento económico y el influjo de las variables financieras en él. En su criterio, hay tres: el aumento del trabajo, del capital social y la productividad de ambos, los cuales benefician al SF. Su examen lo hace con un panel dinámico y Método Generalizado de Momentos, con una muestra de 110 países en desarrollo y desarrollados, entre 1973 a 2012. Su variable dependiente es el PIB per cápita real y las independientes son los siguientes indicadores: pasivo líquido/PIB total, crédito al sector privado/PIB total y disponibilidad del SB. También incluyen variables de control, tales como: nivel inicial de PIB per cápita, índice de inversión, inflación, apertura comercial, capital humano y consumo gubernamental.

Sus resultados señalan que la disponibilidad del sistema bancario es una variable significativa con incidencia positiva en el producto. Contrariamente, la deuda-crédito a intereses al sector privado es negativa y la profundización financiera depende positivamente del crecimiento económico en los países desarrollados y negativamente en los demás. Además, el efecto varía según la muestra y la naturaleza del indicador.

Samargandi et al. (2014) dudan de los modelos de corte trasversal que sustentan las bondades del SF en el crecimiento y se preguntan si esta relación es monótona en los países de ingresos medios. Retoman los apuntes de varios autores sobre las debilidades del análisis transversal y sus problemas econométricos, como por ejemplo homogenizar las

muestras de países y su desconocimiento de su heterogeneidad y su imposibilidad de tratar a la causalidad formalmente.

Su fortaleza metodológica los lleva a escrutar respuestas en un panel de 52 países de ingresos medios, durante el período de 1980 a 2008, aplican técnicas econométricas avanzadas como el modelo ARDL (p, q) basado en la corrección de errores, al aportar tres pruebas diferentes, a saber: el grupo medio (MG) presentado por Pesaran y Smith (1995), agrupado por PMG y desarrollado por Pesaran et al (1999) y estimadores dinámicos de efecto fijo (DFE).

El hallazgo de Samargandi et al. (2014) está en línea con las respuestas de Loayza y Ranciere (2006) que detectan una influencia negativa en el corto plazo, pero difieren con sus conclusiones de largo plazo. La tesis de Samargandi et al. (2014) resalta el efecto de largo plazo y su forma de U invertida, en los países de ingreso medio. Al parecer, inicialmente los servicios financieros son insignificantes por su baja cobertura en diversos países, una vez se impulsa su crecimiento en una fase posterior, las expectativas de ganancia del SF y la política monetaria proclive al endeudamiento trasforman el vínculo y lo hacen significativo pero ambivalente, (+ o -), surge una gran tensión entre el crecimiento del producto y la profundización financiera, seguido de un efecto negativo y el producto cae. Concluyen que el impacto del SF es difuso, porque los países son heterogéneos, tanto en sus estructuras y mercados financieros, la calidad de sus instituciones y sus sectores económicos.

El efecto de U invertida en el largo plazo también lo referencia Cecchetti et al. (2015), quienes enfatizan en las consecuencias de la ampliación de la deuda-crédito y sus costos en la productividad de los factores. Su investigación se centra en la complejidad de sus efectos reales, construyen un modelo de crecimiento endógeno del SF con equilibrios múltiples donde, por una parte, los trabajadores calificados, el capital y la financiación se concentran en proyectos con colaterales altos y productividad baja donde la productividad total se reduce.

El SF crece más rápidamente y a expensas de la economía real, perjudica industrias dependientes de la financiación como a empresas duras

en I + D. Concluyen que el crecimiento de la deuda-crédito y del SF tienen un efecto inverso en forma de "U" sobre la productividad total, a mayor apalancamiento menor productividad, el SF concentra recursos económicos y los disputan con sectores productivos, genera booms financieros y es un obstáculo para el crecimiento económico.

Sus conclusiones son: 1º. El aumento acelerado del SF es un obstáculo para el crecimiento de la productividad de un país, al absorber la mayor cantidad de mano de obra calificada. 2º. Los booms financieros frenan el aumento del producto porque el SF compite por el capital con el resto de sectores productivos. Asimismo, la desigualdad en la prestación de servicios financieros y la concentración de crédito en sectores con utilidades altas en el corto plazo, en detrimento del sector de ciencia, tecnología e innovación, con altos rendimientos en el largo plazo, obstaculiza el crecimiento económico.

Aizenman et al. (2015) estiman el nexo entre la calidad de la intermediación financiera y el crecimiento del producto sectorial por trabajador (%), mediante una regresión con rezagos, en 10 sectores de las economías de Asia oriental (11) y de América Latina (9), regiones con niveles de ingresos similares. En primera instancia, calculan los indicadores de participación del crédito total en PIB nacional; la participación de los préstamos a Pymes en el PIB nacional; el diferencial entre intereses de préstamos y depósitos (%); índice de resolución de insolvencia; crédito privado bancario / Servicios financieros y comerciales (%); depositantes de la banca comercial por 1.000 Adultos; participación de la prima de riesgo en el total préstamos (%), con datos anuales de 1996-2011 para Asia oriental y el Pacífico, y América Latina y el Caribe.

Las regresiones de Aizenman et al. (2015) explican cómo la variación del producto sectorial obedece a los cambios de las variables independientes previamente definidas, sus coeficientes son negativos y estadísticamente significativos. El crédito bancario privado tiene una relación negativa con el crecimiento PIB de los sectores de la construcción y el manufacturero, en toda la muestra y sub-muestras, mientras impacta

positivamente la profundización financiera, los seguros y la comercialización de bienes raíces, en América Latina.

La evidencia obtenida por Aizenman et al (2015) indica que la profundización financiera se aplica de manera desigual entre sectores económicos y es no lineal. Según su indicador de calidad de la financiación, su efecto depende del nivel, cuando los servicios financieros y el margen de intermediación aumentan rápido, los sectores manufactureros y de la construcción decrecen lentamente, presentan rasgos de la enfermedad holandesa financiera e incluso padecen una reversión.

Una innovación importante en el ámbito nacional es el trabajo empírico de Padilla y Canelo (2013). Quienes indagan el efecto de las finanzas en los departamentos colombianos, en el periodo 2001-2010. La variable dependiente es logaritmo natural rezagado del PIB departamental y la independiente es saldos de crédito en el PIB; además, incluyen variables de control, tales como la población, la tasa de desempleo y de inflación. Emplean dos modelos: 1º. Sección cruzada y 2º. Datos de panel, estimado por medio de mínimos cuadrados generalizados (MCG).

Los resultados del 1º. Modelo indican que las colocaciones/PIB, el rezago del PIB y la población no explican al PIB. En contraste, el desempleo si lo hace, con un efecto negativo. El 2º. Modelo siembra la duda en los planteamientos de Revine (2000) porque el indicador colocaciones/PIB tiene un efecto negativo durante el periodo de análisis, el 1% de las colocaciones disminuye el 0,52 % del crecimiento del PIB. También, el rezago del PIB, la población y la tasa de desempleo tienen coeficientes negativos, mostrando los rendimientos marginales decrecientes del PIB. Estos resultados son coherentes con el desempeño de un SF ineficiente en su función de movilizar depósitos hacia la inversión productiva e ilustra que la profundización financiera es adversa al crecimiento del producto en los departamentos de Colombia.

La crisis financiera del 2008 fue un escenario propicio para el desarrollo del nuevo paradigma y trasforma a la dogmática del enigma financiero. El avance de la economía financiera puede estar seguro bajo el manto de la teoría del dinero endógeno, la asimilación de la tesis de la

inestabilidad financiera de Minsky, el análisis concienzudo del impacto del endeudamiento y el alza del TIA sobre los diversos sectores económicos.

II. IMPACTO DE LAS VARIABLES INTERNAS DEL SFC EN CEC 1994/2010

1. Conceptos preliminares

La estimación del modelo econométrico se inicia con: 1º. Una hipótesis con antecedentes teóricos, en concreto de la economía financiera, así como de métodos y técnicas denominadas econométricas, y 2º. Evidencia empírica apta para demostrar la hipótesis en cuestión. Estos insumos integrados permiten profundizar el conocimiento del área, refutar planteamientos, simular escenarios o diseñar políticas y realizar pronósticos.

En la elección de un modelo econométrico se evalúa la mejor aproximación a lo que ocurre; dicha elección, sin ser óptima, debe permitir una interacción constante entre teoría, evidencia empírica, métodos y metodologías. Según este criterio, la información obtenida es el resultado de procesos estocásticos con propiedades estadísticas y probabilísticas, cuyo término de error es derivado de las series usadas.

Los modelos econométricos dinámicos consideran a un conjunto relevante de rezagos para cada variable, incluida la dependiente. Representan la transición de una función de distribución compuesta de todas las variables a un modelo de probabilidad condicional, donde las variables irrelevantes quedan marginadas del proceso.

El Modelo de Rezagos Distribuidos Autorregresivos (ADL) debe cumplir con los supuestos básicos del modelo estadístico general, según los siguientes criterios: a) Coherencia con los datos, el modelo representa las fluctuaciones de los datos y el término de error carecer de un patrón sistemático. Exactamente, los errores cumplen la prueba de normalidad y carecen de autocorrelación. b) Validez con respecto a los datos; en otras palabras, permite realizar simulaciones y proyecciones con estabilidad en los parámetros; c) Consistencia con las hipótesis en

discusión y que sus valores concuerden una teoría en particular. d) Explicar las características básicas de modelos previos.

El uso de estos modelos tiene por objetivo detectar las relaciones y el impacto de las variables internas del SFC sobre el de CEC. Si los cambios dados en el pasado de las variables seleccionadas[467] afectan, aumentando o disminuyendo, el CEC, lo más probable es que estos cambios determinen su futuro inmediato y algunos años más adelante. En primer lugar, para el caso en cuestión, los datos señalan que el CEC en el periodo *t* está en función de la pasada, actual y futura estructura de las variables internas del SFC, si las otras condiciones permanecen constantes.

Segundo, constructores y financistas se demoran en reaccionar y actuar ante las consecuencias de sus actos. Tercero, la consecuencia lógica de este retardo es un ajuste en sus expectativas de producción y ganancias, según sea la duración del lapso de tiempo entre la decisión y la acción. Dado que su persistencia es diferenciada en el tiempo, es decir, en el tiempo puede perdurar o desaparecer.

Cuarto. Permite detectar si las relaciones y los impactos entre variables dinámicas son convergentes, divergentes u oscilantes y, para cada una de estas alternativas, si es con o sin fluctuaciones cíclicas.

Para el caso en estudio, los efectos de las variables internas del SFC probablemente serán mayores en el largo plazo. Por tanto, si la responsabilidad social del SFC estuviese consolidada, se puede cambiar la dirección del impacto. Lamentablemente éste se mueve en función de ganancias, desconoce los riesgos acarreados por el sobredimensionamiento del crédito deuda con interés, del tipo de interés activo y los movimientos propios del CEC.

2. VARIABLES

El impacto de las variables internas del SFC sobre el de CE en Colombia se hizo con base en la estimación de un modelo auto regresivo y de

[467] Ver Tabla No. 1, Variables del modelo estimado: Impacto de variables internas del SFC en CE 1994/2010.

rezagos distribuidos y una prueba de Granger. El uso de estos modelos tiene por objetivo detectar el impacto de las variables internas del SFC sobre el CEC. Si los cambios dados en el pasado de las variables seleccionadas afectan, aumentando o disminuyendo, el CEC, lo más probable es que estos determinen su futuro inmediato y algunos años más adelante. Así los datos señalan que el CEC, en el periodo t, está en función de la pasada y actual estructura de las variables internas del SFC, si las condiciones permanecen constantes.

Estos modelos dinámicos, donde el insumo básico son las series de tiempo, se caracterizan por considerar varios rezagos, tanto de las variables dependientes como independientes. Lo cual permite diferenciar las variaciones de corto, mediano y largo plazos. El modelo ARDL (p, q) se denomina así porque mide el efecto de las variables en el tiempo pasado permitiendo hacer pronósticos y se define con la siguiente ecuación:

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{p} \lambda_j Y_{(t-j)} + \sum_{i=0}^{q} \beta_i X_{(t-i)} + \xi_t$$

Donde 'q' es el número rezagos de las variables independientes Xt, 'p' es el número de rezagos de la variable dependiente Yt, αo es la constante. β_i es el vector de coeficientes de las variables independientes Xt. λ_j es el vector de coeficientes de los rezagos de la variable Yt, y ξ_t es el error aleatorio.

La prueba de Granger analiza la posible "relación causal" desde el criterio temporal, el cual indica que la causa precede al efecto y permite examinar si la variable dependiente es consecuencia de las independientes, si estas permiten estimarla, o de forma equivalente, si sus coeficientes retardados son significativos estadísticamente. En la práctica, lo habitual es una doble causalidad-Granger: las Xs causan a Y e Y causa algunas Xs.

La selección de variables del modelo auto regresivo y de rezagos distribuidos proviene de la literatura previamente expuesta, salvo cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca

privada, para saldar sus deudas, incluida como variable que refleja el traslado del patrimonio de los constructores deudores y el trabajo de sus obreros a la banca comercial. La variable dependiente es el Producto Interno Bruto del sector de la construcción de edificaciones en Colombia (Y), medido en pesos constantes y representa el costo monetario de la producción de vivienda del país, en el período 1994/2010.

Las variables independientes son: primera, el Producto Interno Bruto del sector de la construcción de edificaciones en Colombia de cuatro trimestres del año anterior en el periodo 1994 - 2010, Y (-1), Y (-2), Y (-3).

La segunda es la cuantía de desembolsos de créditos al sector de la construcción, X1. La tercera es la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada para saldar sus deudas en el periodo 1994 – 2010 y sus tres rezagos, X2(-1), X2(-2), X2(-3).

La cuarta es la inestabilidad del sistema financiero de Colombia calculada con el Índice CAMEL y cuatro rezagos, X3(-1), X3(-2), X3(-3), X3(-4). El Índice CAMEL evalúa la estabilidad del SFC a través de quince (15) variables, organizadas en 5 indicadores compuestos y ponderados, estas son: capital, activos, administración y resultados, riesgos y liquidez. Por último, el rezago del tercer trimestre del año del tipo de interés activo en el periodo 1994 – 2010. Observar la Tabla No. 1.

Tabla No. 1. Variables del modelo estimado
Impacto de variables internas del SFC en CE 1994/2010

Y(-1)	Primer rezago del PIB del Sector de la construcción de edificaciones, en el periodo 1994 – 2010.
Y(-2)	Segundo rezago del PIB Sector de la construcción de edificaciones.
Y(-3)	Tercer rezago del PIB Sector de la construcción de edificaciones.
Y(-4)	Cuarto rezago del PIB Sector de la construcción de edificaciones.
C	CONSTANTE
X1	Cuantía de desembolsos de créditos al sector de la construcción.
X2	Cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas, en el periodo 1994 – 2010.

X2(-1)	Primer rezago de la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas.
X2(-2)	Segundo rezago de la cuantía de bienes inmobiliarios entregados en parte de pago por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas.
X2(-3)	Tercer rezago de la cuantía de bienes inmobiliarios entregados en parte de pago por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas.
X3(-1)	Primer rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL).
X3(-2)	Segundo rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL).
X3(-3)	Tercer rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL), mediano plazo
X3(-4)	Cuarto rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL).
X4(-3)	Tercer rezago del Tipo de interés activo.

Fuente: Elaboración propia

3. Datos y fuentes

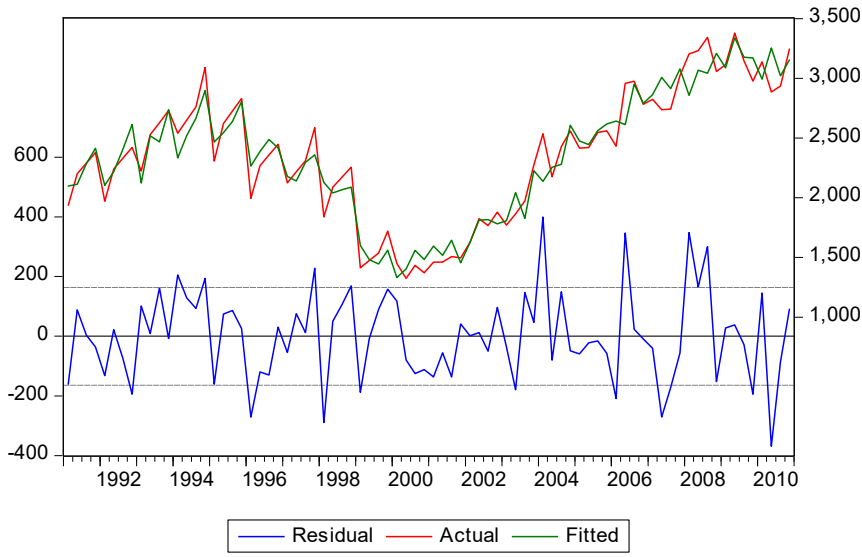
La Base de datos comprende series completas desde 1994 a 2010, con frecuencia trimestral. El crecimiento económico es del Departamento Nacional de Estadística (DANE). Las cifras de las variables independientes son de la Superintendencia Financiera de Colombia, que son: 1º. Cuantía de desembolsos de deuda-crédito actual; 2º. Cuantía de bienes inmuebles entregados en forma de pago para saldar deudas a la banca comercial; 3º. Estabilidad del SFC medida con el Índice CAMEL y 4º. Tasa de interés activa.

Estas fuentes han modificado sus metodologías de cálculo, su año base y su estandarización, en el trascurso del tiempo. Aspecto que influye en el procesamiento de la información, vr.gr., los datos de la variable dependiente, han sido transformados en más de siete oportunidades y re polarizados dos veces. Sin embargo, los datos son consistentes entre sí y las dos fuentes manejan los mismos datos, luego son confiables.

4. Estimación del Modelo: Impactos de las variables internas del SFC en CE 1994/2010

El modelo autorregresivo y de rezagos distribuidos estimado, ADL (2,2,2,2), está dado por la ecuación llamada prueba global de la regresión e indica qué variables independientes simultáneamente explican a Y, así:

Gráfico No. 1. Impacto de las variables internas del SFC en CE 1994/2010



Fuente: Elaboración propia con datos DANE, banco de la República y Superintendencia Financiera

Tabla No. 2. Resultados del Modelo estimado
Impacto de variables internas del SFC sobre CEC 1994/2010

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 02/15/12 Time: 06:47
Sample (adjusted): 1991Q1 2010Q4
Included observations: 80 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Y(-1)	0.399389	0.108920	3.666805	0.0005
Y(-2)	-0.260738	0.108079	-2.412471	0.0187
Y(-3)	0.259669	0.108830	2.385998	0.0200
Y(-4)	0.201935	0.100549	2.008321	0.0488

C	1997.675	624.3884	3.199412	0.0021
X1	-2.59E-05	1.12E-05	-2.321205	0.0234
X2	-0.000723	0.000356	-2.032858	0.0462
X2(-1)	0.001432	0.000577	2.483022	0.0156
X2(-2)	-0.001591	0.000579	-2.747660	0.0078
X2(-3)	0.000690	0.000320	2.156429	0.0348
X3(-1)	-294.8462	128.7118	-2.290747	0.0252
X3(-2)	484.3846	148.7143	3.257149	0.0018
X3(-3)	-750.5005	151.3438	-4.958912	0.0000
X3(-4)	411.9870	135.8778	3.032040	0.0035
X4(-3)	-10.20186	4.738041	-2.153182	0.0350

R-squared	0.927238	Mean dependent var	2356.113
Adjusted R-squared	0.911567	S.D. dependent var	549.8020
S.E. of regression	163.4987	Akaike info criterion	13.19885
Sum squared resid	1737569.	Schwarz criterion	13.64548
Log likelihood	-512.9539	Hannan-Quinn criter.	13.37791
F-statistic	59.16631	Durbin-Watson stat	2.010056
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Cálculos propios. Datos PIB de la construcción DANE, datos de variables internas del SFC de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Ecuación del modelo estimado
Impacto de las variables internas del SFC en CE 1994/2010

$$\hat{Y}_t = \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 Y_{t-2} + \beta_3 Y_{t-3} + \beta_4 Y_{t-4} + \alpha_0 + \delta_1 X_{1,t} + \delta_2 X_{2,t} + \delta_3 X_{2,(t-1)} + \delta_4 X_{2,(t-2)} + \delta_5 X_{2,(t-3)} + \delta_6 X_{3,(t-1)} + \delta_7 X_{3,(t-2)} + \delta_8 X_{3,(t-3)} + \delta_9 X_{3,(t-4)} + \delta_{10} X_{4,(t-3)}$$

$$\hat{Y}_t = 0.399389 Y_{t-1} - 0.260738 Y_{t-2} + 0.259669 Y_{t-3} + 0.201935 Y_{t-4} + 1997.675 - .0000259 X_{1,t} - 0.000723 X_{2,t} + 0.001432 X_{2,(t-1)} - 0.001591 X_{2,(t-2)} + 0.00069 X_{2,(t-3)} - 294.8462 X_{3,(t-1)} + 484.3846 X_{3,(t-2)} - 750.5005 X_{3,(t-3)} + 411.9870 X_{3,(t-4)} - 10.20186 X_{4,(t-3)}$$

Todas las variables, incluyendo la dependiente, fueron rezagadas hasta en 4 trimestres, entre 1994 y 2010, para un total de 80 grados de libertad y el método de cálculo fue Mínimos Cuadrados. Los resultados del modelo estimado se describen como sigue: primero, la descripción de las pruebas de contraste de la estimación del modelo que prueban su calidad. Segundo, el impacto general e integrado de las variables internas del SFC sobre el CEC, mediante el análisis del R cuadrado ajustado, el P_valor total y DW. Tercero, el impacto de largo plazo, me-

diano y corto plazo de cada variable independiente según su significancia, signo y coeficiente de regresión.

El primer punto hace referencia a la calidad del ajuste del modelo, los resultados de las pruebas señalan la fortaleza del modelo estimado y evidencian el impacto de las variables seleccionadas en el CEC. Observar la Tabla No. 2, en la parte inferior. El P-valor del modelo estimado es 0.000000, inferior al 0.05, indicando significancia estadística. El estadístico Durbin Watson es de 2.01 ratifica la ausencia de correlación de primer orden.

La demostración de la fortaleza del modelo estimado tiene como base los residuos que verifican el cumplimiento de los criterios propios de la regresión, sus rezagos distribuidos y sus proyecciones con base en el conjunto de variables independientes. Obsérvese el Gráfico No. 2, la mayoría de barras se ubican en los límites de confianza, tanto la auto correlación, como la correlación parcial de los residuos, los valores del p-valor con valores superiores a 0.05 corroboran tal criterio, es decir no hay auto correlación significativa. Igual ocurre con Q, cuyas probabilidades son mayores a 5%. La tabla de residuos registra un promedio cercano a 0 y una desviación próxima a 1, con algunos casos atípicos.

Otro contraste importante es el test de BREUSCH-GODFREY, sirve para verificar si existe o no correlación serial. Observar la Tabla No. 3 (El programa E-views ofrece 2 retardos, por diferencias). Se acepta la hipótesis nula, Ho: p=0 con α=5% en una prueba de dos extremos porque el valor de F es > a 5%, así como también los valores de las probabilidades de RESID (-1) y RESID (-2), corrobora si los errores muestran un esquema sin auto correlaciones. Asimismo, el Durbin-Watson es igual a 1.88, muy próximo a 2.

Tabla No. 3. Análisis de residuos y Auto correlación del Modelo estimado
Impacto de las variables internas del SFC en CE 1994/2010

Sample: 1990M05 1996M12
Included observations: 80

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. | . |	. | . |	1	-0.034	-0.034	0.0986	0.753

. | . |	. | . |	2	0.012	0.010	0.1099	0.947
. | . |	. | . |	3	-0.051	-0.051	0.3336	0.954
.*| . |	.*| . |	4	-0.068	-0.072	0.7379	0.947
. | . |	. | . |	5	-0.020	-0.025	0.7742	0.979
.*| . |	.*| . |	6	-0.165	-0.170	3.1888	0.785
. |*. |	. |*. |	7	0.180	0.166	6.1098	0.527
. | . |	. |*. |	8	0.073	0.082	6.5966	0.581
. |** |	. |** |	9	0.281	0.282	13.896	0.126
.*| . |	. | . |	10	-0.071	-0.064	14.366	0.157
.*| . |	.*| . |	11	-0.095	-0.088	15.232	0.172
. | . |	. | . |	12	0.036	0.037	15.359	0.222
. | . |	. | . |	13	-0.034	0.067	15.469	0.279
. | . |	. | . |	14	-0.039	-0.046	15.617	0.337
.*| . |	. | . |	15	-0.076	-0.039	16.203	0.369
. |** |	. |** |	16	0.319	0.230	26.664	0.045
. | . |	.*| . |	17	-0.037	-0.082	26.804	0.061
. | . |	. | . |	18	0.040	0.006	26.972	0.080
.*| . |	. | . |	19	-0.069	-0.038	27.484	0.094
. | . |	. | . |	20	-0.045	0.009	27.709	0.116
. | . |	. | . |	21	-0.009	-0.059	27.717	0.148
.*| . |	. | . |	22	-0.087	0.005	28.568	0.158
. | . |	.*| . |	23	-0.039	-0.128	28.747	0.189
. | . |	. | . |	24	0.026	0.033	28.826	0.227
. |*. |	. | . |	25	0.193	0.034	33.261	0.125
.*| . |	.*| . |	26	-0.104	-0.068	34.583	0.121
.*| . |	.*| . |	27	-0.093	-0.084	35.643	0.123
. | . |	. | . |	28	-0.025	-0.036	35.720	0.150
. | . |	. | . |	29	-0.049	-0.047	36.025	0.173
. | . |	. | . |	30	-0.005	0.046	36.028	0.207
.*| . |	. | . |	31	-0.084	-0.026	36.979	0.212
. | . |	.*| . |	32	0.057	-0.066	37.430	0.234
. | . |	. | . |	33	0.057	0.066	37.888	0.256
. | . |	. | . |	34	0.009	-0.057	37.898	0.296
.*| . |	. | . |	35	-0.076	0.013	38.740	0.305
. | . |	. | . |	36	-0.048	0.021	39.088	0.333

Fuente: Cálculos propios con datos de DANE, banco de la República y Superintendencia Financiera

Tabla No. 4. Pruebas de contraste del Modelo estimado
Impacto de las variables internas del SFC en CE 1994/2010

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test		Heteroskedasticity Test: Harvey
F-statistic	0.898188	1.454.832
Obs*R-squared	2217871	1.908.700
Prob. F(2,63)	0.4125	
Prob. Chi-Square(2)	0.3299	
Scaled explained SS		1.868.610
Prob. F(14,65)		0.1543
Prob. Chi-Square(14)		0.1617
Prob. Chi-Square(14)		0.1773

Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Sample: 1991Q1 2010Q4				
Included observations: 80				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Prob.	Coefficient	Prob.
Y(-1)	-0.000193	0.9993	3.539.993	0.6645
Y(-2)	-0.144299	0.3709	0.000924	0.5169
Y(-3)	0.057849	0.6308	-0.000587	0.6779
Y(-4)	0.010422	0.9285	-0.000411	0.7726
C	3.463.240	0.7032	0.001004	0.4456
X1	-1.28E-06	0.9124	1.39E-07	0.3422
X2	8.35E-06	0.9818	-4.24E-06	0.3625
X2(-1)	-5.29E-05	0.9291	7.31E-06	0.3336
X2(-2)	-4.58E-05	0.9399	-7.39E-07	0.9222
X2(-3)	4.48E-05	0.8906	-2.94E-06	0.4824
X3(-1)	-5.382.318	0.6990	-0.433144	0.7968
X3(-2)	3.714.139	0.8182	-0.568687	0.7698
X3(-3)	-2.228.365	0.8989	5.496.266	0.0069
X3(-4)	6.622.865	0.9728	-2.645.652	0.1395
X4(-3)	-1.487.878	0.7760	-0.069695	0.2625

RESID(-1)	-0.011289	0.9661	
RESID(-2)	0.251668	0.1927	
R-squared		0.027723	0.238587
Adjusted R-squared		-0.219204	0.074591
F-statistic		0.112273	1.454.832
Prob(F-statistic)		0.999991	0.154332
Durbin-Watson stat		1.882.865	1.704.352

Fuente: Cálculos propios con datos de DANE, banco de la República y Superintendencia Financiera

De igual manera, se aplica el Test de Harvey para diagnosticar la heterocedasticidad o presencia de alguna estructura sistemática en los residuos donde la varianza no se mantiene constante a lo largo del tiempo. Es para modelos multiplicativos de la varianza en función de las variables exógenas ("causas"). La función h-1 es el logaritmo, toma como variable dependiente el logaritmo del estimador de las varianzas en función de las variables exógenas. En todas las puntuaciones los residuos tienen poca significación, el P-valor es superior a 0.05.

Una vez demostrada la fortaleza del modelo estimado, se aborda el segundo punto que versa sobre el impacto general e integrado de las variables internas del SFC sobre el CEC. Este aspecto se observa con el P-valor y el T-Statistic, sus valores demuestran o refutan la presencia o ausencia de relaciones e impactos perdurables de las variables independientes sobre la variable dependiente. La hipótesis nula (H0: bj=0) predica la ausencia de vínculos y efectos entre variables. Por el contrario, si los P-valor son inferiores a 0.05 y los T-Statistic son superiores a -2 y 2, entonces se acepta la hipótesis alterna, las variables independientes se relacionan, impactan y explican a la dependiente.

Al observar los datos de las columnas de estos indicadores, en la Tabla No. 2, los resultados del modelo estimado, refutan la hipótesis nula y señalan que la alternativa es la tesis que permite hacer mejores proyecciones. Para el caso, el conjunto de variables independientes: los rezagos del producto interno bruto del sector de la construcción de Colombia entre 1994 -2010 (CEC); la cuantía de desembolsos de

créditos al sector de la construcción; la cuantía de bienes inmobiliarios entregados en parte de pago por los constructores a la banca privada; la inestabilidad de las entidades financieras y el tipo de interés activo de largo plazo tienen nexos, efectos, determinan y explican CEC.

Así: (Ha: bj=0), dado que el P – valor es menor a 0.05, en todas las variables independientes y la estimación de los parámetros tienen un "T" de Student mayor a 2 veces su desviación típica, con un nivel de confianza del 95% y 80 grados de libertad.

Una vez hecha la evaluación del modelo general estimado, se pasa a analizar las relaciones, efectos y determinantes de largo plazo, de cada variable independiente según sea su significancia, signo y coeficiente de regresión. El primer hecho registrado por los resultados del modelo estimado es que todas las variables seleccionadas son estadísticamente significativas porque sus P- valor son inferiores a 0.05. Se han excluido los rezagos de cuantía de desembolsos de créditos al sector de la construcción, en el periodo 1994 – 2010 porque estadísticamente son insignificantes. Observar Tabla No. 2.

Para definir el efecto de largo plazo de las variables independientes sobre el CEC se calcularon sus multiplicadores, mediante la suma de sus coeficientes, y los resultados son:

a. Un empuje suave y directo de la senda pasada del CEC sobre su futuro, sí el sector crece o decrece retrospectivamente, probablemente continuará con la misma tendencia, en el año siguiente al periodo de referencia. Así: por cada punto adicional de los movimientos anteriores el CEC se mueve el 0,600255 en la misma dirección. Podría decirse que esta variable, si se toman sus rezagos como independientes, tienen un efecto sobre sí misma que le permite estar en su estado inicial, si no hay otros factores relacionados con él, es una consecuencia de su movimiento rectilíneo uniforme.

b. La cuantía de desembolsos de créditos al sector de la construcción, en el periodo 1994 – 2010 mantiene una relación e impacto directo somero sobre el CEC, y solo es significativa en un momento presente. Por cada punto adicional del crecimiento o decrecimiento de la variable dependiente, el crédito lo impacta en un 0,000026. Este resultado

muestra dos aspectos: 1º. Refrenda el efecto positivo argumentado por la teoría tradicional y algunos hallazgos de la economía financiera, y 2º. Su peso relativo es tan débil y pequeño que se pierde rápidamente en el tiempo, sus rezagos son insignificantes, su duración es fugaz y se diluye.

c. La cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar deudas financieras tiene una incidencia inversa en el largo plazo, si sube el CEC baja, o viceversa, si baja el CEC sube. Por cada punto adicional de disminución del CEC, esta variable le aporta el -0.000192.

Así mismo, implica que previamente el crédito deuda con intereses se otorgó con una evaluación ineficiente y la cartera morosa de la banca se incrementa. Con el trascurrir del tiempo, la relación inversa se mantiene con un impacto duradero y una gran fuerza que tiende a disminuir, tal y como lo conjetura el tipo de modelo implementado en esta investigación.

Si bien la legislación define a esta variable como un derecho y mecanismo excepcional de la banca, para recuperar el capital dado a interés y adeudado por empresas impedidas para devolverlo, en realidad materializa el traslado del patrimonio de los constructores y el trabajo de sus obreros a la banca.

Tabla No.5. Multiplicadores del largo plazo
Impacto de las variables internas del SFC en CE 1994/2010

Variables		Coeficientes	Multiplicadores del largo plazo
Y(-1)	Primer rezago del producto interno bruto del Sector de la construcción de edificaciones, 1994 – 2010.	0,399389	
Y(-2)	Segundo rezago del producto interno bruto del Sector de la construcción de edificaciones, 1994 – 2010.	-0,260738	
Y(-3)	Tercer rezago del producto interno bruto del Sector de la construcción de edificaciones, 1994 – 2010.	0,259669	
Y(-4)	Cuarto rezago del producto interno bruto del Sector de la construcción de edificaciones, en el periodo 1994 – 2010.	0,201935	0,600255
C	CONSTANTE	1997,675	

X1	Cuantía de desembolsos de créditos al sector de la construcción, 1994 – 2010.	0,000026	
X2	Cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas, 1994 – 2010.	-0,000723	
X2(-1)	Primer rezago de la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas, 1994 – 2010.	0,001432	
X2(-2)	Segundo rezago de la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas. 1994 – 2010.	-0,001591	
X2(-3)	Tercer rezago de la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada, para saldar sus deudas. 1994 – 2010.	0,000690	-0,000192
X3(-1)	Primer rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL). 1994 – 2010.	-2948,462000	
X3(-2)	Segundo rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL). 1994 – 2010.	4843,846000	
X3(-3)	Tercer rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL). 1994 – 2010.	-7505,005000	
X3(-4)	Cuarto rezago de la inestabilidad del SFC (medida con el Índice CAMEL). 1994 – 2010.	4119,870000	-1489,751000
X4(-3)	Tercer rezago del Tipo de interés activo. 1994 – 2010.	-1020,186000	

Fuente: Cálculos propios con los resultados del modelo estimado.

d. La inestabilidad del SFC tiene consecuencias adversas y persistentes sobre el CEC, su relación y efecto le "causan" un fuerte retroceso o crecimiento sostenido. La fuerza de esta variable es potente con -1489,75, determina radicalmente la trayectoria del CEC, si se amplia, entonces el CEC decrece severamente, por el contrario, si disminuye lo favorece bastante.

e. Tipo de interés activo en el largo plazo

El tipo de interés activo causa un efecto inverso sobre el CEC y lo determina en el largo plazo. Si sube, la variable dependiente baja y si el precio del ahorro (depósitos en los bancos) permanece constante o baja, el índice de intermediación sube, así como las utilidades bancarias. Por cada punto adicional de pérdidas del CEC, el -1020,18 lo aporta el tipo de interés activo.

Este hallazgo es muy significativo por el peso de esta variable en la economía. Recuérdese que el tipo de interés activo designa la ganancia en el tiempo, beneficio, utilidad y lucro del dinero de las entidades financieras, es su precio, la diferencia entre la cuantía prestada inicialmente y la cantidad de dinero pagada al final de un periodo. Esta diferencia es pagada por toda la población al comprar productos y servicios de empresas endeudadas con la banca, porque estas se la trasladan.

A la luz de estos resultados, el SFC incumple sus funciones básicas relacionadas con la prevención, disminución, cobertura de riesgos del tipo de interés y la tasa cambiaria, y la colocación del ahorro público en proyectos rentables para sus promotores y la sociedad. Una de las razones de estas fallas radica en que una de sus fuentes de financiación es el capital extranjero en dólares y los préstamos se hacen en pesos. Cuando el precio externo del dólar es bajo tienen utilidades extraordinarias, pero cuando es inestable y tienen pérdidas, las traspasan a sus deudores vía intereses.

Es básico comprender que este diferencial depende, entre otros aspectos, del tiempo que dura la deuda, las fuentes de financiación bancaria, los gastos del proceso de otorgamiento, los riesgos de incumplimiento y las utilidades bancarias. Sus fluctuaciones inciden en la caída del producto porque reducen la demanda. Así mismo, son un componente determinante de la inflación, influyen en los precios de los productos y servicios financiados con dinero fíat o crédito bancario, al aumentar el costo de las deudas, la cantidad de dinero fíat en circulación y la cantidad de dinero que traspasan los empresarios a la población.

5. Test de Granger

Para precisar si hay "relación causal" entre las variables se aplicó la prueba de causalidad de Granger, si las observaciones pasadas de una variable de series de tiempo permiten pronosticar otra, entonces se da una relación causal. Así mismo, sirve para establecer si existe exogeneidad en el modelo, y es semejante a decir, que no existe causalidad, en el sentido de Granger.

Según los resultados de la prueba de Granger, la inestabilidad del SF medida con el índice CAMEL "causa" al PIB del SCEC en el corto, mediano y largo plazos; la deuda-crédito hipotecaria en el presente y los tipos de interés activos en el largo plazo. El pago de deudas con bienes es "causado" por el PIB del SCEC, en el corto, mediano y largo plazos. Observar la Tabla No.5 y el Diagrama No. 1.

Tabla No. 6. Relaciones del SFC con el SCEC. (Prueba de Granger)

Variables	PIB edificaciones				Deuda-crédito	Bines daciones pago				Inestabilidad SFC (CAMEL)			
	Y	Y(-1)	Y(-2)	Y(-3)	X1	X2	X2(-1)	X2(-2)	X2(-3)	X3(-1)	X3(-2)	X3(-3)	X3(-4)
Y		B	B	B		**U**	**U**	**U**					
X1	**U**	**U**	**U**	**U**		**U**	**U**	**U**		**U**	**U**	**U**	**U**
X2													
X2(-1)						**U**							
X2(-2)							**U**						
X2(-3)								**U**					
X3(-1)	**U**	**U**	**U**	**U**				**U**	**U**				
X3(-2)	**U**	**U**	**U**	**U**		**U**				**U**			
X3(-3)	**U**	**U**	**U**	**U**		**U**	**U**						B
X3(-4)	**U**	**U**	**U**	**U**		**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	
X4(-3)	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**	**U**			**U**	**U**

Fuente: Elaboración propia. Resultados aplicación prueba de Granger.
Datos PIB SCEC DANE. Datos C-D, daciones de pago y TIA de la Superintendencia Financiera de Colombia

Convenciones:

U = 1º. Unidireccional = X causa a Y

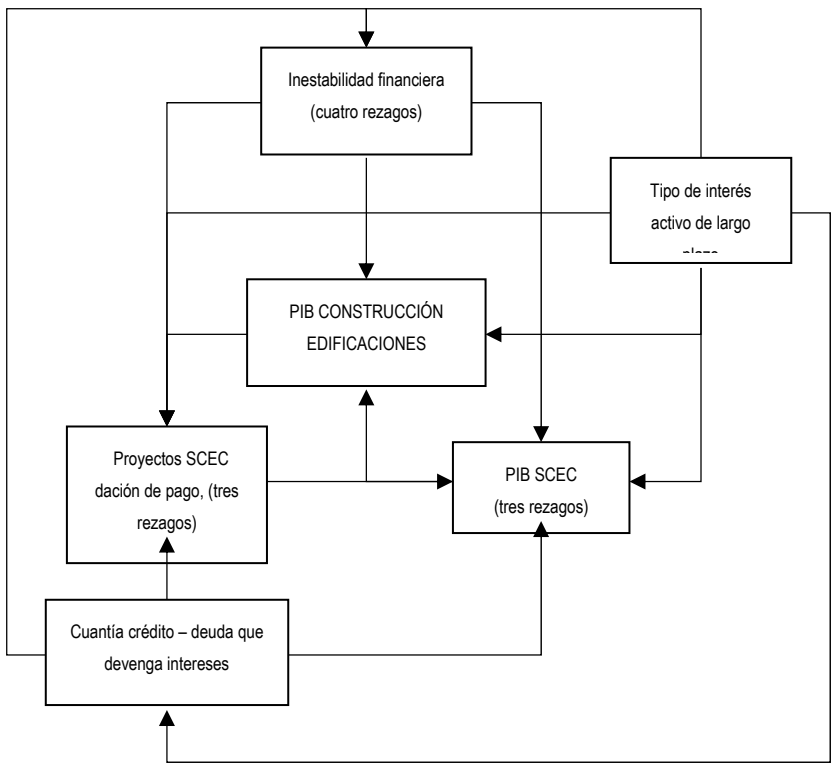
D = 2º. Unidireccional = Y causa a X

B = Bidireccionales = Causalidad recíproca

I = Independencia = No hay causalidad

En síntesis, los cambios de las variables internas del SFC anteceden las variaciones del SCEC, asimismo si el primero crece, el segundo decrece y viceversa. El impacto del SFC es inverso, duradero y significativo; en contraste, los rezagos de PIB del SCEC influyen de manera directa, si la trayectoria del PIB del SCEC es creciente, entonces en su inmediato futuro es probable que continúe en tal senda, siempre y cuando las demás variables permanezcan constantes.

Diagrama No. 1. Relaciones "causales" de las variables internas del SFC hacia el SCEC (Prueba de Granger)



Fuente: Elaboración propia con base a los resultados de la prueba de Granger

III. EXÉGESIS DEL ENIGMA FINANCIERO

Investigación, innovación y visión crítica son las pautas necesarias y suficientes para consolidar la teoría integral del dinero endógeno y

gestionar políticas que permitan prevenir y mitigar los daños que ocasionan las variables internas del SF en los sectores productivos y la sociedad.

El primer resultado es que la senda pasada del SCEC influye en su futuro de una manera directa y relativamente suave. Se introdujeron sus rezagos porque se relacionan con los movimientos financieros que tienen efectos duraderos en la economía y la sociedad, se sostienen en un tiempo prolongado, hecho que refuta la causalidad estática. Las variables internas del SFC acumulan su volatilidad, tienen cambios continuos y prolongados en el tiempo, seguidos por momentos de relativa quietud.

La indagación, soporte de este artículo, verificó las relaciones y efectos adversos de las variables internas claves del SF sobre el decrecimiento del PIB de SCEC, se demuestra que el tiempo de exposición de estas es prolongado y fuerte: la inestabilidad del SFC, el TIA y el pago de deudas con proyectos inmobiliarios generan pérdidas patrimoniales a los empresarios de la construcción, sus trabajadores y las personas que compran viviendas.

En línea con los resultados, es básico reconocer que la inestabilidad del SFC, medida con el Índice CAMEL, tiene una relación inversa y un impacto negativo sobre el PIB del SCEC, si sube decrece el segundo. Sin un capital social fuerte de sus accionistas, la cuantía de las operaciones bancarias (deuda-crédito) con respecto a sus pasivos es riesgosa y generan mayor instabilidad. La incertidumbre de los riesgos financieros disminuye si el capital social bancario crece al unísono con el volumen de la intermediación financiera.

La inestabilidad concurre con la deuda-crédito en una relación "causal" sobre el PIB del SCEC y sus consecuencias son nefastas. Si la primera sube, el segundo decrece, y viceversa. Loayza y Rancière registraron el mismo hallazgo en el crecimiento económico general, contrastaron que el efecto del aumento del endeudamiento en el crecimiento del sector privado es negativo, en países con elevados niveles de fragilidad financiera, como es el caso de Colombia. Sin embargo,

los resultados del modelo estimado difieren con sus derivaciones, en cuanto al tiempo de duración del impacto, porque es constante.

El pago del aumento del endeudamiento equivale a la descapitalización empresarial, desplaza la reinversión, desestimula la inyección de capital y su producto desciende. Al bajar sus ingresos y rentabilidad, las empresas entran en cesación de pagos y el SFC no cuenta con capital propio para respaldar sus operaciones, afloran las crisis, se reduce el crédito, las deudas se liquidan con bienes o proyectos incompletos, baja el precio del stock de edificaciones y su producción se frena.

Las secuelas contraproducentes del crédito-deuda se fusionan con el TIA de largo plazo, cuyo signo es negativo. Esta relación es supremamente conflictiva, porque el interés financiero es simultáneamente el precio del dinero en el tiempo, un gasto para empresarios deudores y determina el ingreso bancario. En tal condición, el PIB del SCEC crece si el TIA baja, en caso contrario decrece. Si los constructores no pagan sus acreencias, la ganancia del SFC disminuye, aumenta la mora y el TIA se convierten en un mecanismo de quiebra.

Estas 3 variables: inestabilidad del SFC, crédito-deuda y TIA traen como consecuencias: el pago de deudas con bienes, proyectos de construcción inconclusos o sin comercializar, avaladas por la institucionalidad y con derivaciones adversas para empresarios y familias. El resultado del modelo estimado indica que si aumenta el pago de deudas con bienes, el PIB del SCEC baja, en caso contrario, se incrementa.

El pago de deudas financieras con bienes inmobiliarios profundiza los conflictos propios del alza del TIA. Sistema financiero y constructores tienen intereses contrarios, la rentabilidad de la primera depende del precio de las edificaciones entregadas, los recibe siempre y cuando éste sea superior a la deuda-crédito, premisa irrealista en tiempos de deflación. El constructor insolvente entrega sus proyectos y la quiebra los agobia. La banca opta por este mecanismo, previo embargo, para evitar la caída de sus ganancias. En contraste, el SCEC se descapitaliza y los precios de las edificaciones nuevas y usadas baja. Si la dación de edificaciones se generaliza, las utilidades de otros sectores caen, por los nexos verticales y horizontales que tiene con diversas industrias.

El aumento del capital social del SF es el principal camino que evita tal situación, a fin de respaldar el crecimiento de su tamaño y prevenir los diversos riesgos que contrae. Un SF con capital social sólido afronta la renegociación de proyectos, puede ampliar plazos, mejorar el flujo de caja del constructor e impedir la crisis financiera. Esta salida no es atractiva para los acreedores, su capital no se arriesga; luego, el que pierde, en última instancia, es el deudor.

CONCLUSIONES

- Las pruebas aplicadas[468] al modelo estimado demuestran su fortaleza y permiten inferir su ajuste óptimo porque tiene las variables y sus rezagos necesarios y suficientes para detectar los efectos del SFC sobre el SCEC. En definitiva el 91.15% de las relaciones e impactos de las variables independientes y sus rezagos explican la trayectoria del SCEC, con un grado de confianza del 95%, por tanto, puede ser usado con éxito en pronósticos.
- La trayectoria histórica del SCEC influye e impacta de manera directa su propio futuro inmediato y de largo plazo con un impulso suave y sostenido. Igual tendencia registra la rotación incesante del crédito-deuda del sector de la construcción de edificaciones, con un empuje directo, pequeño y coyuntural que desaparece instantáneamente, el cual puede proceder de la fuerza, en el tiempo, de las variables internas del SFC.
- Las relaciones e impactos de la cuantía de proyectos inmobiliarios entregados por los constructores a la banca privada para saldar deudas financieras tienen consecuencias inversas en el largo plazo. Si su cuantía sube, baja el SCEC, o viceversa. El corto plazo el SCEC "causa, en el sentido de Granger" la entrega de proyectos de construcción en pago de deudas financie-

[468] Análisis de residuos y auto correlación del Modelo estimado, Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, Heteroskedasticity Test: Harvey y Presample missing value lagged residuals set to zero,

ras, y en el largo plazo, esta variable a su vez incide en la senda pasada del SCEC, lo cual indica la presencia de un círculo vicioso entre estas variables.

- El PIB de la construcción de edificaciones se ha enfrentado a los avatares de la ampliación acelerada de la inestabilidad del SFC y del TIA. Variables que lo impactan en forma inversa: en el corto plazo puede estimular su crecimiento, en temporadas cortas, pero luego se estanca y cae en el largo plazo de manera prolongada y fuerte. El ritmo de los desequilibrios del SF se transmite a los empresarios vía TIA, que obliga a los empresarios a entregar sus proyectos en parte de pago de sus deudas. Por tanto es un impacto negativo.

- Los efectos señalados por el modelo estimado cuestionan las proposiciones de Loayza y Romain, R. (2002) y las respuestas tradicionales al enigma financiero. El impacto adverso de las variables internas SFC sobre SCEC, detectado en el modelo estimado, es una refutación a sus conclusiones. Pese a identificar la problemática hacen eco a al efecto positivo del SF en el crecimiento económico. Sin embargo los autores consultados en esta investigación y sus estudios sobre el vínculo entre profundidad, fragilidad y volatilidad financiera como expresión de crisis, concluyen que hay una relación e impacto negativo de largo plazo.

- Este resultado está en consonancia con la hipótesis de inestabilidad financiera de Minsky, quien argumentaba que el grado de fragilidad financiera determina la estabilidad de la economía de un país. El ilustre pensador de Harvard planteó que si la tasa de ganancia decrece en comparación con el tipo de interés en una región, el capital se desvía hacia carteras especulativas, en un intento por asegurar mayores rendimientos, circunstancia

que amplifica la fragilidad económica, gracias a las famosas transacciones Ponzi[469].

- Es necesario continuar averiguando el efecto de cada uno de los indicadores de tercer nivel del CAMEL en el PIB sectorial. Estos indicadores compuestos son: capital, utilidades, administración de riesgos, activos y pasivos del SFC.

REFERENCIAS

Aizenman Joshua, Jinjarak Yothin, Park Donghyun. (2015). "Financial development and output growth in developing Asia and Latin America: A comparative sectoral analysis", NBER Papers on Development Economics, working paper No. 20917. http://www.nber.org/papers/w20917. January 2015.

Barajas Adolfo, Chami Ralph, Yousefi Seyed Reza (2013). "The Finance and Growth Nexus Re-Examined": ¿Do All Countries Benefit Equally?. Working Paper No. 13/130 . IMF.

Cecchetti Stephen G and Kharroubi Enisse (2015) "¿Why does financial sector growth crowd out real economic growth?". Revista Monetary and Economic Department Bank for International Settlements. Working Papers No 490.

_____ (2012). "Reassessing the impact of finance on growth". BIS Working Papers No 381.

Cecchetti, Stephen G M S Mohanty and Fabrizio Zampolli (2011). The real effects of debt. Bank For Internachonal Settelements, Working Papers No 352. Monetary and Economic Department. Basilea. (http://www.bis.org/publ/work352.htm).

[469] Son operaciones financieras fraudulentas, en las cuales se pagan altos intereses a los inversores (ahorradores) con su propio dinero o el de nuevos inversores, sin el respaldo de un beneficio obtenido en un proceso productivo rentable. Este modelo se hizo popular en las primeras décadas del Siglo XX, por un reconocido italiano radicado en EEUU, Carlo Ponzi, quien pagaba altos intereses por dineros captados en Italia, con la promesa de hacerlos rentables, sin embargo lo que hacía era malabares con la tasa de cambio.

Fisher Irving (1933). Debt-Deflation theory of Great Depression. Econometrica.

Kaminsky Graciela L. and Reinhart Carmen M. (1999). The American Economic Review Vol. 89, No. 3 (Jun., 1999), pp. 473-500. Washington D.C.

King Robert G, Levine Ross (1993). Finance, entrepreneurship and growth. Theory and evidence. Journal of Monetary Economics. Volume 32, Issue 3, Pages 513-542.

Levine, R. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", Journal of Economic Literature, 35:688-726. University of Virginia.

Loayza, N, y Rancieres R. (2002). "Financial development, financial fragility, and growth. Journal of Money", Credit and Banking.

Maya Eden (2012). Excessive Financial Intermediation in a Model with Endogenous Liquidity. Policy Research Working Paper 6059, Development Research Group, Macroeconomics and Growth Team The World Bank. Pg 1 – 59.

McLeay Michael , Radia Amar, Thomas Ryland (2015). La creación de dinero en la economía moderna. Revista de Economía Institucional, vol. 17, núm. 33, pp. 355-383, Universidad Externado de Colombia.

Minsky Hyman P. (1999). Ondas largas en las relaciones financieras: factores financieros de las depresiones más severas. En problemas del desarrollo 30 (119):175-188.

Padilla Villa, Harold A. and Zanello Riva, Lorenzo D. (2013). Financial deepening and economic growth: the colombian case between 2001-2010. Revista de Economía del Caribe, 11: ene-jun 2013 pp 35 61.

Parguez Alain. (2006). Moneda y capitalismo: La teoría general del circuito, en Girón Alicia, Confrontaciones monetarias: Marxistas y post keynesianos en América Latina, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Sahay Ratna, Čihák Martin, N'Diaye Papa. (2015). Rethinking Financial Deepening: Stability and Growth in Emerging Markets. International Monetary Fund.

Samargandi Nahla, Fidrmuc Jan and Ghosh Sugata. (2014). Is the Relationship between Financial Development and Economic Growth Monotonic for Middle Income Countries? Center For Economic Studies &Ifo Institute Working Paper No. 4743.

MECANISMOS DE REESTRUCTURACIÓN DE DEUDA SOBERANA (MRDS) Y CLÁUSULAS DE ACCIÓN COLECTIVA (CAC'S): REVISIÓN Y RELACIÓN CON LOS INTERESES DE LA DEUDA SOBERANA ESPAÑOLA

JAVIER ARRIBAS CÁMARA
Universidad Complutense, España

RESUMEN

El presente trabajo contiene la revisión de los conocimientos actuales de dos herramientas muy controvertidas hasta la fecha, denominadas Mecanismos de Reestructuración de Deuda Soberana (MRDS) y Cláusulas de Acción Colectiva (CAC's), utilizadas para facilitar las reestructuraciones de deuda soberana. Se investigan las modificaciones en el comportamiento de los acreedores que pueden surgir como consecuencia de la incorporación de CAC's a los bonos soberanos. Se utilizan series temporales para observar las posibles alteraciones en los bonos de los países que han introducido desde enero de 2013 CAC's en sus bonos (UE17 con especial atención al caso español). El análisis contribuye a fundamentar la corriente de economistas que observan como posibles herramientas para la mejora de las reestructuraciones de deuda soberana la implantación de un MRDS o utilización de CAC's.

PALABRAS CLAVE

Deuda Soberana, Estado de Bienestar, Mecanismos de Reestructuración, Cláusulas de Acción Colectiva, MRDS, CAC's, Bonos, Intereses

INTRODUCCIÓN

La reestructuración de la deuda soberana ha estado presente de forma continuada en los debates de política y economía internacional. Con el comienzo del nuevo milenio se inició un debate incluso en el seno del Fondo Monetario Internacional (FMI), debate que giraba en torno a la posibilidad de establecer un mecanismo de reestructuración de deudas soberanas en los casos en los cuales se hiciese evidente la necesidad de reorientar el sobreendeudamiento de los países. Así pues el FMI presentó una propuesta para la creación de un "Sovereign Debt Restructuring Mechanism" (MRDS en sus siglas españolas) planteando la creación de un marco para la resolución de las crisis de deuda soberana. Sin embargo, estas propuestas no prosperaron y se dio lugar a alternativas mucho menos ambiciosas como la inclusión de cláusulas de acción colectiva (con sus respectivas variedades) o cláusulas de salida que supusieron innovaciones en las emisiones internacionales de bonos soberanos.

El objetivo del presente trabajo es el estudio de las consecuencias que supone las cláusulas de acción colectiva (CAC's) en los bonos emitidos por los soberano y que repercusión tienen en la negociación de una reestructuración de deuda.

Por tanto, se plantea como pregunta de investigación: ¿Afecta en la emisión de bonos soberanos de la UE17 la existencia de CAC's?

En el año 2013 se aprobó comenzar a emitir bonos que incluyeran CAC's. Por otra parte el FMI, dentro de sus fichas técnicas, aconseja alcanzar sin dilación acuerdos a nivel internacional que afecten a todos los países miembros del FMI, para crear un marco jurídico general y homogéneo aplicable en todos los casos de reestructuración de deuda soberana.

Sin embargo, aun existiendo diversos estudios con esta temática, las cláusulas CAC's y los MRDS no han resuelto toda la controversia que llevan años suscitando, ya que algunos autores creen que la introducción de estos instrumentos supone un retardo en las negociaciones que se llevan a cabo además de encarecer el acceso al crédito por parte de los países que emiten deuda.

1. CONOCIMIENTOS ACTUALES

1.1. CONCEPTO Y NATURALEZA DE LA DEUDA PÚBLICA Y DEUDA EXTERNA

1.1.1. Deuda pública

El concepto de «Deuda Pública» se define como todos los ingresos obtenidos por los Entes Públicos a cambio de una retribución, existiendo la obligación de devolver las cantidades recibidas una vez transcurrido un determinado período de tiempo (Arribas J., Cárdenas L. 2016). Dentro de la deuda pública se distingue entre deuda interna y deuda externa.

La deuda pública es muy relevante como ingreso; así Pérez Royo (2004) señala que la deuda pública representa en la actualidad la segunda forma de ingreso estatal más importante.

En España, la Ley 47/2003, General Presupuestaria (LGP) se refiere a la Deuda del Estado en su artículo 94. Esta regulación viene a reemplazar a la contenida en el antiguo Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria (TRLGP), aprobado mediante RDL. 1091/1988, de 23 de septiembre, que delimitaba la Deuda Pública en sus arts. 101 y ss.

El TRLGP procedió a regular el endeudamiento del Estado, y sin abandonar el tratamiento jurídico de la Deuda Pública tradicional, (representada mediante títulos-valores) se dio entrada también a otras formas de endeudamiento como son las utilizadas por organismos autónomos del estado.

Siguiendo el Art. 92 de la Ley 47/2003 se establece: «Constituye la Deuda del Estado el conjunto de capitales tomados a préstamo por el Estado mediante emisión pública, a concertación de operaciones de crédito, subrogación en la posición deudora de un tercero o, en general, mediante cualquier otra operación financiera del Estado, con destino a financiar los gastos del Estado o a constituir posiciones activas de tesorería».

Tal y como precisa Carrera Raya (1988) podemos afirmar que la Deuda Pública presenta una doble perspectiva. De una parte, constituye un

ingreso para los Entes Públicos. Y de otra, comporta dos gastos claramente diferenciados: el pago de unos intereses (gasto de carácter inmediato) y la devolución del capital (gasto de carácter mediato).

La adquisición de la deuda pública por los suscriptores o la concesión del préstamo por el prestamista los convierte en acreedores frente al Estado. Este crédito podrá resultar incorporado a un título valor, nominativo o al portador, o bien quedar representado por anotaciones en cuenta o por otro documento, acreditativo de la contratación del préstamo.

La regulación de los derechos y deberes de las partes derivados de esta relación resulta, en todo caso, establecida en las condiciones de la emisión o en las cláusulas del contrato.

1.1.2. Deuda externa

Por otra parte la deuda externa –contenida en la deuda pública- se puede definir como el stock de pasivos financieros que un país tiene con respecto al resto del mundo en un momento determinado.

La definición más amplia y precisa la ofrece el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, esta definición permite homologar las mediciones y establecer comparaciones internacionales. Se define como Deuda Externa Bruta Total "El monto, en un determinado momento, de los pasivos contractuales desembolsados y pendientes de reintegro que asumen los residentes de un país frente a no residentes, con el compromiso de rembolsar el capital, con o sin intereses, o de pagar los intereses, con o sin reembolso del capital"[470]. Debe destacarse que la definición no incluye las participaciones de capital que hayan sido realizadas por inversión extranjera, tanto directa como de cartera.

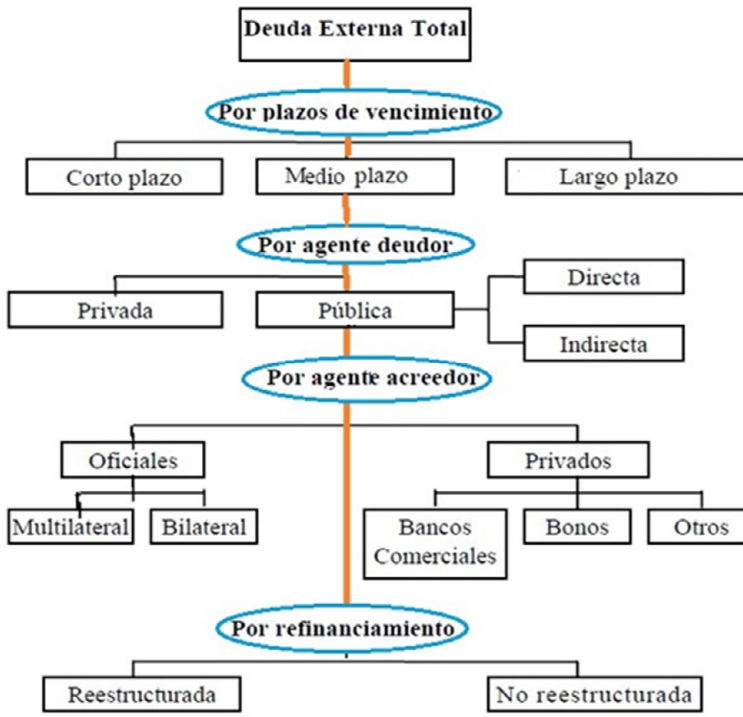
La deuda externa total, por su parte, se define como el saldo de deuda externa para un momento específico, deducidos los montantes como acreedor del país respecto al resto del mundo. Esta definición se utiliza para evaluar el saldo de balanza de pagos de un país o para determinar el saldo de la corriente de entradas y pagos relativos a la deuda.

[470] Banco Central de Colombia (https://www.banrep.gov.co/es/glosario/deuda-externa-bruta)

La deuda externa puede tipificarse de diversas formas: por los plazos de vencimiento del capital, por el tipo de deudor o acreedor, por su sujeción a los acuerdos de financiamiento, etc. Se utiliza, en parte, como base para las clasificaciones, las que presenta el Banco Mundial (BM).

De manera esquemática tendríamos:

Quadro 1. Tipologías de la deuda externa



Fuente: Graterol (1997) y BM

1.2. Mecanismo de reestructuracion de la deuda soberana (MRDS) y cláusulas de acción colectiva (CAC's)

El sector oficial internacional ha propuesto diversos mecanismos que permitan una reestructuración menos costosa de la deuda soberana cuando ésta tiene proporciones insostenibles para la economía de los países (insolvencia real). Estos mecanismos contemplan la inclusión en los contratos de deuda de ciertas cláusulas legales (denominadas de

acción colectiva) que permitan que las partes mayoritarias (gobiernos deudores y acreedores privados internacionales) alcancen acuerdos de reestructuración siendo estos vinculantes para el resto de acreedores.

En este sentido, el FMI tiene dicho: "El marco operativo para el involucramiento del sector privado en la resolución de las crisis de deuda soberana debe basarse, tanto como sea posible, en soluciones en términos de mercado y en acuerdos voluntarios. En otros casos, un temprano y rápido re-acceso a los mercados en términos consistentes con la sustentabilidad externa de mediano plazo puede ser juzgado como no realista y entonces, se hace necesario analizar un más amplio espectro de acciones de parte de los acreedores privados, incluyendo una reestructuración comprehensiva, a fin de alcanzar un programa financiero adecuado y un perfil de pagos viable en el mediano plazo. Esto incluye la posibilidad de que, en ciertos casos extremos, una suspensión temporal de los pagos pueda ser inevitables."[471]

Durante los años 80 se daba, entre otros factores, la existencia de un reducido número de acreedores y se procedía a través de préstamos sindicados que disuadían de prolongar los procedimientos a través de litigios entre las partes. A finales de los 80 y durante la década de los 90 se comienza a recurrir a bonos en lugar de préstamos bancarios, por tanto la base acreedora disponible se amplió haciendo que estos fuesen cada vez más numerosos, anónimos y difíciles de coordinar. Además, sus intereses son dispares con una dirección cada vez más clara a garantizar, por todos los medios, su parte del cobro (incrementándose los comportamientos free-rider).

En 2001 el FMI dio partida a un debate que tenía como propósito la creación de un marco que facilitase una reestructuración equitativa de la deuda y, además, que permitiese crear las condiciones necesarias para potenciar un crecimiento económico sostenible.

---

[471] Comunicado del FMI 24-Sept.-2000 contenido en el trabajo del mismo organismo "Involucramiento del sector privado en la resolución de crisis financieras: reestructuración de bonos soberanos internacionales"

En septiembre de 2002, el Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) respaldó las intenciones del FMI y le solicitó que formulase una propuesta respecto a un Mecanismo de Reestructuración de la Deuda Soberana (MRDS). El objetivo fundamental del MRDS consistiría en proporcionar los incentivos adecuados, tanto a los acreedores como a los deudores, para reestructurar las deudas soberanas en las mejores condiciones posibles. Específicamente, el MRDS brindaría la base jurídica para que los acreedores pudiesen acceder a esta posibilidad.

Sin embargo, aunque se trata de una propuesta respaldada institucionalmente, ha desaparecido de la agenda multilateral. Prácticamente desde 2004, ningún organismo internacional hace referencia al MRDS, a pesar de que de forma "autónoma" se han ido adoptando medidas por parte de distintos países que van en esta dirección. Distintos autores han señalado, entre otros motivos, como causas del abandono de dicha iniciativa:

- El hecho de ser una medida que puede poner límites al actual predominio de las legislaciones nacionales de los países más poderosos ante problemas de insolvencia en terceros países.
- Los acreedores privados ven con cierta susceptibilidad que, al reconocer el derecho de los países deudores a aplazar los pagos del servicio de la deuda, el MRDS termine siendo negativo para sus derechos.

Debido a los diversos motivos citados, el intento de establecer un marco común e independiente para la gestión de deuda soberana en los supuestos de reestructuración o repudio de ésta, han quedado paralizados, en la mayoría de los casos, olvidados. Sin embargo contrasta este hecho con que cada vez son más recurrentes las crisis de deuda soberana a nivel internacional, pasando en la actualidad a resultar inmersas en reestructuraciones economías que eran hasta hace muy poco tiempo "brillantes", como es el caso de la economía irlandesa (García Menéndez J.R. 2003) o islandesa.

Algunos autores como Rohan Pitchford o Mark L.J. Wright (2008) han llevado a cabo estudios con aplicación de teoría de juegos en los que deducen que la simple existencia de CAC's encarece el acceso a los mercados de los países. Además establecen que la ejecución de CAC's supone una dilatación en el proceso de negociación puesto que los acreedores sólo pueden jugar a su favor con el bloqueo del país a los mercados internacionales. Al tener todos los acreedores el mismo trato financiero no existe una conveniencia en alcanzar un acuerdo temprano con el país soberano ya que quedan eliminados los estímulos para que esto ocurra. Eichengreen y Mody (2000 y 2004) encuentran que la presencia de cláusulas de acción colectiva genera modificaciones en el interés de los bonos emitidos y así en los bonos con un interés bajo se crea una subida del interés a pagar por el soberano pero en los supuestos de emisiones de bonos con tasas de interés alto la existencia de CAC's conlleva una reducción de dichas tasas de interés. Por otra parte para Glenn Hubbard[472], presidente del consejo de consejeros económicos del presidente George W. Bush, la existencia de algunas resistencias por parte de ciertos acreedores a negociar la reestructuración de una deuda no es motivo suficiente para tratar de imponer un MRDS o CAC's de forma obligatoria, por tanto recomienda crear un MRDS de adhesión voluntaria a través de un acuerdo previo entre deudor y acreedores. En realidad en el presente trabajo de investigación, no se encuentran indicios de que se produzcan modificaciones en los intereses o la demanda de los bonos emitidos por el soberano con la incorporación de CAC's. Sin embargo a pesar de que a través de la teoría de juegos se han planteado subjuegos que tienen resultados negativos señalados anteriormente, cabe destacar que hasta la fecha los países que han sometido su deuda a reestructuración han podido llegar a acuerdos con acreedores de forma temprana sólo cuando ha prevalecido la decisión de la mayoría sobre la minoría o cuando se trataba de pocos acreedores (Ej. caso de Rusia o Ecuador). Ni que decir tiene que

[472] Véase Pettifor, A. y Raffer, K. "Informe de la conferencia del FMI sobre el MRDS"., *New Economics Foundation*. Enero 2003.

las relaciones de poder existentes hacen que durante las negociaciones entre acreedor y deudor se produzcan tensiones por falta de expectativas reales y aumento de la incertidumbre, cuestión que podría solventarse a través de un auténtico MRDS; Las palabras de Glenn Hubbard en este sentido parecen obviar el aumento de distintos tipos y volúmenes de acreedores que se han formado en las dos décadas anteriores y que tienden a hacer cada vez más complejos los posibles procesos de reestructuración de deuda soberana que se planteen en el futuro.

Por otra parte, otros autores, como Becker, Richards y Thaicharoen (2003) tras estudiar la emisión de bonos en distintos países con y sin inclusión de cláusulas de acción colectiva encontraron que los fundamentos estadísticos y económicos apenas sufren variaciones significantes cuando se introducen en los bonos emitidos cláusulas de acción colectiva. Para Alberto Macias Vázquez (2008), los acreedores se han venido mostrando reacios a aceptar cualquier propuesta que suponga rechazar la posibilidad de acudir de forma individual ante los tribunales, por tanto rechazan la inclusión de CAC's y observan reacios como la posible creación de un MRDS podría suponer una erosión de sus derechos aumentando el riesgo moral y la indisciplina económica de los países deudores; Por todo esto entiende la necesidad de constituir un mecanismo de arbitraje independiente que fuese el último recurso al que acudir suponiendo esto una presión a adoptar medidas de forma internacional como la inclusión de CAC's en la emisión de bonos. Siguiendo a Rafael Correa Delgado (2012), tras presidir la reestructuración de la deuda ecuatoriana y en diversos textos académicos publicados por éste, declara la necesidad de crear un MRDS donde quepa una redefinición del criterio de sustentabilidad del servicio de la deuda (actualmente se puede definir como todo lo que un país pueda pagar sin comprometer flujos de pago futuros, por tanto queda totalmente olvidada la lógica de desarrollo que debería comandar este criterio). Además constata que se debe definir con claridad el concepto de deuda ilegitima para que se puedan llevar acabo auditorias certeras sobre la deuda. Por último este MRDS finalizaría en un tribunal internacional imparcial (formado por terceros que no fuesen ni deudor ni acreedores) que decidiese sobre los montantes de deuda a pagar, la capacidad y

modo de pago de los países endeudados. De esta forma tanto los países endeudados como los acreedores tendrían un marco en que establecer las negociaciones sin que éstas tengan efectos sociales devastadores. Por otra parte las CAC's como instrumento complementario del MRDS descrito anteriormente vincularía a todos los acreedores. En realidad, los planteamientos de MRDS, salvo los previstos por el FMI, deben contener definiciones expresas y claras así como la incorporación de la sociedad civil para decidir las actuaciones económicas que se adoptan en las reestructuraciones, de tal forma que los equilibrios de poder se puedan repartir y no suponga la reestructuración económica una motivación para que se dé un incremento del sufrimiento social.

1.2.1. Características del mecanismo del MRDS:

El FMI desarrolló una doble aproximación para enfocar los problemas asociados con el procedimiento para la reestructuración de la deuda de los países. Se procedería a la creación de un marco jurídico internacional a través del cual una mayoría especial de acreedores podría alcanzar un acuerdo de reestructuración con los gobiernos deudores y elaborar los términos del mismo, de forma que fueran legalmente vinculantes para todas las partes. Una segunda aproximación, de carácter contractual, conllevaría un uso más ambicioso de las cláusulas generales de reestructuración, denominadas cláusulas de acción colectiva (CAC's), que se utilizan en la emisión de bonos, limitando la capacidad, de uno o varios acreedores, de bloqueo de la reestructuración de una emisión individual, cuando dicha reestructuración es apoyada mayoritariamente.

Los MRDS no tienen un modelo previo en que basarse, lo más próximo son los resultados obtenidos a través de legislaciones nacionales en momentos de insolvencia mercantil. Sin embargo, a pesar de no ser un modelo exportable el FMI ha reconocido[473] que en el modelo MRDS cabría adaptar las siguientes ideas originales de la insolvencia mercantil nacional:

---

[473] Véase FMI fichas técnicas: "Propuesta para un mecanismo de reestructuración de deuda soberana" http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/sdrms.htm

- Disuadir litigios: El mecanismo trataría de evitar que los acreedores acudieran a litigios que pudieran afectar negativamente al proceso de reestructuración.
- Financiamiento prioritario: Con el fin de proporcionar financiamiento adicional para facilitar el mantenimiento de la actividad económica, el MRDS podría excluir de la reestructuración un montante específico de nueva financiación.
- Negociación de buena fe: Los acreedores tendrán la certeza de que el deudor aplicará las medidas destinadas a proteger el valor de sus títulos de crédito y a limitar las perturbaciones económicas.
- Protección de los intereses del acreedor: Se deberá incluir salvaguardias que ofrezcan una garantía adecuada a los acreedores.
- Reestructuración por parte de la mayoría: Los acuerdos alcanzados entre el estado y una mayoría de los acreedores serían vinculantes para todos los acreedores sujetos a la reestructuración.
- Solución de controversias: Se establecería un foro para resolver las controversias que pudiesen surgir durante el proceso.
- Transparencia: El MRDS facilita la información sobre el tratamiento que están recibiendo el resto de acreedores durante el proceso de reestructuración.

Resulta muy relevante señalar que una parte importante de los países miembros del FMI tienen un cuerpo jurídico nacional que no permite obtener una base legal suficiente para las actuaciones mencionadas anteriormente; por tanto la incorporación de un MRDS requeriría de unos acuerdos políticos a nivel supranacional que parecen casi imposible alcanzarse en la actualidad. También existiría la posibilidad de vincular a los países a través de una modificación de los acuerdos del FMI para lo cual sería necesario el voto a favor de al menos 85% de los miembros del FMI, la consecución de lo cual continuaría siendo bastante improbable.

1.2.2. Características de las CAC'S

Las cláusulas de acción colectiva se aplican a las emisiones individuales de bonos, aunque la mayor parte de dichas emisiones no contiene cláusulas de este tipo. En general, estas cláusulas permiten a una determinada mayoría de tenedores de una emisión de bonos acordar una reestructuración que será de cumplimiento obligatorio para todos los tenedores de bonos de esa emisión. Al impedir la resistencia de algunos acreedores en este tipo de emisiones específicas, dichas cláusulas terminan facilitando cualquier reestructuración necesaria. Sin embargo, en una reestructuración general, esta manera de enfrentar el problema plantea ciertos inconvenientes, ya que requeriría decisiones por separado por parte de cada una de los tenedores de bonos de cada emisión individual.

Se estima que alrededor de la mitad de la deuda en bonos soberanos, no incluye cláusulas de acción colectiva, y que esta proporción es mayor para los bonos de los mercados emergentes (Machinea, 2004).

Las principales cláusulas de acción colectiva son las siguientes (Sánchez Marlén, 2015):

- Cláusulas de representación colectiva (*collective representation*): Establecen un comité de representación de los acreedores, aumenta la coordinación entre el país deudor y los acreedores.
- Cláusulas de acción mayoritaria (*qualified majority voting*): Los términos de una reestructuración que hayan sido acordados por una mayoría (normalmente suele situarse en el 75%) se extienden a la totalidad de los acreedores, aunque estos últimos estén en desacuerdo quedan vinculados. Además, estas cláusulas pueden imponer límites para los tenedores individuales en los siguientes aspectos:
    - Aceleración: Una vez producido el "default", los tenedores de bonos generalmente tienen el derecho de declarar vencido y exigible el pago del montante total del bono. La necesidad de contar con una mayoría calificada para exigir la aceleración de los pagos limita las

posibilidades, que tiene un pequeño grupo de tenedores de bonos, de entorpecer la reestructuración, ya que en realidad para acelerar el cobro se debe alcanzar un acuerdo con la mayoría de los acreedores.

- Inicio de acciones legales: En general, los tenedores individuales tienen el derecho de iniciar acciones legales contra el deudor cuando éste haya incumplido con sus obligaciones tal y como se mencionó anteriormente. Con la inclusión de estas cláusulas de acción colectiva, ningún acreedor puede iniciar litigios judiciales salvo la excepción de que se acuda a los tribunales por parte de la mayoría de los acreedores que han consignado el acuerdo con el deudor soberano.

– Cláusulas de distribución o reparto (*sharing among bondholders*): La totalidad de los pagos efectuados por el país deudor deben ser divididos proporcionalmente entre el conjunto de los acreedores. De esta manera, se modifican los comportamientos de ciertos acreedores que prefieren esperar e impugnar ante la jurisdicción competente los acuerdos alcanzados con la esperanza de ser beneficiarios de una mayor parte de la deuda, al quedarse fuera de la reestructuración.

La inclusión de las cláusulas de acción colectiva en los contratos de bonos es opcional y depende de las prácticas prevalecientes en la jurisdicción de la legislación que rige esas emisiones:

– Legislación Británica: El principio de "libertad de contratación" permite a las partes acordar libremente los términos de los contratos. Prevalece la incorporación de las cláusulas de acción mayoritaria y la ausencia de cláusulas de representación colectiva.

– Legislación Estadounidense: La mayoría de las emisiones regidas por la ley de Nueva York no contiene cláusulas de acción mayoritaria. Esta exclusión no se debe a ninguna restricción legal, sino a la similitud en el tratamiento que se otorga a los bo-

nos corporativos. En particular la U.S. Trust Idenure Act, promulgada en 1939, prohíbe la modificación de los términos de pago sin el consentimiento de todos los acreedores.

- Legislación Japonesa: El Código de Comercio de Japón, que rige para la reestructuración de bonos, habilita a una mayoría cualificada a modificar los términos de pago de un contrato, por tanto quedan vinculados la totalidad de los acreedores. Por tanto, los bonos emitidos por el soberano han seguido las mismas pautas que los bonos corporativos, pudiendo ser incorporadas las cláusulas de acción colectiva dentro de los bonos emitidos.

- Legislación Alemana: Los bonos emitidos en Alemania y regulados a través de la ley alemana no contienen cláusulas de acción colectiva. No está claro aún si la potencial incorporación de las mismas requerirá de alguna modificación legislativa. La incertidumbre radica en que la normativa vigente para los bonos emitidos por residentes alemanes prohíbe la modificación de los términos de pago del capital sin el consentimiento unánime de los acreedores, pero no lo hace explícitamente para las emisiones realizadas por los no residentes.

Por tanto, el MRDS no se limitaría a ser propuesto como una alternativa a las cláusulas de acción colectiva, sino que representa una propuesta complementaria:

- Por una parte, el MRDS se aplicaría al saldo total existente de la deuda soberana, incluidos los instrumentos en que no se prevea expresamente una acción colectiva.

- Por otra parte, el MRDS permitiría tanto al deudor como a los acreedores actuar como si la totalidad de esa deuda se rigiera por una cláusula única de acción colectiva.

Además, el MRDS, como marco legal supranacional, entraría en vigor para todos los países, eliminándose la posibilidad (que sí se da en el caso de las cláusulas de acción colectiva) de que el mercado interprete como señal de mayor probabilidad de reestructuración el hecho de que

determinados países se animen a incorporar este tipo de condiciones contractuales.

En la aproximación para establecer un MRDS por el FMI, éste era consciente de que necesitaba presentar el MRDS de tal manera que resultase creíble para resolver las disputas entre los acreedores y entre éstos y el país deudor. Por otro lado, se dio cuenta también que este rol legítimo y neutral no podría ser jugado por la dirección de la institución, no sólo por carecer de la experiencia necesaria, sino también porque se podría llegar a pensar que sus decisiones serían influidas por el hecho de que el FMI suele ser un importante acreedor. Además, mantiene una representación tanto del deudor como del acreedor bilateral en sus órganos de dirección. Por todo ello, el FMI propuso la creación de un foro para la resolución de conflictos.

Para el FMI, la función principal de este tribunal de arbitraje sería la administración básica de las reclamaciones de los acreedores. Esto es, después de notificar a los acreedores que el deudor ha solicitado la activación del MRDS, se dedicaría a identificar las reclamaciones de los acreedores, publicar las fechas, lugares y procedimientos para la votación, etc. La segunda función sería la resolución de las disputas entre los acreedores, o entre los acreedores y el deudor.

Según el FMI, este foro se establecería de forma tal que operaría independientemente. Sin embargo, esta supuesta independencia no tendría autoridad para desafiar las decisiones de la dirección ejecutiva del FMI, incluyendo las relacionadas con la adecuación de las políticas propuestas o la asistencia financiera proporcionada a los países con deudas insostenibles. Además, no tendrá autoridad para anular las decisiones de la mayoría cualificada de acreedores en cuestiones tales como las condiciones de la reestructuración o la duración de un aplazamiento. En realidad, el papel del foro para la resolución de conflictos sería solamente certificar que el voto de los acreedores ha tenido lugar sin incumplir los requisitos del procedimiento y sus dictámenes se basarían estrictamente en las decisiones de la mayoría de los acreedores. Por lo tanto, el FMI y dicha mayoría serían la autoridad final efectiva en el proceso de resolución de disputas.

2. INFLUENCIA DE LAS CAC'S EN LA DEUDA SOBERANA: EL CASO DE LA U.E.17 Y ESPAÑA:

Las cláusulas de acción colectiva podrían ejercer influencia de muy diversas formas en los bonos emitidos por cada país:

- Incremento indiscriminado de la tasa de intereses en los bonos emitidos por el país que decida incluir CAC's de forma individual y adelantada al resto de países.
- Incremento de los intereses en los bonos con tendencia histórica de intereses bajos.
- Descenso de los intereses en los bonos con tendencia histórica de intereses altos.
- Estabilización general de la tasa de interés de los bonos emitidos por los distintos países.

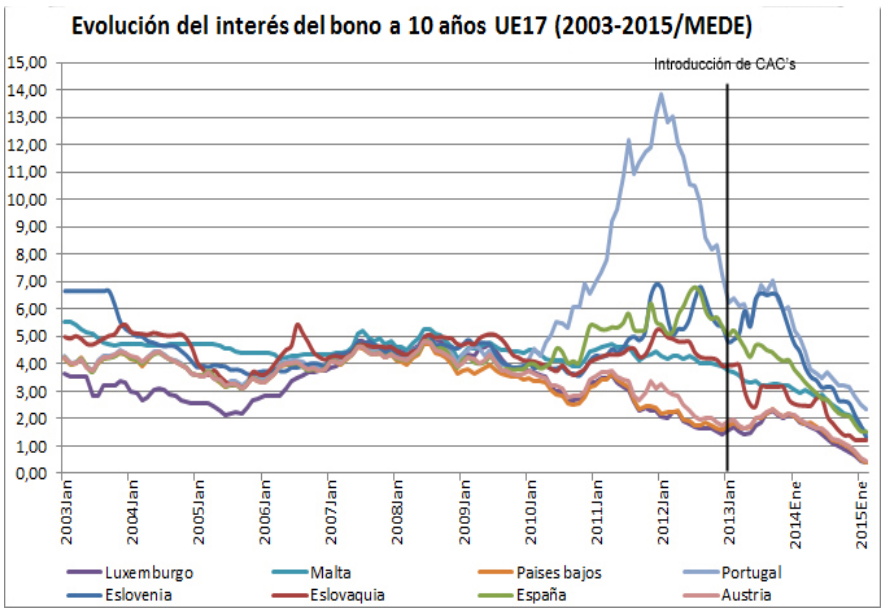
Sin embargo, lo que resulta más complicado es tener acceso a la información necesaria para conocer cuáles son los bonos emitidos bajo estas especiales características. A pesar de que fue una temática tratada a principios de la década pasada, tal y como mencionamos anteriormente, este hecho ha sido poco a poco abandonado y en la actualidad muy pocos son los países que cuentan con estas cláusulas incorporadas en los bonos emitidos por sus respectivos tesoros públicos. Sin embargo, con la crisis económica internacional como telón de fondo y en las negociaciones del Mecanismo Europeo de Estabilidad Económica se incorporó la obligación de adherir, por parte de los países miembro consignados en el MEDE[474], las cláusulas de acción colectiva.

La tasa de interés que se exige a un estado cuando emite deuda para que ésta sea adquirida por el acreedor puede variar en dependencia de multitud de factores como son el endeudamiento público y su tendencia, el crecimiento del PIB, el desempleo, déficit público, endeuda-

[474] Instrumento de Ratificación del Tratado Constitutivo del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) entre el Reino de Bélgica, la República Federal de Alemania, la República de Estonia, Irlanda, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, la República Italiana, la República de Chipre, el Gran Ducado de Luxemburgo, Malta, el Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República Portuguesa, la República de Eslovenia, la República Eslovaca y la República de Finlandia, hecho en Bruselas el 2 de febrero de 2012.

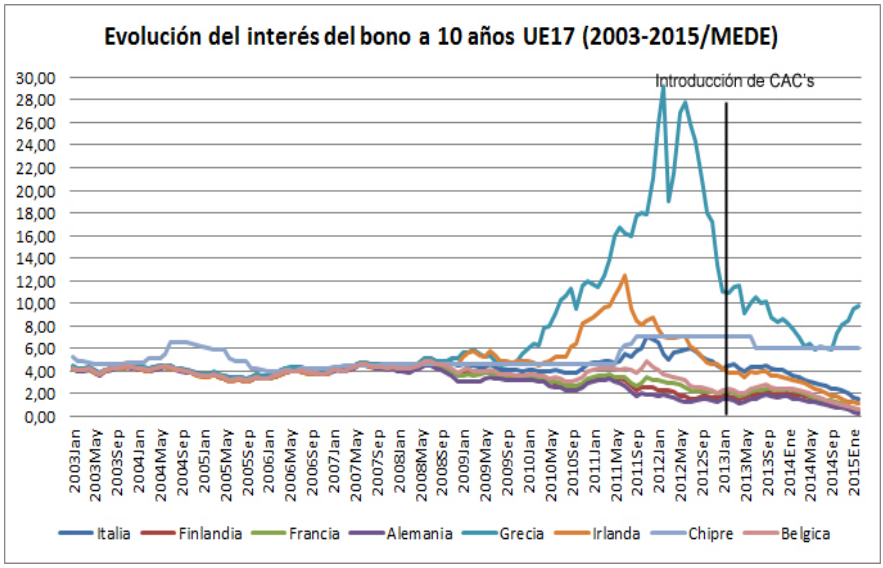
miento privado; en realidad esto viene a significar que las variaciones se producen con respecto a la percepción que tenga el acreedor sobre la posibilidad de pago del deudor sin embargo este hecho no siempre guarda una sensatez en su actuación ya que puede responder a estímulos racionales o irracionales (Ej. Modificación insuficientemente fundada en la calificación de los bonos por parte de agencias de calificación de riesgo). A pesar de que el periodo de tiempo transcurrido es corto, a través del análisis de las variaciones en los intereses de los bonos a 10 años (largo plazo) que son emitidos por los países que incorporan desde enero de 2013 cláusulas de acción colectiva se extraen algunas conclusiones iniciales.

Quadro 2. Evolución del interés del bono a 10 años UE



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE

Quadro 3. Evolución del interés del bono a 10 años UE



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE

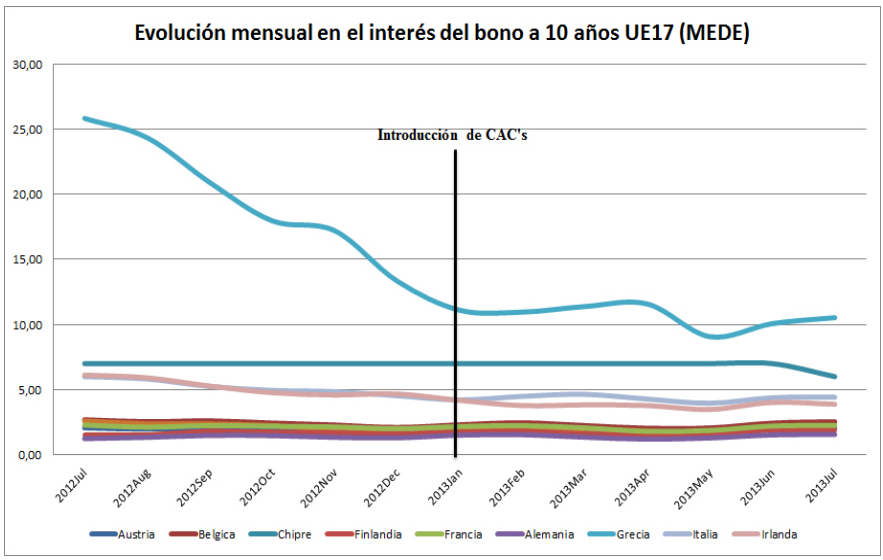
Lo primero que observamos es que las tendencias en los intereses exigidos por bonos a 10 años no se disparan al conocerse la noticia, en febrero de 2012, de la ratificación del MEDE y la consiguiente obligación a partir de enero de 2013 para la incorporación en la emisión de bonos de las denominadas CAC's. En realidad se observan unas tendencias que son fuertemente modificadas como consecuencia de la inestabilidad que produce la crisis económica internacional.

La problemática de las crisis de pago de deuda en los países requiere tener en cuenta no sólo las pérdidas que afectan a los acreedores sino el riesgo moral. Sin embargo, parece exagerado el temor del sector privado a que la creación de una instancia o mecanismo de reestructuración de deuda de carácter internacional genere un incentivo perverso para que los países se endeuden más (ya que podrían considerar éstos países que si una posterior reestructuración o quita de la deuda son más sencillas no sería tan necesario mantenerse al corriente en el pago de las distintas obligaciones). Se debe considerar que el costo político en términos de caída de la actividad y posible crisis financiera es de tal

magnitud que difícilmente alguien puede verse atraído a seguir este camino. Por otra parte, en la actualidad se da todo lo contrario: los costes económicos para los deudores son mayores porque la reestructuración de la deuda es muchas veces demorada más allá de lo razonable, ya que el proceso de negociación aparece como muy complejo y con grandes incertidumbres tanto para el deudor como para el acreedor. (El caso griego es esclarecedor, sus problemas comienzan el 4 de octubre de 2009 y termina llevando a cabo la primera reestructuración de la deuda el 25 de abril de 2012, durante todo ese tiempo los intereses por el bono a 10 años crecieron de un 5,8% a un 29,4%).

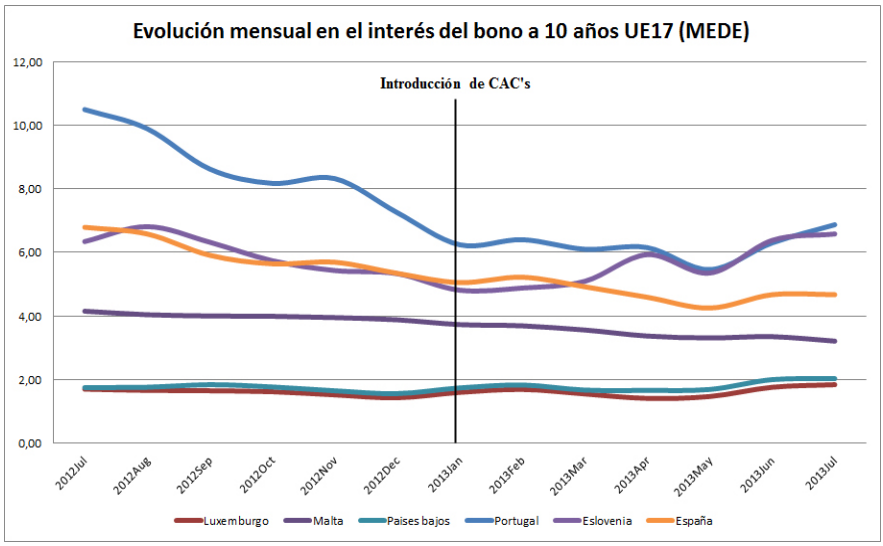
Por otra parte, si centramos el análisis en la evolución mensual del bono a 10 años en el año en el que entra en vigor, obtenemos:

Quadro 4. Evolución menusal del interés del bono a 10 años UE



Fuente: Elaboración propia con datos del BCE

Quadro 5. Evolución menusal del interés del bono a 10 años UE



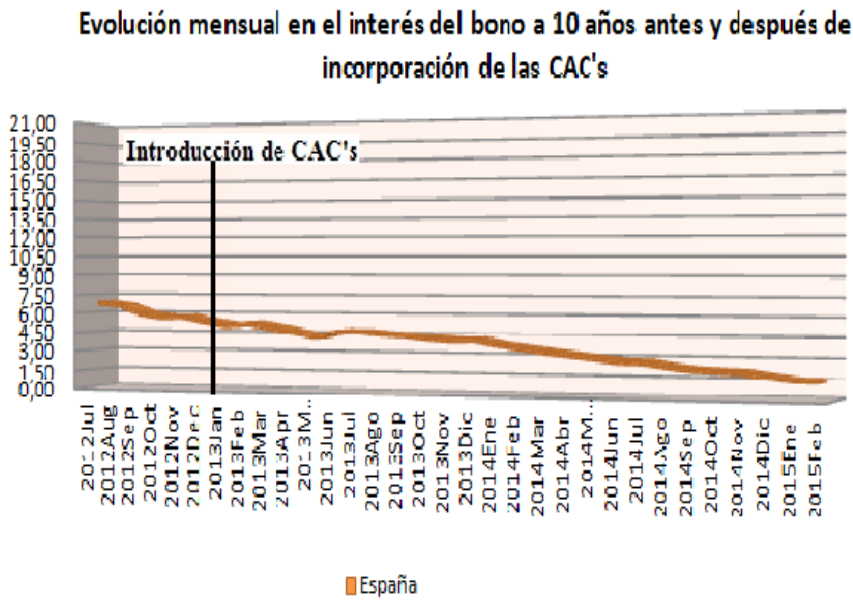
Fuente: Elaboración propia con datos del BCE

Se comprueba que los intereses que se exigen por la adquisición de bonos a 10 años por parte de los acreedores no perciben apenas variaciones fuera de lo que es su tendencia "normal" en el contexto de inestabilidad económica y política que se vive en el marco de Europa. Más aún, en ningún caso se observan cambios en los intereses que puedan ser imputados a la existencia de las CAC's en los bonos de nueva emisión. Este hecho puede ser explicado por varias razones:

- Los acreedores confían en las escasas probabilidades de impago en los países señalados y sin embargo obtienen intereses muy altos.
- Los acreedores desconocen la adhesión de CAC's en los bonos que se emiten.
- Los acreedores se resisten formalmente a la adopción de medidas como MRDS o CAC's pero en la práctica ya prevén el descuento de esa posibilidad.

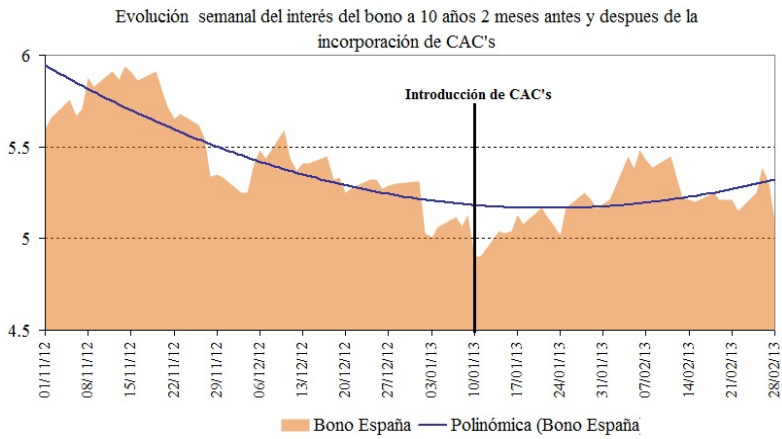
Siguiendo a Gugiatti y Richards (2004) se documenta la ingente cantidad de participantes en el mercado que desconocen el contenido contractual de los bonos que forman parte de sus carteras. Si procedemos a analizar el caso español donde se comienzan a incorporar a partir del día 10 de enero del 2013, y hacemos una retrospectiva de la volatilidad de los intereses en el bono a 10 años durante los 2 meses previos y posteriores a esta fecha se comprueba lo siguiente:

Quadro 6. Evolución menusal del interés del bono a 10 años antes y después de la incorporación de las CAC's UE



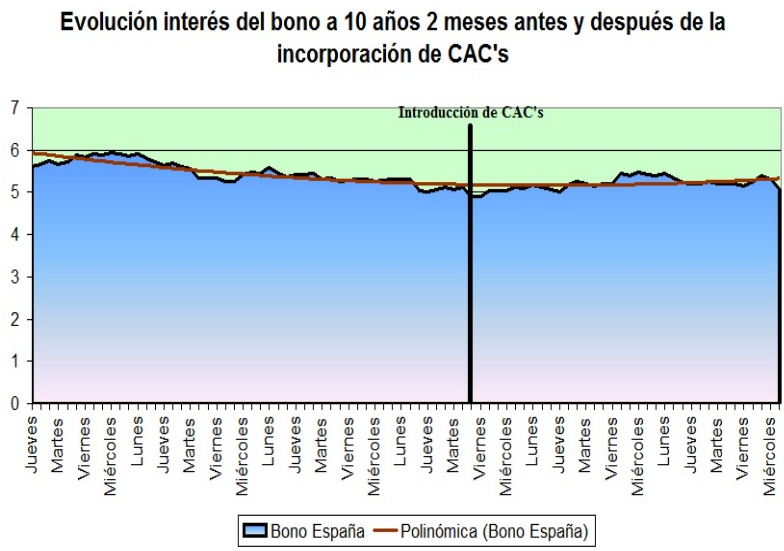
Fuente: Elaboración propia con datos del Tesoro Español

Quadro 7. Evolución semanal del interés del bono a 10 años 2 meses antes y después de la incorporación de las CAC's UE



Fuente: Elaboración propia con datos del Tesoro Español

Quadro 8. Evolución semanal del interés del bono a 10 años 2 meses antes y después dela incorporación de las CAC's UE

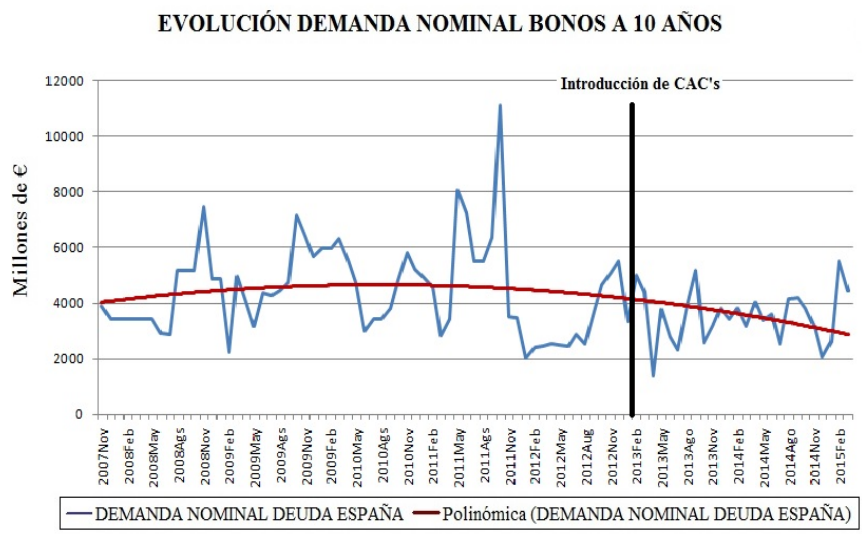


Fuente: Elaboración propia con datos del Tesoro Español

Se observa que la línea de tendencia polinómica marcada en el grafico se mantiene casi inmutable durante toda la serie, sin embargo desde el día en que se comienzan a incorporar CAC's en los bonos emitidos se marca una oscilación con tendencia creciente en los intereses que se exigen por la compra de dichos bonos. A pesar de dicho crecimiento, un análisis al conjunto de la serie indica que se vuelve a situar en valores más cercanos a los que se observaban en noviembre de 2011. Por tanto no podemos concluir que ese repunte en los intereses exigidos por la adquisición por parte de los acreedores de bonos con vencimiento en el plazo de 10 años sea como consecuencia de la inclusión de CAC's.

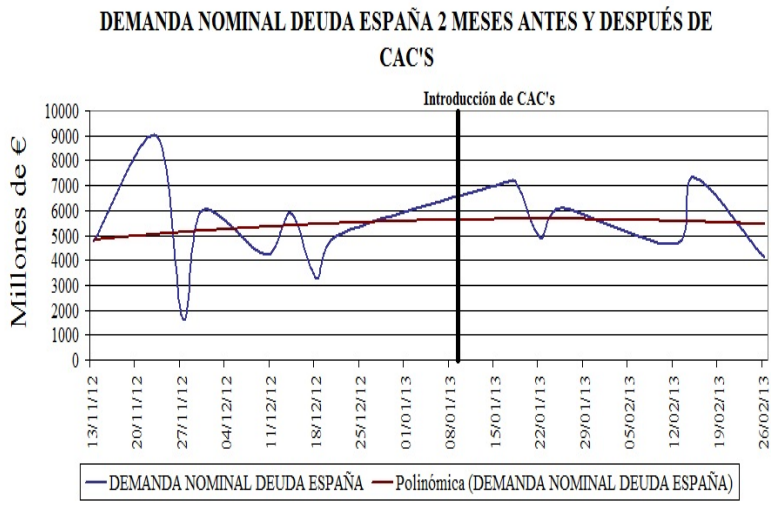
Por otra parte, tras efectuar un análisis de los intereses de la deuda y observar que no sufren grandes variaciones al introducir las CAC's, se adquieren los datos de demanda de bonos a 10 años, por parte de los acreedores, emitidos por España. El Tesoro público español emite bonos registrando a los acreedores y la demanda nominal de éstos, por tanto se pasa a observar las series históricas por si la inclusión de CAC's hubiese modificado la demanda de bonos.

Quadro 9. Evolución demanda nominal bonos a 10 años



Fuente: Elaboración propia con datos del Tesoro Español

Quadro 10. Demanda nominal deuda España 2 meses antes y después de CAC'S



Fuente: Elaboración propia con datos del Tesoro Español

Prestando atención a la demanda nominal de bonos a 10 años por parte de los acreedores, observamos que al introducir las CAC's el 10 de enero de 2013, no se produce una modificación del ritmo de demanda, destacando que aunque se produce un fuerte incremento en la demanda de CAC's en fechas inmediatamente posteriores, analizando las líneas de tendencia de ambos gráficos se comprueba que, en realidad, a nivel general está disminuyendo la demanda, pero esta disminución de la demanda no se produce como consecuencia de las CAC's puesto que comienza mucho antes, situándose en torno a Octubre-2010. Siguiendo el gráfico de la demanda de deuda nominal de los 2 meses anteriores y posteriores a la incorporación de CAC's a los bonos emitidos por España, parece que se produce un ligero incremento en la demanda de deuda por parte de los acreedores, sin embargo, ese efecto queda desvanecido al observar la serie histórica completa ya que la tendencia es a situarse a niveles de comienzo de la serie.

3. CONCLUSIONES

En la actualidad las crisis de deuda se suceden en distintas economías y han dejado de ser asunto de economías con perfiles emergentes para pasar también a ser una cuestión de las economías centrales (Irlanda, Islandia, Italia…).

Los conflictos en la existencia de una deuda excesiva se han vuelto más agresivos conforme se aproxima la posibilidad de un impago, cuestión que, a su vez, resulta cada vez más probable, ya que la propia deuda con los intereses y las complicaciones que conlleva una reestructuración produce que en la mayoría de los casos se prefiera adoptar decisiones que creen un mal mayor en ordenes sociales, políticos y económicos. Siendo finalmente extrapolados estos males a la propia deuda produciéndose entonces un efecto "bola de nieve".

Conociendo los efectos traumáticos de una reestructuración (al menos en corto plazo), el estado intentará por todos los medios convencer a los mercados para acceder a mayor financiación. Esto se explica en parte importante por la inexistencia de instituciones o mecanismos que disminuyan la incertidumbre asociada al proceso de reestructuración. Si se le suman los sobrecostes por el impago a un tiempo de negociación indeterminado y además la existencia de un resultado impredecible, no resulta extraño que los estados deudores se muestren tan reacios a llevar a cabo una reestructuración aun resultando radicalmente necesaria.

La inclusión de cláusulas de acción colectiva (CAC's) en la emisión de bonos soberanos es una herramienta que ayudará a facilitar el "juego" dentro de un mecanismo de reestructuración de deuda soberana. Sin embargo, parece que por sí solo no es suficiente para reducir el nerviosismo en los acreedores que supone un anuncio de reestructuración de deuda. En el desarrollo del presente estudio se deduce que la inclusión de dichas cláusulas de acción colectiva no supone un aumento en los intereses que exigen los acreedores a la hora de adquirir bonos emitidos por el soberano. Esta idea ya fue defendida por autores como Torbjörn Becker, Anthony Richards, Yunyong Thaicharoen (2003) quienes llegaron a la conclusión de que incluso después del extenso debate so-

bre las CAC's a principios de 2002, continuó sin existir indicio económico o estadístico que indique diferencia en los precios de los bonos con o sin CAC's. La implicación de esto es que los mercados continuaron sin centrarse en cuales eran los bonos que tenían CAC's y cuáles no, o que no creyeron que la presencia o ausencia de las CAC's afectasen al valor de estos bonos.

Además, tras analizar la demanda nominal de bonos en el caso español, con anterioridad y posterioridad a la introducción de CAC's, se concluye que no son relevantes las modificaciones en la demanda de bonos, de hecho la tendencia de la serie histórica completa revela una reducción de la demanda de bonos que nos sitúa en fechas de inicio de la serie histórica. Si la inclusión de las CAC's en los bonos no produce una distorsión en los precios de éstos al ser adquiridos por los acreedores, puede querer decir que estamos en un marco especial ya que se trata de economías centrales dentro de la unión europea. Sin embargo la inclusión de las CAC's en economías con un nivel de endeudamiento superior y con escasa relevancia internacional puede resultar en un encarecimiento de sus bonos. Es por ello que una de las cuestiones a plantear sería, como paso previo a la formación de un MRDS, la creación de bonos que contengan CAC's por parte de las economías más desarrolladas y la prohibición de comercio con aquellos bonos que careciesen de éstas. De esta forma las economías más dependientes podrían emitir bonos soberanos con cláusulas de acción colectiva sin que esto supusiese generar tensiones con los acreedores.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arribas J., Cárdenas L. (2016) Eurobonos: evolución y soluciones de la deuda en Europa. Política y Sociedad (53).

Becker T., Richards A., Thaicharoen Y. (2003) Bond restructuring and moral hazard: are collective action clauses costly? Journal of International Economics, (09).

Carrera Raya, F.J., (1998) El empréstito como modalidad de la Deuda pública: su naturaleza jurídica. Civitas, (57).

Correa R. (2012) Ecuador: de Banana Republic a la No República DeBolsillo, Quito.

Eichengreen, B. y Ashoka M. (2000) Would Collective Action Clauses Raise Borrowing Costs? An update and additional results Working paper.

Eichengreen, B. y Ashoka M. (2004) Do collective action clauses raise borrowing costs? Economic Journal.

García Menéndez, J.R.(2003) Irlanda y el milagro de su modelo de crecimiento. Revista de estudios sociales.

Graterol, A. (1997) Aspectos teóricos de la deuda externa. Instituto de investigaciones económicas de los Andes.

Gugiatti, M. y Anthony R. (2004) The use of collective action clauses in New York law bonds of Sovereign borrowers. Georgetown Journal of International Law.

Machinea J.L. (2004) Gobernabilidad e integración financiera: ámbito global y regional. CEPAL. (Cap. IV).

Macías Vázquez, A. (2008) La deuda externa en el mundo en desarrollo: sostenibilidad, alivio y reestructuración, ed.España, Fundación Carolina.

BM (2011) Mundial, Banco. Global Development Finance External Debt of Developing Countries. 2011 ed. Washington D.C., The world bank.

Pérez Royo, F. ("2004) "Derecho Financiero y Tributario. Parte General", 14ª ed., Thomson-Civitas.

Pettifor, A. y Raffer, K. (2003) Informe de la conferencia del FMI sobre el MRDS. New Economics Foundation. Enero 2003.

Pitchford R. y Wright L.J. (2008) Holdouts in sovereign debt restructuring: a theory of negotiation in a weak contractual environment. National Bureau of Economic Research. Working paper (16632).

Sánchez Gutiérrez, Marlén (2015) El problema de la acción colectiva en la reestructuración de la deuda soberana: modificaciones recientes. Revista Cubana de Economía y Sociedad. (2). Centro de Investigaciones de Economía Internacnional.

FINANZAS SOSTENIBLES: BONOS VERDES, GESTIÓN DE CARTERAS Y GOBIERNO CORPORATIVO

ELENA MÁRQUEZ DE LA CRUZ
ANA R. MARTÍNEZ CAÑETE
INÉS PÉREZ-SOBA AGUILAR
Universidad Complutense de Madrid, España

RESUMEN

Según la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), las finanzas sostenibles se refieren a "la financiación para realizar inversiones teniendo en cuenta cuestiones medioambientales, sociales y de gobierno". La creciente preocupación por lograr que el crecimiento económico sea compatible con un desarrollo sostenible ha dado lugar a la aparición de canales específicos de financiación de los proyectos de inversión tanto de las empresas como de los organismos públicos. En este trabajo repasamos los recientes desarrollos académicos relacionados tanto con los nuevos productos que han surgido bajo el paraguas de las finanzas sostenibles, particularmente los denominados bonos verdes, como con las repercusiones que estas nuevas vías de financiación generan en otros mercados financieros y en el gobierno corporativo de las empresas.

PALABRAS CLAVE

Finanzas sostenibles; bonos verdes; prima verde; reacción del mercado; gobierno corporativo

INTRODUCCIÓN

Las finanzas sostenibles forman parte de una empresa más amplia y holística: el desarrollo sostenible. El concepto de desarrollo sostenible aparece en documentos oficiales a finales de la década de 1960[475], pero se define, tal y como se entiende actualmente, en 1987 en el Informe de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo, presidido por la Dra. Brundtland, por ello también conocido como Informe Brudtland. En él se señala que desarrollo sostenible es "el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades". La creciente preocupación por la sostenibilidad del desarrollo toma forma concreta en 2015 por dos acontecimientos históricos. Por un lado, la Asamblea General de la ONU aprueba un programa mundial, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, con 17 objetivos y 169 metas que abarcan las tres dimensiones de sostenibilidad (la medioambiental, la social y la económica). Por otro, se alcanza un acuerdo para combatir el cambio climático, el Acuerdo de Paris, ratificado, hasta el momento, por 189 países, incluida la UE.

Así, una vez dado el paso para definir los objetivos finales, se hacía preciso dilucidar la forma de financiar ese proceso. Es entonces cuando surge el concepto de finanzas sostenibles, que entronca con el de desarrollo sostenible. Conforme definen la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Comisión Europea, las finanzas sostenibles se refieren a "la financiación para realizar inversiones teniendo en cuenta cuestiones medioambientales, sociales y de gobierno". Pero, ¿en qué se materializan de forma más concreta? En el caso de la Unión Europea supone reorientar los flujos de capital hacia inversiones sostenibles, integrar la sostenibilidad en la gestión de riesgos y fomentar una mayor transparencia y visión a largo plazo en las políticas que go-

[475] National Environmental Policy Act, 1969.
(https://www.energy.gov/sites/prod/files/nepapub/nepa_documents/RedDont/Req-NEPA.pdf)

biernan las empresas. Estas metas forman parte del plan que, en 2018, diseña la Comisión Europea para financiar el desarrollo sostenible[476].

Dentro de la primera meta, reorientar los flujos de capital hacia inversiones sostenibles, la CNMV menciona cuatro productos financieros que permitirían el logro de este objetivo[477]:

- Fondos de pensión y de inversión: instrumentos de inversión y ahorro compuestos por el patrimonio de un grupo de inversores particulares y cuya gestión recae sobre una entidad gestora.
- Bonos verdes y sociales: emisiones de deuda pública o privada centradas en la financiación de proyectos destinados a generar un impacto ambiental o social positivo.
- Capital de riesgo social: inversiones con criterios de sostenibilidad destinadas a empresas no cotizadas.
- Microcréditos: pequeños créditos para el emprendimiento o desarrollo de negocios con dificultad para acceder a financiación, cuyo objetivo es fomentar el autoempleo a nivel social.

De estos instrumentos, los que más han sido analizados en la literatura académica son los bonos verdes. Los bonos verdes se diferencian de los convencionales en que los fondos que se obtienen con su emisión han de destinarse a proyectos de inversión respetuosos con el medioambiente. La primera emisión de este tipo de bonos fue realizada por el Banco Europeo de Inversiones en el año 2007; desde entonces, emisores tanto públicos como privados han empleado este nuevo tipo de bonos, cuya emisión ha pasado de suponer apenas el 0.4% sobre el total en 2015 a superar el 4% en 2019, lo que evidencia el claro cambio cultural y social que los acontecimientos mundiales de 2015 supusieron. Los bonos verdes se emiten en diferentes países; según el "2019

476 Plan de Acción: Financiar el desarrollo sostenible.
(https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/ES/COM-2018-97-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF).

477 Alonso y Marqués (2019) señalan otros tipos de productos financieros, tanto del mercado mayorista como minorista, que se han desarrollado en el ámbito de las finanzas sostenibles. Además de los mencionados, destaca el desarrollo de los derivados sobre el clima, o de préstamos verdes en el mercado minorista, ya sean hipotecas o préstamos al consumo.

Green Bond Market Summary", en el año 2019, Estados Unidos ocupó el primer lugar en emisión de este tipo de bonos, seguido por China, Francia y Alemania. Las emisiones en España también se elevaron durante el año 2019, llegando a ocupar el puesto décimo primero a nivel mundial. Desde el Ministerio de Economía se anunció la primera emisión de bonos públicos verdes para la segunda mitad del año 2020, algo que ya ha hecho, entre otros, el gobierno francés[478].

El auge de las finanzas sostenibles ha dado lugar no solo a la "renovación" de productos ya existentes o la aparición de nuevos productos, sino también al surgimiento de proveedores de nuevos servicios financieros. Así, por ejemplo, ICMA (International Capital Market Association) publicó un listado con los principios que deben cumplir los bonos verdes en cuanto al uso de los fondos, la evaluación de los proyectos, la gestión de los fondos obtenidos con la emisión, así como en relación con la información y divulgación respecto a los recursos obtenidos y a los proyectos que se financian, dando lugar a la aparición de proveedores de servicios encargados de supervisar y acreditar su cumplimiento. Por su parte, las agencias de rating desarrollan también vías para poder calificar este tipo de emisiones y las agencias de supervisión, europea y española, están trabajando actualmente con el objetivo de regular este mercado que, como hemos señalado, está en clara expansión. Igualmente, entidades públicas y privadas trabajan en el modo adecuado de cuantificar e incluir el riesgo climático como otro riesgo más a ser considerado en la gestión de riesgos financieros de las entidades[479].

---

[478] En abril de 2020, la Comunidad de Madrid colocó 700 millones de euros en bonos verdes para la financiación de proyectos relacionados con el transporte ecológico y otros proyectos verdes, siendo la primera administración pública española en emitir este tipo de bonos, según consta en su web (https://www.comunidad.madrid/noticias/2020/04/28/colocamos-700-m-primera-emision-bonos-verdes-administracion-espana).

[479] Es preciso diferenciar entre el efecto de la actividad empresarial sobre el medio ambiente, la denominada *huella del carbono*, y el efecto del cambio climático sobre las cuentas de las empresas y, por tanto, sobre su rentabilidad. Véase un análisis más detallado sobre esta cuestión en Alonso y Marqués (2019).

En relación con este asunto, la literatura académica se ha cuestionado los motivos que pueden empujar a los prestatarios a emitir bonos verdes en lugar de bonos convencionales, dado que los primeros están sometidos a ciertas restricciones en cuanto al uso de los fondos que no afectan a los segundos. Tres grandes razones podrían explicar por qué estos bonos son preferidos (Flammer, 2020):

- Menores costes de capital: si los bonos verdes son más baratos, es razonable que los emisores los elijan.
- Señalización al mercado del compromiso del prestatario con el cuidado del medio ambiente: al emitir estos bonos el compromiso con el cuidado del medio ambiente se consolida, por lo que se está lanzando una señal inequívoca a los inversores. En este sentido, los bonos verdes también pueden emplearse como señal de buen gobierno.
- Lo verde está de moda: una tercera razón que explicaría la elección de estos instrumentos tiene que ver con seguir la tendencia que parece estar de moda, esto es, alinearse de algún modo con lo que se lleva.

En este trabajo pretendemos llevar a cabo una revisión de las principales aportaciones de la literatura académica en cuanto a los motivos que llevan a los emisores a optar por bonos verdes en lugar de por bonos convencionales similares, así como las razones de los inversores para incorporarlos en sus carteras, considerando, además, sus posibles efectos en el gobierno corporativo de las empresas emisoras. Analizaremos las respuestas que la literatura ha dado a preguntas tales como: ¿qué diferencias presentan los bonos verdes con otros equivalentes?; ¿exigen los inversores un mayor rendimiento por este tipo de bonos o, por el contrario, están dispuestos a recibir una menor compensación por la satisfacción que les genera financiar proyectos respetuosos con el medio ambiente?; ¿cómo reacciona el mercado de renta variable ante la emisión de bonos verdes?; ¿cómo se incorporan las finanzas sostenibles en la gestión de carteras?; ¿cómo afecta al buen gobierno corporativo el uso de bonos verdes?

El trabajo se organiza como sigue: en la sección 1 revisamos la literatura en lo relativo a los motivos para la emisión de bonos verdes, analizando tanto las diferencias en rentabilidad con los bonos convencionales (*prima verde*) como su papel de señalización al mercado del compromiso de los emisores con el medioambiente (esto es, su papel frente al denominado *greenwashing*); la sección 2, por su parte, se centra en la participación de los bonos verdes en las estrategias de diversificación de carteras, y la sección 3 en su relación con el gobierno corporativo de las empresas emisoras. Por último, la sección 4 concluye el trabajo.

1. BONOS VERDES *VS.* CONVENCIONALES: ¿MENOR COSTE DE CAPITAL O MECANISMO DE SEÑALIZACIÓN AL MERCADO?

Como ya hemos indicado, un bono verde se diferencia de uno convencional en que los fondos que se obtienen con su emisión han de destinarse a proyectos de inversión respetuosos con el medioambiente. Esto hace que, además de que los emisores tengan restringido el uso que pueden dar a los fondos obtenidos, estos bonos deban recibir la certificación externa que avale el uso adecuado de los mismos. Así pues, en principio, los bonos verdes parecen menos atractivos para los emisores, si bien podrían serlo si su coste de capital fuera menor o si fueran empleados por estos como mecanismo de señalización a los mercados de su compromiso con la sostenibilidad medioambiental En esta sección analizaremos qué nos dice la evidencia sobre estos posibles motivos para optar por bonos verdes en lugar de por bonos convencionales.

Aunque, como hemos señalado, la emisión de bonos verdes es relativamente reciente, algunos trabajos han comparado la rentabilidad de los bonos verdes con la de bonos equivalentes que no se pueden calificar como tales. Los resultados sobre la existencia o no de un "prima verde" no son concluyentes, ya que mientras que algunos trabajos encuentran que estos bonos son más rentables que los convencionales, otros no encuentran diferencias significativas y algunos muestran evidencia de una menor rentabilidad de los bonos verdes.

Entre los primeros, el trabajo de Bachelet *et al.* (2019) plantea la existencia de un enigma en relación con los bonos verdes, ya que encuentran que, además de presentar una mayor rentabilidad que sus equivalentes *brown bonds*, muestran una menor volatilidad y una mayor liquidez. En su trabajo encuentran importantes diferencias según el emisor de los bonos sea o no perteneciente al sector público. Así, en el caso de emisores privados, los bonos *green* obtienen un mayor rendimiento que sus equivalentes bonos *brown*, presentando una liquidez y volatilidad levemente inferiores; sin embargo, en el caso de los emisores gubernamentales, la prima antes de corregir por la mayor liquidez y la menor volatilidad es claramente negativa. Por lo tanto, en función del emisor, obtienen una mayor o menor rentabilidad de los bonos verdes respecto a sus equivalentes bonos convencionales. La explicación que sugieren tiene que ver con la mayor transparencia en la información de los emisores gubernamentales que hace que los grandes inversores institucionales, atraídos por ella, asignen una importante parte de sus carteras a bonos que financian proyectos respetuosos con el medio ambiente, emisiones que vienen certificadas por terceros, lo que hace que el riesgo por *greenwashing* sea menor[480]. En definitiva, parece que la tentación para emplear los fondos verdes con fines distintos a los inicialmente declarados sería mayor en aquellas emisiones que carecen de una certificación de una agencia independiente, lo que es penalizado por los inversores exigiendo una rentabilidad más elevada. La importancia de la certificación externa es también recogida por Hyun *et al.* (2020), ya que encuentran que mientras que, en media, no hay diferencias significativas en las primas de los bonos verdes frente a los convencionales, sí las hay a favor de los verdes cuando son certificados por una agencia externa.

Por su parte, Flammer (2020), aplicando a bonos corporativos la metodología de emparejamiento (*matching*) que Larcker y Watts (2019) emplean para los *municipal bonds*, concluye que no existen diferencias

[480] Este riesgo se refiere al compromiso con el medio ambiente de las empresas con una finalidad relacionada más con su imagen frente a los inversores que con verdaderos objetivos medioambientales; la emisión de bonos verdes certificados como tales por terceros reduce este riesgo.

significativas entre los bonos verdes y sus bonos equivalentes convencionales, por lo que descarta que las empresas emitan este tipo de bonos por razones relacionadas con un menor coste del capital.

Sin embargo, otros trabajos han encontrado que los rendimientos de los bonos verdes son menores que los de sus equivalentes convencionales. Tal es el caso de Gianfrate y Peri (2019), que encuentran menores costes de capital en este tipo de bonos empleando una muestra de bonos europeos para el período 2013-17. La existencia de motivos no pecuniarios en las preferencias de los inversores, en la línea del trabajo de Fama y French (2007), permitirían explicar el menor rendimiento exigido a estos[481]. En esta línea se sitúa el trabajo de Zerbib (2019), que encuentra una diferencia de en torno a dos puntos básicos a favor de los bonos convencionales frente a los bonos verdes, así como el de Baker *et al.* (2018), quienes confirman que los bonos verdes se emiten con prima, mayor o menor dependiendo del tipo de bono. Resultados similares en cuanto al signo de la prima de los bonos verdes frente a los convencionales encuentran Ehlers y Packer (2017), si bien tales diferencias se mantendrían solo en la emisión, desapareciendo en el mercado secundario[482].

Las posibles diferencias en la rentabilidad entre los bonos verdes y convencionales pueden ser analizadas empleando los factores de riesgo sistemático comúnmente utilizados para explicar las diferentes rentabilidades de la renta variable. Sin embargo, habitualmente, los modelos de valoración de renta fija parecen sugerir que los factores de riesgo sistemático no son importantes en la valoración de estos activos, ya que, en este caso, las características del emisor y de la emisión son la base de su valor y, por tanto, de su rentabilidad. Sin embargo, Elton *et al.* (2001) encuentran que la prima de riesgo de los bonos corporativos no puede ser explicada únicamente por los factores habitualmente con-

[481] El trabajo citado considera la posibilidad de que determinados activos entren en la función de utilidad de los inversores y no solo en su restricción presupuestaria.

[482] Además, inciden en el mayor riesgo de crédito medioambiental de los bonos verdes, relacionado con el riesgo de crédito debido a cambios climáticos o a modificaciones de la regulación medioambiental.

siderados, tales como el riesgo de impago o las diferencias fiscales, y que los tres factores de riesgo sistemático de Fama y French (1993), mercado, tamaño y valor, son significativos en su determinación[483]. Recientemente, Bektic *et al.* (2019) emplean el modelo de cinco factores de Fama y French (2015) para analizar si dichos factores, medidos en relación con los emisores de la renta fija, ayudan a entender el *spread* observado en los bonos. La idea es analizar si los mismos factores de riesgo que permiten valorar las acciones de los emisores afectan también a la rentabilidad de la renta fija que emiten[484]. Su principal conclusión es que los factores propuestos por Fama y French no son capaces de explicar la dispersión de rentabilidades observadas en la renta fija como sí lo hacen en la renta variable. La explicación puede venir de la segmentación del mercado ya que, por un lado, la renta fija ocupa una posición distinta a la renta variable en la estructura de capital de las empresas y, por otro, el mercado de renta fija está claramente dominado por inversores institucionales que operan de forma diferente a los inversores particulares en lo que al riesgo se refiere. Un resultado similar es obtenido por Choi y Kim (2018), quienes también consideran que hay segmentación entre el mercado de acciones y el de renta fija.

Hasta donde sabemos, ningún trabajo previo centra el análisis de las diferencias de rentabilidad entre los bonos verdes y los bonos convencionales tomando en consideración otros factores de riesgo sistemático relacionados con variables macroeconómicas, pudiendo ser esta una vía de análisis alternativa para entender las diferencias de rentabilidad encontradas. Es interesante recordar que el destino de los fondos de los bonos verdes está comprometido a la realización de ciertas actividades que pueden ser especialmente sensibles en períodos de recesión económica, además de que es posible que la liquidez del mercado de bo-

[483] Sin embargo, King y Khang (2005) consideran, que estos factores afectan poco a los spreads de rentabilidad en sección cruzada de los bonos corporativos, una vez ajustados por las variables que los modelos estructurales de valoración de renta fija consideran como importantes.

[484] Merton (1974) es el origen de esta idea al considerar que tanto la renta fija como la renta variable de cierto emisor dependen de los mismos factores de riesgo.

nos verdes pueda verse particularmente afectada en los malos tiempos por la propia naturaleza de las inversiones a las que se dirigen los fondos captados con este tipo de bonos o por ser un mercado con menor amplitud, por lo que su riesgo de liquidez agregada sería elevado[485]. Las potenciales diferencias en lo que a las distintas fuentes de riesgo sistemático se refiere podrían contribuir a entender las diferentes rentabilidades encontradas entre unos bonos y otros.

Como hemos señalado anteriormente, el papel de señalización al mercado de este tipo de bonos ha sido también analizado como posible causa de su elección por parte de los emisores. En esta línea se sitúan los resultados del mencionado trabajo de Flammer (2020), donde se analizan los efectos que la emisión de bonos verdes genera sobre el mercado de renta variable. Concretamente, se pregunta si la señalización del verdadero compromiso de la empresa con el medioambiente podría ser la causa de la emisión de bonos verdes. La conclusión del trabajo es que, de los tres motivos indicados como posibles razones para emitir bonos verdes, señalización, coste del capital o moda, es el primero el que la evidencia empírica parece apoyar[486]. La idea esencial es que el mercado de renta variable responde positivamente al anuncio de la emisión de bonos verdes por parte de la empresa, elevando las cotizaciones. Por su parte, Glavas (2018) encuentra también una reacción positiva de la renta variable ante el anuncio de emisiones de bonos verdes, particularmente importante tras la primera emisión de este tipo de bonos y más destacable desde el año 2015, tras la firma del

[485] Febi *et al.* (2018) destacan que la liquidez de los bonos verdes se ve afectada por las características de su mercado; de hecho, encuentran que la medida de liquidez que considera la diferencia entre el porcentaje de los costes de compra y venta, ayuda a explicar el *spread* observado en este tipo de bonos. Sin embargo, cuando hablamos de factores de riesgo macroeconómico, pensamos en una medida de iliquidez agregada más que en la del propio bono.

[486] Bagnoli y Watts (2020) elaboran un modelo que intenta explicar las razones de las empresas para financiar sus proyectos socialmente responsables con bonos verdes en lugar de cargar una prima sobre el precio de los bienes que producen. La explicación tiene que ver con la capacidad de los intermediarios minoristas para extraer parte de ese sobreprecio a cargar sobre los bienes o con la capacidad de los compradores para identificar a esos productores socialmente responsables.

Acuerdo de París. Esta idea se retoma posteriormente cundo analizamos la relación entre bonos verdes y gobierno corporativo.

Así pues, la literatura existente hasta el momento no es concluyente en cuanto a la existencia o no de una prima verde relacionada con los bonos verdes y sí parece encontrar una reacción positiva en las cotizaciones de las acciones de los emisores de tales bonos en los mercados de renta variable. No obstante, la evidencia es aún escasa y se hace necesaria su ampliación considerando mercados y emisores diversos y teniendo en cuenta otros factores no considerados aún por la literatura.

2. LA UTILIZACIÓN DE LOS BONOS VERDES EN LAS ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN DE RIESGOS DE LAS CARTERAS

Como hemos señalado, la adquisición de bonos verdes por parte de los inversores permite canalizar recursos financieros hacia proyectos comprometidos en la lucha contra el cambio climático. Si bien es cierto, en consecuencia, que la razón que lleva a los inversores a adquirir este tipo de activos es contribuir a preservar el medio ambiente, no lo es menos que la base de inversores podría verse ampliada entre aquellos que no mostraran esa concienciación si dichos bonos les permitieran diversificar sus carteras y reducir el riesgo de las mismas. Esto sucedería si los bonos verdes presentaran una correlación negativa o muy reducida con otros activos incluidos en dichas carteras. De este modo, añadido a la preocupación por el medio ambiente, existiría un incentivo financiero que despertaría un mayor interés por este tipo de bonos y aumentaría su demanda.

El análisis de si los bonos verdes pueden ser utilizados en estrategias de diversificación del riesgo de las carteras queda recogido en diversos trabajos empíricos publicados recientemente y que emplean para ello distintas metodologías empíricas. Así, tanto Nguyen *et al.* (2020) como Reboredo *et al.* (2020) se basan en funciones *wavelet* para estudiar el posible co-movimiento entre el precio de los bonos verdes y el de otros activos financieros. La ventaja que presenta esta metodología es que permite contemplar distintos horizontes temporales en las estrate-

gias de inversión y, como consecuencia de ello, distintos tipos de inversores, tanto los que se centran en el corto plazo como los que tienen preferencia por el medio y largo plazo, tales como los fondos de pensiones o las empresas de seguros. Nguyen *et al.* (2020), con datos de índices globales de distintos activos financieros para el periodo 2008-2019, obtienen una correlación débil o negativa entre los bonos verdes, las acciones, los *commodities* y las acciones de las empresas de "energía limpia", salvo en el comienzo del periodo muestral analizado, donde la correlación fue positiva fruto de la crisis financiera que provocó un "efecto contagio" en todos los mercados. Por tanto, de acuerdo con este resultado, salvo en los momentos inmediatamente posteriores a la crisis financiera, los bonos verdes podrían utilizarse como cobertura para reducir el riesgo de las carteras formadas por los activos mencionados. En cambio, estos autores encuentran una elevada correlación positiva entre los bonos verdes y los bonos del Tesoro.

Resultados similares obtienen Reboredo *et al.* (2020) con datos de diversos activos financieros en los mercados europeos y en EE.UU. entre 2014 y 2018. En particular, coinciden en que los precios de los bonos verdes están estrechamente vinculados con los de los bonos del Tesoro (y con los de los bonos corporativos) tanto en el corto como en el largo plazo. Por contra, la conexión es muy débil con el precio de las acciones, el de los bonos de alta rentabilidad (comúnmente conocidos como *high-yield*) y las acciones de las empresas del sector energético.

Por otra parte, Reboredo (2018) utiliza funciones cópula para analizar si existe algún tipo de dependencia entre el mercado de bonos verdes y el de otros activos financieros en el periodo 2014-2017, empleando índices globales para medir el precio de dichos activos. Esta metodología permite valorar el posible co-movimiento de los activos financieros tanto en un contexto de normalidad en los mercados como en situaciones en las que se observan movimientos de precios atípicamente grandes tanto al alza como a la baja. Este autor obtiene que, tanto en momentos de normalidad como en momentos de movimientos extremos de los precios, los bonos verdes y los bonos "convencionales" (ya sean corporativos o del Tesoro) muestran una elevada correlación posi-

tiva, a diferencia de lo que sucede entre los bonos verdes, las acciones y los *commodities* de energía.

Reboredo y Ugolini (2020), por su parte, analizan si los precios de los bonos verdes y de otros activos financieros están conectados y en qué medida se ven afectados unos por otros. Para ello emplean un modelo VAR estructural con datos de índices globales en 2014-2017. Obtienen que el precio de los bonos verdes está claramente influido por los cambios en los precios de los bonos del Tesoro y de la cotización del dólar estadounidense, mientras que la causalidad en sentido contrario no se observa. Por el contrario, el mercado de bonos verdes no parece mostrar ninguna vinculación con los mercados de acciones, energía y bonos de alta rentabilidad. En esta línea, Reboredo (2018) también encuentra que incluso movimientos importantes en el precio de las acciones y de los *commodities* tienen un impacto insignificante en el precio de los bonos verdes. Por su parte, Hammoudeh *et al.* (2020), usando un test de causalidad de Granger que permite valorar si dicha causalidad es cambiante en el tiempo, coinciden con Reboredo y Ugolini (2020) en que los movimientos en el precio de los bonos del Tesoro estadounidense afectan de modo importante al precio de los bonos verdes, pero no a la inversa.

En síntesis, la evidencia empírica presentada parece indicar una estrecha vinculación entre el mercado de bonos verdes y el de los bonos "convencionales" (salvo los *high yield*, que por sus características se aproximan más al comportamiento de las acciones), siendo estos quienes determinan la evolución del precio de los bonos verdes. En cambio, las ventajas del uso de bonos verdes en carteras formadas por acciones o *commodities* son evidentes en lo que a la reducción de su riesgo se refiere, dada la escasa o negativa correlación que se observa entre estos y los activos mencionados.

3. FINANZAS SOSTENIBLES Y GOBIERNO CORPORATIVO

La literatura empírica que relaciona el gobierno corporativo con la emisión de bonos verdes explora los dos sentidos de causalidad: el efecto que generan diversos indicadores de gobierno corporativo sobre los

bonos verdes (en concreto sobre su coste de capital), por un lado, y el efecto que la emisión de bonos verdes genera sobre el gobierno corporativo, por otro.

Por una parte, se analiza el efecto que las señales de un gobierno corporativo con fines de sostenibilidad pueden tener sobre el coste de capital de las emisiones de bonos verdes. Tal es el caso del trabajo de Li *et al.* (2020), donde a partir de una muestra de emisiones de bonos verdes en China se analiza el impacto que las calificaciones crediticias, la responsabilidad social corporativa (RSC) y las certificaciones de que son productos de financiación "verdes" tienen sobre los *spreads* de rentabilidad de dichos bonos. La conclusión que obtienen es que las variables asociadas a la RSC son significativas a la hora de explicar el menor coste de capital. Es decir, que los emisores que señalizan una política corporativa en línea con las finanzas sostenibles se ven recompensados con menores tipos de interés en sus emisiones de bonos verdes.

Por otra parte, el trabajo de Zhou y Cui (2019) exploran la relación de causalidad contraria: el impacto que la emisión de bonos verdes pueda tener sobre la responsabilidad social corporativa (RSC), como "proxy" de una política de gobierno empresarial sostenible. A partir de una muestra de 144 bonos verdes emitidos por 70 empresas chinas cotizadas entre 2016 y 2019 obtienen que la emisión de este tipo de bonos promueve la RSC. La idea es que la emisión de este tipo de bonos demuestra la determinación de las empresas emisoras en seguir políticas empresariales sostenibles. Sus resultados muestran que las empresas que emiten bonos verdes no solo tienen mejores calificaciones en cuanto a RSC sino que conforme emiten en los mercados, esa calificación mejora respecto a la de los emisores de bonos convencionales. Los motivos que aducen son, entre otros, la apuesta que hace la empresa por el cuidado medioambiental al realizar la emisión, o el aumento de eficiencia que implicarían estas inversiones en el empleo de los recursos. Por ello los inversores del mercado recibirían como una buena noticia la emisión de estos bonos, y las cotizaciones de estas empresas aumen-

tarían, anticipando unas mejores expectativas sobre el valor de la empresa en el largo plazo, incluso en situaciones adversas[487].

Otro aspecto interesante relacionado con la emisión de bonos verdes y el gobierno corporativo es el cambio que induce en la composición accionarial de las sociedades emisoras y, por tanto, en la composición de su gobierno. En concreto la literatura pone de manifiesto el aumento de la participación accionarial de los inversores institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversión, …) que experimentan estos emisores. Tang y Zhang (2020), a partir de un estudio realizado sobre la emisión de bonos verdes en 28 países desde 2007 a 2017, encuentran que, cuando se compara la composición accionarial de las empresas que emiten bonos verdes y las que solo emiten bonos convencionales, las primeras muestran un aumento de la propiedad de los accionistas institucionales nacionales en torno al 8%. El motivo, según estos autores, está en que al emitir los bonos verdes, los emisores están más expuestos a los medios de comunicación y aumentan, por tanto, su visibilidad en ellos. Esto permite llamar más la atención de los inversores (*the investor attention channel*), lo que puede redundar en un aumento de la demanda de sus acciones. Algunos trabajos analizan los efectos que este tipo de inversor institucional, comprometido con los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG), puede tener en las emisoras. Así, Hoepner *et al.* (2019) consideran que las emisoras de bonos verdes pueden verse beneficiadas al reducir, cuando cuentan con este tipo de accionistas, su riesgo financiero asociado a las pérdidas potenciales cuando cae el mercado (*downside risk*). Esto es así porque este tipo de inversores institucionales, que se caracteriza por tener un horizonte temporal de inversión de largo plazo, preferiría mantener sus posiciones accionariales en empresas que cumplen con los criterios ASG, y actuar con paciencia cuando estas incurriesen en pérdidas. La "contraprestación" para el inversor estaría en que el cumplimiento de estos criterios por parte de la empresa funciona como una

[487] Tang y Zhang (2020) se refieren a este efecto como "el canal del valor fundamental de la empresa" (*the firm fundamental channel*).

especie de seguro frente a inversiones potencialmente arriesgadas o dañinas a la vez que reduce la probabilidad de demandas a la empresa por parte de sus *stakeholders* (clientes, empleados,…) o las autoridades locales, estatales, … .

En suma, existen distintas vías por las que se interrelacionan estrechamente las formas de financiación de los proyectos "sostenibles", como los bonos verdes, y el tipo y composición del gobierno corporativo. Así, la emisión de bonos verdes señalizaría un tipo de gobierno alineado con los criterios de sostenibilidad y, a su vez, fomentaría su compromiso a largo plazo con este tipo de política. Esta vinculación de las políticas empresariales con los criterios ASG podría verse reforzada por la entrada en el accionariado de un tipo de inversor institucional también comprometido con estos criterios a la hora de realizar sus inversiones.

4. CONCLUSIONES

Los proyectos de inversión compatibles con el logro del desarrollo sostenible son el objeto de financiación de las denominadas finanzas sostenibles. Las formas concretas en que tal financiación se materializa son muy diversas, abarcando productos tan variados como los bonos, los fondos de inversión o los microcréditos. En este trabajo nos hemos centrado en los denominados bonos verdes, producto de renta fija que se caracteriza porque los fondos obtenidos con su emisión están comprometidos en la financiación de proyectos respetuosos con el medioambiente. Concretamente, se realiza una revisión de la literatura acerca de diversos aspectos relacionados con los bonos verdes, comenzando por los motivos que pueden explicar su elección frente a los bonos convencionales por parte de los emisores, su contribución en lo que a la diversificación y reducción del riesgo de las carteras de los inversores se refiere y, por último, las implicaciones que tienen sobre el gobierno corporativo de las empresas emisoras.

En relación con el primer aspecto mencionado, la evidencia empírica no es concluyente acerca de las diferencias de rentabilidad entre bonos verdes y bonos convencionales equivalentes, por lo que su emisión no

estaría claramente explicada por el menor coste de capital que supondría para el emisor. Sin embargo, aunque aún hay pocos trabajos que analicen este aspecto, sí parece que los bonos verdes sirven para señalizar de forma contundente al mercado el compromiso de la empresa emisora con el cuidado del medioambiente, dado que las acciones de las empresas emisoras parecen reaccionar de forma favorable ante el anuncio de la emisión de este tipo de bonos. Parece pues que los bonos verdes desempeñarían un papel importante como elemento de señalización y esta, y no otra, sería la razón esencial para que se opte por ellos.

En cuanto a la introducción de bonos verdes en las carteras de los inversores como activo que contribuye a su diversificación, la evidencia empírica de que se dispone hasta el momento parece indicar que existe una estrecha vinculación entre el mercado de bonos verdes y el de los bonos "convencionales" (salvo para los *high yield*, que por sus características se aproximan más al comportamiento de las acciones), por lo que su correlación sería claramente positiva. En cambio, las ventajas del uso de bonos verdes en carteras formadas por acciones o *commodities* son evidentes en lo que a la reducción de su riesgo se refiere, dada la escasa o negativa correlación que se observa entre estos y los activos mencionados.

Por último, la literatura señala la existencia de distintas vías por las que se interrelacionan estrechamente las formas de financiación de los proyectos "sostenibles", como los bonos verdes, y el tipo y composición del gobierno corporativo. Así, la emisión de bonos verdes señalizaría un tipo de gobierno alineado con los criterios de sostenibilidad y, a su vez, fomentaría su compromiso a largo plazo con este tipo de política. Esta vinculación de las políticas empresariales con los criterios ASG podría verse reforzada por la entrada en el accionariado de un tipo de inversor institucional también comprometido con estos criterios a la hora de realizar sus inversiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, A. y Marqués, J.A. (2019), "Innovación Financiera para una Economía Sostenible", Documentos Ocasionales del Banco de España nº 1916

Bachelet, M.J., Becchetti, L. y Manfredonia, S. (2019), "The Green Bonds Premium Puzzle: The Role of Issuer Characteristics and Third-Party Verification", Sustainability 11 (4), 1098 (https://doi.org/10.3390/su11041098)

Bagnoli, M. y Watts, S.G. (2020), "On the Corporate Use of Green Bonds", Journal of Economics and Management Strategy 29: 187-209

Baker, M., Bergstresser, D., Serafeim, G. y Wurgler, J. (2018), "Financing the Response to Climate Change: The Pricing and Ownership of U.S. Green Bonds", NBER Working Papers nº 25194

Bektic, D., Wennzler, J., Wegener, M., Schiereck, D., y Spielmann, T. (2019), "Extending Fama-French Factors to Corporate Bond Markets", Journal of Portfolio Management 45: 141-58

Choi, J. y Kim, Y. (2018), "Anomalies and Market (Dis)Integration", Journal of Monetary Economics 100:16-34

Ehlers, T. y Packer, F. (2017), "Green Bond Finance and Certification", BIS Quarterly Review (https://ssrn.com/abstract=3042378)

Elton, E.J., Gruber, M.J., Agrawal, D. y Mann, C. (2001), "Explaining the Rate Spread on Corporate Bonds", Journal of Finance 53: 1533-62

Fama, E. y French, K. (1993), "Common Risk Factors in the Returns of Stocks and Bonds", Journal of Financial Economics 33: 3-57

Fama, E. y French, K. (2007), "Disagreement, Tastes, and Asset Prices", Journal of Financial Economics 83: 667-89

Fama, E. y French, K. (2015), "A Five-Factor Asset Pricing Model", Journal of Financial Economics 116: 1–22

Febi, W., Schäfer, D., Stephan, A. y Sun, C. (2018), "The Impact of Liquidity Risk on the Yield Spread of Green Bonds", Financial Research Letters 27: 53-59

Flammer, C. (2020), Corporate Green Bonds. Boston University Manuscript (https://ssrn.com/abstract=3125518 o http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3125518)

Gianfrate, G. y Peri, M. (2019), "The Green Advantage: Exploring the Convenience of Issuing Green Bonds", Journal of Cleaner Production 219: 127-35

Glavas, D. (2018), How Do Stock Prices React to Green Bond Issuance Announcements?

(doi: 10.2139/ssrn.3279069)

Hammoudeh, S.; Ajmi, A. N. y Mokni, K. (2020), "Relationship between green bonds and financial and environmental variables: A novel time-varying causality", Energy Economics 92, en prensa. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2020.104941

Hoepner, A. G., Oikonomou, I., Sautner, Z., Starks, L. T., y Zhou, X. (2019), "ESG Shareholder Engagement and Downside Risk", ECGI Working paper.

Hyun, S., Park, D. y Tian, S. (2020), "The Price of Going Green: The Role of Greenness in Green Bond Markets", Account &Finance 60: 73-95

King, T-H.D. y Khang, K. (2005), "On the Importance of Systematic Risk Factors in Explaining the Cross-Section of Corporate Bond Yield Spreads", Journal of Banking and Finance 29: 3141-58

Larcker, D.F. y Watts, E., (2019), "Where's the Greenium?", Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Working Paper, nº 239; Stanford University Graduate School of Business Research Paper, nº 19-14

Li, Z., Tang, Y., Wu, J., Zhang, J y Lv, Q. (2020), "The Interest Costs of Green Bonds: Credit Ratings, Corporate Social Responsibility, and Certification", Emerging Markets Finance and Trade, 56:12, 2679-2692. DOI: 10.1080/1540496X.2018.1548350

Merton, R. (1974), "On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates", Journal of Finance 29: 449–470

Nguyen, T. T. H., Naeem, M. A., Balli, F., Balli, H. O. y Vo, X. V. (2020), "Time-frequency comovement among green bonds, stocks, commodities, clean energy, and conventional bonds", Finance Research Letter, en prensa. (https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101739)

Reboredo, J. C. (2018), "Green bond and financial markets: Co-movement, diversification and price spillover effects", Energy Economics 74: 38-50. (https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.05.030)

Reboredo, J. C y Ugolini, A. (2020), "Price connectedness between green bond and financial markets", Economic Modelling 88: 25-38. (https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.09.004)

Reboredo, J. C.; Ugolini, A. y Lucena, F. A. (2020), "Network connectedness of green bonds and asset classes", Energy Economics, en prensa. (https://doi.org/10.1016/j.eneco.2019.104629)

Tang, D. Y. y Zhang, Y. (2020). "Do shareholders benefit from green bonds?", Journal of Corporate Finance 61, 101427. (https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2018.12.001)()

Zerbib, O.D. (2019), "The Effect of Pro-Environmental Preferences on Bond Prices: Evidence from Green Bonds", Journal of Banking and Finance 98: 39-60

Zhou, X. y Cui, Y. (2019). "Green bonds, corporate performance, and corporate social responsibility". Sustainability, 11(23), 6881. (https://doi.org/10.3390/su11236881)

Sección III

DESAFÍOS ACTUALES DEL EMPLEO Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL

DESAFÍOS ACTUALES DEL EMPLEO Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Este comienzo del Siglo XXI está suponiendo un desafío constante para todos, en el que superar cada día es un nuevo reto conseguido. Es inevitable mencionar la pandemia y sus devastadores efectos sobre el empleo y la economía a nivel mundial, pero siendo positivos, esta crisis, a su vez, está suponiendo importantes avances en todos los ámbitos de la ciencia, en el conocimiento y en la investigación, lo que se traduce en mejoras tecnológicas, en avances en la medicina, en nuevas formas de trabajo (…); por otro lado, nuevos desafíos para el futuro.

Vivir esta situación nos permite conocer mejor a las personas y sobre todo, la fragilidad de la salud ante algo que no vemos. Sin duda, la amenaza se ha puesto de manifiesto al materializarse un daño en la salud provocado por un riesgo biológico, iniciado en un punto y extendido, con rapidez, en todo el mundo.

También este periodo de cambios nos está haciendo ver las debilidades y fortalezas de todo un complejo sistema dirigido y compuesto por las instituciones a nivel nacional e internacional, las políticas, la coordinación entre estas, la implicación de los agentes sociales, entre otros actores.

Lo fundamental, la oportunidad para mejorar esta situación radica en la coordinación de todos los agentes implicados y en encontrar el justo equilibrio entre economía y derecho.

El debate y la reflexión de las materias tratadas en estos capñitulos tienen un hilo conductor común, un eje que las une y que da coherencia al con-

junto, todos estos temas están resumidos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible; a los que cada uno, en la medida de nuestras posibilidades, debemos converger.

Por el rigor científico y por ser de actualidad, sin duda se recomienda una lectura de los temas aquí tratados, con el deseo que puedan ser de provecho para su lector.

DRA. M. CARMEN AGUILAR MARTÍN
Universidad de Zaragoza, España

IMPACTO ECONÓMICO DEL TURISMO EN UNA REGIÓN: EL CASO DE CÓRDOBA, ARGENTINA

Mgter. Laura Isabel Luna
Dra. Norma P. Caro
Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

RESUMEN

El turismo es un fenómeno que desempeña un papel muy importante en la economía, ya que genera por sí solo un efecto multiplicador sobre la producción, el empleo y la renta en una región. En la provincia de Córdoba, Argentina, el sector turístico es señalado como uno de los sectores estratégicos de desarrollo económico por lo tanto existe interés en comprender cómo se transforma esta economía debido al turismo. Dada su importancia, comprender los vínculos que relacionan al turismo con el resto de la economía, así como la forma en que las decisiones de los responsables políticos afectan a esta industria ha ganado un lugar en la agenda, tanto de agencias gubernamentales, como en la de los investigadores. Sin embargo, al igual que en otras regiones subnacionales, el estudio de este fenómeno se encuentra con la dificultad de la escasez de información disponible. En los últimos años, se han producido fuertes avances en la elaboración de instrumentos que permiten medir la contribución y el impacto económico del turismo, se destacan: la Cuenta Satélite de turismo (CST), los modelos Input–Output (I-O) y los modelos de Equilibrio General Computable (CGE). Los modelos Input-Output ofrecen una mecánica relativamente más simple e intuitiva que los modelos de equilibrio general computable, pero a costa de basarse en supuestos más pesadas. En este trabajo se presenta el caso de estudio y una descripción de las metodologías que serán utilizadas en la estimación del impacto económico del turismo.

PALABRAS CLAVE

Impacto económico, análisis Input-Output, gasto turístico.

INTRODUCCIÓN

En la provincia de Córdoba, Argentina, el sector turístico es señalado como uno de los sectores estratégicos de desarrollo económico. Dada su importancia, existe interés en comprender los vínculos entre el turismo y el resto de la economía, así como la forma en que las decisiones de los responsables políticos afectan a este sector. El análisis del sector turístico, ha ganado un lugar en la agenda de agencias gubernamentales e investigadores, sin embargo, al igual que en otras regiones subnacionales el estudio de este fenómeno se encuentra con la dificultad de la escasez de información disponible.

La medición del impacto que este fenómeno tiene en la actividad global ha sido un objetivo continuo de los expertos en materia de turismo desde mediados del siglo pasado. Sin embargo, es difícil delimitar con precisión el ámbito del turismo, ya que en realidad abarca varios sectores de la realidad económica, constituyendo lo que se denomina un sector transversal de los restantes. Al no ser producción de bienes y servicios, sino gasto efectuado por un determinado tipo de consumidor (turista o excursionista, residente o no) en bienes y servicios, no está clasificado como actividad económica.

Se han producido fuertes avances, en los últimos años, en la elaboración de instrumentos que permiten medir la contribución y el impacto económico del sector turístico en la economía. Entre ellos de destacan: la Cuenta Satélite de turismo (CST), los modelos de entrada-salida (o técnicas input–output (I-O)) y los modelos de Equilibrio General Computable (CGE).

Estimar la contribución económica del turismo a un destino (nación o región) requiere un enfoque diferente al de evaluar los impactos económicos del turismo en el destino (Stynes, 1997). Uno de los instrumentos que permiten estimar la contribución económica en un destino son las cuentas satélites de turismo (CST). Sin embargo, para la estimación del impacto económico se requiere un modelo económico para determinar los efectos sobre las variables económicas claves, en respuesta a los cambios en la demanda turística. Los analistas cuentan con varias herramientas disponibles para realizar esta estimación entre ellas

los modelos de entrada-salida (I-O) y más recientemente modelos de Equilibrio General Computable (CGE) los cuales han ganado popularidad gracias a sus ventajas analíticas (Mastronardi et al., 2017).

La CST permite analizar la relación entre la oferta y la demanda de bienes y servicios asociados con el turismo dentro de la economía, teniendo como marco de referencia la contabilidad nacional de dicha economía y los conceptos, definiciones y reglas contables de un Sistema de Cuentas Nacionales. La CST se puede describir como un conjunto de cuentas y tablas, que presenta los distintos parámetros económicos del turismo de manera interrelacionada para una fecha de referencia dada. Esas cuentas y tablas se refieren a distintas variables, tanto de la oferta como de la demanda turística. Desde diversos ámbitos, se ha manifestado, la necesidad de disponer de una extensión o adaptación de la CST al ámbito regional (Frechtling, 2008), con el objetivo de atender a una demanda creciente en todo el mundo acerca de esquemas y desarrollos en esta dimensión sub-nacional. De hecho, en las últimas décadas se han desarrollado distintas iniciativas de elaboración de una CST para regiones o ámbitos sub-nacionales. Estas aproximaciones se mueven entre dos grandes alternativas conceptuales y metodológicas, y que esquemáticamente se pueden indicar como 'regionalización' vs. 'estimación regional': en el primer caso, se ha tratado de distribuir territorialmente determinadas partes o variables de una CST nacional disponible, mediante distintos indicadores y métodos de regionalización; en el segundo, de calcular una CST para un área o región concreta, como si se tratara de estimar la CST de un país (Frechtling, 2013). Los desarrollos más recientes, ambos bajo el segundo método, mencionados en Fretchilin (2013) corresponden a la CST de 2011 publicada para Flandes- Bruselas (Weekers, 2012), y la CST de la región de Madrid (Instituto de Estadística-C. Madrid 2011).

El empleo de modelos de entrada-salida (o técnicas input–output) permite conocer los denominados efectos indirectos del turismo sobre la economía. Para construir un modelo de Equilibrio General Computable (CGE) es importante contar con una matriz de contabilidad social (SAM), esta matriz permite representar el flujo circular de la eco-

nomía en un cuadro de doble entrada con los ingresos de cada una de las cuentas en las filas y los gastos en las columnas, que cumple con la restricción presupuestaria, es similar a una tabla de insumo-producto pero ampliada a todos los sectores de la economía (Chisari et al., 2010). La SAM tiene gran potencialidad para el estudio de la estructura de una determinada economía, muestra las relaciones de compra y venta entre las distintas ramas, sus inputs primarios, demanda final, así como, la interrelación de la economía con otras regiones (Marquina Benitez, 2014).

Este tipo de matrices son usualmente elaboradas a partir de un enfoque basado en encuestas, lo que significa que su construcción requiere un proceso costoso y complejo normalmente inalcanzable para los institutos regionales de estadística. Esta cuestión puede evitarse gracias al desarrollo de una familia de técnicas híbridas que permiten el desempeño de esta tarea, las más populares son los métodos RAS y Cross Entropy (Mastronardi et. al. 2017). RAS, también conocido como equilibrio de matriz biproporcional, es un proceso iterativo que dados los valores totales de filas y columnas pueden realizar un reajuste de una matriz (Stone 1978). El método Cross-Entropy es una técnica de optimización que minimiza una medida de distancia entre una matriz inicial y diferentes matrices calculadas condicionadas a un conjunto de restricciones tanto tecnológicas como transaccionales.

Es bien sabido que la demanda turística es muy volátil, por lo que los estudios sobre la demanda de turismo son muy importantes. La tendencia y la capacidad de los turistas a visitar un lugar están relacionadas no solo con sus gustos, ingresos y salud, sino también a la estrategia de marketing, políticas de turismo y eventos deportivos y culturales en los lugares de destino. Todos estos elementos se pueden poner en un modelo para evaluar sus influencias en la demanda del turismo. Las actividades turísticas generarán ingresos considerables para los destinos. Cuando los hogares gasten este ingreso, aumentará aún más la demanda para bienes y servicios y así estimulará la economía del destino turístico. Sin embargo, el aumento de la demanda también puede causar un aumento en la demanda que genere inflación, esto tendrá un profundo impacto en la economía. La fuerza del modelado CGE se

encuentra en que esta sirve para analizar este tipo de impacto en toda la economía (Meng y Siriwardana, 2016).

Numerosos ejemplos de su aplicación se pueden encontrar en la literatura, Meng y Siriwardana (2016) agrupan estas aplicaciones en cuatro categorías: 1) evaluación del impacto de la demanda turística y las políticas de turismo, 2) evaluación del impacto de mega eventos sobre el turismo y la economía, 3) evaluación del impacto del turismo en el medio ambiente y los recursos naturales 4) evaluación del efecto distributivo del turismo.

A modo de ejemplo, los modelos CGE se han utilizado para estudiar la relación entre turismo y mega eventos (Allan, Lecca, y Swales 2017), los efectos de un impuesto sobre el carbono en el turismo (Dwyer, Forsyth y Spurr 2012, Tol, 2007), el impacto de los cambios en los precios del petróleo en el turismo (Becken y Lennox 2012), la inversión en infraestructura enfocada al turismo (Taylor et. al. 2003; Taylor, Hardner y Stewart 2009) y otras políticas centradas en el turismo (Meng, Siriwardana y Pham 2013).

Los modelos Input-Output ofrecen una mecánica relativamente más simple e intuitiva que los modelos computables de equilibrio general, pero a costa de basarse en suposiciones más pesadas. Los modelos CGE proporcionan al analista resultados más completos y precisos, teniendo en cuenta el límite de uso de los recursos y los efectos de los cambios de precios, pero a costa de mayores necesidades de datos y complejidad analítica (Mastronardi et. al. 2017). El modelo que se ajusta mejor a las preferencias de los analistas dependerá principalmente del alcance de su objetivo: la literatura sobre el análisis del turismo ofrece varios ejemplos sobre la aplicación empírica de ambas opciones. En el caso del presente estudio, se analizarán ambos modelos.

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación más amplio donde se busca generar un conjunto sistemático de indicadores económicos para el análisis del sector turismo que proporcionen una medición completa de la relevancia económica del turismo en la provincia de Córdoba.

A continuación, se presenta el caso de estudio y una descripción de las metodologías que serán utilizadas en la estimación del impacto económico del turismo.

1. CASO DE ESTUDIO: CÓRDOBA, ARGENTINA

La Provincia de Córdoba se encuentra en el centro geográfico de la República Argentina, con una superficie de 165.321 km2 y una población de 3.304.825 habitantes (Censo Nacional de población, hogares y viviendas 2010, INDEC). En el extenso territorio cordobés confluyen llanuras, sierras y valles, generando la identidad paisajística provincial. La zona serrana está caracterizada por una abundancia de ríos, arroyos, vertientes, lagunas y embalses artificiales que conforman junto a las sierras la base del atractivo turístico tradicional de Córdoba. El clima benigno de la provincia de tipo continental con inviernos frescos y veranos cálidos hace del territorio un destino turístico durante todo el año (Agencia Córdoba Turismo, PETS 2020). Córdoba constituye una región turística en si misma según el mapa de zonificación del Ministerio de Turismo de la Nación. En la actualidad la región de Córdoba se destaca del resto de las regiones debido al movimiento turístico que en ella se genera, dado su volumen y capacidad, cuenta con alrededor 1,5 millones de plazas disponibles por mes en promedio (INDEC, EOH, 2018) comparando con otros importantes destinos de Argentina, dicha cifra equivale a cinco veces la cantidad promedio mensual de plazas disponibles en Mendoza, cuatro la de Salta y tres veces la de Bariloche. Si se toma el número de visitantes hospedados por año, en 2017, Córdoba recibió alrededor de cuatro veces más visitantes que Mendoza y tres veces más que Salta y Bariloche. La provincia de Córdoba es principalmente un destino doméstico, está dentro de las regiones que reciben la mayor cantidad de turistas provenientes de los grandes aglomerados del país. De acuerdo a los datos aportados por el INDEC, en el año 2017 en la Provincia de Córdoba se generaron 1.536.452 puestos de trabajo. Teniendo como hipótesis que el 9,9% es generado por el turismo, las ramas características del turismo habrían generado aproximadamente 152.000 empleos.

Si se analiza a la economía cordobesa se observa que la misma se basa en tres pilares: el sector agropecuario, el comercio y la industria. Es un importante productor de bienes primarios, con un fuerte sector agrícola orientado a la producción de soja, maíz, trigo y maní; como productor de manufacturas de origen agrícola presenta un sector agroindustrial dedicado a la producción de derivados de la soja, productos lácteos y golosinas; y como productor de manufacturas de origen industrial presenta un sector que se caracteriza por la producción de automóviles, y auto-partes, sistemas de transmisión, maquinaria agrícola especializada e insumos para la construcción, tales como el cemento. En la tabla 1.1 se presenta la participación de los sectores: agropecuario, industrial y comercio en el producto bruto de la provincia y en la tabla 1.2 se muestra la participación del sector hoteles y restaurantes en el mismo para el período 2004-2017.

Tabla 1.1 Participación de los sectores en el valor agregado 2004-2017

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SECTORES PRODUCTORES DE BIENES	**47,9**	**50,6**	**49,6**	**51,3**	**49,5**	**47,4**	**48,4**	**48,0**	**44,2**	**47,4**	**48,1**	**49,3**	**47,6**	**46,7**
A - AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA	19,4	22,6	19,6	23,0	20,5	18,5	18,7	16,9	14,0	18,9	21,8	23,7	23,9	22,5
D - INDUSTRIA MANUFACTURERA	18,8	18,3	19,6	18,5	19,2	19,2	20,1	21,4	20,8	19,5	17,6	16,7	15,5	15,1
F - CONSTRUCCIÓN	7,4	7,7	8,5	8,1	8,1	7,8	7,9	8,0	7,6	7,4	7,1	7,3	6,6	7,4
SECTORES PRODUCTORES DE SERVICIOS	**52,1**	**49,4**	**50,4**	**48,7**	**50,5**	**52,6**	**51,6**	**52,0**	**55,8**	**52,6**	**51,9**	**50,7**	**52,4**	**53,3**
G - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	17,4	17,4	17,7	17,3	17,9	18,0	17,8	18,2	18,8	17,8	17,2	16,7	17,0	17,8

Tabla 1.2 Participación del sector hoteles y restaurantes en el valor agregado

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
H - HOTELES Y RESTAURANTES	1,8	1,8	2,1	1,9	2,1	2,3	2,1	2,2	2,4	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4

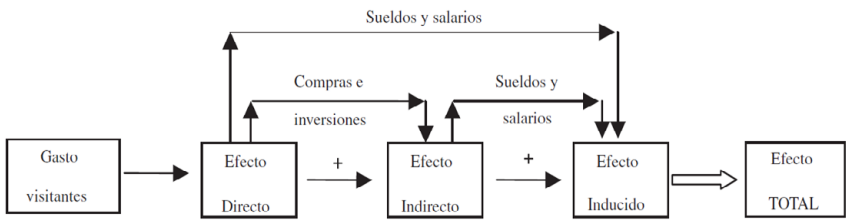
Fuente. Dirección General de Estadísticas y Censos de la provincia de Córdoba

2. MEDICIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO DEL TURISMO.

2.1 TÉCNICAS INPUT-OUTPUT

En los últimos años, se han producido fuertes avances en la elaboración de instrumentos que permiten medir la contribución y el impacto económico del turismo, se destacan: la Cuenta Satélite de turismo (CST), los modelos Input–Output (I-O) y los modelos de Equilibrio

General Computable (CGE). Los modelos Input-Output ofrecen una mecánica relativamente más simple e intuitiva que los modelos de equilibrio general computable, pero a costa de basarse en supuestos más pesados. En primer lugar, deben aceptarse los supuestos restrictivos que utiliza para simplificar el comportamiento de la economía, como son considerar funciones de producción y de demanda de proporciones fijas (tecnologías de Leontief) o que los coeficientes técnicos sean constantes. Esto implica asumir que los precios de los inputs (y de los outputs) no cambian en términos relativos, cuando en la realidad no tiene por qué ser así, pudiendo estos incluso variar ante un incremento o un descenso en la demanda turística (Dwyer et al., 2003). Las repercusiones derivadas de no permitir la sustitución de los factores que se hayan encarecido en el tiempo, por aquellos otros que sean relativamente más baratos serán más importantes, lógicamente, cuanto mayor sea la diferencia entre la estructura de precios correspondiente a la fecha de elaboración de las tablas input-output y la del periodo en que se analiza el impacto del turismo (Peláez et al., 2010).



Fuente: (Peláez et al., 2010:189)

La formulación más habitual del modelo se expresa como: $P = (I - A^R)^{-1} D$ que refleja la producción necesaria de cada rama de actividad económica (vector P) para satisfacer una demanda final (vector D) determinada de forma exógena, dada una estructura productiva recogida por la matriz inversa de Leontief $(I - AR)^{-1}$, siendo AR la matriz regional de coeficientes técnicos interiores. Dependiendo de que D sea el vector de gasto turístico interior (DCTI) o de consumo privado (DCP), se estimaría la producción derivada de los efectos directos más indirectos o de los efectos inducidos, respectivamente. Un primer paso

lo constituye la actualización de la matriz ya existente en la provincia. Existen diversas técnicas no directas que permiten acometer este problema, por lo que la primera decisión que se debe afrontar es la de seleccionar el método que mejor se ajusta al objetivo en cuestión. Se utilizarán diferentes técnicas híbridas que permiten el desempeño de esta tarea, pero las más populares son los métodos RAS y Cross Entropy. RAS, también conocido como equilibrio de matriz biproporcional, es un proceso iterativo que dados los valores totales de filas y columnas pueden realizar un reajuste de una matriz (Stone 1977). Las estimaciones finales de la tabla de entrada-salida pueden mejorarse si se refuerzan con los datos provenientes de encuesta (Mastronardi et. al. 2017). Autores como Miller y Blair (2009), explican que las técnicas híbridas le permiten al analista incluir información proveniente de encuestas pequeñas o enfocadas en las estimaciones obtenidas de técnicas que no son de encuesta. El producto resultante es una mezcla de información de encuestas y no encuestas, por lo que es de naturaleza híbrida. Existen diferentes técnicas híbridas que permiten el desempeño de esta tarea, pero las más populares son los métodos RAS y Cross Entropy. RAS, también conocido como equilibrio de matriz biproporcional, es un proceso iterativo que dados los valores totales de filas y columnas pueden realizar un reajuste de una matriz (Stone 1977). El método Cross-Entropy es una técnica de optimización que minimiza una medida de distancia entre una matriz inicial y diferentes matrices calculadas condicionadas a un conjunto de restricciones tanto tecnológicas como transaccionales. El método Cross-Entropy es el más flexible entre las dos, ya que permite la inclusión de restricciones en los coeficientes técnicos regionales para realizar sus estimaciones con la misma o menor cantidad de información que lo que sería necesario si se aplicara RAS (con la precisión del resultado dependiendo de la disponibilidad información secundaria. Ambos métodos no deberían verse como opuestos entre sí, ya que se ha demostrado que RAS es un caso particular de Cross-Entropy (McDougall, 1999). A lo largo de este estudio se analizarán ambos métodos.

2.2 Métodos de ajuste

2.2.1. RAS

El problema general resulta en la estimación de un conjunto de parámetros con poca información. Si todo lo que conocemos son los totales fila y columna, entonces no hay suficiente información para identificar los coeficientes. El método RAS, partiendo de una matriz inicial A y de vectores que contengan las sumas totales (y*) requeridas de las filas y las columnas (orlas), busca una matriz A* que respete dichos totales. Consiste en un procedimiento iterativo que busca vectores ri y sj tal que:

1) $a_{ij}^{*} = r_i a_{ij} s_j$

El problema de estimación de una matriz de NxN cuentas, consiste entonces en identificar N2 parámetros no-negativos, pero contando con sólo 2xN-1 restricciones independientes de columnas y filas. El procedimiento de RAS impone condiciones biproporcionales, de manera de reducir el problema al de hallar 2xN-1 coeficientes de ri y sj, derivando en una solución única. El procedimiento es un algoritmo iterativo que cumple alternadamente (en cada iteración) con los totales de filas o columnas, cambiando los coeficientes ai,j.

El método de RAS tiene algunas propiedades atractivas las cuales sin duda contribuyen a su popularidad y vigencia; pero también posee otras desventajas ya que requiere disponibilidad de datos que quitan flexibilidad al método. Las desventajas de RAS pueden enumerarse como sigue: 1) Requiere la presencia de las nuevas orlas (vectores de totales columna y filas) 2) Asume que la matriz inicial es consistente y que no existe error de medición en las nuevas sumas de columnas y filas.

2.2.2. Entropía cruzada

El enfoque de entropía cruzada es una aplicación al problema de estimación e inferencia estadística basado en la teoría de la información. Si consideramos un conjunto de n eventos (E1,…,En) inicialmente con

probabilidades qi, y que la llegada de un mensaje provoca el cambio de las probabilidades a pi. El procedimiento de estimación resulta de minimizar la medida de distancia de entropía cruzada de Kullback-Leibler (1951) entre las nuevas probabilidades y las iniciales (Chisari 2010). Supongamos que nos enfocamos en un evento en particular E1, la información recibida por el mensaje es $-\ln p_i$, pero la información adicional es: $(-\ln p_i - \ln q_i) = -\ln (p_i / q_i)$. Tomando la esperanza de los valores informativos de cada evento por separado, encontramos el valor informativo esperado del mensaje (Robinson, Cattaneo y El-Said, 2001):

$$2) \quad -I(p:q) = -\sum_i^n p_i \ln \frac{p_i}{q_j}$$

Golan, Judge y Robinson (1994) sugieren una variedad de técnicas de estimación para solucionar el problema de estimación previamente mencionado, aplicando este enfoque a la estimación de una matriz de insumo-producto.

$$3) \; min \sum_i \sum_j a_{i,i} \ln \frac{a_{i,j}}{a *_{i,j}}$$

$$4) \quad \sum_i a_{i,j} = 1, \sum_i a_{i,j} = y_j \text{ y}$$
$$0 \leq a_{i,j} \leq 1$$

$$5) \quad a_{i,j} = \frac{a_{i,j} \exp\left(\lambda_i y_j^*\right)}{\sum_{i,j} a_{i,j}^* \exp\left(\lambda_i y_j^*\right)}$$

Para corregir los errores de medición hay varios métodos. Una de las fuentes de errores más frecuentes es que la matriz de contabilidad social (SAM) inicial no este balanceada (la suma de las filas es distinta a la suma de las columnas). En este caso el procedimiento de entropía no cambia, pero implica que no será posible alcanzar una medida de en-

tropía igual a cero. La idea es encontrar una posible SAM que sea lo suficientemente cercana a los posibles datos.

2.2.3. Comparación de los métodos de ajuste

Robinson et al (2001) llevó a cabo una serie de experimentos de Monte Carlo los cuales sugieren la superioridad del método de entropía cruzada sobre RAS. Uno de los problemas de conducir estos experimentos es que el criterio para determinar la superioridad de uno u otro método (medida de cercanía de la matriz ajustada a la matriz inicial) está íntimamente relacionado con la elección de la función a minimizar. Por lo tanto, existe un sesgo inherente en cada experimentación, haciendo difícil la comparación. Es decir, dependiendo del objetivo que persigamos, podríamos llegar a conclusiones dispares en la comparación de la superioridad. La evaluación de cada procedimiento (medidas de cercanía de la matriz ajustada) envuelve la elección subjetiva de una medida de cercanía, vinculada con los objetivos que se persigan.

2.3. Los Modelos I-O y CGE

Los modelos Input-Output ofrecen una mecánica relativamente más simple e intuitiva que los modelos de equilibrio general computable, pero a costa de basarse en supuestos más pesados. Los modelos CGE proporcionan al analista resultados más completos y precisos, teniendo en cuenta el límite de uso de los recursos y los efectos de los cambios de precios, pero a costa de mayores necesidades de datos y complejidad analítica. El modelo que se ajusta mejor a las preferencias de los analistas dependerá principalmente del alcance de su objetivo: la literatura sobre el análisis del turismo ofrece varios ejemplos sobre la aplicación empírica de ambas opciones.

El modelo(CGE) nos permite estimar las diferencias regionales en términos de bienestar y niveles de actividad cuando se producen simulaciones. La flexibilidad del modelo permite diferentes modificaciones en su estructura. Al implicar cambios en los parámetros y las elasticidades, se pueden modificar las funciones de producción y de utilidad. Al mismo tiempo, estos cambios paramétricos se pueden usar tanto en

el consumo intermedio como en el final, así como para modificaciones en la movilidad del factor. Para obtener más detalles sobre la estructura del modelo, consulte (Mastronardi, Romero y Chisari 2014).

2.4. Simulación

Este trabajo se centra principalmente en el desarrollo de los instrumentos, a partir de los cuales se realizarán algunos ejercicios de simulación. Existen diferentes estrategias que se utilizan en la literatura para entender la industria del turismo bajo un enfoque de equilibrio general o insumo-producto. A veces, la naturaleza de la pregunta que domina el estudio da forma a la estrategia de simulación (Mastronardi et. al. 2017). A diferencia de los estudios cuyas preguntas se basan en la ocurrencia de un fenómeno particular, este estudio no tiene un fundamento para financiar su estrategia de simulación.

En otras palabras, incluso si tenemos la intención de comprender cómo la industria del turismo en Córdoba podría estar transformando su economía, no estamos interesados en comprender cómo esto se ve afectado por un shock en particular.

Estas condiciones dan flexibilidad a la estrategia de simulación, ya que no tiene que responder a requisitos particulares de simulación, pero al mismo tiempo hace que los choques inducidos sean arbitrarios. Se realizará una simulación de diferentes caídas en la demanda turística (del 10%, 50%, 80%) para ver cómo los cambios en esta industria pueden modificar al resto de la economía. La caída en la demanda turística se modela al reducir el número total de visitantes mientras se mantiene constante el gasto turístico per cápita. Dicha demanda turística se dividirá en dos componentes: turismo nacional e internacional. Las simulaciones presentadas pondrán a prueba los resultados de sensibilidad en términos de movilidad de capital y tipo de turismo (nacional o internacional). Los resultados que se pueden obtener de este tipo de técnica no solo dan respuestas a las preguntas sobre las respuestas de ciertas variables de interés, sino también puede funcionar como una entrada útil para otras aplicaciones. Una de esas aplicaciones es el análisis de costo-beneficio. Si pensamos en el shock como resultado de una política particular, podríamos comparar los beneficios que dicha

política generó bajo las condiciones de simulación con los costos financieros de su implementación para obtener una conclusión sobre su potencial beneficio neto (Taylor 2009).

3. COMENTARIOS FINALES

En los apartados anteriores se presentaron las principales características económicas de la provincia de Córdoba, Argentina, resaltando la importancia del sector turismo en la misma. Por otro lado, se realizó una breve descripción de las herramientas disponibles para la medición del impacto y contribución del sector turismo en una economía. Se mencionó por último cuales van a ser las estrategias de simulación que se van a implementar. Dado que este trabajo forma parte de un proyecto más amplio, donde se están desarrollando diferentes instrumentos para la medición del sector turismo en la economía cordobesa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Córdoba Turismo. (2019). Plan Estratégico de Turismo Sostenible 2030 (este nombre en cursiva). Gobierno de la Provincia de Córdoba. Recuperado de https://www.cordobaturismo.gov.ar/plan-estrategico-de-turismo-sustentable/

Allan, G. J., Lecca, P., McGregor, P. G., McIntyre, S. G., & Swales, J. K. (2017). Computable general equilibrium modelling in regional science. In Regional Research Frontiers-Vol. 2 (pp. 59-78). Springer, Cham.

Becken, S., & Lennox, J. (2012). Implications of a long-term increase in oil prices for tourism. Tourism Management, 33(1), 133-142.

Chisari O., Ferro G. A., González M. E., León S., Maquieyra J., Mastronardi L., Roitman M., Romero C.A., Theller R. (2010), Modelo de equilibrio general computado para la Argentina 2006 Buenos Aires: Ediciones UADE - Universidad Argentina de la Empresa.

Dwyer L, Deery M, Jago L, et al. (2007) Adapting the tourism satellite account conceptual framework to measure the economic importance of the meetings industry. Tourism Analysis 12(4): 247–255.

Dwyer L, Forsyth P, Spurr R (2007), Contrasting the uses of TSAs and CGE models: measuring tourism yield and productivity, Tourism Economics 13(4): 537–552.

Dwyer, L., Forsyth, P., Spurr, R., & Hoque, S. (2013). Economic impacts of a carbon tax on the Australian tourism industry. Journal of Travel Research, 52(2), 143-155.

Flegg, A.; Mastronardi, L.; Romero, C. (2015); Evaluating the FLQ and AFLQ formulae for estimating regional input coefficients: empirical evidence for the province of Córdoba, Argentina; Carfax Publishing Ltd.; Economic Systems Research.

Frechtling, D. (2008), Medición y análisis de la contribución económica del turismo a las regiones subnacionales a través de la Cuenta Satélite del Turismo, (Documento presentado a la Conferencia internacional sobre la evaluación de la contribución económica del turismo a escala subnacional "El conocimiento como valor diferencial de los destinos turísticos", 29 - 31 Octubre2008, Málaga, España), disponible en: http://statistics.unwto.org/en/event/malaga

Frechtling,D. (2013), Extending the Measurement of the Economic Impact Tourism Satellite Account, (Documentopresentado en INRouTE 1st Seminar on Regional Tourism, Venecia, Italia Julio2012), [en línea], disponible en: http://t20.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_paper_t20_france.pdf

Golan, A., Judge, G., & Robinson, S. (1994). Recovering information from incomplete or partial multisectoral economic data. The Review of Economics and Statistics, 541-549.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010). Censo Nacional de población, hogares y viviendas 2010. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-135

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2018). Encuesta de Ocupación Hotelera. Recuperado de: https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-13-56

Kullback, S. y R. A. Leibler (1951) On Information and Sufficiency. Ann. Math. Stat. 4, 99-111.

McDougall, R. A. (1999). Entropy theory and RAS are friends. GTAP Working Papers, 6.

Marquina Benitez, S. (2014) Comparación y articulación interna de la actividad económica del sector turístico a partir de la matriz de insumo-producto turística de México (miptm-2003) basada en el enfoque de cuenta satélite del turismo (CST), Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.

Mastronardi, L., Romero, C., & Chisari, O. (2014). Interregional Fiscal Spillovers: A CGE Study for Buenos Aires City and the Rest of Argentina. Anales 47o JIFP.

Mastronardi, L. & Romero, C. & Tarelli, J. & Haslop, F. (2017). Understanding regional tourism impact when data is scarce: dealing with the absence of a regional Input-Output table. Conference: XXV International Input Output Conference, At Atlantic City, NJ, USA

Meng, X., Siriwardana, M., & Pham, T. (2013). A CGE assessment of Singapore's tourism policies. Tourism Management, 34, 25-36.

Meng, S., Siriwardana S. (2016), Assessing the Economic Impact of Tourism: A Computable General Equilibrium Modelling Approach, Springer

Miller, R. E., Blair, P. D. (2009). Input-Output Analysis - Foundations and Extensions. Cambridge University Press, Cambridge, 2nd. edition.

Robinson, S., Cattaneo, A., El-Said, M. (2001), Updating and Estimating a Social Accounting Matrix Using Cross Entropy Methods, Economic Systems Research, 13, issue 1, p. 47-64.

Stynes, D.J. (1997) Economic impacts of Tourism: A handbook for tourism professionals, Urbana, IL: University of Illinois, Tourism Research Laboratory.

Stone, R.(1978). "Forward" to G. Pyatt, A. Roe, et al, Social accounting for Development Planning. Cambridge: Cambridge University Press.

Taylor, J. E., Rozelle, S., & De Brauw, A. (2003). Migration and incomes in source communities: A new economics of migration perspective from China. Economic Development and Cultural Change, 52(1), 75-101.

Taylor, J. E., Hardner, J., & Stewart, M. (2009). Ecotourism and economic growth in the Galapagos: an island economy-wide analysis. Environment and Development Economics, 139-162.

TRABAJO DE CAMPO EN TÉCNICAS CUANTITATIVAS: LA EXPERIENCIA DE UN SONDEO ELECTORAL

DRA. ANA EUGENIA MARÍN JIMÉNEZ
DRA. ROSAURA FERNÁNDEZ-PASCUAL
DRA. M. PILAR FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ
Universidad de Granada, España

RESUMEN

El aprendizaje experiencial (McCarthy, 2016; Kolb & Kolb, 2017) tiene por objetivo construir conocimientos y experiencias trabajando a partir de situaciones de desempeño y entornos de trabajo individual y grupal.

El carácter multidisciplinar del aprendizaje experiencial (Slavich & Zimbardo, 2012), permite conectar la teoría y la práctica, conlleva mayor implicación (Smith, 2001), fomenta el interés, favorece el pensamiento crítico (Brickner & Etter, 2008) y la interrelación multidireccional "entorno-educador-aprendiz" (Itin, 1999) y esto finalmente redunda en un conocimiento más profundo de la materia (Selingo, 2016) y en una mayor satisfacción con el proceso de aprendizaje y con la labor desarrollada por el profesorado.

En este trabajo se presenta un caso de aprendizaje experiencial aplicado a la asignatura Técnicas Cuantitativas 2 que se imparte en segundo curso de los grados en Economía (GECO) y Administración y Dirección de Empresas (GADE) de la Universidad de Granada. Esta asignatura es un primer curso de introducción a la Inferencia Estadística, y en ella se estudia la estimación de parámetros tanto de forma puntual como por intervalo. Se propuso una actividad de carácter experiencial, basado en la realización de un Sondeo electoral, efectuado con anterioridad a las elecciones generales españolas de abril de 2019, con la idea de estimar el voto en el municipio de Granada y algunos municipios de su área metropolitana y se analizó la valoración del alumnado sobre aspectos tales como la satisfacción, implicación, utilidad o el desarrollo de la actividad.

PALABRAS CLAVE

Aprendizaje Experiencial, Técnicas Cuantitativas, Sondeo Electoral.

INTRODUCCIÓN

Es innegable que el uso de las tecnologías de la información y comunicación ha irrumpido con fuerza en todos los aspectos de la vida diaria. Uno de esos escenarios donde ha provocado cambios muy significativos en la forma de actuar es sin duda en el académico, demandando docentes que logren que sus estudiantes sean capaces de gestionar de forma madura esos recursos utilizándolos adecuadamente en cada ocasión.

La forma de aprender y, como consecuencia, de enseñar está sufriendo un profundo cambio - al tiempo que evolucionan las necesidades formativas y el perfil de los egresados-, y debe ayudar a conseguir esas destrezas y competencias necesarias para desenvolverse satisfactoriamente en el mundo personal y profesional. La capacidad de análisis crítico, la interpretación adecuada de la información, el análisis de datos y la aplicación del conocimiento, entre otras cosas, están sustituyendo a la mera adquisición de conocimientos teóricos, siendo necesaria una reflexión por parte de los docentes sobre las metodologías empleadas al objeto de favorecer la adquisición de estas competencias.

Todos estos aspectos justifican el interés por otras formas de interactuar con los alumnos para favorecer tanto el aprendizaje como el autoaprendizaje, obteniendo así un conocimiento más profundo y duradero. Un ejemplo de esto es la cada día mayor integración de experiencias de aprendizaje como una forma de fortalecer la enseñanza. De esa experiencia, del modo como nos enfrentamos y superamos las dificultades, obtenemos conocimiento y, en muchas ocasiones, permanece más en el tiempo que lo que aprendemos de memoria.

> "Las experiencias de aprendizaje más memorables, son aquellas que nos permiten encontrar sentido al mundo que nos rodea, estableciendo vínculos entre lo que sentimos y percibimos y lo que entendemos o aprendemos. Estas experiencias permanecen con nosotros durante toda nuestra vida y afectan nuestro comportamiento, nuestro estilo de vida y nuestro trabajo. Influyen en nuestros valores y en las decisiones que tomamos. Nos permiten transferir conocimiento del aula a nuestra experiencia y de nuestra experiencia al aula" (Romero Ariza, 2010, pp.100-101)

Podemos referirnos al aprendizaje experiencial como el proceso de aprender a través de experiencia, definido más específicamente como "aprender a través de la reflexión sobre el hacer" (Felicia, 2011, pp. 1003), Tiene por objetivo (McCarthy, 2016; Kolb & Kolb, 2017) construir conocimientos y experiencias trabajando a partir de situaciones de desempeño y entornos de trabajo individual y grupal.

El carácter multidisciplinar del aprendizaje experiencial (Slavich & Zimbardo, 2012), permite conectar la teoría y la práctica, conlleva mayor implicación (Smith, 2001), fomenta el interés, favorece el pensamiento crítico (Brickner & Etter, 2008) y la interrelación multidireccional "entorno-educador-aprendiz" (Itin, 1999) y esto finalmente redunda en un conocimiento más profundo de la materia (Selingo, 2016) y en una mayor satisfacción con el proceso de aprendizaje y con la labor desarrollada por el profesorado.

Un aspecto esencial del proceso de aprendizaje experiencial es la reflexión, creando un andamio para el aprendizaje posterior (Kompf & Bond, 2001) y facilitando un proceso de retroalimentación de nuevas experiencias y reflexiones. Lograr que se lleve a cabo dicho proceso es un reto para el docente que debe convertirse en un facilitador, pero "un facilitador capacitado, que haciendo las preguntas correctas y guiando la conversación reflexiva antes, durante y después de una experiencia, puede ayudar a abrir una puerta de entrada a nuevos pensamientos y aprendizajes poderosos" (Jacobson & Ruddy, 2004, pp 2) Eso magnifica el rol del docente (Espinar & Viguera, 2020) en el momento de escoger la didáctica con la que pretende interactuar con los estudiantes y el medio en que se desenvuelve

El aprendizaje experiencial, a diferencia del aprendizaje memorístico en el que el alumno desempeña un papel pasivo, lo sitúa en el centro, lo convierte en protagonista del mismo y en última instancia lo hace responsable y dueño de su propio aprendizaje (Moon, 2004). Además, le concede cierto margen de maniobra para ir tomando sus propias decisiones para posteriormente mostrar su capacidad y el resultado obtenido.

Entre las posibles desventajas de promover el aprendizaje experiencial, encontramos que la carga de trabajo para el profesorado aumenta considerablemente, que no se consigue "enganchar" a todo el alumnado y que algunos alumnos, aunque participan, no se implican lo suficiente (Efstratia, 2014).

A medida que la educación superior continúa adaptándose a las nuevas expectativas de los estudiantes, el aprendizaje experimental en los negocios se ha vuelto más importante. Por ejemplo, Clark y White (2010) señalan que "un programa educativo de negocios universitarios de calidad, debe incluir un componente de aprendizaje experimental".

Según Clark & White (2010), los empleadores observan que los estudiantes que se gradúan necesitan desarrollar habilidades en "profesionalismo", que se pueden enseñar a través del aprendizaje experimental. Los estudiantes también valoran tanto este aprendizaje, como la industria y cada vez más instituciones, como por ejemplo la Universidad de Ryerson o la Universidad de Waterloo, ambas en Canadá o muchas escuelas de negocio, lo consideran un enfoque relevante y empiezan a tener amplia experiencia en el uso de dicho aprendizaje.

Nuestra propuesta se circunscribe a una asignatura de tipo estadístico que se enseña en grados de Ciencias Sociales (Administración y Dirección de Empresas/ Economía). Este tipo de asignaturas es muy relevante en la mayoría de los grados y cada vez más con la profusión de datos fruto del uso de las tecnologías así como la disponibilidad de paquetes informáticos disponibles para dichos análisis. Constituye una herramienta metodológica indiscutible para todo investigador en cualquier campo del saber al ser una asignatura instrumental de aplicación en otras muchas disciplinas.

Sin embargo, nuestra experiencia como docentes en este tipo de asignaturas pone de manifiesto que suelen ser de las más complicadas para los estudiantes y que en muchas ocasiones se quedan en la superficie, no llegando a entender su utilidad, desaprovechando la oportunidad de afianzar conceptos que posteriormente van a necesitar en otras asignaturas y en el desempeño de su actividad profesional. Es conocido (Rivera, 2010) que muchos estudiantes universitarios tienen dificulta-

des para comprender y hacer conexiones entre los diferentes conceptos, generando frustración, aburrimiento, disgusto y temor por el curso.

A esta situación colabora la complejidad de este tipo de asignaturas, su ubicación en cursos tempranos en los planes de estudios, donde los estudiantes aún no tienen un grado de madurez adecuado para enfrentarse a estas asignaturas, o la dificultad para asimilar muchos conceptos con diversos niveles de abstracción. Por eso, uno de los objetivos de este tipo de enseñanzas es lograr que los estudiantes superen estas dificultades y aprendan a aplicar los métodos estadísticos. La mejor forma es atraer su atención aplicando dichas técnicas a problemas de la vida real.

La propuesta de aprendizaje desarrollada está basada en la realización de un sondeo electoral. El interés de este tipo de encuestas radica en que permiten predecir el resultado de unas elecciones. La encuesta electoral se diseñó con la intención de conocer el porcentaje de participación, la fidelidad al voto emitido en las anteriores elecciones autonómicas y la intención de voto. Así mismo, dado que la actividad generó interés, debate y cierta polémica, quisimos conocer la opinión del alumnado que se enfrentó a este tipo de innovación docente de carácter experiencial.

En esta actividad se consideraron los siguientes objetivos:

- Promover el aprendizaje experiencial a través una actividad que relacionase los conceptos estudiados en clase con un tema de gran actualidad en la vida real.
- Realizar una evaluación diagnóstica sobre la valoración que hicieron los estudiantes de la actividad planteada.

1. METODOLOGÍA

La idea principal era estimar el voto en las elecciones generales de 2018 en el municipio de Granada y en otros cuatro municipios de su área metropolitana, Armilla, Huetor Vega, Maracena y Santa Fe, en los que residieran un número alto de estudiantes.

La práctica Sondeo Electoral fue llevada a cabo en 5 grupos, 3 de GADE y 2 de GECO, participando en total más de 200 estudiantes. Para sistematizar el trabajo de campo, a cada estudiante se le asignó un código postal, normalmente en el que residía para así facilitar la recogida de datos, en el que debía realizar al menos 50 encuestas en las que se preguntaba sobre la intención de voto en las próximas elecciones.

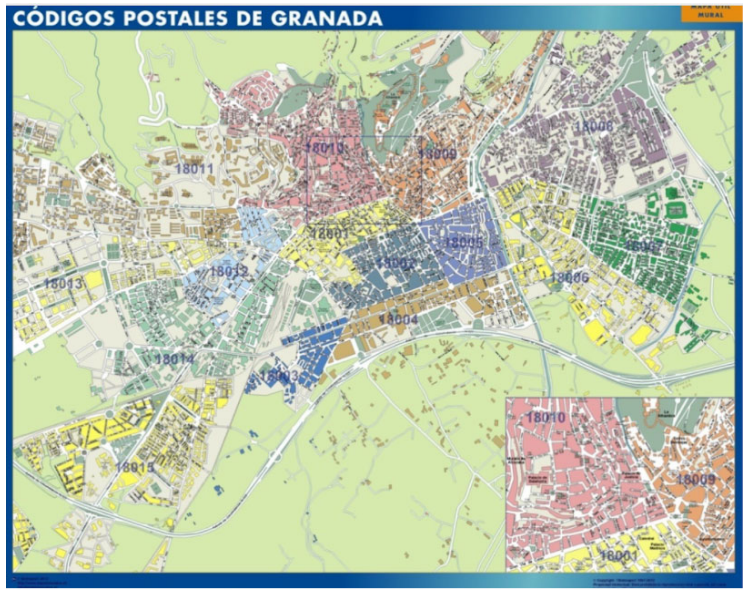
El cuestionario contenía las siguientes seis preguntas:

Tabla 1: Encuesta electoral

P1	P2	P3	P4	P5	P6
¿Tiene usted intención de votar en las próximas elecciones del 28 de abril?	Edad	Género	¿Va cambiar su voto en relación a las últimas elecciones andaluzas?	¿Tiene claro su voto?	¿A qué partido tiene intención de votar?

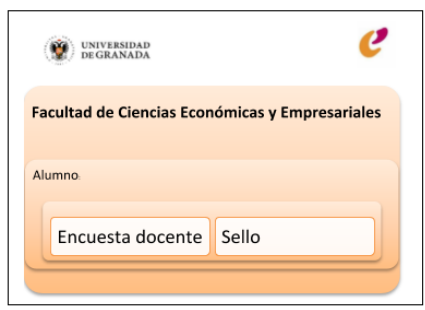
Aunque no debían seguir ninguna guía a la hora de elegir a las personas a la hora de preguntar, sí se les recomendó que abrieran el rango en cuanto a edad e intentaran compensar el género. Las 50 encuestas que debían realizar cada uno de los estudiantes debían estar completas, es decir, si alguien se negaba responder alguna pregunta, esa encuesta no se consideraba válida y debía preguntar a otra persona. El reparto de estudiantes por todos los códigos postales del municipio de Granada garantiza recoger la intención de voto de todos los barrios del municipio y tener cubiertos así todos los ámbitos sociales. La Figura 1 muestra la división por Códigos Postales del municipio de Granada.

Figura 1: Códigos Postales del municipio de Granada



Como forma de presentación y para facilitar la participación de los ciudadanos, a cada estudiante se le proporcionó una tarjeta sellada en la que aparecía su nombre identificándolo como miembro tanto de la Universidad de Granada como de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, en la que se puede ver que la finalidad de la encuesta es docente (Figura 2). Las respuestas obtenidas fueron volcadas a una base de datos común. En total se recogieron 18408 encuestas.

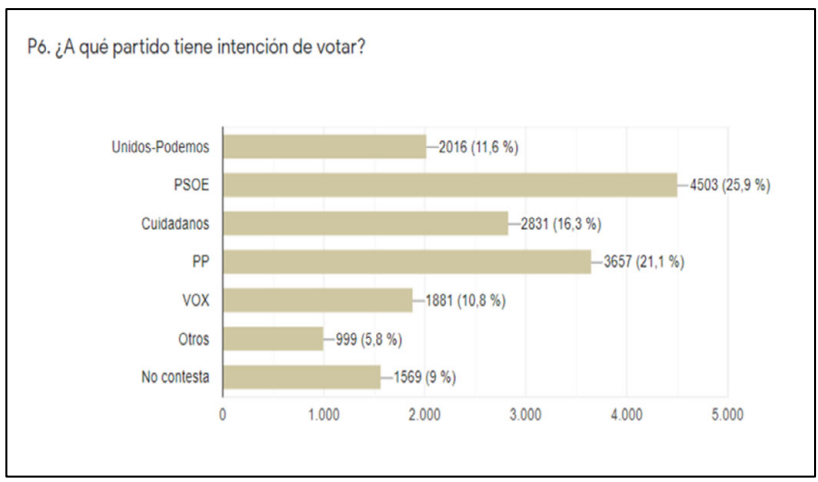
Figura 2: Tarjeta identificativa de los estudiantes



Para el municipio de Granada, cada grupo analizó los datos conseguidos por el propio grupo. Para los otros cuatro municipios estudiados, Armilla, Huetor Vega, Maracena y Santa Fe, se analizaron los datos obtenidos por todos los grupos participantes. Dentro de cada grupo se formaron equipos de 4 estudiantes, a cada equipo se le asignó o en algunos casos el propio grupo eligió el estudio y predicción de la estimación de porcentaje de voto de dos partidos políticos en un municipio o en una zona determinada. Cada equipo redactó un informe en el que cada miembro explicaba su experiencia en el trabajo de campo y se exponían los resultados del análisis asignado.

Con anterioridad a las elecciones se expusieron los resultados más relevantes del sondeo en clase (Figura 3).

Figura 3: Resultados globales en Granada capital y área metropolitana



Como ejemplo de los resultados obtenidos por los estudiantes se muestran las tablas 2 y 3 en las que se pueden ver las estimaciones para Granada capital y para algunos códigos postales, estimación puntual y por intervalo con una confianza del 95%. Solo está completa para Granada capital ya que cada grupo, como ya se ha indicado antes, tenía asignados dos partidos políticos y una zona por lo que no se llegaron a completar todas las zonas.

Tabla 2: Resultados Sondeo Electoral Grupo C GADE para Granada

Partido	Granada Global	CP 18001-18009-18010	CP 18002-18003	CP 18004-18005	CP 18012	CP 18006-18007	CP 18011-18013-18014
Unidas Podemos	10.03% (9.16%, 10.90%)	12.73% (9.09%, 16.37%)		7.84% (7.67%, 7.94 %)			
PSOE	25.14% (23.84%, 26.44%)		22.94% (22.69%, 25.59%)		24.84% (20.92%, 28.76%)	25.1%	30.67% (28.60%, 32.73%)
Ciudadanos	18% (19.33%, 22.05%)					16.7%	
PP	20.02% (19.94%, 22.05%)		26.12% (22.98%, 29.26%)		20.13% (16.49%, 23.77%)		
VOX	10.36% (9.3%, 11.4%)	9.94% (6.67%, 13.20%)		8.21% (8.11%, 8.30%)			10.22% (8.87%, 11.58%)

Tabla 3: Resultados Sondeo Electoral Grupo C GADE para municipios área metropolitana

Partido	Huetor Vega n = 290	Santa Fe n = 740	Armilla n= 978	Maracena n=721
PSOE	21.03% (16.34%, 25.72%)		35.38% (32.38%, 38.37%)	
PP	29.31% (24.07%, 34.55%)	20% (17.11%, 22.88%)	19.53% (17.05%, 22.01%)	17.07% (14.32%, 19.82%)
VOX		14.32% (11.79%, 16.84%)		8.32% (6.16%, 10.34%)

A pesar de que no se tienen todas las posibilidades, se puede apreciar como los resultados van cambiando según el código postal, como varían según la zona, de manera que se puede hacer mención a la relación entre intención de voto y el poder adquisitivo o el tipo de familias que viven en cada zona. Además, permite hacer referencia a la importancia de un buen muestreo para obtener un buen resultado en la es-

timación. Otro aspecto que se puede destacar al comentar los resultados es como varía la amplitud de los intervalos cuando se toma la muestra para toda ciudad y cuando se usa una muestra reducida para algunos códigos postales, a pesar de estar todos lo intervalos calculados con el mismo nivel de confianza. Se pueden ver, además, como los resultados en los cuatro pueblos estudiados se intuyen bastante diferentes. Además, algo que impresionó mucho a los alumnos es que estas estimaciones se acercaron con bastante exactitud a los resultados reales de las elecciones del 28 de abril de 2019.

1.1. Instrumento

Para conocer la opinión del estudiantado sobre la actividad se optó por una metodología mixta, cuantitativa-cualitativa, para la que se adaptó un cuestionario validado en experiencias previas, formado por 20 ítems tipo Likert en escala 1 (totalmente en desacuerdo)- 7 (totalmente de acuerdo), un ítem para conocer la satisfacción general con la realización del sondeo electoral, y dos preguntas abiertas "Lo que MÁS / MENOS me ha gustado de hacer el trabajo ha sido…". Los 20 ítems se encuentran agrupados en cinco categorías:

- C1: Autopercepción
- C2: Opinión
- C3: Utilidad
- C4: Motivación
- C5: Trabajo en grupo

Una vez realizada la encuesta, se procesaron y depuraron los datos recogidos y el estudio se realizó a través del software estadístico SPSS. Los análisis realizados se alinearon con los objetivos del estudio e incluyeron: análisis descriptivo, tales como el cálculo de medidas de tendencia central (las puntuaciones medias y medianas) y la dispersión y análisis de carácter inferencial considerando técnicas no paramétricas, debido a que las observaciones no presentan normalidad.

1.2. PARTICIPANTES

La selección del alumnado de Grado se realizó mediante muestreo no aleatorio. La muestra está formada por 227 estudiantes procedentes de:

- Alumnos del Grado en Economía-Universidad de Granada, asignatura-Técnicas Cuantitativas 2- Grupos A y B, curso 18/19.
- Alumnos del Grado en Administración de Empresas-Universidad de Granada, asignatura-Técnicas Cuantitativas 2-Grupos C y D, curso 18/19.

A todos ellos se les explicó la finalidad del estudio y se les solicitó participar mediante consentimiento informado.

El 50.2% son mujeres y presentan una edad media de 20.49 (DT 2.23).

2. RESULTADOS

2.1. FIABLIDAD

Para validar la fiabilidad del instrumento de medición de la opinión del alumnado sobre la realización del sondeo electoral, se utilizó el alfa de Cronbach (Molina et al, 2013).

El alfa de Cronbach alcanzó el 0.825 lo que indica un nivel elevado de fiabilidad y consistencia interna (Brown, 2002; Gliem & Gliem, 2003). El análisis por categorías revela que las escalas propuestas presentan un buen nivel de fiabilidad, excediendo el mínimo recomendado de 0.7 (Cervantes, 2005), excepto para la categoría C5: Trabajo en grupo (Tabla 4).

Tabla 4: Fiabilidad. *Escala si se elimina ítem C5-20:
Ha habido conflictos entre los miembros durante el desarrollo del trabajo

Categoría (items)	Alfa de Cronbach	Escala si se elimina algún elemento
C1: 1-4	0.715	0.646-0.696
C2: 5-7	0.735	0.640-0.715
C3: 8-12	0.786	0.705-0.755
C4: 13-15	0.867	0.760-860

C5: 16-20	0.669	0.614-0.720*
Global	0.825	0.806-0.842*

2.2. Resultados por categorías

Los principales resultados cuantitativos del estudio se recogen en la tabla 5. Los estudiantes declaran niveles medios superiores a 5 en todos los casos salvo en Autopercepción, aunque se queda muy próximo a este valor. Existe bastante homogeneidad en su criterio puesto que la dispersión se encuentra en la mayoría de las categorías por debajo del punto, salvo en las categorías C4: Motivación, que es la categoría que presenta la puntuación más alta, con una puntuación media de 6.10, y C2: Opinión, que se revela como la segunda categoría mejor valorada La puntuación global es también superior a 5 puntos.

Tabla 5: Resultados descriptivos por categorías

Categoría	Media	Mediana	Desv. Típica
C1: Autopercepción	4.84	4.75	0.91
C2: Opinión	5.74	6.00	1.03
C3: Utilidad	5.20	5.20	0.92
C4: Motivación	6.10	6.67	1.14
C5: Trabajo en grupo	5.02	5.17	0.77
Global	5.39	5.49	0.69

No existen diferencias significativas por grado ni por grupo, (Kruskal Wallis, $p>0.05$). Existen diferencias de género en la categoría C3: Utilidad (U-Mann Whitney, $p = 0.007$), donde las mujeres declaran puntuaciones más altas, 5.37 frente al 5.03 correspondiente a los hombres.

2.3. Resultados por items

La tabla 6, resume las principales medidas descriptivas por ítems. La puntuación más alta la obtiene el ítem donde se pregunta a los estudiantes si este tipo de trabajos les interesa más que un examen, con una puntuación media de 6.25. En ese mismo bloque la pregunta de si esta actividad les motiva más que un examen tiene una valoración media de 6.11 puntos. La pregunta de si esta actividad les ha parecido útil para

entender conceptos de la asignatura tiene una valoración media de 5.38, valorando con una puntuación de 6.10 que se ha aplicado a un problema real. Parece que en general todos los miembros han cumplidos con las tareas asignadas dentro de su grupo, ya que esta cuestión tiene una valoración media de 6 puntos y no ha habido muchos conflictos entre los miembros de los equipos, indicando una valoración de este ítem de 2.08 puntos.

Tabla 6: Principales medidas descriptivas

Ítem	Media	Mediana	Desv. Típica
C1: Autopercepción			
Prefiero trabajar en grupo	4.92	5.00	1.67
Me siento cómodo como líder	4.86	5.00	1.44
Facilidad para resolver desacuerdos entre los miembros de un grupo	5.26	5.00	1.11
Me siento cómodo hablando con desconocidos	4.41	4.00	1.71
C2: Opinión			
Me ha parecido interesante	5.93	6.00	1.08
He prestado más atención a las elecciones	5.82	6.00	1.38
He hablado más de política en mi entorno	5.46	6.00	1.68
C3: Utilidad			
Me ha servido para entender conceptos de la asignatura	5.38	6.00	1.68
Para aplicar la asignatura a un problema real	6.10	6.00	1.14
Para mejorar mi capacidad de comunicación con desconocidos	5.13	5.00	1.53
Para mejorar mi capacidad de trabajo en grupo	5.26	5.00	1.25
Para utilizar conceptos de otras asignaturas	4.05	4.00	1.69
C4: Motivación			
Una actividad de este tipo frente a un examen se aprende más	5.95	6.00	1.36
Una actividad de este tipo frente a un examen me motiva más	6.11	7.00	1.31
Una actividad de este tipo frente a un examen me interesa más	6.25	7.00	1.16
C5: Trabajo en grupo			
Hemos asignado tareas específicas a cada miembro	4.72	5.00	1.65
Hemos abordado la tarea de forma conjunta y coordinada	5.46	6.00	1.28

Todos los miembros han cumplido con sus tareas a tiempo	5.75	6.00	1.54
Todos los miembros han cumplido con sus tareas	6.00	7.00	1.50
Ha habido conflictos entre los miembros	2.08	1.00	1.71
Estoy satisfecho con el trabajo	6.08	6.00	1.07

Se ha utilizado el test U- Mann Whitney para comprobar si el género y el grado están asociados con las puntuaciones dadas en los diferentes ítems del cuestionario. Los hombres son los que se muestran más cómodos asumiendo el papel de liderazgo dentro de su grupo (p = 0.001), puntuaciones de 5.17 frente 4.56, mientras que son las mujeres las que han considerado la actividad del sondeo más útil para entender conceptos de la asignatura (p = 0.017) con 5.61 puntos frente a 5.14, o para mejorar la capacidad de trabajo en grupo (p = 0.028), con una valoración de 5.46 frente a 5.07. Además, las mujeres consideran que la tarea ha sido abordada de forma conjunta y bien coordinada en mayor medida que los hombres (p = 0.055), 5.64 puntos frente a 5.28, de igual forma que se muestran más satisfechas con el trabajo (p = 0.056), con una puntuación de 6.15 frente a 6.01.

El grado que cursan los estudiantes también parece estar asociado con algunas cuestiones. Así, los estudiantes de Administración y Dirección de Empresas se sienten más cómodos asumiendo papeles de liderazgo dentro de sus grupos que los estudiantes de Económicas (p = 0.054), dando una puntuación media en este caso de 5 frente a 4.60. Los estudiantes de Económicas consideran esta actividad más interesante (p = 0.040) con una puntuación media de 6.17 frente a 5.80, de la misma forma que consideran en mayor medida útil aplicar la asignatura a un problema real (p= 0.042) dando una valoración media de 6.31 frente a 5.99. Parece que los estudiantes del Grado en Economía se han organizado mejor a la hora de repartir las tareas y asignar tareas específicas a cada miembro del equipo (p = 0.001) ya que tiene una valoración media de 5.21 en este grado y 4.41 para GADE.

Con la ayuda de la prueba Kruskal Wallis se ha comprobado si la pertenencia a un grupo, A, B, C o D puede tener algún tipo de asociación con la respuesta a las preguntas del cuestionario. En este caso vuelve a aparecer la pregunta 2 (p = 0.031), de la que podemos decir que son los estudiantes del grupo C de Administración y Dirección de Empre-

sas los que se sienten más cómodos asumiendo el papel de liderazgo dentro de su grupo mientras que son los estudiantes del grupo A de Económicas los que se sienten menos cómodos. Esta diferencia también se aprecia en la pregunta sobre la utilidad de la actividad para entender conceptos de la asignatura ($p = 0.056$), siendo los estudiantes del grupo A de GECO los que menos utilidad encuentran a la actividad y los del grupo C de GADE los que más. En cuanto a la utilidad de la actividad al aplicar la asignatura a un problema real existen diferencias entre la percepción de los grupos A y B de GECO y el grupo A de GECO con el C de GADE ($p = 0.012$). En cuanto a considerar la actividad útil para mejorar la capacidad de comunicación existen diferencias entre los grupos A de GECO y D de GACE y B de GECO y D de GADE, en ambos casos el grupo D de GADE da una puntuación más baja en esta cuestión ($p = 0.043$). Por último, en cuanto a la satisfacción con el trabajo realizado existen diferencias entre los grupos A de GECO y C de GADE ($p = 0.023$) siendo el grupo A el menos satisfecho con el trabajo, con una puntuación media de 5.85 y el grupo C el más satisfecho, con una puntuación media de 6.35.

3. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Este trabajo presenta una actividad de sondeo electoral como forma de aprendizaje experiencial. Los estudiantes preguntaron acerca de la intención de voto antes de las elecciones generales, celebradas en abril de 2018, en Granada capital y algunas áreas metropolitanas. La actividad tuvo muy buena acogida entre el estudiantado, proporcionando además estimaciones de voto acertadas y bastante cercanas a los resultados reales en todos los casos. La satisfacción media con el trabajo tiene una puntuación de 6.08 y presenta la menor dispersión (D.T. 1.07), lo que señala la igualdad de opiniones en este criterio.

Tal y como señalan Burch et al (2019) en su meta-análisis, examinando un período de 43 años y 13.626 publicaciones, los estudiantes experimentaron resultados de aprendizaje superiores cuando se emplearon pedagogías basadas en la experiencia. En este sentido, los participantes de esta actividad consideran que la actividad ha sido útil para entender los conceptos de la asignatura, 5.38 (D.T. 1,68) y para

aplicar los contenidos a la vida real 6.10 (D.T. 1.14). Estos resultados refuerzan la importancia de utilizar pedagogías de aprendizaje experiencial.

Que los hombres y las mujeres aprenden de forma diferente o similar se ha debatido mediante las principales teorías diseñadas para explicar las diferencias de género. En particular, Hyde (2014), revisa las diferencias de género en el rendimiento cognitivo (en matemáticas, ciencias o ingeniería), la personalidad, los comportamientos sociales (las emociones y el liderazgo) y el bienestar psicológico, encontrando diferencias de género en puntuaciones medias y en varianza. En la valoración de la actividad del sondeo electoral se han encontrado diferencias estadísticamente significativas en cuanto la consideración de la actividad como útil para entender los conceptos de la asignatura: las mujeres ven una mayor utilidad a este tipo de actividades frente al examen tradicional del mismo modo que consideran que les ayuda a mejorar su capacidad de trabajo en grupo, a pesar de que son ellas las que piensan que mejor han abordado la tarea de forma coordinada entre todos los miembros del equipo. Son las mujeres las que además se muestran más satisfechas con el trabajo realizado, mientras que los hombres se muestran más cómodos asumiendo el papel de líder dentro del grupo.

Destacamos la baja puntuación en la autopercepción del ítem Me siento cómodo hablando con desconocidos, que evidencia la timidez y dificultad para entablar relaciones que sienten inicialmente algunos alumnos. Tras la realización del sondeo electoral, esta dificultad disminuye como puede deducirse de la puntuación media (5.13), concedida a la Utilidad-Para mejorar mi capacidad de comunicación con desconocidos. En línea con Salas Ordoñez (2018), podemos afirmar que la actividad experiencial ha permitido desarrollar las habilidades sociales de los estudiantes.

Podemos concluir que la actividad experiencial basada en la realización de un sondeo electoral ha sido útil y que los estudiantes implicados de los grados en Administración de Empresas y Economía se encuentran satisfechos. Satisfacción que también es extensible al profesorado implicado en esta actividad. Si enseñar significa ser capaz de generar

oportunidades de aprendizaje para los estudiantes, hemos experimentado que efectivamente esta actividad no solo supone un beneficio para el alumnado implicado en ella, sino también para los docentes. Nos ha permitido desarrollar no sólo nuestras funciones docentes (relacionadas con la organización, planificación y evaluación de la materia), sino ese otro aspecto que también forma parte de nuestras competencias, la función formativa, que debe perseguir el desarrollo personal de nuestros estudiantes en esos aspectos que exceden de lo estrictamente académico.

> "Algunos profesores limitan el compromiso profesional a la tarea docente; para eso se sienten facultados y competentes; creen, sin embargo, que ocuparse en educar actitudes, motivaciones, disposiciones –cometidos educacionales- excede de su incumbencia, constituye el compromiso de las familias. Esto es escamotear la ambigüedad inherente a los procesos de formación." (García Carrasco, 2012, pp. 23)

A la vista de los resultados con nuestra propuesta hemos ayudado a nuestros alumnos a mejorar sus capacidades de trabajo en equipo, de comunicación, a reducir el miedo a dirigirse a personas desconocidas, a saber explicar posturas, a interesarse por otros temas, a superar pequeños contratiempos, a volver a empezar… y sin duda, a entender mejor algunos aspectos de nuestra asignatura.

Consideramos por tanto que es fundamental promover la incorporación al aula de más actividades de carácter experiencial que favorezcan la adquisición de conocimiento, el desarrollo de la capacidad de pensamiento crítico, incentiven el trabajo en equipo, les permitan desarrollar sus habilidades sociales y aumenten la satisfacción con el proceso de aprendizaje.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRICKNER, D. R. & ETTER E. R.. (2008). Strategies for promoting active learning in a principles of accounting course. Academy of Education Leadership Journal, 12(2), 87-93.

BROWN, J. D. (2002). The Cronbach alpha reliability estimate. JALT Testing & Evaluation SIG Newsletter, 6(1).

BURCH, G. F., GIAMBATISTA, R., BATCHELOR, J. H., BURCH, J. J., HOOVER, J. D., & HELLER, N. A. (2019). A metaanalysis of the relationship between experiential learning and learning outcomes. Decision Sciences Journal of Innovative Education, 17(3), 239-273.

CERVANTES, V. (2005). Interpretaciones del coeficiente alpha de Cronbach. Avances en medición, 3(1), 9-28.

CLARK, J., & WHITE, G. (2010). Experiential Learning: A Definitive Edge In The Job Market. American Journal of Business Education, 3(2), 115-118.

EFSTRATIA, D. (2014). Experiential education through project based learning. Procedia-social and behavioral sciences, 152, 1256-1260.

ESPINAR ÁLAVA, E., & VIGUERA MORENO, J.A. (2020). El aprendizaje experiencial y su impacto en la educación actual. Revista cubana de educación superior, 39 (3).

FELICIA, P. (2011). Handbook of Research on Improving Learning and Motivation. Volumen 1. USA. Information Science Reference.

GARCÍA CARRASCO, J. (2012). Sistema emocional, función educativa y educación informal. Revista Fuentes, 12, 13-44.

GLIEM, J. A., & GLIEM, R. R. (2003). Calculating, interpreting, and reporting Cronbach's alpha reliability coefficient for Likert-type scales. Midwest Research-to-Practice Conference in Adult, Continuing, and Community Education.

HYDE, J. S. (2014). Gender similarities and differences. Annual review of psychology, 65, 373-398.

ITIN, C. M. (1999). Reasserting the philosophy of experiential education as a vehicle for change in the 21st century. Journal of experiential Education, 22(2), 91-98.

Jacobson, M. & Ruddy, M. (2004) Open to outcome . Oklahoma City, OK: Wood 'N' Barnes.

KOLB, A. Y., & KOLB, D. A. (2017). Experiential learning theory as a guide for experiential educators in higher education. Experiential Learning & Teaching in Higher Education, 1(1), 7-44.

KOLB, ALICE Y., & DAVID A. KOLB. (2016). Experiential Learning Theory Bibliography: Volume 1-5 (1971–2016). Cleveland, OH: Experience Based Learning Systems, Inc.

KOMPF, M., & BOND, R. (2001). Critical reflection in adult education. In T. Barer-Stein & M. Kompf (Eds.), The craft of teaching adults Toronto, ON: Irwin.

MCCARTHY, M. (2016). Experiential learning theory: From theory to practice. Journal of Business & Economics Research (JBER), 14(3), 91-100.

MOLINA, J. B., ARANDA, L. L., FLORES, M. H., & LÓPEZ, E. J. (2013). Utilización del alfa de Cronbach para validar la confiabilidad de un instrumento de medición de satisfacción del estudiante en el uso del software Minitab MISP. In 11th LACCEI Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology (LACCEI'2013)"Innovation in Engineering, Technology and Education for Competitiveness and Prosperity" August (pp. 14-16).

MOON, J.A. (2004) A Handbook of Reflective and Experiential Learning: Theory and Practice. New York. Routledge.

RIVERA LEÓN, L. (2010). El aprendizaje experiencial de la estadística en base a los estilos de aprendizaje del estudiante universitario. UCV - SCIENTIA, 2(2), 111-117.

ROMERO ARIZA, M. (2010). El aprendizaje experiencial y las nuevas demandas formativas. Antropología Experimental, (10).

SALAS ORDOÑEZ, M. Y. (2018). Aplicación del aprendizaje experiencial para desarrollar las habilidades sociales de los estudiantes del II ciclo de la Escuela Profesional de Contabilidad de la ULADECH Filial Huánuco.

SELINGO, J. J. (2016). There Is Life After College: What Parents and Students Should Know About Navigating School to Prepare for the Jobs of Tomorrow. New York: HarperCollins. Kindle edition.

SLAVICH, G. M., & ZIMBARDO, P. G. (2012). Transformational Teaching: Theoretical Underpinnings, Basic Principles, and Core Methods, Educational Psychology Review, 24 (4), 569-608.

SMITH, M. K. (2001). David A. Kolb on experiential learning. Encyclopedia of informal education, 1-15.

PLANIFICACIÓN INTEGRADA DE LA ETAPA DE CONSULTAS Y EL PROCESO QUIRÚRGICO MEDIANTE UN MODELO DE PROGRAMACIÓN LINEAL ENTERA

Mª ÁNGELES RAMÍREZ ROJAS
VÍCTOR FERNÁNDEZ-VIAGAS
Universidad de Sevilla, España

JOSÉ MANUEL MOLINA-PARIENTE
Hospital Universitario Virgen del Rocío, España

RESUMEN

Hoy en día los centros hospitalarios se ven sometidos a una gran presión debido a una demanda creciente de sus servicios, que les obliga a una mejora constante en su eficiencia, garantizando la calidad asistencial de sus pacientes. En concreto, en la actualidad, el crecimiento de listas de espera quirúrgicas como consecuencia del parón asistencial provocado por la pandemia de la COVID-19. En la práctica, la mayoría de estas decisiones se toman de acuerdo con la experiencia de los decisores, sin apoyarse en sistemas avanzados de decisión. Es fundamental el diseño y desarrollo de métodos de optimización que den flexibilidad al sistema para dar respuestas rápidas a entornos muy variables.

Este trabajo aborda el problema de planificación de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico en un hospital. Tradicionalmente, el problema es abordado en dos etapas: la primera etapa consiste en establecer, para un conjunto de pacientes en lista de espera de consulta, una fecha disponible en la que serán atendidos en una consulta; mientras que la segunda etapa asigna a un conjunto de pacientes una fecha y un quirófano adecuado para realizar la intervención, la cual se realizará por el mismo cirujano que lo atendió en la etapa de consulta.

El objetivo de esta contribución es optimizar de manera integrada la planificación de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico. La función objetivo establecida trata de atender a los pacientes cumpliendo con los plazos de respuesta máximo establecidos, en base a la prioridad clínica de la intervención, por los sistemas de salud, minimizando la diferencia entre el tiempo de espera y el plazo de respuesta (tardanza total). En este trabajo, se resolverá el problema de optimización a través de un método exacto. Para ello, como principal contribución, se ha diseñado y desarrollado un modelo de programación lineal entera cumpliendo con las restricciones y limitacio-

nes impuestas por el problema, que ha sido programada en C# y resuelto mediante el software de optimización *Gurobi*.
El modelo se ha ejecutado en un banco de pruebas compuesto por 320 instancias. De este análisis, se puede concluir un buen funcionamiento del modelo para los tamaños de problema generados. El porcentaje de optimalidad no alcanza el 4% y, en general, se obtienen buenas soluciones factibles con una holgura cercana al 0%. También se aprecia una clara influencia del parámetro encargado de limitar la movilidad de los cirujanos, resultando ser un factor determinante a la hora de encontrar soluciones óptimas y buenas soluciones factibles. Tras este estudio se puede concluir que el modelo, si bien es capaz de encontrar soluciones muy buenas en tiempos razonables, no es capaz de encontrar el óptimo, o incluso alguna solución factible para ciertas instancias, a medida que se incrementa el tamaño del problema.
Finalmente, una línea de futuro interesante podría consistir en el desarrollo de algoritmos aproximados, que aporten soluciones buenas en un tiempo razonable para resolver el problema real de un servicio quirúrgico de un hospital de referencia nacional

PALABRAS CLAVE

Investigación Operativa, Optimización, Programación lineal.

1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día los centros hospitalarios se ven sometidos a una gran presión debido a una demanda creciente de sus servicios, que les obliga a una mejora constante en su eficiencia, garantizando la calidad asistencial de sus pacientes (Fei et al., 2010). En la práctica, la mayoría de las decisiones en este ámbito se toman de acuerdo con la experiencia de los decisores, sin apoyarse en sistemas avanzados de decisión (Molina-Pariente et al., 2015). Es fundamental el diseño y desarrollo de métodos de optimización que den flexibilidad al sistema, para dar respuestas rápidas a entornos muy variables.

Esta contribución estudia el problema de planificación de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico de un hospital a nivel operativo. Tradicionalmente, el problema es abordado en dos etapas: la primera etapa consiste en establecer, para un conjunto de pacientes en lista de espera, una fecha disponible en la que serán atendidos en una consulta; mientras que la segunda etapa asigna pacientes a una fecha y quirófano

adecuado para realizar la cirugía, la cual se realizará por el mismo cirujano que lo atendió en la etapa de consulta.

Esta planificación a corto plazo ha adquirido especial importancia en el contexto sanitario actual debido a la pandemia de la COVID-19, en la que los profesionales de la salud deben hacer frente a un escenario variable, con medios insuficientes en muchos casos y soportar una gran presión asistencial. Como consecuencia, los centros sanitarios han tenido que movilizar mecanismos extraordinarios de coordinación para afrontar las nuevas necesidades (Llorente et al., 2020).

La gestión del proceso quirúrgico ha sido ampliamente estudiada por la literatura en los últimos años (ver por ejemplo la revisiones de la literatura propuestas por Cardoen et al., 2010; Guerriero & Guido, 2011; Gür & Eren, 2018; May et al., 2011; Zhu et al., 2019), centrándose la mayor parte de la literatura en el proceso quirúrgico, y más concretamente en el quirófano, la instalación más costosa del hospital. Además se ha abordado el problema analizando la interacción del quirófano con otros recursos involucrados en el proceso quirúrgico como son, entre otros: los cirujanos (Beliën et al., 2009), las camas de recuperación postanestesicas (ver por ejemplo Heydari & Soudi, 2016; Vali-Siar et al., 2018), las camas de hospitalización (ver por ejemplo Ma & Demeulemeester, 2013; Van Oostrum et al., 2008), las camas de cuidados críticos (ver por ejemplo Fügener et al., 2014; Neyshabouri & Berg, 2017), el equipamiento de las instalaciones (ver por ejemplo Razmi et al., 2015; Vali-Siar et al., 2018).

Basándonos en la revisión propuesta por Marynissen & Demeulemeester (2019), relativa a la programación de citas múltiples en los hospitales, la integración de la etapa de consultas y el proceso quirúrgico ha sido escasamente analizada en la literatura (Kazemian et al., 2017; Vasilakis et al., 2007). Este problema considera consultas y quirófanos como recursos independientes de ambas fases, mientras que los cirujanos son un recurso compartido entre amas etapas. Vasilakis et al. (2007) analizan dos métodos de planificación de citas de pacientes externos en un escenario en el cual la disponibilidad de los cirujanos para las consultas depende de otras actividades clínicas. En el primer

método se considera una lista individual para cada cirujano, mientras que en el segundo se establece una lista de espera conjunta. A través de un modelo de simulación de eventos discretos, se analiza la influencia de ambos métodos en tiempos y tamaños de lista de espera. Kazemian et al. (2017) estudian la integración para coordinar las citas en consultas y las fechas de cirugía desde un enfoque diferente. Su objetivo es coordinar citas en consulta y quirófano, de forma que pacientes con distinto nivel de urgencia puedan ver a un cirujano en la clínica y programar su cirugía dentro de una fecha límite, minimizando las horas extras. Para ello, se proponen 6 heurísticas constructivas simples que son evaluadas mediante una simulación de eventos discretos estocástica.

La contribución de este trabajo es diseñar y desarrollar un modelo lineal entero para abordar la resolución exacta del problema integrado de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico. Además, el modelo propuesto integrará aspectos de gestión no considerados anteriormente por la literatura para el problema propuesto, como es el caso: asignación de cirujanos a quirófano y día (en la literatura, los cirujanos tienen predefinidos los turnos de quirófano, ver por ejemplo Kazemian et al., 2017), análisis de estrategias de gestión de recursos (política abierta o por bloques, ver por ejemplo Molina-Pariente et al., 2015), minimizar la tardanza total del paciente en el sistema (diferencia entre el tiempo de espera y el plazo máximo de respuesta impuesta por los sistemas sanitarios)

El trabajo se estructura de la siguiente manera: En la sección 2 se lleva a cabo la definición formal del problema. En la sección 3 se presenta la metodología aplicada, cuyos resultados son analizados posteriormente en la sección 4. Por último, en la sección 5 se recogen las principales conclusiones extraídas de este estudio, además de discutir sus límites y líneas de futuro.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

En esta sección se presenta el problema, se describen las restricciones, las variables de decisión y el objetivo establecido que caracterizan a este estudio.

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El trabajo se centra en el problema integrado de planificación de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico de un hospital a nivel operativo. Como se comentaba anteriormente, este problema es tradicionalmente dividido en dos etapas: la primera etapa consiste en establecer, para un conjunto de pacientes en lista de espera (i=1…$|I|$), una fecha (h=1…$|H|$) disponible en la que serán atendidos en una consulta (c=1…$|C|$), denotado por la variable binaria X_{ich}; mientras que la segunda etapa asigna pacientes a una fecha y quirófano (j=1…$|J|$) adecuado para realizar la cirugía (denotado por la variable X'_{ijh}), la cual se realizará por el mismo cirujano (s=1…$|S|$) que lo atendió en la etapa de consulta. La asignación de los cirujanos a consultas y quirófanos se modela a partir de las variables Z_{sch} y Z'_{sjh}. Finalmente, las variables Y_{isch} e $Y'i_{sjh}$ definen la asignación de paciente a cirujanos en la etapa de consultas y del proceso quirúrgico, respectivamente

En lo que respecta al tipo de pacientes, se consideran dos tipos, por un lado, aquellos que ya han pasado por consulta en una etapa previa y esperan directamente a ser planificado para ser intervenidos (forma parte de la lista de espera quirúrgica) y, por otro lado, aquellos que deben ser asignados a una consulta (forman parte de la lista de espera de consulta) antes de pasar a la lista de espera quirúrgica. Para modelar la tipología a la que pertenece un paciente, se considera el parametro binario p_i, que toma el valor 1 aquellos que pertenecen a lista de espera quirúrgica, 0 en el caso de pertenecer a lista de espera de consulta. Un paciente que está en la lista de espera quirúrgica ya ha sido visto por un cirujano en consulta, quien será el responsable de realizar la cirugía (γ_i), mientras que a los pacientes que están en la lista de espera de consulta, la asignación a cirujano se realiza en la propia resolución del problema. Adicionalmente, el tiempo de duración de las consultas y las cirugías es estimado por el personal encargado en base al historial

de datos y a las características del paciente (Molina-Pariente et al., 2015). Por último, hay que tener en cuenta que antes de poder realizar una cirugía, debe transcurrir un periodo de tiempo mínimo que es necesario para la preparación del paciente (r_i) desde que es atendido en consulta.

Respecto a los recursos, se cuenta con un conjunto de consultas y quirófanos multifuncionales, los cuales están disponibles 8 horas en cada día del horizonte de planificación. Notar que la capacidad de una consulta al día coincide con el tiempo disponible de un cirujano, ya que la presencia de éste en consulta es imprescindible para realizar la actividad. Cada día, cada cirujano tiene un tiempo máximo disponible para trabajar (a_{sh}) pudiendo ser asignado a una consulta (la capacidad de la consulta en un determinado día coincide con el tiempo disponible del cirujano que le es asignado) o a la zona de quirófanos, siendo 0 (si ese día no está disponible) u 8 horas (si trabaja ese día la jornada completa). El número de quirófanos donde puede ser asignado un cirujano al día (u_s) está limitado (Molina-Pariente et al., 2015), con la intención de reducir el tiempo de movimientos entre quirófanos y la ociosidad de los recursos (como podría ser el retraso del inicio de una cirugía por el alargamiento de una cirugía de otro cirujano en el mismo quirófano). Además, como suele ocurrir en entornos reales (Molina-Pariente et al., 2015), se debe considerar en la planificación la idoneidad de los recursos para poder realizar una determinada actividad o no (δ_{ijh}). Un ejemplo sería que una cirugía siempre tiene que estar asignada en un quirófano correctamente equipado para poder realizarla. Finalmente, el resto de los recursos perioperativos, tanto humanos como instrumentales, se consideran disponibles en cualquier momento, no representando un cuello de botella para este problema.

Por último, la función objetivo considerada se basa en la estrategia real a seguir por el jefe de servicio de una unidad quirúrgica. Dada una fecha límite (d_i) de cirugía para cada paciente, el objetivo es minimizar el retraso en el tiempo de acceso de dichos pacientes, teniendo en cuenta su prioridad clínica (w_i, a mayor urgencia mayor peso), maximizando a su vez la utilización de los recursos siempre que estén disponibles.

3. METODOLOGÍA APLICADA

En esta sección se resuelve el problema de optimización a través de un método exacto como un primer acercamiento a la planificación conjunta de ambas etapas (consulta-quirófano).

Los enfoques exactos proporcionan la solución óptima, pero sólo son viables para problemas sencillos e instancias pequeñas, por lo tanto no es aconsejable utilizarlos en entornos complejos en los que se van a programar cientos o incluso miles de trabajos. Sin embargo, sí es muy útil tenerlos en cuenta como métodos de partida y pueden servir posteriormente para inspirar la construcción de métodos aproximados (Framinan, 2014). Para estudiar el problema descrito en la sección anterior, se ha elegido como método de resolución la programación lineal entera con la intención de desarrollar una base sobre la que después construir algoritmos aproximados que den buenos resultados para instancias de tamaños reales.

3.1. MODELO LINEAL ENTERO

A continuación, se muestra el modelo lineal entero desarrollado para representar el problema de planificación descrito en la sección 2. En la tabla 1 se recogen los conjuntos, parámetros y variables empleados en el modelo propuesto.

$$Minimizar \sum_{i \in I} w_i * T_i + \frac{I - \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} \sum_{h \in H} X'_{ijh}}{I} \quad (1)$$

Sujeto a:

Restricciones Objetivo

$$T_i \geq \sum_{j \in J} \sum_{h \in H} X'_{ijh} * h - d_i \ (\forall i \in I) \quad (2.1)$$

$$T_i \geq (H - d_i) * \left(1 - \sum_{j \in J} \sum_{h \in H} X'_{ijh} \right) \ (\forall i \in I) \quad (2.2)$$

Tabla 1. Conjuntos, parámetros y variables usados en el modelo lineal entero de decisión

Indices y conjuntos	
i ∈ I	Conjunto de pacientes
s ∈ S	Conjunto de cirujanos
c ∈ C	Conjunto de consultas
j ∈ J	Conjunto de quirófanos
h ∈ H	Conjunto de periodos de tiempo dentro del horizonte de planificación
Parámetros	
t_{1i}, t_{2i}	Tiempo estimado del paciente i en la etapa 1 y 2 respectivamente (en minutos)
a_{sh}	Capacidad del cirujano *s* el día *h* (en minutos)
m_{jh}	Capacidad del quirófano *j* el día *h* (en minutos)
r_i	Tiempo mínimo entre consulta y quirófano para el paciente *i*
d_i	Fecha límite de la cirugía *i* (en días)
w_i	Prioridad clínica de la cirugía *i*
δ_{ijh}	Parámetro binario que vale 1 si el paciente *i* puede ser operado en el quirófano *j* el día *h*; 0 en otro caso (en adelante, e.o.c)
p_i	Parámetro binario que vale 1 si el paciente *i* está en la lista de espera de consulta; 0 e.o.c
γ_i	Cirujano encargado del paciente *i* en lista de espera para quirófano
u_s	Número entero no negativo de quirófanos en los que cada cirujano *s* puede realizar cirugías en el mismo día.
Variables	
X_{ich}	1 si el paciente *i* es visto en la consulta *c* el día *h*, 0 e.o.c
X'_{ijh}	1 si el paciente *i* es planificado en el quirófano *j* el día *h*, 0 e.o.c
Z_{sch}	1 si el cirujano *s* se encuentra en la consulta *c* el día *h*, 0 e.o.c
Z'_{sjh}	1 si el cirujano *s* se encuentra en el quirófano *j* el día *h*, 0 e.o.c
Y_{isch}	1 si el paciente i es atendido por el cirujano s en consulta *c* el día *h*, 0 e.o.c
Y'_{isjh}	1 si el paciente i es operado por el cirujano s en el quirófano *j* el día *h*, 0 e.o.c
M_{sh}	1 si el cirujano *s* se encuentra en algún quirófano el día *h*, 0 e.o.c
T_i	Tardanza en la fecha de operación del paciente *i*

Etapa Consultas

$$\sum_{c\in C}\sum_{h\in H} X_{ich} \leq p_i \ (\forall \mathrm{i} \in I) \ (3)$$

$$\sum_{s\in S} Z_{sch} = 1 \ (\forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{h} \in H) \ (4)$$

$$\sum_{c\in C} Z_{sch} + M_{sh} \leq 1 \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) \ (5.1)$$

$$\sum_{j\in J} Z'_{sjh} \leq u_s * M_{sh} \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) \ (5.2)$$

$$X_{ich} + Z_{sch} \leq Y_{isch} + 1 \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) \ (6.1)$$

$$X_{ich} + Z_{sch} \geq 2 * Y_{isch} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) \ (6.2)$$

$$\sum_{s\in S}\sum_{c\in C}\sum_{h\in H} Y_{isch} = 0 \ \ (\forall \mathrm{i} \in I | p_i = 0) \ \ (6.3)$$

$$\sum_{i\in I}\sum_{c\in C} t_{1i} * Y_{isch} \leq a_{sh} \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) \ (7)$$

Proceso quirúrgico

$$\sum_{j\in J}\sum_{h\in H} X'_{ijh} * h + \left(1 - \sum_{j\in J}\sum_{h\in H} X'_{ijh}\right) * M \geq \sum_{c\in C}\sum_{h\in H} X_{ich} * h + r_i$$

$(\forall \mathrm{i} \in I) \ (8.1)$

$$\sum_{c\in C}\sum_{h\in H} X_{ich} \geq \sum_{j\in J}\sum_{h\in H} X'_{ijh} \ \ (\forall \mathrm{i} \in I | p_i = 1) \ (8.2)$$

$$X'_{ijh} = 0 \left(\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H \middle| \delta_{ijh} = 0\right) (9)$$

$$X'_{ijh} \leq \sum_{s \in S} Y'_{isjh} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H) (10.1)$$

$$\sum_{s \in S} Y'_{isjh} \leq 1 \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H) (10.2)$$

$$X'_{ijh} + Z'_{sjh} \geq 2 * Y'_{isjh} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{h} \in H) (10.3)$$

$$\sum_{h \in H} \sum_{c \in C} Y_{isch} \geq \sum_{h \in H} \sum_{j \in J} Y'_{isjh} \ (\forall \mathrm{i} \in I | p_i = 1, \forall \mathrm{s} \in S) (11.1)$$

$$\sum_{h \in H} \sum_{j \in J} Y'_{isjh} = 0 \ (\forall \mathrm{i} \in I | p_i = 0, \forall \mathrm{s} \in S | \forall \mathrm{s} \neq \mathrm{s}_i) (11.2)$$

$$\sum_{i \in I} \sum_{j \in J} t_{1i} * Y'_{isjh} \leq a_{sh} \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall h \in H) (12.1)$$

$$\sum_{i \in I} t_{2i} * X'_{ijh} \leq m_{jh} \ (\forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H) (12.2)$$

$$X_{ich} \in \{0,1\} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{h} \in H) (13)$$

$$X'_{ijh} \in \{0,1\} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H) (14)$$

$$Z_{sch} \in \{0,1\} \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{h} \in H) (15)$$

$$Z'_{sjh} \in \{0,1\} \ (\forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{j} \in J, \forall \mathrm{h} \in H) (16)$$

$$Y_{isch} \in \{0,1\} \ (\forall \mathrm{i} \in I, \forall \mathrm{s} \in S, \forall \mathrm{c} \in C, \forall \mathrm{h} \in H) (17)$$

$Y'_{isjh} \in \{0,1\}\ (\forall i \in I, \forall s \in S, \forall j \in J, \forall h \in H)$ (18)

$M_{sh} \in \{0,1\}\ (\forall s \in S, \forall h \in H)$ (19)

La función objetivo (1) está compuesta por la suma de dos términos, el primero de ellos minimiza la *tardanza* total del conjunto de pacientes mientras que el segundo hace referencia al porcentaje en tanto por uno de pacientes que no han sido planificados en un quirófano.

Las restricciones (2) calculan el valor de la *tardanza* de cada paciente. Si el paciente pasa por quirófano dentro del horizonte temporal, el conjunto de restricciones (2.1) compara su *fecha límite* con la fecha por la que pasa por el quirófano, y si la cirugía es posterior a dicha *fecha límite*, la diferencia entre ambas será el valor de la tardanza, en caso contrario, la tardanza tiene un valor nulo. En el caso de que el paciente no sea asignado a ningún quirófano, el conjunto de restricciones (2.2) obliga a que su *tardanza* sea igual a la diferencia entre el último día del horizonte de planificación considerado y su *fecha límite*, siendo ésta la mayor penalización posible hasta el momento.

Las restricciones se estructuran en el módulo de la etapa de consulta y el proceso quirúrgico.

En el módulo de consulta, las restricciones (3-4) representan la asignación de paciente y cirujano a turnos de consulta. El conjunto de restricciones (3) fuerza que cada paciente en lista de espera de consulta (p_i=1) pueda ser visto en consulta como máximo una vez durante el horizonte de planificación, mientras que impide a los pacientes en lista de espera quirúrgica ($p_i = 0$) pasar por consulta. Las restricciones (4) aseguran que cada consulta esté ocupada por un cirujano cada día, no dejando ociosa ninguna consulta en el horizonte de planificación. Para evitar el solapamiento de un cirujano en consulta y quirófano en el mismo turno, las restricciones (5.1) aseguran que un cirujano trabaje o bien en una consulta, o bien en la zona de quirófanos, durante un día. Además, en cada día, las restricciones (5.2) limitan la presencia de cada cirujano en un número máximo establecido de quirófanos (es decir u_s). El conjunto de restricciones (6) modela la asignación de pacientes a

cirujanos en la etapa de consulta. Las restricciones (6.1) y (6.2) asocian qué cirujano atiende a cada paciente en consulta, teniendo en cuenta que ambos se encuentren en la misma consulta el mismo día. Las restricciones (6.3) impiden que a ningún cirujano asignado en una consulta se le asignen pacientes en lista de espera quirúrgica (es decir p_i=0). Finalmente, el conjunto de restricciones (7) modela que el tiempo de consulta asignado a un cirujano no exceda la disponibilidad del mismo, en un día.

En el módulo relativo al proceso quirúrgico, el conjunto de restricciones (8.1) obliga a que la planificación del día de cirugía de un paciente respete el tiempo mínimo desde que fue atendido en consulta, en caso de nuevos pacientes, o desde el instante inicial para pacientes que están en la lista de espera quirúrgica. Al mismo tiempo, la restricción (8.2) secuencia la etapa de consulta y el proceso quirúrgico, es decir un paciente no visto en consulta, no puede ser planificado para operarse. Además, obliga a que la cirugía sea planificada en un quirófano y día adecuado al tipo de cirugía del paciente (restricciones 9).

Las restricciones (10.1) aseguran que un paciente que se encuentre en un quirófano en un determinado día sea operado por alguno de los cirujanos. Las restricciones (10.2) complementan a las anteriores limitando que sea como máximo un cirujano el que lo opere, mientras que el conjunto (10.3) obliga a que el cirujano asignado se encuentre en dicho quirófano el día de la cirugía. Además, esta asignación tiene que cumplir que un paciente, en lista de espera de consulta, tiene que ser visto en consulta y operado por el mismo cirujano (restricciones 11.1), mientras que un paciente de la lista de espera quirúrgica tiene que ser asignado al cirujano responsable de la intervención (restricciones 11.2). El conjunto de restricciones (12) modela las restricciones de disponibilidad de los cirujanos (12.1) y quirófanos (12.2) en el proceso quirúrgico.

Finalmente, las ecuaciones (13-19) definen de las variables empleadas en el modelo.

3.2. Diseño del banco de pruebas

Para la generación del banco de pruebas, se ha tomado como referencia la batería propuesta en Molina-Pariente et al. (2015). Para ello, se ha adaptado el método de generación de instancias propuesto e incorporado ciertos datos particulares del problema tratado, como es el caso del número de consultas y tiempo estimado de duración en la primera etapa.

3.2.1. Factores principales

Los principales factores a tener en cuenta para la generación de un banco de pruebas son:

- $|H|$: número de días en el horizonte temporal. Se toma un valor de 5 en este estudio representando un horizonte semanal de planificación.
- $|J|$: número de quirófanos. Se consideran 3 y 6 quirófanos.
- $|C|$: número de consultas. Los valores establecidos de consultas son 2 y 5.
- $|I|$: número de pacientes en lista de espera total. Esta cantidad puede ser establecida según una lista de espera real, de forma arbitraria por el autor o generando uno a uno los pacientes hasta que la suma de sus tiempos estimados en el sistema supere un $\beta\%$ de la capacidad total disponible de los recursos en el horizonte temporal, en este caso consultas más quirófanos (se indica en la sección 2, descripción del problema). Para este modelo se ha optado por la última opción, considerando, como tiempo medio de un paciente en el sistema, la suma de la media de sus tiempos estimados en ambas etapas. En cuanto al factor β, se ha optado por un 100% y un 125% de la capacidad, escenario muy común en la realidad, en el que la duración estimada de las cirugías en lista de espera suele exceder a la capacidad disponible, debido a los presupuestos restrictivos.

- $|mds|$: número de días a la semana en los que un cirujano está disponible tanto para trabajar en consultas como en quirófanos. En este caso, se han fijado 4 días laborales a la semana
- $|S|$: número de cirujanos. Al igual que el número de cirugías este valor puede ser establecido según datos reales, arbitrariamente elegido por el autor o como se ha optado en este proyecto aplicando la siguiente fórmula (Molina-Pariente et al., 2015):

$$S = \alpha * \frac{Capacidad\ Total}{mds * l * a}$$

  Siendo la capacidad total la suma del tiempo disponible en consultas y quirófanos durante todo el horizonte, l el número de semanas dentro del horizonte temporal, en este caso solo consideramos una semana, y a el tiempo disponible al día de un cirujano (especificado en la sección 2, descripción del problema). El factor de control α se ha establecido en 1.5 y 2, de forma que como mínimo cada recurso pueda estar siempre ocupado por un cirujano.
- u_s: es un entero no negativo que limita el número de quirófanos en los que puede estar presente un cirujano al día. Se considera que el cirujano podría se asignado a un solo quirófano o a todos los disponibles ($u_s=|J|$).

En la tabla 2 se detalla un resumen de los valores elegidos.

Tabla 2. Factores considerados para la generación de datos de entrada

$\|H\|$	$\|J\|$	$\|C\|$	$\beta\%$	A	$\|mds\|$	Us
5	3 / 6	2 / 5	100% / 125%	1.5 / 2	4	1 / |J|

3.2.2. Datos relevantes de las cirugías

Los parámetros de los pacientes requeridos para el problema se han generado de la siguiente forma (un resumen de los mismos se recoge en la tabla 3):

Tabla 3. Parámetros de pacientes considerados para la generación de datos de entrada

t_{1i}	t_{2i}	p_i	y_i	r_i	d_i	w_i	δ_{ijh}
U[15,30]	U[90,120]	U[0,1]	U[0,S-1]	U[1,3]	U[1,10]	1,2,5	1,0

- t_{1i}, t_{2i} : los tiempos estimados para los pacientes se obtienen mediante una distribución uniforme discreta entre 15 y 30 para las consultas y entre 90 y 120 para las cirugías.
- p_i: puede valer 0 o 1 de forma aleatoria, determinando en qué lista de espera se encuentra el paciente
- y_i: toma un valor aleatorio entre 0 y $|S|$-1, asignando un cirujano arbitrario del conjunto S a los pacientes que solo deben pasar por quirófano.
- r_i: el tiempo requerido para pruebas antes de poder realizar la correspondiente cirugía se ha establecido mediante una distribución uniforme discreta entre 1 y 3 días. Para pacientes que están en la lista de espera quirúrgica, el valor del parámetro se actualizará a la diferencia entre r_i y la diferencia entre el día en él que se ejecuta el modelo y él que el paciente pasó por la consulta.
- d_i: A diferencia de Molina-Pariente et al. (2015), en el ámbito de este estudio, para analizar la influencia de las fechas límites en las soluciones, se ha considerado que la fecha límite de cirugía puede tomar un valor aleatorio entre 1 y 10 días, teniendo en cuenta que el periodo de planificación es de 5 días.

- w_i: la ponderación de cada cirugía se ha calculado basados en el tiempo máximo antes de tratamiento: el 50% de los casos son de prioridad baja (w_i=1, 360 días), el 30% de prioridad media (w_i=2, 180 días) y el resto de prioridad alta (w_i=5, 30 días).
- Por último, se va a especificar el parámetro δ_{ijh}. Dado que en la realidad existen determinados tipos de cirugía que solo pueden ser ejecutadas en un quirófano especializado (como se indicó en la descripción del problema, sección 3), se ha restringido, sin pérdida de generalidad, para el caso que nos ocupa, que un 20% de las cirugías solo puedan realizarse en el quirófano 1, por considerarse el mejor equipado, durante el tercer día del horizonte temporal. Por tanto, δ_{i13}=1.

3.2.3. Datos relevantes a los cirujanos

En cuanto a los cirujanos, es esencial elaborar una programación semanal que especifique cada día cuál de ellos se encuentra disponible para trabajar en el hospital. Para ello, se ha seguido un procedimiento de tres pasos, con la intención de que cada cirujano esté disponible tantos días a la semana como se haya indicado anteriormente (*mds*) y evitar recursos inutilizados (Molina-Pariente et al., 2015):

- En el primer paso, se asignan aleatoriamente, pertenecientes al conjunto *S*, tantos cirujanos como recursos existan (consultas y quirófanos), para que como mínimo siempre pueda haber un cirujano en un determinado lugar de trabajo.
- En el segundo paso, se compara el número de días asignados en la etapa anterior con *mds*, añadiendo esta diferencia a cada cirujano de forma aleatoria.
- Por último, si según los pasos anteriores un cirujano trabaja un determinado día, su tiempo disponible a_{sh} valdrá 8 horas (como se estableció en la sección 2, descripción del problema), mientras que por el contrario si no trabaja su capacidad se reduce a 0, o lo que es lo mismo, no está disponible.

4. EXPERIMENTOS COMPUTACIONALES

En esta sección se presentan los experimentos computacionales obtenidos tras la implementación del modelo de decisión en el lenguaje C# y su posterior resolución mediante el software de optimización *Gurobi* versión 9.0.1. Estos experimentos han sido llevados a cabo en un PC con un procesador de 2.40 GHz Intel Core i7-4700MQ y 8 GBytes de memoria RAM.

De acuerdo a los datos de entrada propuestos en la sección 3.2 y, considerando las 32 posibles combinaciones de los factores $|J|$, $|C|$, β, α y u_s, se han generado 10 instancias para cada combinación, resultando en total 320 instancias que serán objeto de análisis. El tamaño de la lista de espera depende de β, $|J|$ y $|C|$, en la tabla 4 se muestra el número medio de cirugías para cada una de las combinaciones.

Una vez ejecutado el programa, se obtiene para cada instancia un valor de cada una de las variables de interés que se muestran en la tabla 5 *óptimo*, *bound* y *gap*. Adicionalmente, se extrae si el modelo ha sido resuelto de forma óptima, factible o infactible, así como el tiempo de ejecución. En el caso de las soluciones factibles, el *lower bound* es la cota inferior y el *best bound* es la mejor solución encontrada hasta el fin de la ejecución. De esta forma, el *gap* ofrece una idea de lo cercana que está la solución obtenida de la cota inferior, siendo 0 en el mejor de los casos en los que se encuentra la solución óptima y 1 cuanto más grande es la diferencia entre ambos valores.

En cuanto a los resultados computacionales obtenidos, sólo en un caso el modelo ha sido incapaz de encontrar solución factible, obteniéndose un total de 12 soluciones óptimas, 0 infactibles y 307 factibles, es decir, cuyo tiempo de ejecución ha superado el tiempo límite establecido según la fórmula siguiente, siendo R el número total de recursos:

$$Tiempo\ Límite = I * R * |H| * 0.025$$

Tabla 4. Número medio de cirugías en función de la capacidad

		β	
$\|C\|$	$\|J\|$	**1**	**1.25**
2	3	*94*	*118*
2	6	*150*	*188*
5	3	*150*	*188*
5	6	*207*	*258*

Tabla 5. Valor de las variables tras la llamada a la función

	Es Óptimo	Es Factible	Es Infactible
Óptimo	Valor Óptimo	Best Bound	---
Bound	Valor Óptimo	Lower Bound	---
Gap	0	$\frac{\|Bound - Óptimo\|}{Óptimo}$	---

4.1. Análisis de los resultados en función de los recursos

En la tabla 6 se recogen los datos que resultan de interés para el análisis del modelo, como son la holgura máxima, mínima y media (calculada tal y como aparece en la tabla 5), el porcentaje de soluciones óptimas y el tiempo de ejecución medio. A su vez, se puede apreciar la influencia del parámetro u_s. Se denominará programación avanzada cuando los cirujanos pueden encontrarse en todos los quirófanos disponibles ($u_s = |J|$) o bien, enfoque integrado si la movilidad se reduce a un solo quirófano ($u_s = 1$) (Molina-Pariente et al., 2015).

En general, se han obtenido buenas soluciones, aunque el porcentaje de optimalidad no es muy elevado (3.75% en total), debido a la complejidad del modelo y al tamaño considerable de las listas de espera (tabla 4). La mayoría de las soluciones factibles se aproximan bastante a su correspondiente cota inferior (*lower bound*), siendo en el peor de los casos la holgura media un 38.3% y llegando a alcanzar valores mínimos cercanos al 0%.

En la tabla 7 se aprecia con más detalle la influencia del parámetro u_s, observándose una clara mejoría en los resultados cuando se relaja la restricción de movilidad de los cirujanos, de tal forma que el gap medio se reduce en un 76.5% y se encuentra la mayor parte de las solu-

ciones óptimas (6.25%), reduciendo así levemente el tiempo de ejecución. En cuanto a éste último, se aprecia un incremento a medida que se añaden recursos al modelo, para 5 recursos se alcanzan entorno a los 60 segundos, para 8 se requieren casi 170 en algunos casos y por último, para 11 recursos en total, se llegan a superar los 300 segundos de ejecución.

Tabla 6. Resultados del modelo en la resolución del problema

|C|	|J|	u_s	Gap Min (%)	Gap Max (%)	Gap Medio (%)	Soluciones óptimas (%)	Tiempo de ejecución (s)
2	3	1	0.05	13.02	1.87	0	66.34
		3	0	4.95	0.45	10	61.89
2	6	1	5.68	75.8	28.9	0	169.11
		6	0.06	23.4	7.91	0	169.14
5	3	1	0	17.62	3.99	5	166.83
		3	0	7.18	1.92	15	160.72
5	6	1	0.09	61.02	38.3	0	320.72
		6	0.018	51.14	7.05	0	319.19

Tabla 7. Resultados del modelo propuesto en función de u_s

u_s	**Gap Medio (%)**	**Soluciones óptimas (%)**	**Tiempo de ejecución (s)**
1	18.27	1.25	180.75
|J|	4.33	6.25	177.74

4.2. Influencia del número de pacientes y cirujanos

En esta sección se pretende conocer la influencia que ejerce el tamaño de la lista de espera y la cantidad de cirujanos disponibles en la función objetivo y el tiempo de ejecución, con la intención de esclarecer el posible alcance de este modelo exacto en un entorno hospitalario real.

Antes de analizar el valor de la función objetivo, hay que distinguir los dos factores de los que ésta se compone. Tal y como se ha definido la función objetivo y la naturaleza de las variables, la parte entera representa la tardanza, mientras que la parte decimal representa la propor-

ción de pacientes que no han sido planificados. Con estos valores, puede extraerse el porcentaje de pacientes que han sido operados dentro del horizonte de planificación con la capacidad disponible.

En la tabla 8 se observa una leve mejoría en la *tardanza* total si se consideran 2 cirujanos por recurso al día, sin embargo, no tiene apenas influencia en el resto de valores, excepto un ligero incremento en el tiempo de ejecución y en el porcentaje de pacientes operados. Por el contrario, es notable la influencia del tamaño de la lista de espera. Incrementando en tan solo un 25% el número de pacientes en función de la capacidad disponible, la holgura media empeora, la tardanza total media se incrementa en 20 días aproximadamente para α=1.5 y unos 17 días para α=2, y a la vez se reduce el número de pacientes intervenidos en un 10% aproximadamente. Además, se corrobora la relación del número de cirugías con un aumento considerable en el tiempo de ejecución.

Tabla 8. Resultados del modelo ILP en función de β y α

β	α	*Gap Medio (%)*	*Tardanza*	*Pacientes planificados (%)*	*Tiempo de ejecución (s)*
1	1.5	*8.9*	*38.58*	*51.25*	*158.24*
	2	*10.89*	*38.35*	*51.37*	*159.89*
1.25	1.5	*12.53*	*58.39*	*41.34*	*197.63*
	2	*12.9*	*55.4*	*41.52*	*200*

5. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

A lo largo de esta contribución se ha abordado el problema de decisión que enfrentan los hospitales a la hora de planificar a medio plazo tanto los quirófanos como la etapa previa de consultas, con el objetivo de facilitar una posterior programación a corto plazo. Así, gracias a este nivel previo de decisión, queda establecida de forma eficaz, la asignación paciente-cirujano y las correspondientes consultas y quirófanos en los que estos deben encontrarse en sus respectivas fechas, asegurando

un retraso aceptable en la realización de las cirugías y un buen uso de los recursos disponibles.

Este es un problema de total actualidad y en pleno desarrollo, ya que repercute directamente en el coste de los hospitales y en la calidad de servicio (en término de tiempo de espera) que éstos ofrecen, especialmente importante en la situación actual a la que se enfrenta el sistema sanitario.

Una de las principales conclusiones refiere al tiempo de ejecución. Al ser un modelo enumerativo, que implícitamente realiza una enumeración de todas las posibles soluciones para encontrar el óptimo, se aprecia como al incrementar el tamaño del problema, ya sean recursos o número de cirugías, el tiempo de ejecución requerido aumenta de forma considerable, lo que evidencia una limitación de este tipo de metodología exacta a la hora de poder implantarse en un entorno real.

Además de esta complejidad computacional o teórica que es no polinomial, se añade la complejidad inherente a los entornos reales de trabajo, que incluyen aspectos como la multiplicidad y diversidad de recursos, la incertidumbre y la ambigüedad en restricciones y objetivos entre otros.

Tras este estudio se puede concluir que el modelo, si bien es capaz de resolver el problema real y encontrar soluciones muy buenas en tiempos razonables, no es capaz de encontrar el óptimo, o incluso alguna solución factible para ciertas instancias, a medida que se incrementa el tamaño del problema. Como línea futura de investigación sería interesante desarrollar algoritmos aproximados que aporten soluciones buenas en un tiempo razonable, dentro de un horizonte de planificación mayor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beliën, J., Demeulemeester, E., & Cardoen, B. (2009). A decision support system for cyclic master surgery scheduling with multiple objectives. Journal of Scheduling, 12(2), 147-161.

Cardoen, B., Demeulemeester, E., & Beliën, J. (2010). Operating room planning and scheduling: A literature review. European Journal of Operational Research, 201(3), 921-932.

Fei, H., Meskens, N., & Chu, C. (2010). A planning and scheduling problem for an operating theatre using an open scheduling strategy. Computers and Industrial Engineering, 58(2), 221-230.

Framinan, J. M. (2014). Manufacturing Scheduling Systems An Integrated View on Models, Methods and Tools (1st ed. 2014.). Springer London. https://doi.org/10.1007/978-1-4471-6272-8

Fügener, A., Hans, E. W., Kolisch, R., Kortbeek, N., & Vanberkel, P. T. (2014). Master surgery scheduling with consideration of multiple downstream units. European Journal of Operational Research, 239(1), 227-236.

Guerriero, F., & Guido, R. (2011). Operational research in the management of the operating theatre: A survey. Health Care Management Science, 14(1), 89-114.

Gür, Ş., & Eren, T. (2018). Application of Operational Research Techniques in Operating Room Scheduling Problems: Literature Overview. Journal of Healthcare Engineering, 2018. https://doi.org/10.1155/2018/5341394

Heydari, M., & Soudi, A. (2016). Predictive / Reactive Planning and Scheduling of a Surgical Suite with Emergency Patient Arrival. Journal of Medical Systems, 40(1), 1-9. https://doi.org/10.1007/s10916-015-0385-1

Kazemian, P., Sir, M. Y., Van Oyen, M. P., Lovely, J. K., Larson, D. W., & Pasupathy, K. S. (2017). Coordinating clinic and surgery appointments to meet access service levels for elective surgery. Journal of Biomedical Informatics, 66, 105-115. https://doi.org/10.1016/j.jbi.2016.11.007

Ma, G., & Demeulemeester, E. (2013). A multilevel integrative approach to hospital case mix and capacity planning. Computers and Operations Research, 40(9), 2198-2207. Scopus. https://doi.org/10.1016/j.cor.2012.01.013

Marynissen, J., & Demeulemeester, E. (2019). Literature review on multi-appointment scheduling problems in hospitals. European Journal of Operational Research, 272(2), 407-419. https://doi.org/10.1016/j.ejor.2018.03.001

May, J. H., Spangler, W. E., Strum, D. P., & Vargas, L. G. (2011). The surgical scheduling problem: Current research and future opportunities. Production and Operations Management, 20(3), 392-405.

Molina-Pariente, J. M., Hans, E. W., Framinan, J. M., & Gomez-Cia, T. (2015). New heuristics for planning operating rooms. Computers and Industrial Engineering, 90, 429-443. https://doi.org/10.1016/j.cie.2015.10.002

Neyshabouri, S., & Berg, B. P. (2017). Two-stage robust optimization approach to elective surgery and downstream capacity planning. European Journal of Operational Research, 260(1), 21-40. https://doi.org/10.1016/j.ejor.2016.11.043

Razmi, J., Barati, M., Yousefi, M. S., & Heydari, J. (2015). A stochastic model for operating room planning under uncertainty and equipment capacity constraints. Journal of Industrial Engineering International, 11(2), 269-279. https://doi.org/10.1007/s40092-015-0100-3

Vali-Siar, M. M., Gholami, S., & Ramezanian, R. (2018). Multi-period and multi-resource operating room scheduling under uncertainty: A case study. Computers and Industrial Engineering, 126, 549-568. https://doi.org/10.1016/j.cie.2018.10.014

Van Oostrum, J. M., Van Houdenhoven, M., Hurink, J. L., Hans, E. W., Wullink, G., & Kazemier, G. (2008). A master surgical scheduling approach for cyclic scheduling in operating room departments. OR Spectrum, 30(2), 355-374. https://doi.org/10.1007/s00291-006-0068-x

Vasilakis, C., Sobolev, B. G., Kuramoto, L., & Levy, A. R. (2007). A simulation study of scheduling clinic appointments in surgical care: Individual surgeon versus pooled lists. Journal of the Operational Research Society, 58(2), 202-211. https://doi.org/10.1057/palgrave.jors.2602235

Zhu, S., Fan, W., Yang, S., Pei, J., & Pardalos, P. M. (2019). Operating room planning and surgical case scheduling: A review of literature. Journal of Combinatorial Optimization, 37(3), 757-805. https://doi.org/10.1007/s10878-018-0322-6

ESTABILIDAD DINÁMICA DE LA POBREZA MULTIDIMENSIONAL EN ARGENTINA[488]

LIC. ANA PAULA SATORRES BECHARA
MGTER. ADRIÁN M. MONETA PIZARRO
Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

RESUMEN

La medición de la pobreza es un tema controversial y esencial para el diseño de políticas públicas eficaces. El método tradicional basado en la línea de pobreza monetaria es fuertemente cuestionado por el paradigma multidimensional. Investigaciones recientes en Argentina recurren al análisis factorial robusto para la identificación y medición de las dimensiones. Sin embargo, no prestan debida atención a la fiabilidad y validez de los constructos. Uno de los principales problemas es que no verifican la invarianza longitudinal. El cumplimiento de esta propiedad asegura que la forma de identificar y medir las dimensiones latentes sea estable en el tiempo. Si esto no sucede, entonces los cambios observados a lo largo del tiempo pueden ser reflejo de alteraciones en la estructura dimensional de la pobreza, en lugar de modificaciones en el nivel de las dimensiones.

El objetivo principal de este trabajo es examinar la estabilidad dinámica de la pobreza multidimensional en Argentina a través de un análisis de invarianza longitudinal aplicado sobre modelos robustos de análisis factorial. Se utilizan micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de los años 2003-2006 y 2016-2019, representativos de fases diferentes del ciclo económico: recuperación y recesión.

Los resultados indican que tres dimensiones subyacerían a la pobreza en Argentina: capacidad económica, infraestructura de la vivienda y entorno del hogar. El nivel máximo de invarianza alcanzado para años consecutivos es el débil, indicando que las cargas factoriales son constantes en el tiempo para coyunturas similares. Por su parte, la evaluación entre grandes períodos alcanzó como máximo nivel la invarianza configuracional, asegurándose únicamente la igualdad en la estructura factorial.

[488] Este trabajo es parte del proyecto de investigación: Pobreza multidimensional en Argentina a través de modelos de ecuaciones estructurales. Director: Adrián Moneta Pizarro. Entidad financiadora: Secretaría de Ciencia y Tecnología, Universidad Nacional de Córdoba.

PALABRAS CLAVE

Pobreza multidimensional, Invarianza longitudinal, Análisis factorial, Argentina.

1. INTRODUCCIÓN

La medición de la pobreza es un tema controversial y fundamental para el diseño de políticas públicas. Esta polémica tiene su origen en las dificultades que enfrentan los investigadores para alcanzar consenso sobre la definición del concepto de pobreza. Las personas generalmente reconocen la pobreza al instante cuando la encuentran, pero a menudo enfrentan dificultades para explicar exactamente qué es (Walker, 2015).

Si bien todas las definiciones relacionan la pobreza a cierta situación de desventaja de las personas que la padecen, existen distintos enfoques. Uno supone que la pobreza es un concepto absoluto, entendido como la falta de medios indispensables para la subsistencia, con independencia del contexto. Otro, en cambio, concibe la pobreza como un fenómeno relativo al lugar y tiempo. Townsend (1979) define a una persona pobre como aquella excluida de las actividades, costumbres y patrones de vida comunes en la sociedad a la que pertenece. Ambos enfoques, absoluto y relativo, son intentos objetivos por determinar la pobreza. Una tercera opción es el enfoque subjetivo en donde la pobreza se define partir de las percepciones de los propios individuos (Domínguez y Martín, 2006).

También existen distintas perspectivas para la medición de la pobreza. La forma más difundida es el método basado en la línea de pobreza monetaria: una persona es pobre si su ingreso no supera cierto nivel mínimo necesario para adquirir una canasta básica de bienes y servicios. Es un enfoque unidimensional, pues considera que el único indicador del nivel de vida de una persona es su ingreso monetario.

Este método puede adoptarse tanto bajo un enfoque absoluto como bajo uno relativo, según el umbral sea establecido con o sin independencia de la distribución del ingreso respectivamente (Espinoza Delgado, 2014). La primera opción es la manera en que el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) mide la pobreza en Argentina.

Particularmente, el INDEC define dos umbrales: uno de indigencia y otro de pobreza. El primero está dado por la Canasta Básica Alimentaria, mientras que el segundo adiciona otros bienes y servicios de consumo y se denomina Canasta Básica Total. Es un enfoque absoluto porque la regla para decidir quién es pobre y quién no, no varía junto con las condiciones económicas generales (Cicowiez, Gasparini y Sosa Escudero, 2013).

Un método similar utiliza el Banco Mundial, quien actualmente tiene establecido como línea de pobreza un ingreso de 1,90 dólares estadounidenses por día.[489] En contraste, la Unión Europea emplea un enfoque relativo y define como línea de pobreza al 60% de la mediana resultante de la distribución del ingreso (Espinoza Delgado, 2014).

A pesar del uso generalizado del enfoque unidimensional, existen convincentes argumentos que sugieren comprender la pobreza con una noción que va más allá del aspecto meramente monetario. Surge así el paradigma multidimensional.

La principal línea argumentativa para justificar la pobreza multidimensional es el enfoque de las capacidades de Sen (1992), quien propone medir la pobreza en términos de las capacidades que las personas poseen para elegir la vida que desean. Esas capacidades se ven reflejadas en la práctica en los funcionamientos, que incluyen estar bien alimentado, bien vestido, sentirse integrado a la sociedad y tener libertad para moverse, entre otros. Sen (1992) define a la pobreza como la falta de habilidades para alcanzar estas funciones sociales. El ingreso monetario es solo una de estas capacidades, pero se requieren otras tales como salud, educación y vivienda.

Al adoptar este enfoque, el debate de la pobreza toma un nuevo rumbo: ¿cuáles son las dimensiones? Responder no es tarea sencilla dada la naturaleza no observable del fenómeno. Sin embargo, se puede asumir que dichas dimensiones se manifiestan a través de ciertos indicadores observables. Así, se puede recurrir al análisis factorial, técnica reductora

[489] Medidos en términos de paridad de poder adquisitivo del año 2011. Fuente: https://povertydata.worldbank.org/poverty/home/

de datos que permite determinar si detrás de una serie de variables observables existen constructos latentes que las explican.

Superado el problema de la identificación de las dimensiones, al proponer una medición multidimensional de la pobreza debemos validar su efectiva utilidad. Si se logra encontrar un modelo de medida y se desea su aplicación para comparaciones intertemporales, debemos antes asegurarnos que ese modelo no varíe en el tiempo. Si la estructura factorial no permanece constante, el seguimiento de la pobreza en el tiempo se obstaculiza. Si de un momento a otro el valor que se encuentra para alguna dimensión cambia, ¿estamos seguros que la alteración se debe a un cambio en el nivel de la pobreza? ¿O puede deberse a cambios en la forma de medir este constructo? ¿Qué implican estos cambios en la forma de identificar la pobreza?

Se desprende así un segundo desafío que consiste en examinar la estabilidad dinámica de la pobreza multidimensional. Para esto se puede realizar un análisis de invarianza factorial longitudinal. Si esta invarianza no se verifica, los cambios observados a lo largo del tiempo pueden reflejar cambios en lo que está siendo medido, en lugar de en el nivel del constructo.

A pesar de la gran aceptación global que ha tenido el estudio multidimensional de la pobreza y de su rápido crecimiento en América Latina (Bouillon y Yañez-Pagans, 2011), los trabajos en esta línea son escasos en Argentina. Los antecedentes están centrados en la construcción de indicadores sintéticos como los de Alkire-Foster y Bourguignon-Chakravarty. Ejemplos son los trabajos de Arévalo y Paz (2015) y Salvia et al. (2017).

En Argentina es poca es la importancia que se viene otorgando a la selección de los indicadores y a la identificación de las dimensiones. El presente trabajo trata de suplir estas deficiencias. Asimismo, en este trabajo se analiza la estabilidad dinámica de las dimensiones, condición necesaria para hacer comparaciones válidas en el tiempo. Un antecedente importante es el trabajo de Conconi (2011), quien realiza un estudio longitudinal para cuatro años. Sin embargo, aplica un análisis de componentes principales. Mientras que para el análisis de compo-

nentes principales las indicadoras observadas son las variables independientes del modelo, para el análisis factorial son las dependientes (Lloret-Segura et al., 2014).

Otro antecedente se debe a Fagnola y Moneta Pizarro (2020), quienes aplican métodos robustos de análisis factorial para la determinación de las dimensiones. Superan así los problemas de dirección de causalidad y falta de normalidad, pero consideran un solo corte transversal. El presente trabajo pretende constituirse como una extensión de la metodología aplicada por estos autores, incorporando la cuestión temporal.

2. OBJETIVOS

Los objetivos del trabajo son:

- Identificar las dimensiones de la pobreza multidimensional en Argentina mediante la aplicación de técnicas robustas de análisis factorial exploratorio y confirmatorio.
- Examinar la estabilidad dinámica del fenómeno mediante un análisis de invarianza factorial longitudinal.

La hipótesis básica es una configuración multidimensional de la pobreza argentina, identificable y estable a través del tiempo. Alternativamente, se postula la posible presencia de cambios estructurales asociados a contextos económicos distintos.

3. METODOLOGÍA

3.1. VARIABLES

El marco más extendido en América Latina para capturar la multidimensionalidad de la pobreza es el enfoque de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Este organismo propuso en los años ochenta una serie de indicadores de privaciones en necesidades básicas que pudieran ser medidas, por lo que restringió la selección de las variables a la información censal disponible en la región.

Otro de los avances teórico-metodológicos destacados es la propuesta de la *Oxford Poverty & Human Development Iniatiative* (OPHI). En Argentina, el Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA) de la Universidad Católica Argentina (UCA) realiza su propia encuesta para elaborar un análisis multidimensional incorporando también indicadores de derechos sociales.

Estos estudios, no obstante, llevan a cabo una selección de indicadores y dimensiones de manera arbitraria, sin análisis estadístico de respaldo. Es tarea del presente trabajo aunar la teoría que dichos estudios han desarrollado con técnicas estadísticas que doten de mayor rigurosidad a dicha selección.

Dado que el marco teórico que respalda esta investigación es el enfoque de las capacidades de Amartya Sen, debe aclararse que puede ser abordado de dos maneras: estudiando lo que un individuo puede hacer o ser, u observando aquello que no puede hacer o ser. La primera perspectiva está centrada en el espacio de los funcionamientos. La segunda pone el foco en las privaciones. Esta última forma es la que guiará la selección de variables en este trabajo. Sin embargo, existe una gran restricción: la disponibilidad de datos.

No existe en Argentina una encuesta diseñada especialmente para realizar una medición multidimensional del bienestar. La principal fuente de monitoreo de los aspectos socioeconómicos la constituye la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) trimestral del INDEC. A esta fuente se restringe la selección de variables.

Ampliando la propuesta de Fagnola y Moneta Pizarro (2020), se seleccionan en forma preliminar 18 variables, indicadoras de 5 dimensiones que, en principio, se consideran subyacentes a la pobreza multidimensional en Argentina. Estas dimensiones son capacidad económica, infraestructura de vivienda, ambiente, salud e inclusión social.

Cuadro 1. Selección preliminar de dimensiones y variables

Dimensión	Descripción	Indicador	Variables EPH
Capacidad económica	Contar con capacidad para generar ingresos propios, estables y suficientes	ITF menor a CBT[490]	P47T, ITF
		Jefe de hogar con primaria incompleta	CH03, NIVEL_ED
		Recibe ayuda externa	V5, V6, V7
Infraestructura de vivienda	Tener vivienda adecuada y saneamiento básico	Piso de baja calidad	IV3
		Techo de baja calidad	IV4, IV5
		Vivienda no apta para habitar	IV1
		Sin cocina	II4_1
		Hacinamiento crítico[491]	IX_TOT, II2
		Falta de agua	IV6, IV7
		Sin baño adecuado	IV8, IV9, IV10, IV11
Ambiente	Estar en un ambiente seguro	Zona de basural	IV12_1
		Zona inundable	IV12_2
		Villa de emergencia	IV12_3
Salud	Gozar de buena salud	Sin cobertura médica	CH08
Inclusión social	Pertenecer a la institución social correspondiente al ciclo de vida según la edad	Niño entre 5 y 17 años que no asiste a la escuela	CH06, CH10
		Joven entre 18 y 24 años que no estudie ni trabaje	CH06, CH10, ESTADO
		Adulto de entre 25 y 64 años que no trabaje	CH06, ESTADO
		Persona de tercera edad que no trabaje ni esté jubilada	CH06, ESTADO, CAT_INAC

Fuente: Elaboración propia

Las primeras cuatro dimensiones y sus indicadoras son aquellas cuyo monitoreo cuenta con cierta tradición en América Latina y en Argentina, ya que corresponden a la pobreza monetaria y a las NBI. La quinta dimensión es más novedosa y surge de Arévalo y Paz (2015). La idea

[490] ITF es ingreso total familiar y CBT es canasta básica total.

[491] Se sigue el criterio de la OMS. Sea $\mathbf{i}_{hacinam.}$ = (personas habitando una vivienda) / (número de dormitorios en la vivienda), se considera hacinamiento crítico cuando $\mathbf{i}_{hacinam} \geq 5$.

directriz es que la vida de una persona puede dividirse en cuatro grandes etapas: niñez, juventud, adultez y tercera edad. Cada una de estas etapas tiene alguna institución clave a la que los individuos que transitan por la misma deberían pertenecer: escolaridad, mercado laboral y seguridad social. De esta manera, una persona es excluida socialmente cuando no pertenece a la institución correspondiente a su fase de vida.

3.2. Datos

Se utilizan microdatos de la EPH correspondientes a los cuartos trimestres de los años 2003-2006 y 2015-2019. Esta selección tiene origen en razón de pretender evaluar la invarianza del modelo en el tiempo. Primero se estudia la estabilidad para años consecutivos. Luego, si la invarianza se cumple para años inmediatos, se evalúa para contextos económicos distintos. Los periodos seleccionados son representativos de fases opuestas del ciclo económico, una de recuperación (2003-2006) y otra de recesión (2015-2019).

Siguiendo a Fagnola y Moneta Pizarro (2020), la unidad de análisis es el hogar, no el individuo, y todos los indicadores del Cuadro 1 son variables dicotómicas. Dado el enfoque de privaciones adoptado, esto significa que si variable toma el valor uno, entonces el hogar está privado de esa capacidad, y cero en caso contrario. Para trabajar con una base de hogares es necesario extrapolar las privaciones individuales. Se considera para ello que un hogar está privado en alguna capacidad si al menos uno de sus miembros lo está.

3.3. Técnica de análisis de datos

Se lleva a cabo un análisis factorial en tres etapas: exploratoria (AFE), confirmatoria (AFC) y evaluación de invarianza. El procesamiento es realizado con Stata 16.

Los datos se dividen, en primera instancia, en dos grupos: una matriz para los años 2003-2006 y otra para 2016-2019. Para cada grupo se aplica primero un AFE y luego un AFC, sin separar entre los años que los componen. Se divide a su vez cada muestra en dos partes: 50% para el AFE y 50% para el AFC, asegurando que esta división se cum-

pla también para cada año en particular. La descomposición por año es luego realizada con el análisis de invarianza.

3.3.1. Análisis factorial exploratorio

Considerando que las variables indicadoras son todas dicotómicas, se utiliza la matriz de correlaciones tetracóricas.

El método utilizado para la extracción de factores, dada la naturaleza categórica de las variables, es el de ejes principales, método iterativo robusto a violaciones del supuesto de normalidad (Lloret-Segura et al., 2014).

La decisión sobre el número adecuado de factores a retener es tomada a partir de dos criterios conjuntos: la clásica regla de Kaiser-Guttman, que retiene factores con auto-valores mayores a uno, y el gráfico de sedimentación, que es observado para determinar dónde se produce la última caída substancial en el valor de los auto-valores. Este análisis se complementa con la interpretación conceptual de los factores en base al conocimiento teórico.

La solución es rotada mediante el método Promax. Este método de rotación oblicua permite que los factores estén correlacionados y es el adecuado en este caso dada la premisa de que todos ellos están asociados a la pobreza. Con esta nueva solución, se eliminan aquellos indicadores con bajas cargas factoriales (menores a 0.40).

La validez discriminante se analiza observando la matriz de correlaciones entre los factores, debiendo éstas ser moderadas. La adecuación de los datos se examina mediante el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), considerando aceptables valores mayores a 0.70.

Por último, la consistencia interna de las escalas es analizada mediante el coeficiente *alfa* ordinal que, a diferencia del más difundido *alfa* de Cronbach, recurre a la matriz de correlaciones tetracóricas y es más adecuado para datos binarios (Gadermann, Guhn, y Zumbo, 2012).

3.3.2. Análisis factorial confirmatorio

La naturaleza binaria de las variables dificulta la aplicación de los métodos tradicionales de estimación tal como Máxima Verosimilitud (MV), que asume continuidad y normalidad. Tampoco es posible recurrir a la corrección de Satorra-Bentler para conseguir errores robustos a la ausencia de normalidad porque dicho método no corrige por falta de continuidad. Brown (2015), Finney y DiStefano (2006), consideran más apropiado utilizar métodos de Distribución Asintótica Libre (ADF, por su sigla en inglés).

Una limitación a la hora de evaluar la bondad de ajuste del modelo es que sólo reporta índices asociados a los residuos: SRMR (*Standarized Root Mean-Square Residual*) y CD (*Coefficient of Determination*). Resulta más relevante el primero. Se considera un ajuste aceptable cuando el SRMR es menor a 0.10 y bueno cuando es menor a 0.5 (Schermelleh-Engel et al., 2003).

3.3.3. Análisis de invarianza longitudinal

El estudio de la invarianza temporal se lleva a cabo de manera similar a cualquier análisis multigrupo, pero suponiendo que los grupos son los distintos períodos de tiempo (Newsom, 2015).

Se sigue la clasificación propuesta por Meredith (1993) para los tipos de invarianza longitudinal, cuyo nivel va creciendo a medida que se imponen más restricciones de estabilidad sobre los parámetros. El nivel más bajo es la invarianza configuracional, que exige la misma estructura factorial para todos los períodos bajo análisis. En este caso asegura que las dimensiones de la pobreza y la forma en que estas se manifiestan no varían en el tiempo.

El siguiente nivel es la invarianza factorial débil. Exige que las cargas factoriales sean iguales para todas las unidades temporales y permite que los demás parámetros varíen en el tiempo. Implica que un incremento de una unidad en un constructo tiene el mismo impacto en cada indicadora que lo conforma en todos los períodos.

Cuando además de las cargas factoriales también se exige que sean constantes los interceptos de las regresiones lineales que forman el mo-

delo, se alcanza la invarianza factorial fuerte. Este nivel asegura que cambios en las medias de las indicadoras de un período a otro sean manifestaciones de cambios en las medias de las variables latentes entre esos períodos.

Por último, el nivel más alto de invarianza factorial es la estricta, en donde cargas factoriales, interceptos y varianzas residuales deben ser invariantes.

Dado que los niveles de invarianza estudiados de manera jerárquica no son más que modelos anidados, se requiere una regla de decisión para establecer que el modelo más restrictivo no es significativamente peor que el menos restrictivo, y así confirmar un nuevo nivel de invarianza. Surge así una complicación, pues el método ADF solo reporta los índices SRMR y CD y pocas son las conclusiones que pueden derivarse de comparar dichos estadísticos. Es por esto que en esta etapa se opta por realizar las estimaciones mediante MV con *bootstrap*. Esta estrategia es la sugerida por Brown (2015) ante falta de normalidad y permite obtener más estadísticos de bondad de ajuste para las comparaciones.

La técnica tradicional para comparar modelos anidados es analizar las diferencias del estadístico chi-cuadrado. Sin embargo, para muestras grandes y falta de normalidad, presenta problemas y tiende a ser demasiado elevado, llevando casi siempre al rechazo de la hipótesis nula de buen ajuste. Además, estudios previos (Cheung y Rensvold, 2002; Yuan y Chan, 2016) han criticado su uso alegando que para análisis multigrupo dicho indicador es demasiado sensible a la más mínima muestra de invarianza. Sokolov (2019) propone utilizar varios índices alternativos (CFI, TLI, RMSEA y SRMR) para evaluar la bondad de ajuste relativa entre los distintos niveles de invarianza. Esa bondad de ajuste relativa no es más que la diferencia en valor absoluto de los índices de cada uno de los modelos, que no debe exceder cierto límite. Si esa diferencia no supera dicho umbral, se puede concluir que el modelo más restringido es al menos tan bueno como el menos restrictivo y de esa manera avanzar a un nuevo nivel de invarianza. De acuerdo a las recomendaciones de Chen (2007) y Sokolov (2019), si la muestra en cada grupo es de tamaño similar y mayor a 300, los umbrales de cam-

bios en los índices de bondad de ajuste son de -0.01 para el CFI, 0.015 para el RMSEA y 0.03 para el SRMR. De esta manera se evalúan entonces las invarianzas débil a estricta. La invarianza configuracional, por su parte, es verificada mediante un AFE sobre cada uno de los años analizados.

4. RESULTADOS

4.1. Análisis factorial exploratorio

Los resultados del AFE para cada uno de los dos periodos bajo análisis se presentan en los Cuadros 2 y 3. Se observa que, de los 18 indicadores inicialmente propuestos, solo 10 quedan retenidos, aquellos con cargas factoriales mayores a 0.4.

Cuadro 2. Análisis factorial exploratorio. Período 2003-2006

VARIABLE	FACTOR1	FACTOR2	FACTOR3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.7399			0.5336
TECHO BAJA CALIDAD	0.7084			0.3548
SIN AGUA	0.9405			0.1200
SIN BAÑO	0.8656			0.1342
BASURAL			0.7069	0.5319
INUNDABLE			0.6638	0.5962
VILLA			0.4971	0.4726
AYUDA EXTERNA		0.5068		0.6403
SIN COBERTURA		0.6766		0.4569
ITF<CBT		0.7057		0.4080

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3. Análisis factorial exploratorio. Período 2016-2019

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6850			0.5522
TECHO BAJA CALIDAD	0.5906			0.5045
SIN AGUA	1.0098			0.0581
SIN BAÑO	0.8884			0.1254
BASURAL			0.7569	0.4859
INUNDABLE			0.7631	0.4585
VILLA			0.6614	0.4317

AYUDA EXTERNA	0.6720	0.5337
SIN COBERTURA	0.7583	0.3966
ITF<CBT	0.7245	0.4515

Fuente: Elaboración propia

La forma en que los indicadores quedaron agrupados en tres factores permite una clara interpretación. El primero agrupa indicadores alusivos a la infraestructura de la vivienda: piso de baja calidad, techo de baja calidad, falta de agua corriente y falta de baño adecuado. El segundo está conformado por indicadores de la capacidad económica del hogar: Ingreso Total Familiar (ITF) menor a la Canasta Básica Total (CBT), recepción de algún tipo de ayuda económica externa y falta de cobertura médica. Esta dimensión está estrechamente relacionada con la pobreza monetaria. Por último, el tercero agrupa tres indicadores relacionados con el entorno exterior del hogar.

Se observa además que, para ambos periodos, a pesar de los contextos económicos diferentes, fue hallada la misma estructura factorial, indicio de invarianza configuracional. Las moderadas correlaciones entre los factores denotan validez discriminante. Véanse los Cuadros 4 y 5.

Cuadro 4. Matriz de correlaciones entre factores. Período 2003-2006

FACTORES	**FACTOR 1**	**FACTOR 2**	**FACTOR 3**
FACTOR 1	1		
FACTOR 2	0.6396	1	
FACTOR 3	0.5519	0.4854	1

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5. Matriz de correlaciones entre factores. Período 2016-2019

FACTORES	**FACTOR 1**	**FACTOR 2**	**FACTOR 3**
FACTOR 1	1		
FACTOR 2	0.4712	1	
FACTOR 3	0.4439	0.4007	1

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, el índice KMO resultó meritorio para ambos periodos, siendo 0.83 para el primero y 0.71 para el segundo. Se demuestra así una buena adecuación de los datos.

Por último, en los valores obtenidos del *alfa* ordinal del Cuadro 6 se puede observar una buena consistencia interna de las subescalas, concluyendo así que los instrumentos están efectivamente midiendo lo que pretenden medir.

Cuadro 6. Alfa ordinal de cada subescala

	2003-2006	***2016-2019***
Factor 1	0.88	0.87
Factor 2	0.66	0.76
Factor 3	0.65	0.77

Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis factorial confirmatorio

Los resultados estandarizados del modelo de medida estimado para cada periodo se muestran en los Cuadros 7 y 8.

Cuadro 7. Análisis factorial confirmatorio. Período 2003-2006

	COEF.	**ERROR EST.**	**Z**	**P>|Z|**
PISO BAJA CALIDAD				
VIVIENDA	0.0972	0.0101	9.57	0.000
CONST.	0.7014	0.0045	15.38	0.000
TECHO BAJA CALIDAD				
VIVIENDA	0.5578	0.0076	73.15	0.000
CONST.	0.3342	0.0048	68.87	0.000
SIN AGUA				
VIVIENDA	0.6850	0.0067	101.18	0.000
CONST.	0.2716	0.0043	62.66	0.000
SIN BAÑO				
VIVIENDA	0.7675	0.0029	264.26	0.000
CONST.	0.4221	0.0045	92.81	0.000
BASURAL				
ENTORNO	0.4781	0.0112	42.40	0.000
CONST.	0.3059	0.0052	58.81	0.000
INUNDABLE				
ENTORNO	0.4661	0.0116	40.13	0.000

CONST.	0.2887	0.0051	55.89	0.000
VILLA				
ENTORNO	0.3528	0.0173	20.37	0.000
CONST.	0.1067	0.0049	21.53	0.000
ITF<CBT				
INGRESOS	0.6685	0.0034	191.29	0.000
CONST.	0.8589	0.0067	127.64	0.000
AYUDA EXTERNA				
INGRESOS	0.4317	0.0062	68.73	0.000
CONST.	0.5026	0.0053	94.49	0.000
SIN COBERTURA				
INGRESOS	0.6344	0.0037	168.84	0.000
CONST.	0.8524	0.0065	129.81	0.000
VAR(E.PISO BAJA CAL)	0.9905	0.0019		
VAR(E.TECHO BAJA CAL)	0.6888	0.0085		
VAR(E.SIN AGUA)	0.5307	0.0092		
VAR(E.SINBAÑO)	0.4108	0.0044		
VAR(E.BASURAL)	0.7713	0.0107		
VAR(E.INUNDABLE)	0.7827	0.0107		
VAR(E.VILLA)	0.8755	0.0122		
VAR(E.ITFCBT)	0.5530	0.0045		
VAR(E.AYUDAEX)	0.8135	0.0054		
VAR(E.SINCOBERT)	0.5975	0.0047		
COV(VIVIENDA, ENTORNO)	0.4256	0.0150	28.26	0.000
COV(VIVIENDA, INGRESOS)	0.5449	0.0074	73.05	0.000
COV(ENTORNO, INGRESOS)	0.3573	0.0112	31.84	0.000

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8. Análisis factorial confirmatorio. Período 2016-2019

	COEF.	**ERROR EST.**	**Z**	**P>|Z|**
PISO BAJA CALIDAD				
VIVIENDA	0.0637	0.0105	6.03	0.000
CONST.	0.0482	0.0043	10.98	0.000
TECHO BAJA CALIDAD				
VIVIENDA	0.4603	0.0092	49.66	0.000
CONST.	0.2953	0.0046	60.90	0.000
SIN AGUA				
VIVIENDA	0.5894	0.0115	50.96	0.000
CONST.	0.1653	0.0046	35.68	0.000
SIN BAÑO				

VIVIENDA	0.7396	0.0046	157.88	0.000
CONST.	0.3366	0.0043	77.39	0.000
BASURAL				
ENTORNO	0.5391	0.0127	42.22	0.000
CONST.	0.2722	0.0048	55.82	0.000
INUNDABLE				
ENTORNO	0.5126	0.0126	40.58	0.000
CONST.	0.2762	0.0048	56.81	0.000
VILLA				
ENTORNO	0.2584	0.0198	13.01	0.000
CONST.	0.0816	0.0048	16.93	0.000
ITF<CBT				
INGRESOS	0.6258	0.0042	148.94	0.000
CONST.	0.6163	0.0052	117.79	0.000
AYUDA EXTERNA				
INGRESOS	0.5524	0.0050	108.73	0.000
CONST.	0.5408	0.0049	108.75	0.000
SIN COBERTURA				
INGRESOS	0.6542	0.0036	179.80	0.000
CONST.	0.7428	0.0058	126.22	0.000
VAR(E.PISO BAJA CAL)	0.9959	0.0013		
VAR(E.TECHO BAJA CAL)	0.7880	0.0085		
VAR(E.SIN AGUA)	0.6525	0.0136		
VAR(E.SIN BAÑO)	0.4528	0.0069		
VAR(E.BASURAL)	0.7093	0.0137		
VAR(E.INUNDABLE)	0.7372	0.0129		
VAR(E.VILLA)	0.9332	0.0102		
VAR(E.ITFCBT)	0.6083	0.0052		
VAR(E.AYUDAEX)	0.6948	0.0056		
VAR(E.SINCOBERT)	0.5719	0.0047		
COV(VIVIENDA, ENTORNO)	0.2726	0.0148	28.26	0.000
COV(VIVIENDA, INGRESOS)	0.4263	0.0090	73.05	0.000
COV(ENTORNO, INGRESOS)	0.2596	0.0115	31.84	0.000

Fuente: Elaboración propia

En los Cuadros 9 y 10 puede observarse que los índices de bondad de ajuste en ambos casos arrojan muy buenos resultados.

Cuadro 9. Indices de bondad de ajuste del AFC. Período 2003-2006

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
SRMR	0.068	*Standardized root mean squared residual*
CD	0.929	Coeficiente de determinación

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10. Indices de bondad de ajuste del AFC. Período 2016-2019

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
SRMR	0.045	*Standardized root mean squared residual*
CD	0.928	Coeficiente de determinación

Fuente: Elaboración propia

4.3. Análisis de invarianza longitudinal

Los resultados del AFE sobre cada uno de los años de la muestra se presentan en los Cuadros 11 a 18.

Cuadro 11. Análisis factorial exploratorio. Año 2003

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6889			0.5761
TECHO BAJA CALIDAD	0.6992			0.3594
SIN AGUA	0.9554			0.1031
SIN BAÑO	0.8812			0.1501
BASURAL			0.6926	0.5566
INUNDABLE			0.6397	0.6376
VILLA			0.4828	0.5143
AYUDA EXTERNA		0.5099		0.6847
SIN COBERTURA		0.6550		0.4796
ITF<CBT		0.6648		0.4547

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 12. Análisis factorial exploratorio. Año 2004

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6830			0.5565
TECHO BAJA CALIDAD	0.6585			0.3776
SIN AGUA	0.9981			0.0907
SIN BAÑO	0.8847			0.1261
BASURAL			0.6650	0.5880
INUNDABLE			0.6640	0.6011
VILLA			0.4105	0.4700
AYUDA EXTERNA		0.4659		0.6586

SIN COBERTURA	0.7012	0.4499
ITF<CBT	0.7298	0.4014

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13. Análisis factorial exploratorio. Año 2005

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.7753			0.4845
TECHO BAJA CALIDAD	0.6871			0.3363
SIN AGUA	0.9425			0.1145
SIN BAÑO	0.8264			0.1327
BASURAL			0.6946	0.5377
INUNDABLE			0.7330	0.5014
VILLA			0.6373	0.3775
AYUDA EXTERNA		0.5228		0.6303
SIN COBERTURA		0.6387		0.4401
ITF<CBT		0.7416		0.3718

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14. Análisis factorial exploratorio. Año 2006

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6282			0.5626
TECHO BAJA CALIDAD	0.5921			0.5048
SIN AGUA	1.0179			0.0601
SIN BAÑO	0.8972			0.1240
BASURAL		0.7189		0.5234
INUNDABLE		0.7987		0.4034
VILLA		0.6368		0.4937
AYUDA EXTERNA			0.6785	0.5208
SIN COBERTURA			0.7436	0.4101
ITF<CBT			0.7154	0.4718

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15. Análisis factorial exploratorio. Año 2016

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6958			0.4633
TECHO BAJA CALIDAD	0.7213			0.3422
SIN AGUA	0.9576			0.1290
SIN BAÑO	0.9355			0.1206
BASURAL			0.7392	0.4949
INUNDABLE			0.6941	0.5396
VILLA			0.4195	0.4054
AYUDA EXTERNA		0.5590		0.5770
SIN COBERTURA		0.7101		0.4281
ITF<CBT		0.7402		0.3902

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16. Análisis factorial exploratorio. Año 2017

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.6380			0.4970
TECHO BAJA CALIDAD	0.5948			0.4946
SIN AGUA	1.0229			0.0458
SIN BAÑO	0.9450			0.1175
BASURAL			0.7918	0.4485
INUNDABLE			0.7852	0.4360
VILLA			0.6196	0.4819
AYUDA EXTERNA		0.6866		0.5228
SIN COBERTURA		0.7498		0.4118
ITF<CBT		0.6979		0.4807

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 17. Análisis factorial exploratorio. Año 2018

VARIABLE	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	UNIQUENESS
PISO BAJA CALIDAD	0.5397			0.6328
TECHO BAJA CALIDAD	0.5582			0.5038
SIN AGUA	1.0072			0.0768
SIN BAÑO	0.9389			0.1011
BASURAL			0.8090	0.4204
INUNDABLE			0.7081	0.5312
VILLA			0.7381	0.3040
AYUDA EXTERNA		0.6880		0.5166

SIN COBERTURA	0.7901	0.3795
ITF<CBT	0.7469	0.4032

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18. Análisis factorial exploratorio. Año 2019

VARIABLE	**FACTOR 1**	**FACTOR 2**	**FACTOR 3**	**UNIQUENESS**
PISO BAJA CALIDAD	0.6064			0.6051
TECHO BAJA CALIDAD	0.5481			0.5189
SIN AGUA	1.0292			0.0437
SIN BAÑO	0.9175			0.1003
BASURAL			0.7880	0.4478
INUNDABLE			0.6956	0.5480
VILLA			0.7090	0.4015
AYUDA EXTERNA		0.6686		0.5162
SIN COBERTURA		0.7589		0.3999
ITF<CBT		0.7326		0.4274

Fuente: Elaboración propia

Nótese que fueron hallados para todos los años los mismos tres factores con exactamente las mismas indicadoras saturando en cada uno de ellos y todos con una carga factorial mayor a 0.4. Queda así verificado el nivel más básico de invarianza, que puede ser también evaluado analizando la bondad de ajuste absoluta del modelo. Esto surge de aplicar AFC multigrupo sin imponer ninguna restricción de igualdad a los parámetros. Siguiendo a Browne y Cudeck (1992) y Hu y Bentler (1999), para afirmar que un modelo ajusta bien a los datos se deben observar valores de CFI y TLI mayores a 0.95 (o al menos 0.90), un valor de RMSEA menor a 0.05 (o al menos 0.08) y de SRMR menor a 0.08. Los resultados obtenidos mediante MV con *bootstrap* se presentan en los Cuadros 19 y 20 y muestran para ambos periodos un buen ajuste.

Cuadro 19. Evaluación de invarianza configuracional. Período 2003-2006

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.044	
LOWER BOUND	0.043	*Root mean squared error of aproxximation*
UPPER BOUND	0.046	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.959	*Comparative fit index*
TLI	0.943	*Tucker-Lewis index*
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.031	*Standardized root mean squared residual*
CD	0.935	*Coefficient of determination*

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20. Evaluación de invarianza configuracional. Período 2016-2019

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.034	
LOWER BOUND	0.033	*Root mean squared error of aproximation*
UPPER BOUND	0.036	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.967	*Comparative fit index*
TLI	0.953	*Tucker-Lewis index*
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.027	Standardized root mean squared residual
CD	0.939	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Los Cuadros 21 y 22 muestran la bondad de ajuste cuando las cargas factoriales se fuerzan a ser iguales entre años. El ajuste absoluto es muy bueno en ambos periodos. No obstante, el interés está en el ajuste relativo. Para el periodo 2003-2006 el RMSEA no aumentó, el CFI disminuyó en 0.003 y el SRMR aumentó en 0.001. Por su parte, para el periodo 2016-2019 el RMSEA no se modificó, el CFI cayó en 0.004 y el SRMR aumentó en 0.002. Todas estas variaciones son menores a los límites establecidos por Chen (2007), confirmando así la invarianza débil para ambos periodos.

Cuadro 21. Evaluación de invarianza débil. Período 2003-2006

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.043	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.041	
UPPER BOUND	0.044	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.956	Comparative fit index
TLI	0.947	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.032	Standardized root mean squared residual
CD	0.933	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 22. Evaluación de invarianza débil. Período 2016-2019

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.034	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.032	
UPPER BOUND	0.035	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.963	Comparative fit index
TLI	0.956	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.029	Standardized root mean squared residual
CD	0.938	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la evaluación de la invarianza fuerte se comparten en los Cuadros 23 y 24.

Cuadro 23. Evaluación de invarianza fuerte. Período 2003-2006

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.045	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.044	
UPPER BOUND	0.047	

BASELINE COMPARISION		
CFI	0.941	Comparative fit index
TLI	0.941	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.032	Standardized root mean squared residual
CD	0.933	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 24. Evaluación de invarianza fuerte. Período 2016-2019

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.045	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.044	
UPPER BOUND	0.047	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.941	Comparative fit index
TLI	0.941	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.032	Standardized root mean squared residual
CD	0.933	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Para el periodo 2003-2006, el RMSEA aumentó en 0.002, el CFI disminuyó en 0.015 y el SRMR se mantuvo constante. Por su parte, para el periodo 2016-2019, el RMSEA aumentó en 0.011, el CFI cayó en 0.022 y el SRMR aumentó en 0.003. Si bien ambos ajustes son considerablemente buenos, la caída en el indicador CFI para ambos periodos supera el umbral tolerado, no habiendo evidencia de invarianza fuerte.

Identificado el nivel máximo de invarianza para años consecutivos, resta evaluar la estabilidad entre periodos con diferentes contextos económicos. Dado que ya fue realizado un AFE sobre ambos periodos y que fue hallada la misma estructura factorial, la invarianza configuracional se cumple entre periodos. Sin embargo, se debe también llevar a cabo un AFC sobre el modelo sin restricciones para comparar la bondad de ajuste con el siguiente modelo más restrictivo.

Cuadro 25. Evaluación de invarianza configuracional entre períodos

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.038	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.036	
UPPER BOUND	0.039	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.966	Comparative fit index
TLI	0.952	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.027	Standardized root mean squared residual
CD	0.938	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 26. Evaluación de invarianza débil entre períodos

ESTADISTICO	VALOR	DESCRIPCIÓN
POPULATION ERROR		
RMSEA	0.043	Root mean squared error of aproximation
LOWER BOUND	0.042	
UPPER BOUND	0.044	
BASELINE COMPARISION		
CFI	0.950	Comparative fit index
TLI	0.937	Tucker-Lewis index
SIZE OF RESIDUALS		
SRMR	0.038	Standardized root mean squared residual
CD	0.940	Coefficient of determination

Fuente: Elaboración propia

El ajuste del modelo sin ninguna restricción es muy bueno. Esto era esperado porque ya había sido confirmada la invarianza configuracional con el AFE para cada periodo. Por su parte, el ajuste absoluto del modelo cuyos coeficientes han sido forzados a ser iguales entre periodos es igualmente bueno, pero no así el ajuste relativo. El coeficiente RMSEA aumentó en 0.005, el CFI disminuyó en 0.016 y el SRMR aumentó en 0.011. El valor de la caída del CFI supera el umbral tolerado, por lo que no puede asegurarse que el ajuste no haya empeorado.

5. DISCUSIÓN

Los resultados del AFE señalan la presencia de tres factores subyacentes a diez de las variables observadas y que esta configuración es invariante en el tiempo. El primer factor agrupa indicadores relacionados a la infraestructura de la vivienda, el segundo a la capacidad económica y el tercero al entorno del hogar. Esto es un fuerte indicio del cumplimiento de la hipótesis de multidimensionalidad y permite inferir que el enfoque unidimensional con que se mide oficialmente la pobreza en Argentina resulta insuficiente.

Haber descubierto que se cumple la invarianza configuracional en el tiempo conduce a la primera gran conclusión de este trabajo: las dimensiones de la pobreza y la manera en que éstas se manifiestan son estables en el tiempo, tanto para años consecutivos como para periodos enmarcados en contextos económicos diferentes.

De la evaluación del resto de los niveles de invarianza se observa que el hecho de que el máximo nivel alcanzado sea el débil implica que cambios en una unidad de cada uno de los constructos tienen el mismo impacto en cada indicador año a año, pero no necesariamente son iguales las constantes de las regresiones del modelo. Esto no permite hacer comparaciones entre las medias de los indicadores de un año a otro e inferir que cambios en las mismas se deban a cambios en la media de las variables latentes.

En el caso de la evaluación de invarianza longitudinal entre grandes períodos, el máximo nivel logrado fue el configuracional. Esto significa que las diez variables que quedaron incluidas en el modelo son indicadoras válidas de las tres dimensiones halladas, incluso en contextos económicos disímiles. Sin embargo, debido a que no fue alcanzada la invarianza débil, no son estables en el tiempo los impactos que las indicadoras reciben de las dimensiones latentes. Este resultado implica una seria advertencia a toda medición y análisis dinámico de la pobreza que mantenga constante las ponderaciones utilizadas para combinar las indicadoras.

6. CONCLUSIONES

La medición de la pobreza con el enfoque monetario recibe numerosos cuestionamientos, promoviéndose una perspectiva multidimensional. Este trabajo es una contribución más en esta dirección para el caso argentino, pero haciendo foco en la identificación de las dimensiones e indicadores relevantes y en el análisis de la estabilidad de dichos constructos en el tiempo.

Mediante el uso de técnicas de análisis factorial aplicadas sobre microdatos de la EPH fueron identificadas tres dimensiones que subyacerían a la pobreza en Argentina: infraestructura de la vivienda, capacidad económica y entorno del hogar. Queda claro que el enfoque unidimensional de la línea de pobreza resulta insuficiente para identificar hogares pobres.

Estos hallazgos ratifican los obtenidos por Fagnola y Moneta Pizarro (2020). Las altas similitudes entre las estructuras factoriales identificadas, aun habiendo utilizado diferentes métodos de estimación, denotan la robustez de los resultados.

En cuanto a la estabilidad dinámica, se verificó invarianza longitudinal entre años consecutivos dentro de una misma fase del ciclo económico y también entre periodos con características económicas opuestas.

El máximo nivel de invarianza alcanzado al efectuar la comparación entre periodos fue la invarianza configuracional, que implica que la estructura factorial es la misma en ambas etapas. Esto permite concluir que las dimensiones de la pobreza y la forma en que estas se manifiestan son las mismas aun cuando la coyuntura económica sea fuertemente cambiante.

Al efectuar el análisis entre años dentro de un mismo periodo se alcanzó, en ambos casos, el nivel de invarianza factorial débil. Esto asegura que también las cargas factoriales entre años son constantes. Estos resultados deben ser tenidos en consideración por quienes pretendan medir la pobreza multidimensional con métodos que involucren el uso de puntuaciones factoriales.

La principal limitación del trabajo está relacionada con la fuente de datos utilizada. Dado que no existe en el país una fuente de monitoreo de la pobreza entendida de manera multidimensional, toda investigación a nivel nacional debe restringirse a la disponibilidad de variables en la EPH. Esto condiciona seriamente la selección de indicadores para el análisis factorial. Para identificar de manera más apropiada las dimensiones de la pobreza en Argentina resulta fundamental contar con un relevamiento basado en un cuestionario específicamente diseñado para tal propósito. Queda así de manifiesto el largo camino que Argentina aún tiene por delante en el estudio de la pobreza multidimensional y la necesidad de contar con una encuesta que a nivel nacional capture específicamente indicadores de bienestar y desarrollo (en sentido positivo) o de privaciones y pobreza (en sentido negativo).

Otra limitación que es consecuencia de la base de datos disponible, conformada exclusivamente por variables binarias, es que resulta muy acotado el número de métodos de estimación apropiados e índices de bondad de ajuste. Una alternativa podría ser el uso de la opción GSEM (*Generalized Structural Equation Model*), cuya particularidad es que permite estimar los parámetros haciendo uso de una función de enlace específica para datos binarios. Adoptar este enfoque de modelización puede ser una interesante futura línea de investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arévalo, C., y Paz, J. A. (2015). Pobreza en la Argentina. Privaciones múltiples y asimetrías regionales. Documento de Trabajo Nro. 15, IELDE-UNSa.

Bouillon, C., y Yañez-Pagans, P. (2011). Dynamic consistency of multidimensional and income targeting: an application for Mexico using panel data information. Documento de Trabajo 4709, Banco InterAmericano de Desarrollo.

Brown, T. (2015). Confirmatory Factor Analysis for Applied Reserch, 2° edición. New York: The Guilford Press.

Browne, M. W., y Cudeck, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. Sociological Methods &Research, 21(2), 230-258.

Chen, F. F. (2007). Sensitivity of goodness of fit indexes to lack of measurement invariance. Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal, 14(3), 464-504.

Cheung, G. W., y Rensvold, R. B. (2002). Evaluating goodness-of-fit indexes for testing measurement invariance. Structural equation modeling, 9(2), 233-255.

Cicowiez, M., Gasparini, L. y Sosa Escudero, W. (2010). Pobreza y desigualdad en América Latina. Conceptos, herramientas y aplicaciones. Buenos Aires: Mimeo.

Conconi, A. (2011). Pobreza Multidimensional en Argentina: Ampliando las Medidas Tradicionales de Pobreza por Ingreso y NBI. Documento de Trabajo Nro. 90.

Dominguez, J., y Martin, A. (2006). Medición de la pobreza: una revisión de los principales indicadores. Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, 27-66.

Espinoza Delgado, J. L. (2014). La medición de la pobreza, de un enfoque unidimensional a uno multidimensional. Implicancias para Nicaragua. En: J. Boltviniketal. (2014). Multidmensionalidad de la pobreza: propuestas para su definición y evaluación en América Latina y el Caribe. Buenos Aires: CLACSO, 233-272.

Fagnola B. y Moneta Pizarro, A.M. (2020, en prensa). Identificación de la pobreza multidimensional en argentina con métodos robustos de análisis factorial. Cuadernos del CIMBAGE, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Finney, S. J., y DiStefano, C. (2006). Non-normal and categorical data in structural equation modeling. Structural equation modeling: A second course, 10(6), 269-314.

Gadermann, A. M., Guhn, M., y Zumbo, B. D. (2012). Estimating ordinal reliability for Likert type and ordinal item response data: A conceptual, empirical, and practical guide. Practical Assessment, Research, and Evaluation, 17(3), 1-13.

Hu, L. T., y Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. Structural equation modeling, 6(1), 1-55.

Lloret-Segura, S.; Ferreres-Traver, A.; Hernández-Baeza, A. y Tomás-Marco, F. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada. Anales de Psicología, 30(3), 1151-1169.

Meredith, W. (1993). Measurement invariance, factor analysis, and factorial invariance. Pyschometrika, 58, 525–543.

Newsom, J. T. (2015). Longitudinal structural equation modeling: A comprehensive introduction. New York: Routledge, Taylor and Francis Group.

Salvia, A., Bonfiglio, J. I., y Vera, J. (2017). La pobreza multidimensional en la argentina urbana 2010-2016. Un ejercicio de aplicación de los métodos OPHI y CONEVAL al caso argentino: documento de investigación. ODS-UCA. Recuperado de: http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/pobreza-multidimensional-ophi-coneval.pdf

Sen, A. (1992). Functionings and Capability. Inequality reexamined (39-55). Oxford: Oxford University Press.

Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., y Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. Methods of Psychological Research Online, 8(2), 23-74.

Sokolov, B. (2019). Sensitivity of Goodness of Fit Indices to Lack of Measurement Invariance with Categorical Indicators and Many Groups, HSE Working papers WP BRP 86/SOC/2019, National Research University Higher School of Economics.

Walker, R. (2015). Multidimensional Poverty. GSDRC Professional Development Reading Pack No. 22.

Yuan, K. H., y Chan, W. (2016). Measurement invariance via multigroup SEM: Issues and solutions with chi-square-difference tests. Psychological methods, 21(3), 405.

TALLER DE FLUJO CON PERMUTACIÓN: EVALUACIÓN COMPUTACIONAL DE REGLAS DE DESPACHO PARA DIFERENTES OBJETIVOS

TERESA LO COCO
CARLA TALENS FAYOS
BELEN NAVARRO GARCIA
VICTOR FERNANDEZ-VIAGAS
Universidad de Sevilla, España

RESUMEN

Este capítulo se centra en el taller regular de flujo con la restricción de permutación para la minimización de diferentes funciones objetivo. Debido a la complejidad del problema (*NP-hard*), desde la segunda mitad del siglo XX se han propuesto cientos de métodos aproximados en la literatura a fin de intentar resolver el problema de una forma eficiente. Dentro de los cuales, las reglas de despacho son una de las opciones más utilizadas, bien sea para inicialización de métodos más complejos o bien para encontrar soluciones razonables en tiempos muy cortos. En este estudio, nos centramos en éstas mediante la realización de una extensa evaluación computacional en la que se comparan 160 reglas de despacho diferentes para cada una de las 12 funciones objetivos más comunes de la literatura.

PALABRAS CLAVE

Programación de la producción, taller regular de flujo, flow shop, reglas de despacho, makespan, tiempo de finalización total.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las industrias se enfrentan a un entorno altamente competitivo y dinámico que les obliga a ser flexibles y responder rápidamente a los cambios del mercado. Para dichas industrias no es suficiente con ser competitivos en términos de coste o calidad (Sun et al. 2004), el tiempo también es un factor clave en muchos entornos: transportes, comunicación, servicios e industrias de fabricación. Por tanto, es importante reducir el tiempo de entrega y el tiempo de salida al mercado para obtener una ventaja competitiva respecto a los competidores. En este contexto, la programación de la producción juega un papel esencial en la etapa operativa de los sistemas de producción en términos de rápida respuesta a los cambios del mercado y mejora del rendimiento del sistema productivo. Se trata de un proceso de toma de decisiones que existe en los entornos de producción y servicios logísticos (Cortés & Onieva, 2011) y se puede definir como la asignación de distintos recursos limitados a tareas durante un periodo de tiempo. La programación de la producción es la última etapa del proceso completo de toma de decisiones que engloba diferentes problemas tales como la previsión de la demanda, la planificación de materiales, planificación de la producción y la planificación de la producción y del personal. Así, tras generar la previsión de la demanda, las capacidades productivas y el plan de producción, la programación asigna recursos a lo largo del periodo para producir los productos, englobando decisiones a corto plazo en contraposición con las decisiones previas, que son a medio/largo plazo.

La notación más utilizada para clasificar los problemas de programación de la producción es la propuesta por Graham et al. (1979). Esta notación, $\alpha|\beta|\gamma$, representa el entorno en el que se desarrolla el problema (α), las características de los trabajos o restricciones (β) y la función objetivo del problema (γ). Los entornos (α) más típicos en los problemas de programación son: una máquina (*single machine);* máquinas paralelas (*parallel machines*); taller regular de flujo (*flow shop*); taller de trabajos (*job shop*); y taller abierto (*open shop*). En este trabajo nos centraremos en el taller regular de flujo ($\alpha = Fm$). En este tipo de taller, todos los trabajos tienen que ser procesados en todas las máqui-

nas siguiendo cada trabajo la misma ruta de fabricación por todas las máquinas. Su particularización que considera la misma secuencia de trabajos en todas las máquinas (restricción de permutación) es uno de los problemas más estudiados de la investigación operativa (Fernandez-Viagas et al., 2017) y será el problema a tratar en esta contribución. De esta forma, el problema de estudio es $Fm|prmu|\gamma$, que se estudiará para diferentes funciones objetivo. Para resolver este tipo de problemas en la literatura, uno de los métodos más utilizados es el desarrollo de reglas de despacho, que buscan encontrar soluciones razonables, mediante la ordenación de los trabajos, en tiempos computacionales muy reducidos. Esto se debe principalmente a dos motivos: por un lado, es muy común su uso como solución inicial para arrancar algoritmos aproximados más complejos (típicamente metaheurísticas); por otro lado, debido al poco tiempo que consume su cálculo, son muy útiles para encontrar soluciones razonables en tiempos muy cortos, especialmente en entornos estocásticos en donde ya sólo la evaluación de la función objetivo requiere de tiempos computacionales muy amplios en comparación.

En este capítulo de libro, analizaremos el comportamiento de diferentes reglas de despacho en el taller regular de flujo. Se realizará una evaluación computacional extensa en la que se compararán 160 reglas de despacho diferentes, para los objetivos más comunes elaborados en la literatura. Para llevarlo a cabo, el resto del documento se organiza de la siguiente forma: en la Sección 2 se describe formalmente el problema de estudio y se analiza la literatura relacionada. Posteriormente, en la Sección 3 se detallan las reglas de despacho utilizadas para posteriormente analizar sus resultados computacionales en la experimentación de la Sección 4. Finalmente, las conclusiones son discutidas en la Sección 5.

2. CONTEXTO

2.1. Descripción del problema

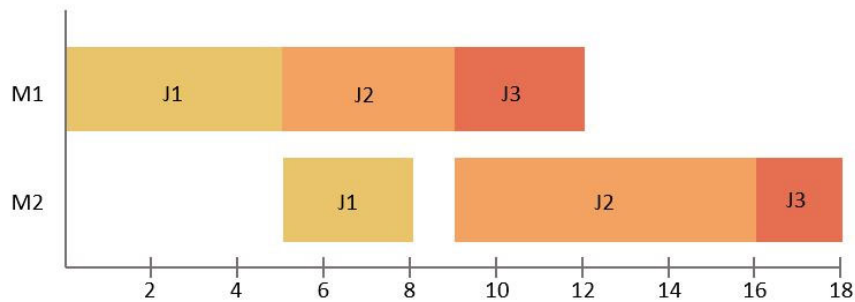
En el problema de Taller Regular de Flujo (TRF) con permutación hay un conjunto de n trabajos que tiene que procesarse en serie si-

guiendo una ruta de fabricación compuesta por m máquinas dispuestas. A continuación, se muestra un ejemplo de TRF con permutación, en el que hay que procesar tres trabajos (J1, J2, J3) en un taller de flujo con dos máquinas (M1, M2). En la Tabla 1 se muestran los tiempos de proceso de los trabajos en las máquinas, mientras que en la Figura 1 se representa el diagrama de Gantt de los trabajos secuenciados en orden (1,2,3).

Tabla 4. Datos de un ejemplo TRF

	Trabajo		
Máquinas	1	2	3
1	5	4	4
2	3	7	2

Figura 1. Diagrama de Gantt de un ejemplo TRF



Como se puede observar, debido a la restricción de permutación, todos los trabajos se procesan en todas las máquinas en el mismo orden. Es decir, una vez que se determina una secuencia de trabajos en una máquina, dicha secuencia se mantiene para el resto de máquinas. Esta restricción reduce el espacio de posibles soluciones de $(n!)^m$ a $n!$. El objetivo de este problema es determinar una secuencia de trabajos que minimice un objetivo determinado. Garey et al. (1976) demostraron que el problema TRF con dos máquinas y minimización del tiempo máximo de finalización se puede resolver en tiempo polinomial. El caso general con $m>2$ es *NP-hard* (Kan, 1976). Tradicionalmente, este tipo de problemas se resuelve de dos maneras diferentes:

- Métodos exactos, que permiten encontrar una solución óptima. Están limitados por el tamaño del problema, por lo que típicamente no se utilizan para resolver instancias de problemas de tamaño grande.
- Algoritmos aproximados (reglas de despacho, heurísticas y metaheurísticas), que no garantizan una solución óptima, pero encuentran soluciones buenas en un tiempo razonable. Debido a las limitaciones de los métodos exactos, los aproximados son normalmente necesarios para resolver problemas de tamaño real.

2.2. Modelo matemático

En este apartado se mostrará la descripción matemática del problema. En primer lugar, se detallan los datos que se conocen en un problema TRF, además del número de máquinas (n) y número de trabajos (m) que se definieron con anterioridad:

- Tiempo de proceso (p_{ij}): duración que se requiere para procesar cada trabajo j en cada máquina i.
- Fecha de entrega (d_j): indica el instante de tiempo más tardío para procesar el trabajo j.

Se abordará el problema de manera determinista y estática, ya que los parámetros asociados a los trabajos son fijos y conocidos de antemano. En cuanto a las restricciones a considerar, además de la restricción de permutación, se tienen en cuenta las siguientes restricciones comúnmente abordadas:

1. Todos los trabajos están disponibles en t=0.
2. Las máquinas están siempre disponibles, desde t=0.
3. Cada máquina puede procesar un único trabajo al mismo tiempo y un trabajo no se puede procesar en más de una máquina simultáneamente.
4. No se permiten interrupciones. Es decir, cuando se empieza una operación en una máquina, no se puede interrumpir si el trabajo no ha finalizado.

5. Se conocen los tiempos de proceso de todos los trabajos en todas las máquinas.
6. Los tiempos de preparación se consideran ya incluidos en los tiempos de proceso, ya que se asume que son independientes de la secuencia y no anticipatorios.
7. Se permite inventario en proceso. Es decir, si la máquina siguiente no está disponible, el trabajo puede esperar hasta que la máquina se libere.

Una vez fijadas las restricciones, el problema del taller regular de flujo consiste entonces en encontrar la mejor secuencia de trabajos para minimizar un determinado objetivo. En el presente estudio se abordarán los siguientes objetivos:

- Tiempo máximo de finalización o *makespan*: $C_{max} = \max\{C_{m,j}\}$.
- Tiempo de terminación total: $\sum C_j$.
- Máximo retraso: $L_{max} = \max\{L_j\} = \max\{C_j - d_j\}$
- Máxima tardanza: $T_{max} = \max_j\{\max\{0, C_j - d_j\}\}$
- Máxima adelanto: $E_{max} = \max_j\{\max\{0, d_j - C_j\}\}$
- Retraso total: $\sum L_j = \sum \max\{C_j - d_j\}$
- Tardanza total: $\sum T_j = \sum \max\{0, C_j - d_j\}$
- Adelanto total: $\sum E_j = \sum \max\{0, d_j - C_j\}$
- Adelanto y tardanza totales (o *just in time*): $\sum E_j + T_j = \sum \max\{0, d_j - C_j\} + \max\{0, C_j - d_j\}$
- Número de trabajos tardíos: $\sum U_j$
- Número de trabajos adelantados: $\sum V_j$
- Número de trabajos justo a tiempo: $\sum JIT_j$

Para el cálculo de estas funciones objetivo será necesario obtener el tiempo de finalización de cada trabajo *j* en la última máquina (*m*) del taller (denotado como C_j) o, de manera genérica, el tiempo de finalización de cada trabajo *j* en cada máquina *i*, $C_{i,j}$ (ver expresiones 1-4).

$$C_{1,1} = p_{1,j} \quad (1)$$

$$C_{1,j} = C_{1,j-1} + p_{1,j} \ \forall j = 2, \dots, n \quad (2)$$

$C_{i,1} =$

$C_{i-1,j} + p_{i,1} \; \forall \; i = 2, \dots, m$ (3) $C_{i,j} = \max\{C_{i,j-1}, C_{i-1,j}\} + p_{i,j} \; \forall \; i \leq m, j = 2, \dots, n$ (4)

2.3. Estado del arte

Las reglas de despacho son un método de resolución que consiste en secuenciar trabajos según un orden dado por un indicador calculado previamente para cada trabajo. En Pinedo (2002) y Framinan et al. (2014) se clasifican en:

- Básicas. Son las que sirven principalmente para secuenciar trabajos en una máquina. Algunas de las más comunes son SPT, LPT, FIFO, LIFO, etc.
- Avanzadas. Se utilizan en entornos en los que hay más de una máquina y en los que, además de secuenciar, se tiene que decidir a qué máquina asignar cada trabajo.

Atendiendo a si el resultado que proporcionan depende o no del instante de tiempo en el que se apliquen, se pueden dividir en:

- Dinámicas. Son dependientes del tiempo, por lo que el índice calculado variará dependiendo de cuándo se calcule. Un ejemplo de estas reglas lo podemos encontrar en Perez-Gonzalez & Framinan (2018), donde proponen distintas reglas de despacho dinámicas para el problema de una máquina.
- Estáticas. No dependen del tiempo, sino de datos de la máquina y/o del trabajo. En esta contribución, nos centraremos en este tipo de reglas de despacho.

Además, siguiendo el enfoque propuesto por Framinan et al. (2003), estas últimas están compuestas por:

- Indicador, que se calcula para cada uno de los trabajos y que puede depender de uno o varios parámetros del problema.
- Criterio de ordenación, según el cual se ordenan los trabajos atendiendo al indicador.

A lo largo de los años, muchas reglas de despacho han sido desarrolladas y su efectividad ha sido probada en diferentes entornos de fabrica-

ción. Sin embargo, su origen no se puede atribuir a un único autor. Un estudio interesante en el que se puede encontrar una revisión de trabajos, en los que se han utilizado reglas de despacho, es el propuesto por Panwalkar & Iskander (1977). En New (1975), se evaluó y analizó el rendimiento y las características de las reglas de despacho más comunes. Posteriormente, Brah (1996) estudió el problema TRF y analizó el rendimiento de 10 reglas de despacho para minimizar la tardanza media y máxima. Además, se estudiaron los efectos de las características del problema sobre el rendimiento de las heurísticas. Rajendran & Holthaus (1999) compararon el rendimiento de 10 reglas de despacho, para 7 objetivos diferentes, en un problema de taller de flujo dinámico. En Jayamohan & Rajendran (2000), se estudió el problema de taller de trabajos y comparan 16 reglas de despacho para los objetivos de tiempo de flujo, tardanza y número de trabajos tardíos, en los entornos de taller de trabajos y taller regular de flujo. En Framinan et al. (2003), los autores abordaron el problema TRF y proponen 22 nuevos indicadores que, combinados con 8 criterios de ordenación diferentes, resultan en 176 reglas de despacho. Realizan una evaluación para analizar el comportamiento de estas reglas como solución inicial de la heurística NEH y comparan los resultados para 3 funciones objetivo: *makespan,* tiempo ocioso y tiempo de flujo. En Kaban et al. (2012), se abordó el problema de taller de trabajos y evalúa un total de 44 reglas de despacho, básicas y avanzadas, atendiendo a diferentes funciones objetivo. González-Neira et al. (2019) abordaron el problema TRF con tiempos de proceso estocásticos y llevan a cabo una comparación de 13 reglas de despacho para 5 funciones objetivo diferentes: *makespan,* tiempo total de flujo, tardanza total, tardanza máxima y trabajos tardíos. Los resultados muestran que las reglas de despacho presentan un comportamiento distinto dependiendo de la función objetivo.

Tras esta revisión de la literatura, queda patente que, aunque existen comparaciones de reglas de despacho para algunos objetivos (principalmente *makespan*), estas son parciales y su análisis no ha sido extendido a otros objetivos. Adicionalmente, el estudio de Framinan et al. (2003) que es el que realiza una comparación más exhaustiva, se centra

únicamente en la contribución de las reglas de despacho como solución inicial, dejando fuera de su estudio el rendimiento global de las mismas. Por tanto, el objetivo de esta contribución es realizar una comparación exhaustiva de distintas reglas de despacho, ya propuestas en la literatura, y evaluarlas para todos los objetivos en el taller regular de flujo.

3. METODOLOGÍA APLICADA

3.1. Generación de la secuencia: Reglas de despacho

En esta sección analizamos el proceso de generación de cada regla de despacho. Como se ha detallado anteriormente, estas son construidas mediante la combinación de un indicador que depende de los datos del problema, y un criterio de ordenación que proporciona la solución del problema (secuencia de trabajos) a partir del indicador. De esta manera, se elaborará la secuencia seleccionando de una lista de trabajos pendientes el próximo trabajo a ejecutar en las máquinas.

3.1.1. Indicadores

En cuanto al valor de los indicadores, se presentan a continuación las 20 propuestas diferentes consideradas en este estudio, basadas en estudios previos realizados por otros autores (Pinedo, 2002; Framinan et al., 2003):

1. SUM PIJ: esta regla selecciona el siguiente trabajo de la cola basándose en los tiempos de proceso totales de los trabajos.

$$p_j = \sum_{i=1}^{m} p_{ij} \tag{5}$$

2. WSUM PIJ: los trabajos se secuencian según su tiempo de proceso total ponderado. Es muy similar a SUM PIJ, con la única diferencia que la suma se multiplica por un peso $(m - i + 1)$, con el fin de otorgarle una mayor importancia a los datos relativos a las primeras máquinas del taller de flujo.

$$p_j = \sum_{i=1}^{m} (m - i + 1) \cdot p_{ij} \quad (6)$$

3. ABS DIF: los trabajos pendientes son secuenciados en función de la suma de la diferencia absoluta de los tiempos de proceso de cada máquina con la de otros trabajos.

$$p_j = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j'=1}^{n} |p_{ij} - p_{ij'}| \quad (7)$$

4. WABS DIFF: es similar a ordenar los trabajos basándose en ABS DIF, pero en este caso las diferencias absolutas son ponderadas por $(m - i + 1)$.

$$p_j = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j'=1}^{n} (m - i + 1) |p_{ij} - p_{ij'}| \quad (8)$$

5. SS SRA: la ordenación se basa en la suma del valor absoluto del residuo, donde el residuo se define como: $r_{ijj'} = p_{ij} - p_{i-1,j'}$. Tiene en cuenta la similitud de los trabajos *j* y *j'*. Idealmente, el residuo debe ser igual a cero para evitar tiempos ociosos en las máquinas o tiempos de espera de los trabajos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} |r_{ijj'}| \quad (9)$$

6. SS WSRA: los trabajos pendientes se secuencian basándose en la suma ponderada del valor absoluto de los residuos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1) |r_{ijj'}| \quad (10)$$

7. SS SRS: este valor del indicador selecciona el siguiente trabajo de la cola basándose en la suma del cuadrado de los residuos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (r_{ijj'})^2 \quad (11)$$

8. SS WSRS: la ordenación en cuestión se basa en la suma ponderada del cuadrado de los residuos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1)(r_{ijj'})^2 \quad (12)$$

9. SS SRN/RCN: se corresponde con la suma de los residuos negativos con el acarreo de los residuos negativos anteriores, y se define como $r^*_{ijj'} = p_{ij} - p_{i-1,j'} + \min(r_{i-1,j,j'}, 0)$.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} \left| \min(r^*_{ijj'}, 0) \right| \tag{13}$$

10. SS WSRN/RCN: basado en la suma ponderada de los residuos negativos con el acarreo de los residuos negativos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1) \left| \min(r^*_{ijj'}, 0) \right| \tag{14}$$

11. SS SRA/RCN: los trabajos pendientes se secuencian según la suma del valor absoluto de los residuos, con acarreo de residuos negativos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} \left| r^*_{ijj'} \right| \tag{15}$$

12. SS WSRA/RCN: suma ponderada del valor absoluto de los residuos con acarreo de residuos negativos. La única diferencia con respecto a la regla anterior es que esta se multiplica por un peso.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1) \left| r^*_{ijj'} \right| \tag{16}$$

13. SS SRS/RCN: el orden se obtiene mediante la suma del cuadrado de los residuos con acarreo de residuos negativos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (r^*_{ijj'})^2 \tag{17}$$

14. SS WSRS/RCN: se basa en la suma ponderada del cuadrado de los residuos con acarreo de residuos negativos.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1)(r^*_{ijj'})^2 \tag{18}$$

15. SS SRA/2SRN: la secuencia inicial se obtiene por la suma del valor absoluto de los residuos, ponderando doblemente los residuos negativos, sin acarreo.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (\max(r_{ijj'}, 0) + 2\left|\min(r_{ijj'}, 0)\right|) \quad (19)$$

16. SS WSRA/2SRN: se refiere a la suma ponderada del valor absoluto de los residuos, ponderando doblemente los residuos negativos, sin acarreo.

$$p_j = \sum_{\substack{j'=1 \\ j' \neq j}}^{n} \sum_{i=2}^{m} (m - i + 1)(\max(r_{ijj'}, 0) + 2\left|\min(r_{ijj'}, 0)\right|) \quad (20)$$

17. SRTNM (*Shortest Remaining Time Next Machine*): el indicador SRTNM ordena los trabajos utilizando los tiempos de proceso en la siguiente máquina.

18. SPT (*Shortest Processing Time*): este indicador enumera todos los trabajos que actualmente se encuentran en la cola para ser procesados en función de su tiempo de proceso en la primera máquina.

19. SPT-LPT: Este indicador divide el conjunto de *n* trabajos en dos subconjuntos. En caso de aplicar este indicador de manera creciente, en primer lugar, los trabajos de un subconjunto se secuencian según la regla SPT creciente, y posteriormente, se secuencian los trabajos restantes de acuerdo con la regla SPT decreciente (es decir, regla LPT, *Longest Processing Time*).

20. EDD (*Earliest Due Date*): Este indicador ordena los trabajos en función de su fecha de entrega.

El "residuo" y el "arrastre de residuos negativos" mencionados anteriormente fueron introducidos por Stinson & Smith (1982) como valores indicadores preliminares y han sido utilizados para diferentes propósitos.

3.1.2. Criterios de ordenación

Una vez que los trabajos tienen asignado un valor del indicador, se ordenan a partir de ese valor, de acuerdo con diversos criterios de ordenación. Como criterios de ordenación, se han considerado las siguientes 8 propuestas (ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**2 y 3):

- CRECIENTE: ordenar los trabajos de acuerdo con valores crecientes del indicador.
- DECRECIENTE: ordenar los trabajos de acuerdo con los valores decrecientes del indicador.
- VALLE: este criterio permite ordenar los trabajos como un "valle", es decir, el principio y el final de la secuencia se caracteriza por valores del indicador altos, mientras que los valores bajos del indicador se posicionan en el medio de la secuencia.
- COLINA: por el contrario, los valores altos del indicador se posicionan en el medio de la secuencia; y a su vez, los valores bajos del indicador se localizan al principio y al final de la secuencia.
- HI/HILO: ordena los trabajos eligiendo un trabajo con un valor del indicador alto y otro con uno bajo alternativamente (HILO), empezando con los valores máximos y mínimos extremos del indicador.
- HI/LOHI: ordenar los trabajos eligiendo un trabajo con un valor de indicador bajo y uno con alto alternativamente. La secuencia comienza con los valores máximos y mínimos extremos del indicador.
- LO/HILO: ordenar los trabajos eligiendo un trabajo con un valor alto del indicador y otro con uno bajo alternativamente, comenzando con las diferencias más pequeñas, y posicionando los valores extremos al final.
- LO/LOHI: ordenar los trabajos eligiendo un trabajo con un valor de indicador bajo y otro con uno alto alternativamente, comenzando con las diferencias más pequeñas, y con los valores extremos al final.

Figura 2. Esquema criterios de ordenación: creciente, decreciente, valle y colina

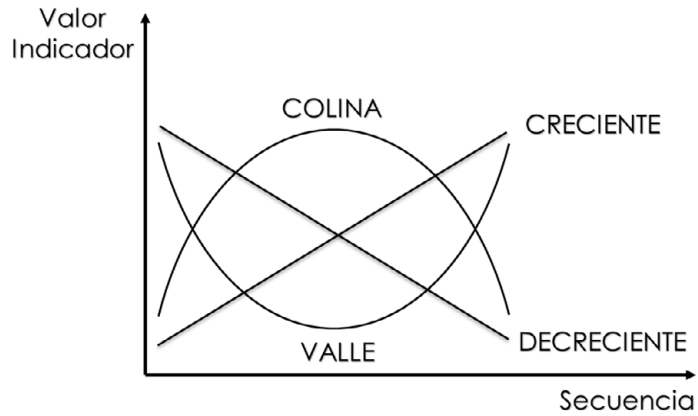
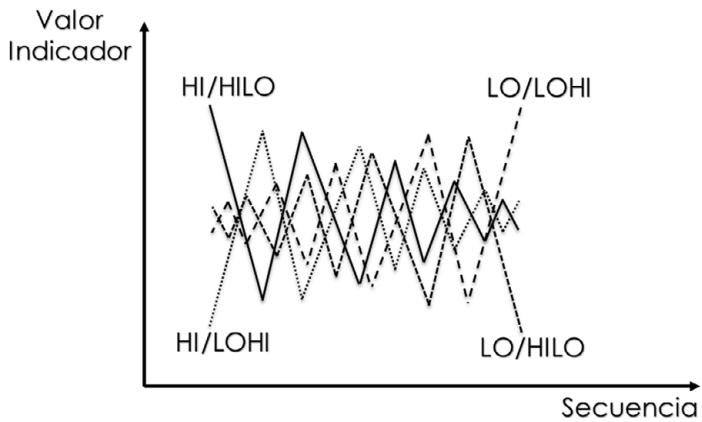


Figura 3. Esquema criterios de ordenación: HI/HILO, HI/LOHI, LO/HILO y LO/LOHI



4. RESULTADOS COMPUTACIONALES

En esta sección, se presentan los experimentos computacionales obtenidos tras la implementación de los algoritmos en el lenguaje C# y su compilación bajo la configuración estándar de Visual Studio 2013. En total, se han comparado 160 reglas de despacho diferentes, generadas por la combinación de 20 indicadores y 8 métodos de generación de secuencias, para 12 objetivos distintos. Los métodos implementados son comparados utilizando las instancias de referencia definidas en la

Sección 4.1. En esa misma sección se detallan los indicadores utilizados para la comparación. Se han tenido en cuenta los valores medios de las medidas de rendimiento con el fin de obtener una clasificación de las 160 reglas de despacho. Posteriormente, en las sucesivas secciones, se analizan los resultados computaciones obtenidos para los diferentes objetivos.

4.1. Batería de problemas e indicadores de comparación

Para el estudio computacional se ha evaluado un conjunto de instancias para el problema, generado por la combinación de diversos números de trabajos (n) y de máquinas (m), y para múltiples combinaciones de factor de tardanza (T) y rango de fechas de vencimiento (R).

En esta contribución se han analizado problemas de tamaños realistas, que han sido testados en estudios previos, como son las instancias generadas por Vallada, Ruiz, & Minella (2008).

Respecto al número de trabajos, esta batería de problemas considera los tamaños: 50, 150, 250, 350; mientras que para las máquinas: 10, 30 y 50. Las fechas de vencimiento se generan de acuerdo con el factor de tardanza (T) y el intervalo de fechas de vencimiento (R), siguiendo una distribución uniforme entre $P\left(1-T-\frac{R}{2}\right)$ y $P\left(1-T+\frac{R}{2}\right)$ que se utiliza frecuentemente en la literatura (Potts & Van Wassenhove, 1982, Armentano & Ronconi, 1999). P es un límite inferior del *makespan* o tiempo máximo de finalización. T se ha establecido en 0.2, 0.4, 0.6, mientras que R se ha fijado en 0.2, 0.6, 1. Para cada trabajo j, los tiempos de proceso p_{ij} se generaron aleatoriamente a partir de una distribución uniforme entre 1 y 99. Para cada combinación de n, m, T y R, se han generado 5 instancias diferentes, dando lugar a un total de 540 instancias del problema para las 160 heurísticas.

Adicionalmente, con el fin de comparar los algoritmos propuestos para cada objetivo, se han usado los siguientes tres indicadores que miden su rendimiento:

1. RPD (*Relative Percentage Deviation*): se define como la desviación porcentual relativa respecto a la mejor solución.

$$RPD = \frac{Solución_{Método} - Solución_{Mejor}}{Solución_{Mejor}} \times 100$$

2. RDI (*Relative Deviation Index*): mide la desviación de la mejor solución con respecto a la diferencia entre la peor y la mejor solución.

$$RDI = \frac{Solución_{Método} - Solución_{Mejor}}{Solución_{Peor} - Solución_{Mejor}} \times 100$$

3. RFI (*Relative Frequency Index*): mide la frecuencia de ocurrencia del número de trabajos terminados justo a tiempo (*Just-in-Time, JIT*) con respecto al número total de trabajos.

$$RFI = \frac{Número\ de\ trabajos\ JIT}{Número\ total\ de\ trabajos} \times 100$$

En donde, por un lado, $Solución_{Método}$ es la solución obtenida por el método en cuestión y, por otro lado, $Solución_{Mejor}$ y $Solución_{Peor}$ son respectivamente la mejor y la peor solución obtenidas entre todos los métodos evaluados. Puesto que el objetivo general es minimizar algunas medidas de rendimiento, la mejor solución se identifica por el valor mínimo.

Debido a que para determinadas funciones objetivo la mejor solución se podría corresponder con el valor cero (como es el caso por ejemplo de algunas instancias al minimizar la tardanza), se pueden producir valores del denominador en el índice RPD iguales a cero, lo que impiden generalizar el uso de este indicador para todas las funciones objetivo. Así, para cada objetivo se hace uso de un indicador de rendimiento distinto. En concreto, el índice RPD se ha evaluado para los objetivos: makespan, tiempo total de finalización, retraso máximo, retraso total, adelanto y tardanza totales. El índice RDI se ha calculado para los demás objetivos, excepto para el "número de trabajos JIT", para el cual se ha optado por el índice RFI, ya que es poco probable que los trabajos terminen justo a tiempo, y así se evita el problema de que tanto el numerador como el denominador tomen el valor cero. Puesto que se

desea maximizar el número de trabajos JIT, para esta función objetivo la mejor solución se identifica por el valor máximo.

A continuación, se mostraran los valores de los indicadores encontrados para cada una de las funciones objetivo, prestando especial atención a las mejores y peores reglas de despacho en cada caso.

4.1. MINIMIZACIÓN DEL TIEMPO MÁXIMO DE FINALIZACIÓN

La siguiente **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra los valores de ARPD (*Average Relative Percentage Deviation*) para las 160 reglas de despacho con respecto al objetivo de minimización del tiempo máximo de finalización. El método con mejor rendimiento es WSUM/CRECIENTE (ARPD=1%), mientras que el peor es SPT/DECRECIENTE (ARPD>15%).

Tabla 5. ARPD para el tiempo máximo de finalización

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	4,46	4,31	4,17	4,73	4,68	4,59	4,78	4,74	4,56
WSUM	1,00	8,23	4,49	5,02	4,88	4,75	4,55	4,64	4,70
ABS	4,70	4,62	4,53	4,84	4,62	4,64	4,63	4,64	4,65
WABS	4,24	5,26	4,66	4,85	4,60	4,61	4,66	4,72	4,70
SRA	4,73	4,52	4,70	4,57	4,36	4,42	4,61	4,64	4,57
WSRA	4,11	5,44	4,94	4,66	4,54	4,61	4,51	4,58	4,67
SRS	4,74	4,54	4,76	4,54	4,47	4,47	4,70	4,71	4,62
WSRS	3,99	5,32	4,87	4,63	4,54	4,57	4,52	4,51	4,62
SRN_RCN	4,41	6,06	4,18	5,67	4,64	4,53	4,62	4,66	4,85
WSRN_RCN	7,43	4,32	4,40	6,53	4,50	4,44	4,80	4,79	5,15
SRA_RCN	4,41	5,90	4,12	5,64	4,88	4,78	4,74	4,72	4,90
WSRA_RCN	6,09	5,01	4,05	6,09	4,33	4,23	5,42	5,39	5,07
SRS_RCN	4,46	5,99	4,25	5,63	4,93	4,84	4,69	4,64	4,93
WSRS_RCN	6,12	4,95	4,19	6,24	4,23	4,14	5,26	5,29	5,05
SRA_2SRN	4,06	5,67	4,42	5,09	4,64	4,49	4,51	4,56	4,68
WSRA_2SRN	6,39	4,20	4,43	5,84	4,33	4,27	5,00	5,02	4,94
SPTNM	6,11	15,18	11,04	9,68	4,37	4,33	4,10	4,03	7,35
SPT	3,46	15,71	4,78	10,35	4,59	4,09	4,29	4,41	6,46
SPT_LPT	4,21	4,23	4,29	4,57	4,52	4,54	4,47	4,46	4,41
EDD	4,50	4,65	4,63	4,64	4,66	4,59	4,63	4,65	4,62
Media	4,68	6,20	4,79	5,69	4,57	4,50	4,67	4,69	4,97

4.2. MINIMIZACIÓN DEL TIEMPO DE TERMINACIÓN TOTAL

Similarmente, la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra el rendimiento de cada heurística sobre la minimización del tiempo total de finalización. De nuevo, el WSUM/CRECIENTE es el método con mejor valor ARPD, mientras que los peores valores se corresponden con SPT/DECRECIENTE y SPTNM/DECRECIENTE.

Tabla 6. ARPD para el tiempo de terminación total

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	1,99	14,38	7,40	9,36	9,30	8,88	8,56	8,70	8,57
WSUM	0,24	16,33	5,48	11,76	9,53	9,04	8,57	8,69	8,70
ABS	7,36	9,91	8,40	8,99	8,73	8,78	8,60	8,63	8,68
WABS	7,08	10,29	8,04	9,48	8,79	8,83	8,67	8,68	8,73
SRA	7,19	9,96	8,54	8,78	8,67	8,71	8,55	8,60	8,62
WSRA	6,88	10,61	8,20	9,46	8,81	8,80	8,64	8,67	8,76
SRS	7,11	10,05	8,54	8,76	8,69	8,72	8,63	8,61	8,64
WSRS	6,76	10,50	8,16	9,27	8,72	8,71	8,57	8,56	8,66
SRN_RCN	13,61	4,48	8,72	9,03	8,92	8,98	8,61	8,53	8,86
WSRN_RCN	14,97	3,62	10,73	8,19	8,86	8,99	8,72	8,65	9,09
SRA_RCN	11,81	6,14	8,47	9,25	8,37	8,40	9,46	9,32	8,90
WSRA_RCN	12,13	5,59	9,32	8,65	7,77	7,85	9,64	9,51	8,81
SRS_RCN	11,97	6,17	8,60	9,23	8,44	8,46	9,32	9,18	8,92
WSRS_RCN	12,23	5,41	9,43	8,72	7,77	7,82	9,46	9,46	8,79
SRA_2SRN	11,88	5,77	8,69	8,90	8,66	8,72	9,00	8,94	8,82
WSRA_2SRN	12,74	4,86	9,82	8,19	8,37	8,48	9,00	8,98	8,81
SPTNM	7,53	22,30	11,80	16,15	8,72	8,44	8,03	8,00	11,37
SPT	7,06	22,82	7,71	16,74	8,88	7,90	8,29	8,38	10,97
SPT_LPT	3,41	12,21	7,49	8,70	5,10	4,87	11,99	12,24	8,25
EDD	8,56	8,64	8,69	8,75	8,69	8,61	8,70	8,71	8,67
Media	8,63	10,00	8,61	9,82	8,49	8,40	8,95	8,95	8,98

4.3. MINIMIZACIÓN DEL MÁXIMO RETRASO

En este caso específico, es posible observar que los valores ARPD (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**) son significativamente más altos que para los dos objetivos anteriores. Esto significa que los valores de retraso máximo obtenidos con cada regla se desvían bastante de los valores óptimos, excepto para la regla

EDD/CRECIENTE, que es la única que ordena los trabajos teniendo en cuenta sus fechas de entrega. Por tanto, el método EDD/CRECIENTE proporciona el mejor rendimiento, mientras que SPT/DECRECIENTE es el peor.

Tabla 7. ARDI para el máximo retraso

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	676,64	700,36	695,95	707,59	712,24	712,24	671,54	675,37	693,99
WSUM	649,35	751,94	702,25	713,47	705,63	709,14	694,22	693,37	702,42
ABS	698,81	699,06	710,58	705,63	689,61	694,31	705,96	708,57	701,57
WABS	701,17	707,93	693,48	700,50	687,87	686,39	705,15	708,32	698,85
SRA	704,51	703,69	724,33	705,54	688,96	695,89	704,57	703,50	703,87
WSRA	713,68	711,43	703,48	704,45	706,44	705,77	709,33	705,80	707,55
SRS	707,17	706,08	713,82	690,48	696,34	703,36	706,28	702,92	703,31
WSRS	713,58	714,45	707,12	691,68	695,59	692,28	700,04	695,43	701,27
SRN_RCN	687,80	694,23	684,42	705,95	697,32	696,03	676,12	668,99	688,86
WSRN_RCN	727,71	685,28	699,53	699,67	701,13	695,13	681,67	676,60	695,84
SRA_RCN	703,95	730,35	711,63	726,51	710,28	703,44	703,71	704,00	711,74
WSRA_RCN	720,63	719,98	701,40	723,11	703,92	703,09	715,06	714,86	712,76
SRS_RCN	696,14	718,14	690,68	715,43	704,29	702,69	691,00	696,13	701,81
WSRS_RCN	717,41	721,84	708,02	729,91	700,51	700,52	714,17	715,41	713,47
SRA_2SRN	709,26	728,13	705,68	698,72	702,66	700,23	710,50	710,92	708,26
WSRA_2SRN	722,14	699,72	712,33	718,35	693,96	697,36	692,70	695,38	703,99
SPTNM	734,82	851,94	767,76	771,72	690,65	691,30	728,27	733,21	746,21
SPT	706,30	855,40	702,37	794,65	671,62	668,46	716,66	710,48	728,24
SPT_LPT	712,67	702,16	696,75	717,59	680,17	680,95	720,20	716,26	703,34
EDD	0,67	784,60	771,00	319,69	390,95	384,41	775,08	783,34	526,22
Media	670,22	729,34	710,13	697,03	681,51	681,15	706,11	705,94	697,68

4.4. MINIMIZACIÓN DE LA MÁXIMA TARDANZA

La **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra los valores ARDI cuando se minimiza la tardanza máxima.

En general, el criterio CRECIENTE es el que mejores resultados proporciona. La regla EDD da buenos resultados para los criterios CRECIENTE, VALLE, HI/HILO y HI/LOHI, pero funciona muy mal para los criterios restantes. Además, SPT/DECRECIENTE es la peor regla, incluso si se combina con el criterio CRECIENTE.

Tabla 8. ARDI para la máxima tardanza

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	69,16	71,22	70,66	70,08	70,60	70,45	70,59	71,01	70,47
WSUM	61,94	79,04	70,49	71,03	70,78	70,64	69,98	70,27	70,52
ABS	70,83	70,56	70,09	70,78	70,65	70,33	70,52	70,54	70,54
WABS	69,68	72,10	70,61	70,76	70,33	70,41	70,86	70,88	70,71
SRA	70,40	70,34	70,66	70,23	69,88	70,16	70,66	70,67	70,37
WSRA	69,31	72,83	71,28	70,59	69,97	70,18	70,52	70,72	70,68
SRS	70,38	70,38	70,82	70,43	70,65	70,79	70,48	70,61	70,57
WSRS	68,95	72,44	71,38	70,19	70,65	70,70	70,38	70,28	70,62
SRN_RCN	70,90	72,23	69,28	73,44	70,24	70,05	70,78	70,48	70,93
WSRN_RCN	77,16	68,78	70,37	73,97	70,53	70,64	70,88	70,74	71,63
SRA_RCN	70,85	72,41	68,69	72,72	70,93	70,71	71,20	70,98	71,06
WSRA_RCN	73,65	70,30	68,81	73,39	69,66	69,50	71,84	71,83	71,12
SRS_RCN	70,85	72,84	69,29	73,21	71,18	71,05	70,85	70,49	71,22
WSRS_RCN	73,85	70,09	69,51	73,00	69,57	69,26	71,44	71,40	71,02
SRA_2SRN	70,60	71,68	69,52	72,26	70,14	69,73	70,70	70,51	70,64
WSRA_2SRN	74,51	68,20	69,50	72,62	69,69	69,49	71,14	71,12	70,78
SPTNM	71,91	93,10	82,66	81,45	70,25	69,95	69,67	69,47	76,06
SPT	67,86	94,39	70,08	82,75	70,15	69,05	69,27	69,61	74,14
SPT_LPT	69,29	71,04	70,94	69,90	69,96	69,66	70,99	71,09	70,36
EDD	1,13	80,99	80,26	20,57	40,37	39,70	79,53	81,10	52,96
Media	67,16	74,25	71,25	70,17	68,81	68,62	71,11	71,19	70,32

4.5. MINIMIZACIÓN DEL MÁXIMO ADELANTO

En cuanto a la minimización de la máxima tardanza, la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra que EDD/CRECIENTE es el mejor método, pero a su vez, la regla EDD también proporciona las peores soluciones con los criterios de ordenación VALLEY y HI/HILO.

Tabla 9. ARDI para el máximo adelanto

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	87,41	65,89	87,08	66,15	68,32	78,56	75,87	75,77	75,63
WSUM	86,37	67,24	86,44	67,83	68,58	77,53	77,52	77,07	76,07
ABS	77,59	75,23	77,39	75,36	76,21	75,99	75,79	75,77	76,17
WABS	77,64	75,58	77,53	74,92	76,41	76,39	75,86	75,88	76,28
SRA	77,24	74,81	76,34	74,90	75,96	75,78	75,77	75,71	75,81
WSRA	77,87	74,93	77,47	75,13	76,25	76,33	76,13	76,07	76,27

SRS	77,40	75,26	77,01	74,72	76,55	76,22	76,06	75,96	76,15
WSRS	78,12	74,99	78,02	74,85	76,43	76,78	75,53	75,64	76,30
SRN_RCN	66,92	86,62	67,34	86,40	78,66	69,22	76,25	76,01	75,93
WSRN_RCN	67,67	85,47	67,83	85,05	77,23	69,23	76,59	76,50	75,70
SRA_RCN	70,68	85,34	70,53	84,30	79,70	72,58	75,54	75,85	76,81
WSRA_RCN	71,44	83,23	71,23	82,92	78,08	72,29	76,25	75,93	76,42
SRS_RCN	70,57	85,00	70,37	84,01	79,58	72,13	75,37	75,11	76,52
WSRS_RCN	71,28	83,22	71,21	82,88	78,20	71,89	75,37	75,54	76,20
SRA_2SRN	69,81	85,32	70,31	84,18	79,00	71,59	76,33	76,33	76,61
WSRA_2SRN	70,74	83,38	70,46	83,67	77,78	71,38	75,59	75,18	76,02
SPTNM	77,04	73,82	77,45	73,55	74,33	76,53	75,73	75,82	75,53
SPT	77,64	74,29	77,70	74,11	75,18	77,46	76,34	76,15	76,11
SPT_LPT	87,41	75,63	87,08	75,93	78,28	83,32	71,37	67,01	78,25
EDD	0,53	95,70	10,64	95,70	95,70	89,96	43,58	44,65	59,56
Media	72,07	79,05	72,47	78,83	77,32	75,56	74,14	73,90	75,42

4. 6. MINIMIZACIÓN DEL RETRASO TOTAL

La **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra los valores ARPD para la minimización de la tardanza total. Se puede observar que hay una gran variabilidad; los valores de ARPD obtenidos se encuentran entre el 2,11% para WSUM/CRECIENTE y el 210,19% para SPT/DECRECIENTE.

En general, el criterio de clasificación CRECIENTE se confirma como el que proporciona mejor rendimiento, mientras que el peor es DE-CRECIENTE (ARPD=93,63%).

Tabla 10. ARPD para el retraso total

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	16,23	138,18	67,27	88,83	89,26	84,22	82,03	79,45	80,68
WSUM	2,11	157,55	52,50	106,24	95,11	90,75	85,07	87,48	84,60
ABS	70,34	97,07	80,97	84,67	85,55	87,00	84,94	83,49	84,26
WABS	62,13	100,52	72,60	89,50	86,88	85,44	81,41	81,13	82,45
SRA	66,91	96,61	83,41	80,26	80,88	83,40	81,75	82,20	81,93
WSRA	62,63	105,45	80,03	84,99	85,02	82,09	81,32	80,61	82,77
SRS	66,96	94,90	82,55	83,89	79,86	81,40	79,15	82,77	81,44
WSRS	60,45	104,39	78,51	89,28	79,86	82,35	81,49	83,24	82,44
SRN_RCN	128,66	36,24	81,52	83,11	82,18	82,28	80,07	83,39	82,18
WSRN_RCN	141,70	26,33	101,67	74,53	82,37	80,81	77,48	78,21	82,89
SRA_RCN	106,99	55,81	79,88	92,43	73,39	79,37	93,93	86,39	83,52
WSRA_RCN	110,64	45,63	87,29	76,20	72,68	69,71	89,54	87,42	79,89

SRS_RCN	109,58	55,52	86,46	85,57	78,39	78,62	88,85	88,26	83,91
WSRS_RCN	115,89	48,51	89,93	81,43	73,15	70,17	86,45	87,86	81,67
SRA_2SRN	111,91	50,71	83,00	86,55	83,21	80,06	87,96	84,54	83,49
WSRA_2SRN	118,54	45,80	94,83	75,28	78,84	82,18	87,06	86,32	83,61
SPTNM	74,10	206,19	103,80	153,35	77,65	75,64	70,93	70,92	104,07
SPT	70,80	210,19	75,50	157,17	86,06	77,28	79,18	76,35	104,07
SPT_LPT	29,20	114,61	64,71	79,77	44,78	44,01	108,87	114,04	75,00
EDD	79,13	82,29	83,29	80,22	78,92	72,50	83,05	84,45	80,48
Media	80,25	93,63	81,49	91,66	79,70	78,46	84,53	84,43	84,27

4.7. MINIMIZACIÓN DE LA TARDANZA TOTAL

En la siguiente **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** se presentan los valores de ARDI para el objetivo de minimización de la tardanza total. El método de mejor rendimiento es EDD/CRECIENTE (ARDI=9,25%), mientras que el peor es SPT/DECRECIENTE (ARDI>92%).

Tabla 11. ARDI para la tardanza total

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	26,48	61,06	44,62	43,47	46,44	45,47	43,94	44,64	44,52
WSUM	19,22	69,26	37,75	52,26	47,87	46,68	43,98	44,50	45,19
ABS	40,77	48,80	44,58	44,74	45,13	45,26	44,04	44,17	44,69
WABS	39,24	50,55	43,47	46,83	45,04	45,14	44,55	44,69	44,94
SRA	40,15	48,26	45,39	44,00	44,60	44,69	44,09	43,95	44,39
WSRA	38,60	51,15	43,61	46,87	45,21	45,11	44,27	44,66	44,94
SRS	40,01	48,87	45,43	43,84	44,73	44,83	44,36	44,38	44,56
WSRS	38,23	50,75	43,62	46,05	44,82	44,93	44,22	44,24	44,61
SRN_RCN	58,84	32,99	41,30	48,84	45,45	45,34	44,32	44,15	45,15
WSRN_RCN	64,74	28,91	49,38	45,38	45,52	45,88	44,99	44,64	46,18
SRA_RCN	53,74	38,36	41,63	48,62	44,42	44,31	46,88	46,19	45,52
WSRA_RCN	55,76	35,46	45,40	46,30	42,36	42,39	47,70	47,21	45,32
SRS_RCN	54,16	38,62	42,04	48,89	44,86	44,59	46,53	45,92	45,70
WSRS_RCN	56,15	34,76	45,86	46,35	42,43	42,06	46,80	46,83	45,15
SRA_2SRN	53,98	37,10	42,63	47,64	44,93	44,99	45,64	45,65	45,32
WSRA_2SRN	57,81	32,81	46,83	44,78	44,13	44,19	45,88	45,88	45,29
SPTNM	40,43	91,11	55,34	69,27	44,87	43,91	42,43	42,14	53,69
SPT	39,41	92,88	41,00	70,91	45,31	41,81	43,25	43,74	52,29
SPT_LPT	32,26	56,58	44,47	43,12	34,46	33,83	54,29	54,79	44,23
EDD	9,25	74,49	35,93	52,62	48,19	46,88	40,75	41,09	43,65
Media	42,96	51,14	44,01	49,04	44,54	44,12	45,15	45,17	45,77

4.8. MINIMIZACIÓN DEL ADELANTO TOTAL

Los valores ARDI para la minimización del adelanto total se muestran en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**. El método de mejor rendimiento es EDD/CRECIENTE (ARDI=2,52%), mientras que EDD/DECR proporciona el peor rendimiento (ARDI>95%) junto con WSUM/CRECIENTE (ARDI > 74%).

Tabla 12. ARDI para el adelanto total

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	73,83	34,20	64,67	40,72	46,09	49,50	51,12	50,90	51,38
WSUM	74,94	33,84	67,41	37,87	45,97	49,46	51,37	51,26	51,52
ABS	55,23	47,08	53,04	48,43	50,96	50,56	50,48	50,42	50,77
WABS	55,31	46,73	54,02	47,38	50,34	50,08	50,42	50,51	50,60
SRA	55,26	46,33	53,00	48,25	50,37	50,08	50,25	50,12	50,46
WSRA	55,32	45,90	53,07	47,69	50,21	50,09	50,41	50,53	50,40
SRS	55,65	46,25	52,94	48,16	50,35	50,32	50,47	50,55	50,59
WSRS	55,63	46,09	53,61	47,82	50,43	50,28	50,68	50,77	50,66
SRN_RCN	36,34	68,20	42,02	60,60	49,32	46,97	51,05	51,18	50,71
WSRN_RCN	36,15	68,40	40,55	62,05	49,13	46,95	51,19	51,12	50,69
SRA_RCN	41,92	63,00	45,12	57,20	52,14	50,30	49,23	49,32	51,03
WSRA_RCN	42,95	62,63	44,84	58,17	52,80	50,89	49,47	49,58	51,42
SRS_RCN	41,47	62,92	44,92	57,68	52,16	50,16	49,49	49,67	51,06
WSRS_RCN	42,51	63,19	44,80	58,45	52,94	50,60	49,46	49,35	51,41
SRA_2SRN	40,92	63,76	44,55	57,87	51,20	49,07	50,06	50,29	50,97
WSRA_2SRN	41,48	63,67	43,91	59,23	51,25	48,99	49,79	49,79	51,01
SPTNM	53,60	32,22	52,14	37,44	49,39	51,03	51,57	51,63	47,38
SPT	54,48	31,40	54,13	36,58	49,51	52,66	51,16	50,62	47,57
SPT_LPT	72,95	45,81	63,62	47,26	60,64	62,81	40,88	39,23	54,15
EDD	2,52	95,87	33,45	66,93	57,70	55,50	43,68	44,36	50,00
Media	49,42	53,37	50,29	51,29	51,15	50,82	49,61	49,56	50,69

4.9. MINIMIZACIÓN DEL ADELANTO Y TARDANZA TOTALES

Como se puede ver en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, el método de mejor rendimiento, EDD/INCR, ha obtenido un valor ARDI muy pequeño en comparación con otros métodos que también proporcionan buenas soluciones (1,31% frente a 107,97% del segundo clasificado).

Tabla 13. ARPD para el adelanto y tardanza totales

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	119,05	119,48	125,71	110,82	117,29	117,77	117,62	117,93	118,21
WSUM	113,18	126,33	122,94	114,11	117,70	118,19	118,10	118,36	118,61
ABS	118,71	117,29	119,58	116,72	118,42	118,59	116,58	116,66	117,82
WABS	117,86	118,45	120,10	115,86	118,45	118,43	116,80	116,96	117,86
SRA	118,26	117,42	119,97	115,61	118,53	118,72	116,70	116,73	117,74
WSRA	117,47	118,97	118,03	117,19	118,56	118,60	117,29	117,40	117,94
SRS	118,38	117,54	120,25	115,07	118,65	118,71	116,88	116,98	117,81
WSRS	117,30	118,78	118,46	117,30	118,24	118,44	117,27	117,24	117,88
SRN_RCN	119,06	120,99	110,42	127,28	117,00	116,43	118,41	118,37	118,50
WSRN_RCN	123,99	118,01	115,31	125,68	116,50	116,02	119,52	119,46	119,31
SRA_RCN	119,40	121,30	112,45	124,97	117,79	117,27	120,05	119,77	119,12
WSRA_RCN	121,69	119,36	114,87	124,91	116,68	116,14	120,94	120,63	119,40
SRS_RCN	119,46	121,27	112,37	126,37	117,71	117,14	119,79	119,44	119,19
WSRS_RCN	121,75	119,14	115,51	123,99	116,42	115,71	120,35	120,41	119,16
SRA_2SRN	118,51	120,25	113,65	123,13	117,95	117,44	118,29	118,36	118,45
WSRA_2SRN	122,53	117,46	115,92	123,85	116,85	116,40	118,61	118,64	118,78
SPTNM	117,02	145,97	132,74	129,01	116,94	117,16	117,38	117,08	124,16
SPT	115,48	146,62	118,92	129,26	117,47	116,87	117,08	117,08	122,35
SPT_LPT	123,01	122,65	125,23	113,89	116,97	117,20	119,35	119,12	119,68
EDD	1,31	194,68	107,97	127,60	120,73	118,71	111,81	113,16	112,00
Media	113,17	126,10	118,02	121,13	117,74	117,50	117,94	117,99	118,70

4.10. MINIMIZACIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJOS TARDÍOS

Los valores ARDI para la minimización del número de trabajos tardíos se muestran en la Tabla 14. El método de mejor rendimiento es EDD/CRECIENTE (ARDI=27,76%). Por el contrario, los peores métodos para este objetivo han resultado ser WSUM/INCR (ARDI>75%) y SUM/INCR (ARDI>72%).

Tabla 14. ARDI para el número de trabajos tardíos

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	72,66	38,66	60,73	48,89	51,22	53,02	54,14	53,62	54,12
WSUM	75,23	36,98	64,66	44,63	50,58	52,58	54,31	54,13	54,14
ABS	57,82	50,68	55,38	52,67	54,39	54,36	54,50	54,05	54,23
WABS	58,62	50,77	55,93	51,44	53,68	53,03	53,86	53,81	53,89
SRA	57,95	50,17	55,33	53,06	54,60	54,11	54,40	54,67	54,29
WSRA	58,52	49,39	55,52	51,14	53,57	53,46	53,37	53,53	53,57

SRS	58,28	50,01	54,92	52,76	54,09	54,00	54,14	54,05	54,03
WSRS	58,41	49,47	56,28	52,18	54,26	53,53	54,19	54,46	54,10
SRN_RCN	40,91	67,40	50,32	57,49	52,85	52,05	54,44	54,37	53,73
WSRN_RCN	39,59	68,18	46,79	59,64	52,86	51,80	53,94	54,20	53,37
SRA_RCN	45,71	63,29	51,54	55,75	54,09	53,65	52,33	52,61	53,62
WSRA_RCN	46,03	63,65	49,72	57,02	56,00	54,76	52,51	52,68	54,05
SRS_RCN	45,12	62,85	51,52	56,00	54,65	53,80	52,95	53,25	53,77
WSRS_RCN	45,58	64,37	49,82	58,23	56,36	54,82	52,98	52,54	54,34
SRA_2SRN	45,12	63,82	51,02	56,09	53,73	53,17	52,53	52,54	53,50
WSRA_2SRN	45,15	64,34	49,45	58,41	54,25	53,32	53,07	53,08	53,89
SPTNM	56,88	30,21	53,31	39,24	53,35	54,43	55,10	55,51	49,75
SPT	57,20	29,51	56,51	38,29	52,82	55,31	54,84	54,29	49,85
SPT_LPT	70,72	46,53	59,81	52,30	62,97	63,69	44,63	43,67	55,54
EDD	27,76	69,75	64,27	41,01	46,81	46,06	59,71	60,39	51,97
Media	53,16	53,50	54,64	51,81	53,86	53,75	53,60	53,57	53,49

4.11. MAXIMIZACIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJOS JIT

Como se ha mencionado anteriormente, para la maximización del número de trabajos JIT se considera un índice adicional (RFI) para evitar una división entre cero. En este caso, se prefieren valores máximos del índice, ya que se busca maximizar el número de trabajos que terminan J*ust-in-Time*.

Como se observa en la Tabla 15, el mejor valor RFI viene proporcionado por el índice SRA_2SRN con HI/LOHI como criterio de clasificación. El segundo y el tercero clasificados son ABS y WABS con LO/HILO, mientras que el último clasificado es WSRS_RCN/VALLE.

Tabla 15. RFI para el número de trabajos JIT

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	0,007	0,006	0,013	0,022	0,011	0,009	0,011	0,006	0,011
WSUM	0,015	0,011	0,009	0,013	0,019	0,006	0,017	0,011	0,013
ABS	0,015	0,013	0,011	0,007	0,015	0,013	0,026	0,015	0,014
WABS	0,007	0,006	0,013	0,009	0,019	0,011	0,024	0,009	0,012
SRA	0,007	0,013	0,011	0,020	0,013	0,009	0,017	0,013	0,013
WSRA	0,009	0,013	0,011	0,017	0,022	0,015	0,017	0,007	0,014
SRS	0,017	0,017	0,015	0,009	0,011	0,017	0,007	0,011	0,013
WSRS	0,007	0,011	0,015	0,009	0,011	0,013	0,020	0,011	0,012
SRN_RCN	0,009	0,011	0,006	0,019	0,006	0,009	0,013	0,004	0,009

WSRN_RCN	0,015	0,020	0,002	0,019	0,013	0,015	0,011	0,019	0,014
SRA_RCN	0,013	0,006	0,020	0,019	0,017	0,007	0,009	0,022	0,014
WSRA_RCN	0,017	0,022	0,013	0,007	0,020	0,020	0,009	0,019	0,016
SRS_RCN	0,013	0,007	0,020	0,013	0,017	0,009	0,015	0,015	0,014
WSRS_RCN	0,013	0,011	0,017	0,002	0,019	0,015	0,009	0,011	0,012
SRA_2SRN	0,022	0,011	0,011	0,019	0,007	0,028	0,011	0,009	0,015
WSRA_2SRN	0,011	0,007	0,015	0,019	0,015	0,006	0,017	0,020	0,014
SPTNM	0,007	0,011	0,015	0,011	0,011	0,011	0,013	0,013	0,012
SPT	0,011	0,009	0,007	0,020	0,015	0,011	0,009	0,009	0,012
SPT_LPT	0,011	0,019	0,009	0,007	0,019	0,015	0,009	0,011	0,013
EDD	0,009	0,009	0,011	0,007	0,011	0,015	0,017	0,006	0,011
Media	0,012	0,012	0,012	0,013	0,014	0,013	0,014	0,012	0,013

4.12. MINIMIZACIÓN DEL NÚMERO DE TRABAJOS ADELANTADOS

En cuanto a la minimización del número de trabajos que finalizan antes de su fecha de entrega, la Tabla 16 muestra que WSUM/CRECIENTE es el mejor método. Adicionalmente, también generan soluciones de calidad: SUM/CRECIENTE, SPT–LPT/CRECIENTE y EDD/DECRECIENTE. Por el contrario, los peores resultados vienen dados por EDD/CRECIENTE.

Tabla 16. ARDI para el número de trabajos tempranos

	CREC	DECR	COLINA	VALLE	HI HILO	HI LOHI	LO HILO	LO LOHI	Media
SUM	27,35	61,34	39,27	51,07	48,78	46,96	45,87	46,38	45,88
WSUM	24,75	63,01	35,35	55,34	49,40	47,42	45,69	45,83	45,85
ABS	42,15	49,32	44,62	47,33	45,61	45,60	45,46	45,94	45,75
WABS	41,37	49,23	44,04	48,55	46,28	46,94	46,10	46,14	46,08
SRA	42,04	49,81	44,67	46,88	45,38	45,89	45,57	45,28	45,69
WSRA	41,46	50,60	44,48	48,84	46,40	46,53	46,58	46,45	46,42
SRS	41,69	49,98	45,07	47,23	45,88	45,99	45,86	45,94	45,95
WSRS	41,58	50,52	43,72	47,80	45,74	46,46	45,76	45,54	45,89
SRN_RCN	59,10	32,60	49,68	42,48	47,15	47,95	45,55	45,63	46,27
WSRN_RCN	60,40	31,80	53,23	40,34	47,13	48,19	46,05	45,78	46,62
SRA_RCN	54,27	36,72	48,42	44,23	45,89	46,35	47,67	47,35	46,36
WSRA_RCN	53,97	36,33	50,27	42,98	43,98	45,22	47,49	47,29	45,94
SRS_RCN	54,86	37,11	48,43	44,00	45,34	46,20	47,04	46,73	46,21
WSRS_RCN	54,40	35,63	50,14	41,79	43,62	45,16	47,03	47,45	45,65
SRA_2SRN	54,83	36,19	48,98	43,84	46,29	46,79	47,44	47,45	46,47
WSRA_2SRN	54,84	35,66	50,54	41,57	45,74	46,69	46,89	46,90	46,10
SPTNM	43,10	69,78	46,62	60,77	46,65	45,56	44,87	44,47	50,23
SPT	42,79	70,49	43,50	61,67	47,15	44,68	45,16	45,71	50,14

SPT_LPT	29,27	53,44	40,18	47,70	36,99	36,29	55,35	56,33	44,44
EDD	72,25	30,26	35,71	59,01	53,19	53,93	40,24	39,62	48,02
Media	46,82	46,49	45,35	48,17	46,13	46,24	46,38	46,41	46,50

5. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

En esta contribución se ha llevado a cabo una evaluación exhaustiva de 160 métodos de resolución, generados tras combinar varias reglas de despacho con criterios de ordenación diferentes, para resolver el problema del TRF. Tras esta comparación, se ha evaluado el impacto de cada método en los doce objetivos de secuenciación más comunes, con el objetivo de identificar aquellas que son más efectivas para cada uno de ellos. Este estudio pretende proporcionar a los investigadores de una clasificación de las mejores reglas de despacho para cada objetivo, que pueda servir de utilidad para generar las soluciones iniciales de metaheurísticas evolutivas o para la generación de soluciones en tiempos computacionales rápidos.

Los resultados muestran que, si bien no hay un único método de resolución que proporcione buenas soluciones en todos los indicadores de rendimiento considerados, existen diferentes patrones comunes. Así, por ejemplo, atendiendo a las funciones objetivo que no incluyen fecha límite (es decir, *makespan* y tiempo de terminación total), la mejor regla de despacho, en ambos casos, es WSUM con criterio de ordenación INCR, mientras que SPT/DECR es la que presenta un peor rendimiento. No sucede así con el resto de reglas, siendo por ejemplo la SPT/INCR la segunda mejor para el *makespan* mientras que para el tiempo de terminación total sería la SUM/INCR. Cabe resaltar también, el excelente comportamiento de las reglas WSRN/INCR y SPT_LPT/INCR. Por último, en cuanto a la mayoría de objetivos relacionados con fechas de entrega, el método EDD/INCR es el que presenta mejor resultado, excepto para los objetivos de minimización del retraso total, minimización del número de trabajos JIT, y minimización del número de trabajos adelantados. En estos casos las mejores reglas son WSUM/INCR, SRA_2SRN/HI-LOHI, y WSUM/INCR respectivamente. Todas estas hipótesis han sido contrastadas estadísticamente utilizando un test no paramétrico (*Mann-Whitney test*), dando

lugar siempre a una significancia igual a 0.000 (a excepción del número de trabajos JIT y del número de trabajos adelantados que tienen unas significancias de 0,850 y 0,022, respectivamente).

REFERENCIAS

Armentano, V., & Ronconi, D. (1999). Tabu search for total tardiness minimization in flowshop scheduling problems. Computers & Operations Research, 26 (3), 219-235.

Brah, S. (1996). A comparative analysis of due date based job sequencing rules in a flow shop with multiple processors. Production Planning & Control, 7 (4), 362-373.

Cortés, P., & Onieva, L. (2011). Ingeniería de organización: Modelos y aplicaciones. Ediciones Díaz de Santos.

Fera, M., Fruggiero, F., Lambiase, A., Martino, G., & Nenni, M. (2013). Production scheduling approaches for operations management. Operations Management.

Fernandez-Viagas, V., & Framinan, J. (2015). NEH-based heuristics for the permutation flowshop scheduling problem to minimise total tardiness. Computers & Operations Research, 60, 27-36.

Fernandez-Viagas, V., Ruiz, R., & Framinan, J. (2017). A new vision of approximate methods for the permutation flowshop to minimise makespan: State-of-the-art and computational evaluation. European Journal of Operational Research, 257 (3), 707–721.

Framinan, J., & Leisten, R. (2006). A heuristic for scheduling a permutation flowshop with makespan objective subject to maximum tardiness. International Journal of Production Economics, 99(1-2), 28-40.

Framinan, J., Gupta, J., & Leisten, R. (2004). A review and classification of heuristics for permutation flow-shop scheduling with makespan objective. Journal of the Operational Research Society, 55(12), 1243-1255.

Framinan, J., Leisten, R., & Rajendran, C. (2003). Different initial sequences for the heuristic of Nawaz, Enscore and Ham to minimize makespan, idletime or flowtime in the static permutation flowshop sequencing problem. International Journal of Production Research, 41, 121-148.

Framinan, J., Leisten, R., & Ruiz, R. (2014). Manufacturing scheduling systems. An integrated view on Models, Methods and Tools. Springer.

Garey, M., Johnson, D., & Sethi, R. (1976). Complexity of flowshop and jobshop scheduling. Mathematics of Operations Research, 2, 117-129.

González-Neira, E., Montoya-Torres, J., & Caballero-Villalobos, J. (2019). A comparison of dispatching rules hybridised with Monte Carlo Simulation in stochastic permutation flow shop problem. Journal of Simulation, 13, 128-137.

Graham, R., Lawler, E., Lenstra, J., & Rinnooy Kan, A. (1979). Optimization and Approximation in Deterministic Sequencing and Scheduling: a Survey. Annals of Discrete Mathematics, 5, 287-326.

Gupta , A., & Chauhan, S. (2015). A heuristic algorithm for scheduling in a flow shop environment to minimize makespan. International Journal of Industrial Engineering Computations, 6 (2), 173-184.

Jayamohan, M., & Rajendran, C. (2000). New dispatching rules for shop scheduling: A step forward. International Journal of Production Research, 38, 563-586.

Kaban, A., Othman, Z., & Rohmah, D. (2012). Comparison of dispatching rules in job-shop scheduling problem using simulation: A case study. International Journal of Simulation Modelling, 11, 129-140.

Kan, A. R. (1976). Machine scheduling problems: classification, complexity and computations. The Hague: Martinus Nijhoff.

Kouki, S., & Jemmi, M. (2011). Solving the permutation flow shop problem with makespan criterion using grids. International Journal of Grid and Distributed Computing, 4 (2).

Kumar, S., & Suresh, N. (2006). Production and operations management. New Age International.

Leisten, R., & Rajendran, C. (2015). Variability of completion time differences in permutation flow shop scheduling. Computers & Operations Research, 54, 155-167.

Lian, Z., Gu, X., & Jiao, B. (2006). A similar particle swarm optimization algorithm for permutation flowshop scheduling to minimize makespan. Applied mathematics and computation, 175 (1), 773-785.

M'Hallah, R. (2014). An iterated local search variable neighborhood descent hybrid heuristic for the total earliness tardiness permutation flow shop. International Journal of Production Research, 52(13), 3802-3819.

New , C. (1975). Job Shop Scheduling: Is Manual Application of Dispatching Rules Feasible? Operational Research Quarterly (1970-1977), 26, 35-43.

Panwalkar, S., & Iskander, W. (1977). A Survey of Scheduling Rules. Operations Research, 25, 45-61.

Perez-Gonzalez, P., & Framinan, J. (2018). Single machine scheduling with periodic machine availability. Computers & Industrial Engineering, 123, 180-188.

Pinedo, M. (2002). Scheduling: theory, algorithms, and systems. Prentice-Hall.

Pinedo, M. (2005). Planning and scheduling in manufacturing and services. New York: Springer.

Pinedo, M. (2012). Scheduling: theory, algorithms, and systems. Springer.

Potts, C., & Van Wassenhove, L. (1982). A decomposition algorithm for the single machine total tardiness problem. Operations Research Letters, 1 (5), 177-181.

Rajendran , C., & Holthaus, O. (1999). Comparative study of dispatching rules in dynamic flowshops and jobshops. European Journal of Operational Research, 116 (1), 156-170.

Rajendran, C. (1993). Heuristic algorithm for scheduling in a flowshop to minimize total flowtime. International Journal of Production Economics, 29 (1), 65-73.

Raman, N. (1995). Minimum tardiness scheduling in flow shops: Construction and evaluation of alternative solution approaches. Journal of Operations Management, 12 (2), 131-151.

Reza Hejazi, S., & Saghafian, S. (2005). Flowshop-scheduling problems with makespan criterion: a review. International Journal of Production Research, 43(14), 2895-2929.

Ruiz, R., & Maroto, C. (2005). A comprehensive review and evaluation of permutation flowshop heuristics. European Journal of Operational Research, 165(2), 479-494.

Sen, T., & Gupta, S. (1984). A state-of-art survey of static scheduling research involving due dates. Omega, 12 (1), 63-76.

Stinson, J., & Smith, A. (1982). A heuristic programming procedure for sequencing the static flowshop. International Journal of Production Research, 20 (6), 753-764.

Sun, R., Ding, H., & Du, R. (2004). Iterative learning scheduling: A combination of optimization and dispatching rules. Journal of Manufacturing Technology Management, 15(3), 298-305.

Sun, Y., Zhang, C., Gao, L., & Wang, X. (2011). Multi-objective optimization algorithms for flow shop scheduling problem: A review and prospects. International Journal of Advanced Manufacturing Technology, 55(5-8), 723-739.

Vallada, E., & Ruiz, R. (2010). Genetic algorithms with path relinking for the minimum tardiness permutation flowshop problem. Omega, 38(1-2), 57-67.

Vallada, E., Ruiz, R., & Minella, G. (2008). Minimising total tardiness in the m-machine flowshop problem: A review and evaluation of heuristics and metaheuristics. Computers & Operations Research, 35 (4), 1350-1373.

Yagmahan, B., & Yenisey, M. (2008). Ant colony optimization for multi-objective flow shop scheduling problem. Computers & Industrial Engineering, 54 (3), 411-420.

APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL A LA INVESTIGACIÓN DEL COMERCIO E INVERSIÓN INTERNACIONAL

DRA. I. MARTA MIRANDA GARCÍA
Universidad Rey Juan Carlos, Madrid

RESUMEN

Las investigaciones sobre el comercio internacional a nivel macro y micro económico han crecido exponencialmente durante los últimos años Sin embargo, la metodología para analizar e investigar las múltiples dimensiones que presenta este asunto y las relaciones que se establecen con otros hechos económicos como el crecimiento y desarrollo de empresas o de naciones, o la inversión directa en el exterior, se han realizado utilizando mayoritariamente metodologías estadísticas convencionales.
De esta forma poder tomar decisiones económico-financieras eficientes en este entorno complejo es un factor esencial para el éxito y requiere de enfoques más realistas, globales e integradores, basados en técnicas de análisis cuantitativo más sofisticadas, que sean capaces de manejar gran cantidad de datos, como la inteligencia artificial.

PALABRAS CLAVE

Comercio Internacional; Finanzas internacionales; Inteligencia artificial.

INTRODUCCIÓN

La globalización económica, representada por el incremento de las transacciones internacionales de bienes y servicios e inversión internacional, así como el crecimiento y el alcance de organizaciones que tienen presencia multinacional, conforman un entramado de intrincadas relaciones, cada vez más extensas y profundas, con infinidad de luces y sombras, pero imparable.

La enorme repercusión que puede tener en el crecimiento de las economías, así como fuerza impulsora del bienestar social, la integración y conexión de la humanidad, sigue haciendo imprescindible su estudio e investigación, para tratar de clarificar y desentrañar una cuestión de enorme complejidad y que afecta a tanto y a tantos.

En paralelo y contribuyendo a este hecho, e incluso provocándolo, durante el siglo XX se fueron produciendo importantes avances tecnológicos. Éstos se han incorporado, con mayor o menor rapidez, a los procesos productivos, modificando la relación capital-trabajo, y se han extendido (por ejemplo, Internet) a su uso diario por millones de personas, que han sido protagonistas de una forma distinta de relacionarse, comunicar, interactuar y participar en el mundo y que han dado lugar a la nueva sociedad (ya no tan nueva) de la información y del conocimiento (Negroponte, 1995).

Estas nuevas tecnologías han seguido avanzando, y tal y como pronosticó Bell (1976), convirtiéndose no sólo en el principal motor de desarrollo económico y social del mundo post industrial, sino que han permitido desarrollar un sinfín de posibilidades como la consolidación de la inteligencia artificial (IA), tecnología disruptiva, capaz de ser "onda y partícula" y tener esta rara dualidad de ser causa y efecto, como quedará explicado más adelante.

Así, ambas cuestiones, comercio internacional e inteligencia artificial, y sus relaciones, son generadoras de enormes oportunidades, pero también de importantes y profundos desafíos, que elevan el nivel de incertidumbre, creando y recreando una realidad compleja y en crisis, siendo cada vez más difícil valorar y cuantificar sus posibles efectos y evolución.

De esta forma, es imprescindible *obtener información* significativa para evitar, lo que el premio nobel Herbet Simon (1971) ya advirtió cuando señaló, que una sobreabundancia de información provoca que parte de ella no sea relevante y que genere distracción, así como, descubrir nuevos conocimientos que permitan entender estas múltiples y complejas realidades (incluida la virtual) y proponer ideas innovadoras y soluciones que nos hagan avanzar como sociedad global, hacia un desarrollo sostenible e integrador, donde todos seamos imprescindibles no por lo que hagamos, que puede ir variando a lo largo del tiempo, sino por lo que consigamos ser y cómo lleguemos hasta ello.

Este trabajo pretende contribuir a ello, mostrando como la inteligencia artificial es entre otras cosas, una adecuada herramienta de investigación en este entorno y puede utilizarse para mejorar el conocimiento y la eficacia de las investigaciones académicas en materia de Comercio e Inversión internacional.

Para ello el resto del trabajo se estructura de esta manera: La siguiente sección detalla algunos datos relevantes sobre el comercio e inversión internacional, así como de la inteligencia artificial, que ponen de manifiesto el peso e impacto económico de estas cuestiones.

Posteriormente, se explican las principales razones de por qué la inteligencia artificial, y más concretamente el *"machine learning"*, puede mejorar las investigaciones en el área de la internacionalización de empresas, para exponer en la siguiente sección resultados de algunas de las investigaciones realizadas con esta metodología, sobre el éxito de las empresas exportadoras españolas y sus factores determinantes. Para terminar, se expondrá algunas de las conclusiones más relevantes.

1. LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL: ALGUNOS DATOS

La actividad comercial entre países puede ser un elemento potencialmente relevante para mejorar las economías nacionales y reforzar las relaciones estables y duraderas entre las naciones, basado en la idea de la interdependencia y en una prosperidad y seguridad conjunta.

Hoy en día, aunque sigue habiendo controversia en la relación comercio internacional y crecimiento económico, si parecen existir suficientes evidencias que las economías relativamente abiertas crecen más rápido que las cerradas, y las condiciones de trabajo y el nivel de salarios, son en términos generales, mejores en las empresas que exportan que en las que no lo hacen (OCDE s.f).

Por ello, conocer la estructura y características del comercio internacional, puede ayudar a resolver los problemas asociados a la globalización económica y conseguir el desafío de multiplicar sus efectos positivos. posibilitando la inclusión y participación de los países, sectores económicos e individuos, que antes no podían hacerlo y contribuir así al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU.

Algunos de los datos más significativos para comprender mejor la magnitud y alcance de la internacionalización de empresas y de las economías, son los facilitados periódicamente por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Tal y como señala OMC, se ha producido una espectacular evolución de los intercambios mundiales, alcanzando volúmenes aproximadamente 41 veces mayores que el nivel registrado en los comienzos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT (lo que supone un crecimiento del 4.116% desde 1950 a 2019). Además, el valor económico del comercio mundial se han incrementado unas 304 veces con respecto a los niveles de 1950. En 2019, el volumen y el valor del comercio mundial de mercancías había aumentado en promedio un 4,2% y un 5,5%, respectivamente, desde 1995, aunque, como cabía esperar, la trayectoria en 2020 debido a la crisis de la COVID 19, ha resultado especialmente negativa registrándose descensos del volumen del comercio mundial de mercancías de un 14,3% en el segundo trimestre de 2020 con respecto al período anterior.

El crecimiento del comercio durante ese período se debió sobre todo al aumento del comercio de categorías de productos ya existentes, aunque la contribución del margen extensivo del comercio, productos nuevos, también tuvo gran importancia (OMC s.f)

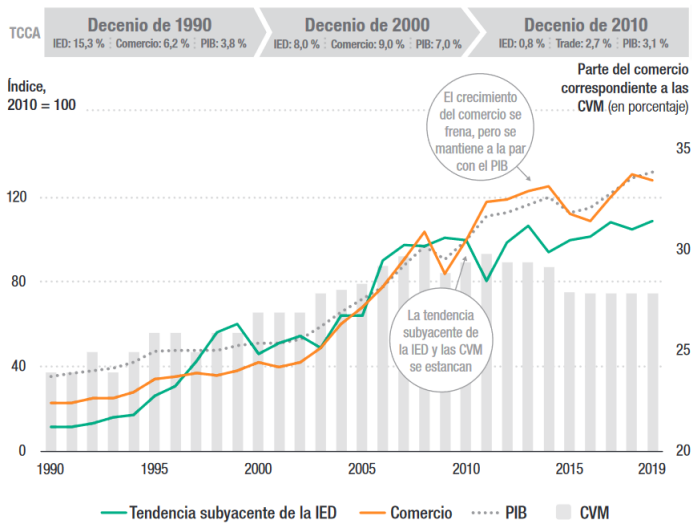
Gráfico 1: Evolución del comercio mundial de mercancía (1949.2019).



Fuente: OMC

Una aproximación con más detalle nos permite ver la evolución conjunta de cuatro cuestiones claves: el comercio internacional, la Inversión extranjera directa (IDE) y el Producto Interior Bruto (PIB), así como la parte del comercio de las denominadas Cadena de valor Mundiales (CVM), en los últimos 30 años (Fuente UNCTAD), siendo el crecimiento medio de los últimos 30 años un 7% (OMC, 2013).

Gráfico 2: Evolución IED, comercio y PIB en los últimos 30 años.



Fuente: UNCTAD.
Nota: Se entiende por comercio la exportación mundial de bienes y servicios. Para representar la parte del comercio correspondiente a las CVM se utiliza la parte correspondiente al valor añadido extranjero en las exportaciones, según la base de datos sobre las CVM de la UNCTAD y Eora (véase Casella y otros, 2019). La tendencia subyacente de la IED es un indicador de la UNCTAD que refleja la dinámica a largo plazo de la IED compensando las fluctuaciones impulsadas por transacciones puntuales y por la volatilidad de los flujos financieros.

Además, en el año 1970 los flujos de importación y exportación suponían un 29% del PIB global, en 2018, este ratio, ya alcanzaba el 60%. Entre 1985 y 2011 creció en promedio el 5,6% anual. Comparando, el crecimiento medio del PIB mundial en ese mismo período (el 3,1%), comprobamos que el comercio mundial creció alrededor de 1,8 veces más que la producción.

El comercio mundial lleva varios decenios creciendo, en promedio, casi el doble de rápido que la producción mundial. Esto venía reflejando la importancia de las cadenas internacionales de suministro (OMC 2013) ya que la mayoría del comercio (70%) es en realidad en partes intermedias, componentes y servicios que forman segmentos de cadenas de valor globales.

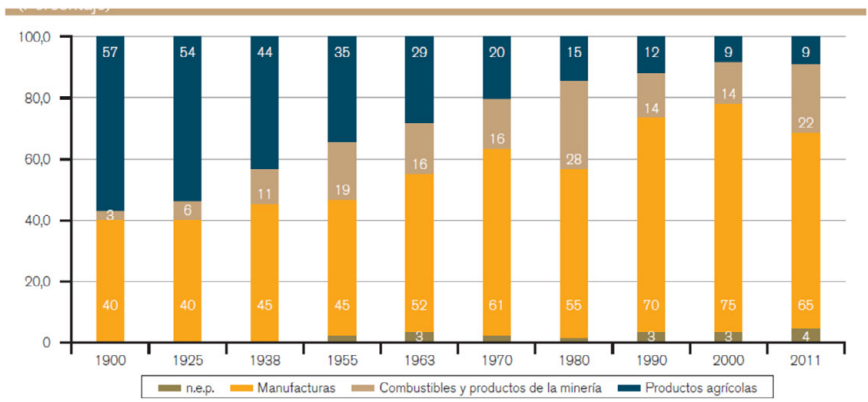
La OCDE lanzó una iniciativa en 2013 para medir el comercio en términos de "valor agregado", y así poder "identificar mejor cuánto valor agrega cada país e industria a un producto final a lo largo de la

cadena de valor global", para entender cómo funciona el comercio internacional y cómo puede contribuir el comercio a variables tan relevantes como el ingreso y el empleo "(OCDE, s.f)

Los protagonistas del comercio internacional también se han modificado a lo largo de estas décadas. Entre 1980 y 2011, las economías en desarrollo, a pesar de las dificultades, que algunas de ellas tienen para participar en los intercambios internacionales, aumentaron su contribución en las exportaciones mundiales del 34 al 47%, así como en las importaciones mundiales del 29 al 42%, siendo Asia el caso más relevante convirtiéndose China, en el mayor exportador del mundo.

Por otra parte, se consolidan también otras tendencias como que la composición principal del intercambio internacional es de bienes manufacturados o de componentes de estos bienes (del 40% del comercio mundial en 1900 al 75% en 2000), mientras que la participación relativa de la agricultura ha ido cayendo. El comercio de servicios también está creciendo a un ritmo excepcional, gracias a la drástica disminución del coste de las comunicaciones, representando representan más del 50% del total de las exportaciones mundiales.

Gráfico 3: Participación por producto en las exportaciones mundiales de mercancías del 1900 (porcentaje)



Fuente: UN Statistical Yearbook (1969), Estudios especiales Nº 5 y 7 del GATT y estimaciones de la Secretaría de la OMC.

Visto de forma somera el panorama del comercio internacional, se debe añadir, que en la medida que éste puede ser contribuyente esen-

cial en la mejora del bienestar de la sociedad es necesario entender los factores de los que depende y cómo se van modificando, así como su importancia relativa, peso e impacto.

De forma muy simplificada, es fácil entender, que el comercio de un país depende de varios factores. Por un lado, las posibilidades de producción de sus organizaciones de producción, es decir de las características de su tejido empresarial en términos de tecnología, mano de obra, recursos naturales, inversión y por otro, de la demanda de los bienes y servicios producidos y comercializados, que a su vez viene afectada por variables tan relevantes como los ingresos de los consumidores, sus preferencias, etcétera.

A estos elementos se añaden otros factores tan sustanciales, como los costes del comercio, los factores demográficos, geográficos y políticos, así como del entorno institucional, especialmente la evolución de del transporte y comunicación, energía, recursos naturales y de las políticas gubernamentales.

Todo esto referido a un país se multiplica cuando hablamos de un entorno internacional donde cada nación cuenta con sus ingredientes combinados de una u otra forma. De manera, que la economía internacional se convierte así en una gran "matrioska", con numerosas economías en su interior, participando en mayor o menor medida de sus flujos reales de bienes y servicios, y financieros, mundiales con una dimensión y naturaleza dinámica forjando interrelaciones y vínculos complejos.

Se convierte en tarea esencial de la investigación, intentar predecir y evaluar cómo será el futuro del comercio internacional en sus variables clave: volumen, valor y composición de los bienes y servicios comerciados, la estructura empresarial del comercio internacional (los nuevos y viejos participantes del comercio, no sólo a nivel agregado sino también del tipo de empresa participante) y por último, los efectos económicos y sociales que provoca.

Dada la dificultad de este fenómeno, merece un análisis más detallado y por tanto también técnicas y metodologías que pudieran manejar los millones de datos que se generan. (OMC,2018)

Junto a estas reflexiones sobre la importancia del comercio internacional y su dificultad de análisis, es importante señalar el otro hecho imparable, que es el desafío para las economías, su tejido empresarial y los ciudadanos, la revolución tecnológica basada en la utilización de la Inteligencia Artificial (IA).

La IA ha sido definida de forma muy diversa. Por ejemplo, Bourcier (2003, p.56) definió la inteligencia artificial como "una rama de la informática que intenta reproducir las funciones cognitivas humanas como el razonamiento, la memoria, el juicio o la decisión y, después, confiar una parte de esas facultades, que consideramos signos de inteligencia, a los ordenadores" . *E*n el citado informe de la OMC (2018) distingue dos usos de la inteligencia artificial -de forma similar a la distinción entre inteligencia artificial débil y fuerte-, la inteligencia artificial que permite y posibilita la producción de bienes y servicios y la inteligencia artificial que contribuye a generar nuevas ideas (Aghion et al., 2017; Cockburn et al., 2018).

Por su parte, los algoritmos de "*machine learning"*, pueden ser definido como un subcampo de la inteligencia artificial que incluye software capaz de reconocer patrones, hacer predicciones y aplicar los patrones recién descubiertos a situaciones que no estaban incluidas o cubiertas por su diseño inicial".

Unas tecnologías que no solo suponen un avance que mejora la productividad, quizá de forma nunca vista antes, de los trabajadores, empresas y naciones, convirtiéndose así en el motor de desarrollo económico más importante, sino una marea de cambios significativos, basado en la idea de Schumpeter (1942) de "destrucción creativa". Se remplazan productos y procesos, así como recursos y capacidades de los trabajadores e industrias, y se van introduciendo nuevas producciones y nuevos productos, para atender a las nuevas formas en las que consumimos y nos relacionamos. En general, se puede hablar de la capacidad de su utilización para crear nuevos procesos, procedimientos y formas de organizar (Brynjolfsson y Hitt, 2000) con la cualidad distintiva frente a otras revoluciones tecnológicas, de la velocidad en la

que se ha incorporado en nuestras vidas, modificando en una década el entorno económico y social.

La inteligencia artificial supone entonces un conjunto de tecnologías disruptivas capaces de renovar sectores económicos "agotados" y empujar a la aparición de nuevos modelos de negocio, pero que también provocará importantes perturbaciones. Esos cambios serán especialmente relevantes en el mercado de trabajo, con la desaparición para siempre de ciertos trabajos y la irrupción de otros, que están llegando para quedarse-

Una muestra del despliegue que está suponiendo la inteligencia artificial en todos los sectores económicos, son los datos facilitados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Esta institución señala en su informe de 2019 varios datos de interés:

En primer lugar, las patentes relacionadas con la IA se han disparado en los últimos años, de modo que más de la mitad de las invenciones publicadas desde 2013 pertenecen a ese ámbito.

En segundo lugar, muchos sectores e industrias están explorando formas de aprovechar la IA. Entre ellos se incluyen la banca, el entretenimiento, la seguridad, la industria, la producción, la agricultura y las redes. Muchas tecnologías relacionadas con la IA tienen aplicación en diferentes sectores, como lo demuestra el gran número de patentes de IA que hacen referencia a múltiples sectores. Muestra de ello es que desde que la inteligencia artificial surgió en los años 50, se han presentado solicitudes de patentes para casi 340.000 aplicaciones relacionadas con la IA y publicado más de 1,6 millones de publicaciones científicas.

Además, la IA cada vez está más extendida y son cada vez más sectores los que utilizan la inteligencia artificial, como el militar, las ciencias médicas, telecomunicaciones, entretenimiento y ocio, gestión documental, publicidad, transporte, educación, seguridad, sector industrial y manufacturero, legal y ciencias del comportamiento, ciencias físicas, marketing, comercio electrónico, ciencias computacionales, artes y humanidades, etcétera.

Los sectores que experimentaron los índices de crecimiento más elevados en las solicitudes de patente relacionadas con la IA entre 2013 y 2016, con un incremento anual de al menos un 28% cada uno, son la agricultura, la banca y las finanzas, la informática aplicada al gobierno digital, la práctica del Derecho y el transporte. Dentro de estas actividades económicas, las áreas que se desarrollan con mayor rapidez son la aeroespacial y la aviónica, que crecieron en promedio un 67% entre 2013 y 2016; seguidas por las ciudades inteligentes (47%); los vehículos autónomos (42%); la atención al cliente (38%); y la computación afectiva, que permite que las máquinas reconozcan los sentimientos de los seres humanos (37%) (OMPI 2019).

De esta manera, la inteligencia artificial, junto con otras tecnologías digitales como el Internet de las cosas, la impresión 3D y las cadenas de bloques- se están convirtiendo en factores productivos esenciales para generar valor, y al actuar como un híbrido entre capital y trabajo, la IA ofrece la posibilidad de ampliar y trascender la capacidad actual de ambos factores para propulsar el crecimiento económico (Purdy y Daugherty, 2020).

Este conjunto de mecanismos se convertirá en imprescindible para generar ventajas competitivas sostenibles, que permitan a las empresas exponerse a la competencia nacional e internacional, no sólo con mayores garantías sino con una mayor cooperación y colaboración, ya que el mundo estará cada vez más integrado y conectado.

La inteligencia artificial y/o *el "machine learning"* participan y son actores principales de la innovación tecnológica actual, que se explica por la acción conjunta de distintos agentes; empresas, clientes, proveedores, universidades, centros de investigación, etcétera, que colaboran formando además de las redes científicas y tecnológicas convencionales (Nelson, 1993) a través de las cuales comparten e intercambian información, pero también redes sociales que transforman la información en conocimiento. Por tanto, la innovación tecnológica basada en el conocimiento no requiere solamente de diferentes clases de conocimiento, sino la convergencia de diferentes clases de conocimiento procedentes de diversos agentes.

Los efectos de las nuevas tecnologías sobre la economía no son consecuencia, exclusivamente, de los cambios tecnológicos, sino también de su relación con los procesos económicos, políticos y sociales en que se desarrollan y aplican las nuevas tecnologías.

Bresnahan y Trajtenberg (1995), que definen este tipo de inversiones, no como inversiones convencionales sino como inversiones *"General Purpose Technology*", que presentan unos rasgos característicos

- Se pueden utilizar en la mayor parte de los sectores. Es decir, se trata de inversiones de uso general y no específico.
- Pueden mejorar con el tiempo, por tanto, contribuyen a que disminuya el coste para sus usuarios.
- Facilita la invención y la producción de nuevos productos y procesos. Tienen la capacidad para generar invenciones (Rosenberg, 1986). Este tipo de tecnología tiene un fuete potencial para afectar a gran parte de la economía y son las tecnologías clave para mejorar técnicas e innovaciones complementarias.

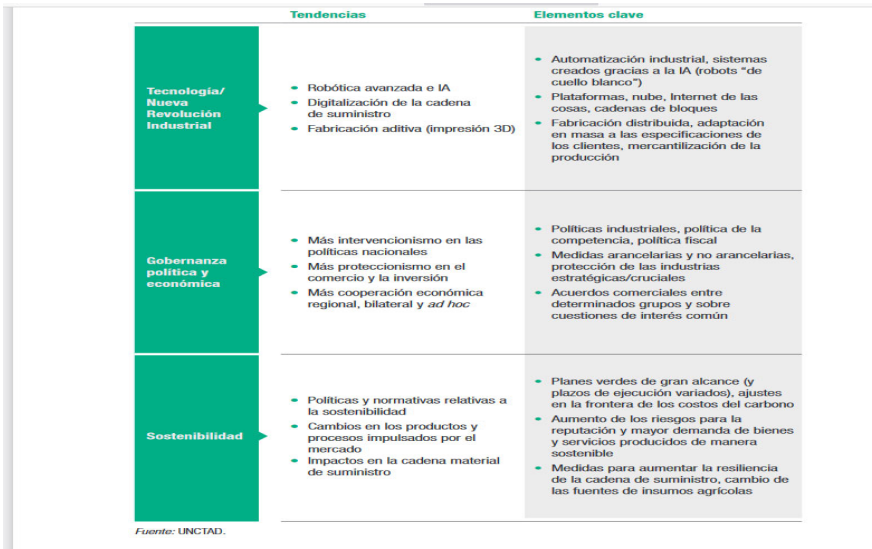
Asimismo, como la presente revolución tecnológica está basada en la información y el conocimiento, se añade una diferencia fundamental con otros recursos. La información y el conocimiento no se reducen o deterioran por su mayor uso o por ser compartidos, al contrario, pueden enriquecerse y mejorar ya que no se produce pérdida de información por ser compartida Mchale (1981).

Este desarrollo tecnológico, en relación a la internacionalización de las economías, tendrá cada vez más efectos sobre los costes del comercio, sobre la naturaleza de lo que se comercia, sobre quiénes serán los protagonistas y de cómo lo harán ya que la tecnologías digitales neutralizan muchas de las fronteras físicas, permite estar conectado y adquirir productos y servicios, así como conocimiento, 24 horas al día/ 7 días a la semana y posibilita una organización de las empresas diferente y permite una gestión ágil y conectada con cualquier filial o empresa del mundo, también 365 días del año.

La importancia de la tecnología en el comercio internacional ya es una de las tendencias básicas señaladas por la Conferencia de las Naciones

Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2020) va a configurar, junto a la confluencia de otros factores, un entorno internacional extraordinariamente desafiante, en términos de velocidad de cambio y profundidad así como en otros asuntos tan relevantes como nuevas pautas de producción y consumo, formas de comercio diferentes, y políticas a desarrollar.

Gráfico 4: Tendencias del comercio mundial.



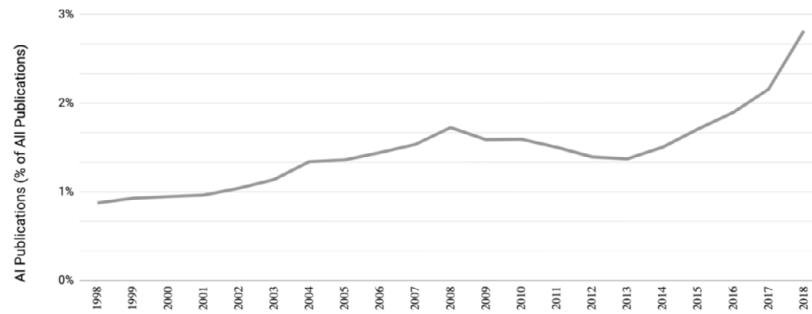
Fuente: UNCTAD.

Cabe señalar, por tanto, que la inteligencia artificial puede tener varios efectos. Tal y como se ha venido explicando puede influir decisivamente, en primer lugar, sobre el crecimiento de la economía nacional e internacional y su posible transmisión a la rentabilidad de las empresas y al bienestar de los ciudadanos, y, en segundo lugar, impactar de manera decisiva en el modelo y sistema de innovación tecnológica. Además, va más allá, ya que por las características que presenta esta tecnología y sus metodologías asociadas, está modificando el modo de hacer ciencia e investigación académica (Cockburn et al., 2018).

En "The AI Index 2019 Annual Report", se muestra el porcentaje de publicaciones de IA en publicaciones revisadas por pares (conferencias,

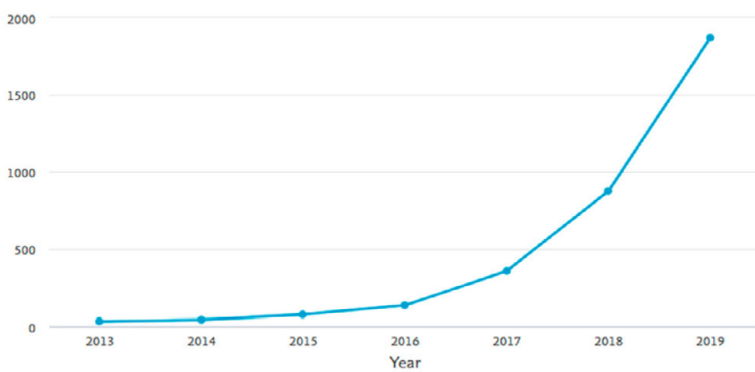
revisiones y artículos) entre 1998-2018. A finales de la década de 1990, los documentos de IA representaban menos del 1% de los artículos y alrededor del 3% de las publicaciones de conferencias.

Gráfico 5: Porcentaje de Publicaciones IA (1998-2018) sobre el total de publicaciones.



En el caso del número de investigaciones académicas aplicadas a la economía y empresa, observamos también un número creciente de publicaciones (Nosratabadi et al., 2020).

Gráfico 6: Número de publicaciones en investigaciones económicas.



2. LAS PRINCIPALES RAZONES PARA UTILIZAR "MACHINE LEARNING" EN LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

Existen varias razones de peso para utilizar en el área de la internacionalización de empresas, las técnicas y metodologías "*machine learning*", que ya se han definido, como aquellos algoritmos capaces de aprender de los datos y optimizar su respuesta.

El primero de ellos, es que tal y como se ha señalado anteriormente, la internacionalización de empresas y la inversión en el exterior, es un fenómeno de gran complejidad. Esta dificultad radica está basada no sólo en que abarca numerosas disciplinas y que puede ser abordado desde diferentes perspectivas, todo ello como consecuencia de la variedad de mecanismos de los que disponen las empresas para seleccionar y penetrar en los mercados exteriores (Coviello y Mcauley, 1999, pp.243).

La revisión de la literatura más relevante, sobre este asunto, pone de manifiesto que existe una gran fragmentación de los estudios, y que los resultados alcanzados son a menudo dispares y no concluyentes (Losada et al., 2006, pp. 86), dificultando la realización de estudios comparables y consistentes (Katsikeas et al., 2000, pp.493) lo que ha dado lugar a que existen numerosos "*research gap*" en la internacionalización de empresas en asuntos que tienen que ver con el modo de entrada en los mercados exteriores, el problema del capital humano en las empresas internacionales, las redes de relaciones que se generan en el ámbito internacional, los aspectos cognitivos vinculados a la internacionalización de empresas, el conocimiento, el marketing internacional, aspectos geográficos, tecnología e innovación, tipo y tamaño de empresa, el riesgo, emprendimiento, etcétera (Dabić et al., 2020).

Las razones fundamentales de esta falta de consenso y fuerte controversia es que no existe un marco teórico comúnmente aceptado. En la actualidad se siguen identificando seis marcos teóricos claves que son predominantes, el modelo de Uppsala, las empresas nacidas globales, la teoría de redes, la teoría de los costes de transacción, teoría " entrepreneurial" y la teoría de recursos y capacidades (Dabić et al., 2020) y una

indeterminación empírica (Debellis et al., 2020). Además, se explica por los distintos objetivos de las investigaciones, así como las fuertes diferencias metodológicas que se han venido utilizando.

De esta forma, la inteligencia artificial puede ayudar a entender mejor este problema o por lo menos, clarificar y contestar de forma más eficientes las preguntas clásicas de por qué las empresas se internacionalizan, cómo lo hacen, qué es lo que internacionalizan y dónde, así como, cuándo hacerlo y hasta cuándo. En definitiva, nos puede ayudar a describir más acertadamente una realidad a la que afectan muchas variables cuyas relaciones y efectos y sinergias no están claros y que hace necesario la utilización de método heurístico que nos permita trabajar de forma global (Segovia Vargas, 2011) Además permite obtener patrones de datos y por supuesto, lo que es más importante, mejorar la toma de decisiones empresariales en el ámbito internacional al extraer conocimiento de los datos (Lee y Shin, 2020).

La segunda de las razones es consecuencia directa de la anterior. El fenómeno del comercio internacional y la internacionalización de empresas genera millones de datos, tanto a nivel país-agregado como hasta los generados en cada empresa participante del mercado internacional.

Hay que tener en cuenta que el éxito en las empresas en los mercados exteriores depende de múltiples factores (Leonidou y Katsikeas, 2010) agrupadas en dos categorías de posibles factores que influyen de forma directa, indirecta o ambas, en la consecución del éxito o fracaso en el exterior (Holzmuller y Stottinger, 1996):

- Los factores internos relacionados con las características individuales y específicas de la propia empresa y sus decisores.
- Los factores externos relacionados con el macro y micro- entorno exterior en el que la empresa desarrolla su actividad económica relativos al mercado doméstico y al mercado exterior.

La IA es capaz de optimizar el tratamiento de grandes datos y trabajar en entornos "Big Data", como puede ser el comercio internacional, que se caracterizan porque estos datos, tienen un elevado volumen, tienen una naturaleza heterogénea, y sujetos a continuos cambios. Por

tanto, es necesario metodologías y técnicas, que sean capaces de adaptarse a la velocidad a la que se genera la información, que sean flexibles y rápidas, eficientes al tratar con este tipo de información y que trabaje en entornos de altos niveles de incertidumbre.

El tercer motivo es que estas técnicas nos permiten superar algunas de las limitaciones de las metodologías convencionales como la estadística (Miranda, 2012). Estas técnicas son, sin duda la base de muchos de los algoritmos del "*machine learning*", pero los datos reales, especialmente los financieros no siempre se adaptan a las restricciones que impone la estadística, por ejemplo, las relativas a las distribuciones de las variables (Segovia Vargas, 2011). El *ML* son técnicas no paramétricas, y permite trabajar con variables cualitativas y cuantitativas, datos atípicos y *missing,* además de la facilidad para su interpretación así como su capacidad para descubrir relaciones entre variables en grandes bases de datos (Agrawal et al., 1993).

De esta forma, teniendo en cuenta que las decisiones las toman los individuos y que esas decisiones dependen de cada vez mayor volumen de información y que parte de esa decisión podría automatizarse, puede ayudar a tomar decisiones más rápidas y eficientes.

No siempre habrá ganancias por utilizar ML pero si hay razones para su planteamiento. Además, cuando realzamos un proyecto con estas técnicas hay que platearse cuál es el objetivo, qué tipo de información podemos utilizar, y qué tipo de algoritmo se ajusta mejor a nuestro problema, así como que decidir si preferimos un algoritmo más preciso, pero más difícil de interpretar o que pierda precisión frente a la interpretabilidad (Mori et al., 2019).

En relación con la primera cuestión, el aprendizaje automático tiene básicamente tres objetivos:

- Realizar predicciones y pronósticos mediante la resolución de problemas de clasificación, es decir clasificar en un categoría o clase, o de regresión. En general, a partir de muchos ejemplos de un problema, se construye un modelo que abstrae y genera-

liza el comportamiento observado. A partir de ese modelo, se pueden hacer predicciones para nuevos casos

- Agrupaciones/clúster y/o asociaciones. Es decir, reconocimiento de patrones.
- Reducción/ampliación de la dimensión. Reducir o ampliar los atributos, características o variables más relevantes del problema.

En cuanto a la segunda cuestión. el ML permite trabajar con variables de todo tipo y con fuentes de información de distinto tipo, estructurada y no estructura. La información estructura se refiere a información que está fácilmente identificada y etiquetada, mientras que la no estructurada no tiene una estructura identificada y no está etiquetada.

Por último, hay que decidir qué tipo de algoritmo vamos a utilizar o de qué forma va a aprender nuestra máquina: Puede recurrirse a tres tipos de aprendizaje, el aprendizaje supervisado, no supervisado y por último el de refuerzo (Nuin et al., 2020).

En el aprendizaje supervisado, utilizamos datos de entrenamiento etiquetados, es decir, tanto las variables de entrada como salida son conocidas, de manera que podemos básicamente clasificar nuevos ejemplos o predecir un valor. Algunos de estos algoritmos realmente útiles y fáciles de interpretar son los árboles de decisión y las reglas.

El aprendizaje no supervisado, en este caso no tenemos un valor verdadero, sino que los modelos tienen el objetivo de comprender y obtener los patrones de la información. Está basado en datos que no están etiquetados de entrada ni de salida, sino que el algoritmo busca similitudes entre los datos. Por último, el aprendizaje de refuerzo consiste en que la máquina aprende por medio de la prueba y error hasta que alcance la mejor manera de completar la tarea dada.

En el campo económico, los algoritmos más utilizados son las redes neuronales, la SVM cada vez más los métodos "ensemble" denominados así porque tratan de mejorar la precisión del aprendizaje utilizando para ello varios algoritmos (Mori et al., 2019).

Algunos métodos dentro del aprendizaje automático tienen un carácter explicativo (inducción de reglas y árboles de decisión), mientras que otros se caracterizan por un enfoque de caja negra (black box), como las redes neuronales.

Gráfico 7: Tipología básica "*machine learning*".



Fuente: Manual práctico de inteligencia artificial en entornos sanitarios. Nuin et al., 2020.

3. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA IA A PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS: EL ÉXITO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.

Se pretende en esta sección mencionar algunas de las investigaciones que se han llevado a cabo con "*machine learning*" para tratar de explicar cuáles son los factores determinantes del éxito de las empresas exportadoras.

El primero de estos ejemplos es el análisis realizado para seleccionar los factores económicos financieros determinantes del éxito de las empresas industriales exportadoras españolas (Miranda, 2012).

Para ello, las empresas la Encuesta de Encuesta de Estrategias Empresariales (ESEE) se clasificaron en función de la dimensión económica-financiera del resultado exportador y así distinguir entre las exitosas y las que no lo son (245 empresas con éxito exportador y 350 fracasadas según los parámetros seleccionados).

Se construyó un modelo global debido a la incorporación simultánea de los principales factores internos y externos a la organización identificados desde distintas perspectivas teóricas. El modelo propuesto fue multiatibuto ya que se utilizaron para la valoración y definición operativa tanto del desempeño exportador como de cada una de las variables independientes, múltiples indicadores y parámetros cualitativos y cuantitativos. El modelo construido consta de 120 variables independientes, sugeridas por la literatura, como determinantes del resultado exportador y se aplicaron dos técnicas de aprendizaje supervisado, y se aplicaron dos técnicas de aprendizaje supervisado que redujeron a 31 las variables más significativas.

El Rough Set y el árbol de decisión C4.5 utilizado descubren conocimiento escondido en los datos puede ser descubierto y expresado en forma de reglas de decisión del tipo "Si….. Entonces….", desde ejemplos de entrenamiento.

Los resultados indican que el porcentaje total de empresas correctamente clasificadas por estos modelos son 76.1% en el primer caso y 73,61% en el segundo, utilizando una validación cruzada en 10 pliegues

La aplicación del Rough Set como técnica principal da lugar a la identificación de 7 atributos claves que permiten realizar la clasificación de la muestra de empresas exportadoras en exitosas y no exitosas. Estos atributos son:

- El número de mercados internacionales.
- La intensidad importadora.
- La comercialización de productos extranjeros.
- El Valor añadido sobre ventas.
- El crecimiento de las ventas totales de la empresa en los últimos cinco años.
- El porcentaje de exportación a países de la OCDE.
- El sector al que pertenece la empresa

Tanto en el Rough Set como en el C4.5, las empresas sin éxito en los mercados internacionales, se clasifican mejor no solo por la abundancia

de reglas de decisión sino porque contienen un menor número de atributos, y mayor fortaleza y cobertura.

Este hallazgo es significativo por dos motivos:

- Cubre déficit en las investigaciones.
- Aplicación práctica: serviría reconducir o corregir ciertas acciones y estrategias

En la segunda investigación (Landa-Torres et al., 2012) se analiza la misma cuestión pero se utilizan se una combinación de (*ExtremeLearning Machine*, ELM, y "global evolutionary harmony search" para seleccionar atributos y construir hasta 6 modelos con distintas variables significativas, comparándose con otros algoritmos para ver su manejo y precisión.

Gráfico 8: Comparativa de precisión para determinar las empresas españolas exportadoras con y sin éxito

	Permutation (problem) #					
Method	1	2	3	4	5	6
KNN	57.14	64.71	56.30	67.23	68.07	54.62
ELM	59.83	60.76	61.93	68.57	67.56	62.10
MLP	61.34	63.03	64.71	67.23	68.07	63.03
PART	63.87	62.18	63.03	69.75	71.43	34.45
C4.5	**68.07**	59.66	65.55	68.91	**74.79**	65.55
SVMC	63.86	70.59	63.03	73.95	**74.79**	66.39
HS-ELM	67.23	**77.31**	**68.91**	**76.47**	**74.79**	**68.91**

La tercera investigación (Miranda, 2013), realizada sobre las empresas españolas, consistió en determinar en un modelo parcial, cuáles son, los atributos que, desde el punto de vista de su capital humano, distinguen a las empresas exportadoras con éxito de aquellas que no lo son. Por tanto, además del análisis empírico, el objetivo de esta investigación era aplicar una técnica de Inteligencia Artificial, la metodología PART, que puede definirse como un clasificador con base en reglas generadas mediante la incorporación de una forma modificada de un árbol de decisión J4.

La metodología PART clasifica como exitosas a aquellas empresas exportadoras que presentan un tamaño, medido por el número de empleados, superior a 69 y que realizan gastos externos en formación en ventas y marketing pero inferior a 4.5 euros por ocupado. En la primera regla de decisión que califica como exitosas a las empresas exportadoras se viene a confirmar una de las relaciones más investigadas en esta materia, la relación tamaño empresarial-resultado exportador. Respecto a las empresas no exitosas aparecen dos variables relacionadas con el conocimiento de idiomas y el nivel de formación de los trabajadores. Las reglas nos indican que si los gastos externos en formación de idiomas por trabajador y la proporción de ingenieros y licenciados no son suficientes las empresas no tendrán éxito en el exterior.

Por último, en el trabajo más reciente (Miranda et al.2019), el objetivo es investigar las relaciones entre el éxito de la exportación y las variables que afectan la estructura financiera. Para un conjunto de 242 empresas estonias pequeñas y medianas, se analizan cómo las variables financieras contribuyen al logro de mayores tasas de éxito en las exportaciones. Seleccionamos las variables relevantes con el Análisis de componentes principales y utilizamos un método de inteligencia artificial (algoritmo PART) para estudiar el papel de las mismas. Los resultados muestran que las variables financieras más relevantes para analizar el éxito en el mercado internacional son las relacionadas con la liquidez de los activos, el nivel de pagos de intereses, el crecimiento de las ventas, las relacionadas con los fondos propios de las empresas y la edad de la empresa.

4. CONCLUSIONES

La IA es una herramienta efectiva para la ayuda a la toma de decisiones así como una alternativa competitiva a los modelos que existen para explicar el resultado exportador.

En las investigaciones señaladas se comprueba como estas técnicas clasifican en un alto porcentaje, y por tanto poseen un elevado poder de predicción. Se obtienen patrones de éxito y fracaso exportador que no sólo descubren las relaciones directas o indirectas que pueden existir

entre las variables sino que además dado el número de patrones proporcionan con un elevado grado de detalle y concreción un verdadero "recetario" de cómo alcanzar el resultado exportador deseado.

Por otra parte, permite abordar el asunto de la internacionalización desde un enfoque más realista, global, integrador y con técnicas de análisis cuantitativo más sofisticadas y abre nuevas posibilidades y líneas de investigación para realizar análisis parciales de determinadas variables y entornos. Se ha puesto de manifiesto que se adaptan bien a la compleja naturaleza de la internacionalización de empresas donde son muchos los factores que influyen.

Es necesario también avanzar no solo en las metodologías sino también en las aportaciones teóricas y modelo explicativos y extraer conocimiento "oculto" de los datos y así innovar y buscar nuevas soluciones.

Son metodologías precisas que permiten lograr óptimos resultados en términos de: precisión. interpretabilidad. Además, no se necesitan en muchas de ellas la intervención del experto humano para la inferencia ya que se elaboran automáticamente y generando nueva información de valor.

Presentan también algunas desventajas. Cabe destacar ajustarse demasiado a los datos de entrenamiento suele tener como consecuencia que el modelo sea muy específico y se comporte mal para nuevos elementos, especialmente si tenemos en cuenta que el conjunto de entrenamiento puede contener ruido, lo que hará que el modelo intente ajustarse a los errores, perjudicando su comportamiento global. Éste es un problema que en general presentan todas las técnicas de aprendizaje de un modelo a partir de un conjunto de datos de entrenamiento (Aprendizaje Automático), al que se conoce como "sobreajuste" (*overfitting).*

BIBLIOGRAFÍA

Aghion, P., Jones, B. F., & Jones, C. I. (2017). Artificial intelligence and economic growth (No. w23928). National Bureau of Economic Research.

Agrawal, R., Imieliński, T. y Swami, A. (1993). Mining Association Rules Between Sets of Items in Large Databases. In: Buneman, P., Jajodia, S. (Eds.), Proceedings of the 1993 ACM SIGMOD International Conference on Management of Data. ACM, New York, NY, pp. 207–216.

Bell, Daniel (1976). El advenimiento de la sociedad industrial. Alianza, Madrid.

Bourcier, D. (2003). Inteligencia artificial y derecho. Editorial UOC.

Bresnahan, T.F. y Trajtenberg, M (1995). 'General Purpose Technologies Engines of Growth. Journal of Econometrics, Nº. 65, pp. 83-108.

Brynjolfsson, Erik y Hitt, Lorin M. (2000). "Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance". Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 4, Fall, pp. 23-48.

Cockburn, I. M., Henderson, R., & Stern, S. (2018). The impact of artificial intelligence on innovation (No. w24449). National bureau of economic research.

Coviello, Nicole E. y Mcauley, Andrew. (1999). "Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research". Management International Review, 39 (3), pp. 223-256.

Dabić, M., Maley, J., Dana, L. P., Novak, I., Pellegrini, M. M., & Caputo, A. (2020). Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review. Small Business Economics, 55(3), 705-725.

Debellis, F., Rondi, E., Plakoyiannaki, E., & De Massis, A. (2020). Riding the waves of family firm internationalization: A systematic literature review, integrative framework, and research agenda. Journal of World Business, 101144.

Holzmüller, H.H. y Stöttinger, B. (1996). "Structural Modeling of Success Factors in Exporting: Cross-Validation and Further Development of an Export Performance Model". Journal of International Marketing, Vol.4, Nº. 2, pp. 29-55.

Informe de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual sobre tendencias e la tecnología (2019). La inteligencia artificial. Recuperado en https://www.wipo.int/publications/es/details.jsp?id=4386

Informe sobre las inversiones en el mundo 2020. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Recuperado en https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_es.pdf (

Landa-Torres, I., Ortiz-Garcia, E. G., Salcedo-Sanz, S., Segovia-Vargas, M. J., Gil-Lopez, S., Miranda, M., ... & Del Ser, J. (2012). Evaluating the internationalization success of companies through a hybrid grouping harmony search—extreme learning machine approach. IEEE Journal of Selected Topics in Signal Processing, 6(4), 388-39

Lee, I., & Shin, Y. J. (2020). Machine learning for enterprises: Applications, algorithm selection, and challenges. Business Horizons, 63(2), 157-170.

Leonidou, L.C. y Katsikeas, C.S. (2010). "An integrative assessment of exporting research published in business journals during the period 1960-2007". Journal of Business Research, Vol. 63, No. x, pp. 879-887, doi:10.1016/j.jbusres.2010.01.005.

Losada Pérez, F., Navarro García, A., Ruzo Sanmartín, E. y Barreiro Fernández, J. M. (2006). "La performace de exportación: Revisión teórica y propuesta de un marco integrador". Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la empresa, Vol. 12, Nº. 1, pp.85-105.

Mchale (1981). El entorno cambiante de la información. Tecnos, Madrid.

Miranda García, I. Marta (2012). Selección de factores económico-financieros determinantes del éxito de las empresas en los mercados internacionales mediante técnicas de Inteligencia Artificial (Doctoral dissertation, Universidad Rey Juan Carlos).

Miranda García, M., Vargas, M. J. S., Aparicio, P. G., & García, S. B. (2013). La influencia del capital humano de las empresas industriales españolas en su intensidad exportadora: Análisis mediante la técnica PART de Inteligencia Artificial. In Estudios en Finanzas y Contabilidad: España y América Latina. Estado del arte y las nuevas metodologías aplicadas (pp. 171-186). ECORFAN.

Miranda Garcia, M.; Segovia-Vargas, M. J.: Lukason, O.; Vissak, T. (2019). Financial capacities and export success: evidence from small and medium-sized Estonian firms. ECORFAN Journal- Mexico, 10 (22), 39–54.

Mori, U., Mendiburu, A., Miranda, I. M., & Lozano, J. A. (2019). Early classification of time series using multi-objective optimization techniques. Information Sciences, 492, 204-218.

Negroponte, Nicholas (1995). Being digital. Vintage books.1995

Nelson, R.R. (1993). National Innovation Systems: a Comparative Analysis. University Press, Oxford.

Nosratabadi, S., Mosavi, A., Duan, P., Ghamisi, P., Filip, F., Band, S. S., ... & Gandomi, A. H. (2020). Data science in economics: comprehensive review of advanced machine learning and deep learning methods. Mathematics, 8(10), 1799.

Nuin, J. J. B., Sanz, E. P., & Moreno, E. C. (Eds.). (2020). Manual práctico de inteligencia artificial en entornos sanitarios. Elsevier.

Organización Mundial del Comercio (s.f). Evolución del comercio en el marco de la OMC: estadísticas útiles. Recuperado en https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/trade_evolution_s/evolution_trade_wto_s.htm

Organización Mundial del Comerio (2013). Informe sobre el Comercio Mundial Factores que determinan el futuro del comercio. Recuperado en https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr13_s.htm

Organización Mundial del Comerio (2018). Informe sobre el comercio mundial 2018: El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio global. Recuperado https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr18_s.htm

Organización Naciones Unidas. Agenda de Desarrollo Sostenible 2030. Recuperado en https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/).

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). ¿Por qué son importantes los libres mercados?. Recuperado en https://www.oecd.org/trade/entendiendo-el-sistema-de-comercio-global/por-que-son-importantes-los-libres-mercados/

Perrault, Raymond; Shoham, Yoav, Brynjolfsson, Erik; Clark, Jack; Etchemendy, John Grosz, Barbara; Lyons, Terah ; Manyika, James; Mishra, Saurabh and Juan Carlos Niebles, "The AI Index 2019 Annual Report", AI Index Steering Committee, Human-Centered AI Institute, Stanford University, Stanford, CA, December 2019

Purdy, Mark y Daugherty, Paul .Inteligencia artificial, el futuro del crecimiento Recuperado en https://www.accenture.com/pe-es/insight-artificial-intelligence-future-growth)

Schumpeter, J. (1942). Creative destruction. Capitalism, socialism and democracy, 825, 82-85.

SEGOVIA VARGAS, María Jesús (2011). Conjuntos aproximados y crisis financieras en entidades aseguradoras. Evidencia empírica. Editorial académica española. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH&Co. KG, Alemania ISBN 978-3-8443-4659-6.

SIMON, H.A. (1971), Designing Organizations for an Information-Rich World. In Martin Greenberger, Computers, Communication, and the Public Interest, Baltimore, MD: The Johns Hopkins Press, pp. 40-41.

OFERTA DE ALQUILERES TURÍSTICOS EN LA CIUDAD DE SEVILLA: AUGE Y CARACTERÍSTICAS

DR. MIGUEL ÁNGEL SOLANO SÁNCHEZ
DR. LUIS JAVIER CABEZA RAMÍREZ
DR. FRANCISCO JOSÉ REY CARMONA
Universidad de Córdoba, España

RESUMEN

El turismo es un factor clave de la economía de la ciudad de Sevilla. Factores intrínsecos, tales como el disfrute de diversos tipos de experiencias (culturales, gastronómicas y deportivas, entre otras), la aparición de la ciudad en series de éxito mundial como "Juego de Tronos", así como factores extrínsecos -en especial el auge de los vuelos *low-cost,* la Primavera Árabe y el incremento de una clase media-alta en países emergentes- han supuesto una revolución en el sector turístico de la ciudad y concretamente han provocado la irrupción de nuevas modalidades de alojamientos. El propósito de este estudio es analizar la evolución y la composición actual del sector de alquileres turísticos (Apartamentos Turísticos –AT– y Viviendas con Fines Turísticos –VFT–) en el municipio sevillano, profundizando en factores como su categoría, localización, tamaño, amenidades y precio.

PALABRAS CLAVE

Alquileres turísticos, Apartamentos Turísticos, Viviendas con Fines Turísticos, Turismo, Sevilla.

INTRODUCCIÓN

Sevilla es la cuarta ciudad más poblada de España, sólo por detrás de Madrid, Barcelona y Valencia (INE, 2017), así como la capital de Andalucía y ciudad con mayor tamaño poblacional del sur de España. El turismo juega un papel muy importante dentro de la economía sevillana. El consistorio (Barba 2017, agosto 13) trabaja con datos que destacan un peso del sector turístico del 17% sobre el PIB total del municipio, frente al 11,7% a nivel nacional (INE, 2017a) y el 13% a nivel andaluz (INE, 2017b). Este sector ha tenido además una evolución muy positiva en los últimos cinco años, desde aproximadamente dos millones de visitantes en 2013 a alcanzar casi los tres millones de visitantes en la ciudad en 2017 (Centro de Datos Turísticos del Ayuntamiento de Sevilla, 2017).

Según el lugar de procedencia, el número de viajeros alojados provinieron mayoritariamente del extranjero (1.681.301) frente a los 1.226.453 de España. Los principales visitantes internacionales llegaron de países como Francia (209.900), EEUU (187.475), Italia (175.804), Reino Unido (148.286) y Alemania (98.281). El grado de ocupación general para 2017 se situó en el 69,72%, con una estancia media total de 2,03 días por persona (Centro de Datos Turísticos del Ayuntamiento de Sevilla, 2017).

Sevilla se encuentra en un momento especialmente importante a nivel turístico, siendo la tercera ciudad más visitada de España por turistas nacionales y la cuarta por turistas internacionales (INE, 2018). Además de ello, la prestigiosa guía *Lonely Planet*, eligió a esta ciudad como la número 1 para visitar en 2018, a través de su publicación *Best in Travel 2018* realizada en octubre de 2017 (*Lonely Planet,* 2017); y en abril de 2018, la organización internacional del sector turístico *WTTC anunciaba* a Sevilla como sede de la próxima cumbre mundial organizada por esta institución celebrada los días tres y cuatro de abril de 2019 (*WTTC* 2018, abril 19).

A nivel intrínseco, esto es consecuencia de la amplia oferta turística de la que dispone la ciudad, comprendiendo numerosas facetas. En la monumental, se encuentran multitud de ejemplos, como son la Cate-

dral (monumento más visitado de la ciudad, con 1,83 millones de ellas en 2017), el Puente de Triana, la Torre del Oro, la Plaza de España, el Parque de María Luisa y especialmente el Real Alcázar (segundo monumento más visitado de la ciudad, con 1,79 millones en 2017) con un reseñable aumento de casi el 11% de las visitas con respecto a 2016 (Centro de Datos Turísticos del Ayuntamiento de Sevilla, 2017) y puestos de moda desde abril de 2015 por su aparición en escenas de la quinta temporada de la exitosa serie de televisión "Juego de Tronos" (*IMDB,* 2018), existiendo incluso *tours* dedicados exclusivamente a mostrar los lugares de rodaje de la serie (*Lonely Planet,* 2018).

El turismo cultural también juega especial importancia en Sevilla, especialmente en el barrio de Triana, considerado autentico epicentro del flamenco y lugar donde se acunaron y tomaron forma todos los cantes gitanos (Gamboa, 2005). Existen numerosas publicaciones destacando dicho barrio con el flamenco como nexo común, como, por ejemplo, la *Guía Repsol* (*Repsol* 2017, febrero 24). La gastronomía es otro aliciente clave para el visitante en la ciudad. La gran variedad de la dieta mediterránea y los numerosos productos de calidad *gourmet* de la zona atraen a un número importante turistas. Así, existen multitud de guías gastronómicas de Sevilla. Destacan la célebre *Michelin* (2018), y las ofrecidas por las *webs* de viajes (de creciente importancia en la actualidad) como las de *Rumbo* (2018) o *Tripadvisor* (2018).

Sevilla destaca además por su turismo de tipo deportivo. La ciudad cuenta con dos clubes de fútbol que juegan en la categoría de Primera División Española, el Real Betis Balompié y el Sevilla FC. En el caso de este último, sus recientes y exitosas participaciones en competiciones europeas, como la *Champions League* o la *Europa League*, tres de ellas ganadas recientemente, entre los años 2014 y 2016 (Sevilla FC, 2018), han atraído a Sevilla un gran número de aficionados a este deporte desde el continente europeo.

Adicionalmente, se resaltan sus dos eventos principales. Por un lado, las procesiones de imágenes religiosas que las distintas cofradías de la ciudad organizan durante la Semana Santa, que contó con una ocupación media hotelera del 82% en 2018, según un comunicado de la

Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia (*Europa Press* 2018, abril 2). Del otro, la Feria de Abril, su celebración más multitudinaria, y que supone un impacto económico estimado de 830 millones de euros, y unas visitas de casi cuatro millones de personas (Martos, 2018, abril 23). Teniendo sus orígenes en ferias anuales de compra venta de ganado, iniciadas en 1847 (Palma *et al.*, 2014), cuenta en la actualidad con unos fines meramente recreativos. Con una extensión de 1,2 millones de metros cuadrados (Turismo de Andalucía, 2018) en donde se dan cita, además de numerosas atracciones infantiles, las célebres casetas, recintos ideados esencialmente para el baile.

Factores extrínsecos a Sevilla también han contribuido a esta expansión del turismo, tales como el abaratamiento progresivo de los billetes de avión, gracias al aumento de la competencia en el sector con el nacimiento del fenómeno *low-cost* (del inglés, "de bajo coste") desde 1995 en Europa (y por extensión, al resto del mundo). Especialmente, gracias a la puesta en funcionamiento de compañías como *Easyjet* y *Ryanair*, y posteriormente, al comienzo de las ventas *online* (Francis *et al.*, 2006). En la misma línea, en el informe del *Centre for European Policy Studies* (*CEPS*) se pone de relevancia lo que ha supuesto para Europa el surgimiento de las aerolíneas *low-cost* desde los años noventa en adelante, destacando un incremento medio de plazas de avión del 113% entre 2002 y 2017 para 20 países europeos objeto de este análisis (Akgüç *et al.,* 2018).

Además de ello, el progresivo desarrollo de las potencias emergentes: especialmente Rusia (Álvarez *et al.*, 2016), China y diversas naciones del Golfo Pérsico, han contribuido a un aumento de turistas de una clase media y alta, con fuerte poder adquisitivo y tendencia a visitar España, no sólo con fines meramente turísticos sino también como destino de negocios e inversiones. Así, se estima (*Turespaña,* 2016) que fueron 1,9 millones de visitantes los procedentes de países de mayoría musulmana. Los más relevantes por el elevado gasto que realizan en destino son Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos. Asimismo, Cabe

destacar la gran ventaja que supone para nuestra área económica compartir moneda[492] con la mayoría de países de nuestro entorno cercano.

Ante una mayor afluencia de turistas y frente a las fórmulas tradicionales de alojamiento (hoteles, *bed & breakfast*, moteles, *etc.*) aparecen nuevas alternativas de alojamiento: junto a los Apartamentos Turísticos (AT, en adelante) surge con fuerza desde los últimos 10 años un nuevo tipo de alojamiento consistente en el alquiler turístico de viviendas. Este fenómeno, gestado por el auge de internet de nuestra era a través de las llamadas plataformas *peer-to-peer* (*P2P*, en adelante) o "entre iguales" en castellano, han propiciado un nuevo punto de encuentro para acuerdos entre particulares a nivel mundial, posibilitando que cualquier propietario de vivienda pueda ofertar de forma masiva su inmueble con fines turísticos. Este hecho, unido a ciertas ventajas frente a alojamientos convencionales tales como mejor relación calidad/precio, disponibilidad de cocina y mayor privacidad[493] son las causas de su expansión como fenómeno a nivel global.

Estos alquileres turísticos objeto de este estudio, adoptan en su mayoría en Andalucía la forma legal de Viviendas con Fines Turísticos (VFT, en adelante) y, aunque por su forma de explotación comercial los AT son más similares a los alojamientos convencionales, a menudo son considerados (y así se hará a lo largo de este trabajo) dentro de los alquileres turísticos por su gran parecido y su práctica equivalencia en comodidades frente al consumidor con las VFT.

Si bien ambos alojamientos consisten en inmuebles independientes, con todas las instalaciones de una vivienda común (como disponibilidad de cocina y cuarto baño independiente), su diferencia reside principalmente en la modalidad de su registro: mientras que los AT son grupos de apartamentos (generalmente adosados unos a otros, aunque no necesariamente) que ocasionalmente disponen de zonas comunes (como recepción), las VFT se inscriben individualmente como unida-

[492] Desde la introducción inicial del Euro el 1 de enero de 2002 (Banco Central Europeo 2018).

[493] Según una encuesta realizada por *Statista* (2016) realizada a usuarios de alquiler turístico en EEUU.

des de alojamiento, pudiendo ofrecer la modalidad de estancia completa o por habitaciones.

El objetivo de este trabajo es, por tanto, establecer un análisis que permita conocer el alcance de este nuevo fenómeno mediante el estudio del crecimiento de los alquileres turísticos en Sevilla frente al producido a nivel nacional y andaluz, conocer su distribución y evolución frente a los alojamientos convencionales (como hoteles) así como su composición a nivel sevillano. Para ello, se toman como fuentes principales el Registro de Turismo de Andalucía (RTA, en adelante) y una muestra de 777 registros (112 AT y 665 VFT) con datos obtenidos a través de *Booking* (2018) que permita un análisis en profundidad de los mismos, abarcando aspectos como el análisis de su precio en diferentes momentos del tiempo y distritos, tamaño, número de plazas, distribución espacial y equipamiento.

Para el desarrollo de este estudio se destacan los precedentes en la literatura referidos a análisis con respecto al fenómeno de los alquileres turísticos (Apartado 1), el objeto de estudio y la metodología utilizada (Apartado 2), los resultados obtenidos y su discusión (Apartado 3) y finalmente las conclusiones extraídas al respecto.

1. PRECEDENTES EN EL ANÁLISIS DEL FENÓMENO DE ALQUILERES TURÍSTICOS

Existen numerosos trabajos internacionales que analizan la incidencia de los alquileres turísticos, bien de manera global, desde una perspectiva macroeconómica, bien añadiendo al análisis de la expansión de estos nuevos tipos de alojamiento el estudio de casos particulares en ciudades. Con respecto a la primera perspectiva, cabe mencionar el estudio de Heo y Blengini (2019) acerca de la presencia actual de *Airbnb*[494] a nivel mundial.

En la segunda, destaca el estudio de Onete *et al.* (2018) para el caso particular de ciudades de Rumanía comparándolas con otras del conti-

[494] Portal *online* tipo plataforma *P2P* de origen estadounidense y ámbito mundial que oferta alquileres turísticos.

nente europeo. Otros trabajos se centran en los casos particulares de capitales europeas tales como Londres (Ferreri y Sanyal, 2018) haciendo hincapié en los impactos producidos por este fenómeno en el entorno urbano de la ciudad; París (Heo, *et al.*, 2019) analizando estadísticamente la dimensión de *Airbnb* en la ciudad, estudiando sus patrones de estacionalidad y comparando este nuevo tipo de alojamiento con los hoteles convencionales, concluyendo que no están en directa competencia y; en la misma línea, Barata (2017) para Lisboa.

Se encuentran además estudios que analizan el fenómeno desde otras perspectivas, tales como su regulación legal y distribución geográfica en varias ciudades de EEUU (Wegmann y Jiao 2017), así como los condicionantes de su elección frente a hoteles por parte de los consumidores (Young *et al.*, 2017).

A nivel nacional, destacando análisis territoriales acerca de este nuevo fenómeno de alquileres turísticos cabe mencionar un estudio (Peñarrubia *et al.*, 2016) sobre la dimensión de esta nueva modalidad de alojamiento en las Islas Canarias. En el ámbito de las Islas Baleares, destacan especialmente un estudio de sobre la distribución y el impacto de la vivienda turística en la isla de Menorca (Yrigoy, 2017), y finalmente, el análisis (Martín *et al.*, 2018) acerca de la incidencia de este nuevo fenómeno en la estacionalidad de la afluencia de turismo, concluyendo que el mismo contribuye a la masificación de las citadas Islas en la temporada alta del año.

2. OBJETO DE ESTUDIO Y METODOLOGÍA

El ámbito de aplicación del estudio es el término municipal de la ciudad de Sevilla. Éste, se encuentra situado en el suroeste de España, en el centro de la provincia del mismo nombre. Se localiza en las coordenadas 37º 23' latitud norte y 5º 58' longitud oeste, a una altura aproximada de nueve metros sobre el nivel del mar según Infraestructura de Datos Espaciales de Sevilla (IDE Sevilla, 2018). Se trata de la ciudad de mayor tamaño poblacional del sur de España, sólo por detrás de Madrid, Barcelona y Valencia; con un padrón municipal, a 1 de enero de 2017, de 689.434 habitantes (INE, 2017). Tiene una superficie

total de 142,09 km^2. El término municipal sevillano, atravesado por el río Guadalquivir, se encuentra dividido por un total de 11 distritos: Bellavista - La Palmera, Casco Antiguo, Cerro – Amate, Este - Alcosa – Torreblanca, Los Remedios, Macarena, Nervión, Norte, San Pablo - Santa Justa, Sur y Triana (IDE Sevilla, 2018).

El objeto de estudio son los AT y VFT registrados legalmente en el municipio sevillano. La obligatoriedad de inscripción en el RTA (de acceso público y gratuito) que tienen los distintos tipos de alojamientos turísticos (AT y VFT incluidos), es establecida por la Ley 13/2011, de 23 de diciembre, del Turismo de Andalucía, en su artículo 37.

La citada ley define los AT (art. 44, ap. 1) como "aquellos tipos de alojamientos turísticos compuestos por un conjunto de unidades de alojamiento que cuentan con mobiliario e instalaciones adecuadas para la conservación, elaboración y consumo de alimentos y bebidas; que podrán ser según su tipología constructiva y configuración, apartamentos, villas, chalés, bungalós o inmuebles análogos". Existen dos grupos de AT (art. 44, ap. 3). Los de la forma edificio/complejo; que son "aquellos integrados por tres o más unidades de alojamiento que ocupan la totalidad o parte independiente de un edificio o de varios y disponen de entrada propia" o bien del tipo conjunto, "integrados por tres o más unidades de alojamiento ubicadas en un mismo inmueble o grupo de inmuebles, contiguos o no y que ocupan sólo una parte de los mismos".

Los AT también pueden clasificarse por categorías y modalidades. A este respecto, el Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos los divide por número de llaves en un rango del uno al cuatro (art. 11, ap.1) según su categoría, de forma similar a las estrellas en los hoteles. Por otra parte, según su ubicación (art. 12, ap. 1), en modalidad playa, ciudad, carretera o rural.

Con referencia a las VFT, quedan reguladas a nivel autonómico andaluz a través del Decreto 28/2016, de 2 de febrero, de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos; que las define en su artículo 3 como "aquellas ubicadas en inmuebles situados en suelo

de uso residencial, donde se vaya a ofrecer mediante precio el servicio de alojamiento de forma habitual y con fines turísticos". Cabe destacar también los tipos de explotación establecidos (art. 5) para este tipo de alojamientos: bien en modo completo (limitándose a un máximo de 15 plazas para este caso) o por habitaciones.

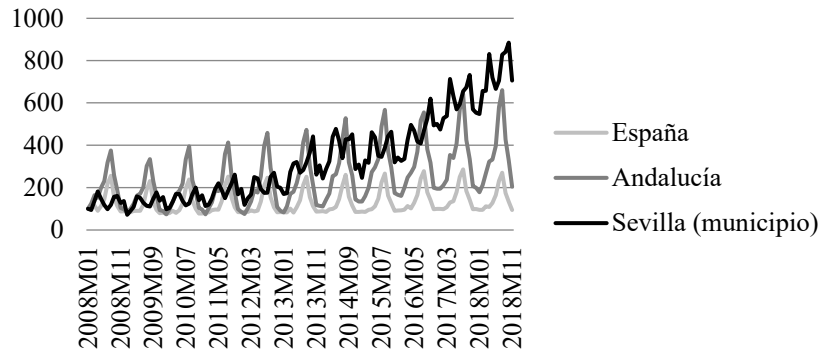
Para la realización de este trabajo se procederá a un análisis estadístico que permita el conocimiento del alcance y la composición de este nuevo fenómeno de alquileres turísticos (AT y VFT) a nivel andaluz y sevillano a través de diversas fuentes tales como el INE, RTA y una muestra de 112 AT y 665 VFT tomada mediante el RTA y completada con datos obtenidos a través de *Booking* (2018). El tratamiento estadístico de la información obtenida en la muestra fue realizado a través del programa informático *IBM SPSS Statistics*, en su versión 23, que originó un total de 2.233 entradas en el sistema (610 para AT y 1623 para VFT) debido a que se tomaron precios diferentes para el mismo alojamiento según plazas ofertadas; cuantificándose un total de 2.355 plazas para AT y 6.401 plazas para VFT.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Crecimiento y composición de alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla

Si se establece una comparativa del crecimiento de pernoctaciones en AT desde enero de 2008 hasta noviembre de 2018 en tres niveles (nacional, andaluz y municipal sevillano), la Figura 1 muestra que, si bien es notable que el crecimiento a nivel andaluz ha sido superior al nacional, puede observarse como el incremento de pernoctaciones en Sevilla se dispara desde 2015, superando con creces a al crecimiento a nivel nacional y andaluz. Es reseñable también como la línea de incremento a nivel sevillano es más irregular que las demás, siguiendo en menor medida las tendencias cíclicas de temporadas altas y bajas que aparecen a nivel nacional y andaluz.

Figura. 4. Pernoctaciones en AT en términos relativos. Nota: base: enero de 2008 = 100. Fuente: elaboración propia a partir de INE (2018a) e INE (2018b)



En términos de plazas, se establece que por cada 100 en el municipio de Sevilla (ver Tabla 1), 51 son de establecimientos hoteleros (que aún configuran la oferta mayoritaria y el liderazgo en el sector), algo más de 10 son plazas de AT (aún minoritario pero con un peso relativo digno de mención) y 38 las conforman las plazas ofertadas en VFT, que son realmente el negocio en expansión, principalmente por su cantidad actual y la facilidad con la que cualquier vivienda pueda transformarse en ésta.

Tabla 1. Oferta de alojamientos en el municipio de Sevilla (Octubre, 2018)

	Establecimientos		Plazas		Plazas por establecimiento
Hoteles	227	5,93%	22.610	51,36%	99,6
AT	133	3,48%	4.673	10,62%	35,16
VFT	3.465	90,59%	16.739	38,02%	4,83
Total	3.825	100,00%	44.022	100,00%	11,51

Fuente: elaboración propia a partir de INE (2018c), INE (2018d) y RTA (2018).

Con respecto a los AT, el registro (RTA, 2018) cuantifica que un 50,38% tienen la forma de edificio/complejo frente al 36,09% en forma de conjunto. El resto lo comprende la parte sin especificar del registro. Analizando la categoría se observar como las opciones de menor categoría -1 llave (39,10% del registro) y 2 llaves (57,14%)- cubren la práctica totalidad de la muestra, siendo mínima la opción de 3

llaves (3,76%). A marzo de 2018, no se encuentran registros en el municipio de Sevilla AT con categoría de 4 Llaves. Con respecto a la modalidad salvando a un establecimiento en la categoría de carretera, todos pertenecen a la modalidad ciudad (RTA, 2018). En el sector de VFT, se observa que la práctica totalidad del registro pertenece a la modalidad completa (93,01% del registro, RTA, 2018). Ya se destacó a la intimidad como una de las razones principales por las que los usuarios de alojamientos prefieren el alquiler turístico frente a otros (*Statista,* 2016).

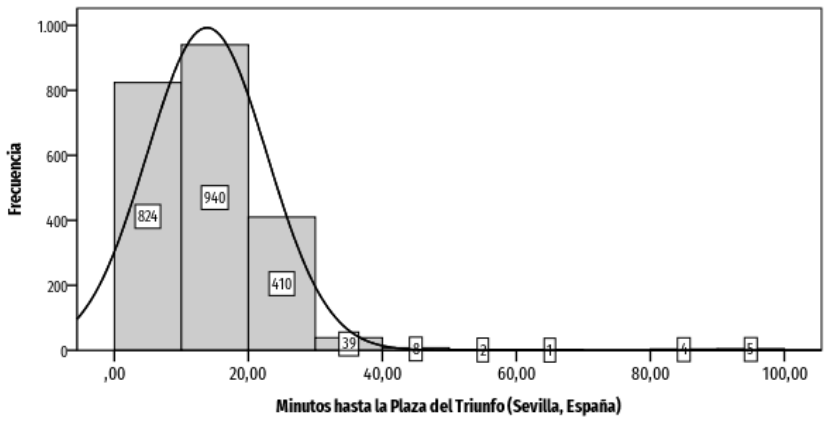
3.2. Localización de alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla

A través de los resultados obtenidos en la muestra, se observa un protagonismo del distrito Casco Antiguo en número de alquileres. Si se comparan los tipos de alojamientos, puede apreciarse como casi la totalidad de los AT residen en Casco Antiguo (97,05%), frente a las VFT que se encuentran algo más distribuidas entre distritos (84,77% en Casco Antiguo y un reseñable 9,67% en Triana). Esto está relacionado con una construcción de los AT con un único propósito comercial, mientras que las VFT son viviendas ya existentes reconvertidas en alojamientos turísticos, por lo que es más frecuente encontrar algunas de ellas no ceñidas tan directamente en lugares de interés turístico.

Para un análisis adicional de su ubicación, se consideran los minutos empleados caminando desde el alojamiento analizado hasta la Plaza del Triunfo de Sevilla (ver Figura 2). Se toma este punto de referencia ya que se encuentra justo entre la Catedral de Sevilla y el Real Alcázar, los dos monumentos más visitados en la ciudad en el año 2017 (IDE Sevilla, 2018), y, por tanto, punto con mayor interés de acceso en el ámbito turístico. Para ello, se extraen los 2.233 datos de la muestra tomada a partir de las localizaciones exactas de los alquileres (RTA, 2018) y recogiendo los minutos empleados en caminar hasta la Plaza del Triunfo (*Google Maps,* 2018) se obtienen que en más de un 40% de los alojamientos analizados se emplean entre 10 y 20 minutos en llegar a la Plaza del Triunfo; si bien se emplean entre 1 y 30 minutos en la

práctica totalidad de la muestra, a excepción de algunos datos alejados muy minoritarios, que no alcanzan el 3% del total analizado.

Figura 2. Minutos caminando desde el alojamiento hasta la Plaza del Triunfo



Fuente: elaboración propia a partir de *Google Maps* (2018)

3.3. Tamaño de los alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla

Se analiza el tamaño de los alquileres turísticos desde una doble perspectiva. Por un lado, los metros cuadrados de los alquileres de la muestra y, por otro, las plazas por las que éstos se ofertan.

No se observan (ver Tabla 2) grandes diferencias en metros cuadrados del alojamiento al compararse AT y VFT, estando en medias de 63m^2 y 75,8m^2, respectivamente. Si bien es cierto que las VFT tienen una media ligeramente mayor, los AT tienen en cambio una amplitud de muestra superior, con una entrada máxima de 600m^2. Además de ello, la Tabla 2 recoge otra serie de estadísticos descriptivos tales como la mediana (el valor central de la muestra), la moda (el valor más repetido en la misma) o la desviación típica, que refleja la dispersión de los datos de la muestra con respecto a su media. En todos estos estadísticos, se observan valores similares entre la muestra de AT, de VFT y la conjunta. Con respecto a su distribución, la muestra presenta que más de la mitad (58,58%) de los alojamientos analizados tienen entre 40m^2 y

80m^2. Adicionalmente, un 30% de la misma se encuentra entre los 80m^2 y los 240m^2.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos de la variable metros cuadrados

	AT	VFT	Conjunto (AT + VFT)
Número de entradas	610	1.623	2.233
Media	63,06	75,80	72,32
Mediana	55,00	65,00	64,00
Moda	50	60	50
Desviación típica	40,280	40,818	41,057
Rango	585	391	591
Mínimo	15	9	9
Máximo	600	400	600

Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018)

Con respecto al número de plazas, el análisis (ver Tabla 3) de las muestras obtenidas en AT, VFT y así como su conjunto total en casi todos los descriptivos revela que no existen diferencias significativas entre estos subconjuntos. Conviene recordar en este punto el límite máximo legal de 15 plazas por VFT (Decreto 28/2016). Se observa (ver Tabla 3) que tanto la media, la mediana y la moda se corresponden con alojamientos de 4 plazas, Esta opción parece corresponderse con un AT o VFT de tamaño estándar[495], con una habitación con cama doble (o dos individuales separadas) y un sofá-cama abatible que compondría las 2 plazas adicionales. Otra opción reseñable es la del alojamiento de 2 plazas (23,6% del total de la muestra). Lo usual es que tanto AT como VFT tengan entre 2 y 6 plazas (en más de 90% de la muestra total). Esto último parece corresponder con las desviaciones típicas en cifras cercanas a 2 de la Tabla 3.

[495] Según lo observado por los autores durante el proceso de recogida de datos.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos de la variable número de plazas

	AT	VFT	Conjunto (AT + VFT)
Número de entradas	610	1.623	2.233
Media	3,86	3,94	3,92
Mediana	4,00	4,00	4,00
Moda	4	4	4
Desviación típica	1,816	1,900	1,878
Rango	15	14	15
Mínimo	1	1	1
Máximo	16	15	16

Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018)

3.4. Equipamiento de los alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla

La Tabla 4 recoge una composición aproximada del equipamiento que ofrecen los alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla (*Booking* 2018, septiembre 24). Se observa (ver Tabla 4) como casi la totalidad de este tipo de alojamientos cuentan con *WiFi*, aire acondicionado, lavadora y televisión. Es menos frecuente que el alquiler turístico disponga de vistas, terraza o patio (entre el 38% y el 36% respectivamente). Solo una minoría ofrece amenidades reseñables como piscina, gimnasio y spa.

Tabla 4. Equipamiento de AT y VFT para Sevilla

Equipamiento (disponibilidad del bien o servicio)	Nº de alojamientos	% Alojamientos
Conexión *WiFi* gratuita	917	96,53%
Aire acondicionado	914	96,21%
Lavadora	836	88,00%
Televisión de pantalla plana	827	87,05%
Balcón	445	46,84%
Parking	385	40,53%
Vistas	362	38,11%
Terraza	355	37,37%

Patio	342	36,00%
Insonorización	208	21,89%
Bañera	199	20,95%
Admite mascotas	106	11,16%
Piscina	24	2,53%
Restaurante	16	1,68%
Gimnasio	10	1,05%
Servicio de habitaciones	9	0,95%
Estación de recarga de vehículos eléctricos	7	0,74%
Spa y centro de bienestar	5	0,53%
Total	950	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018, septiembre 24)

3.5. Precio de los alquileres turísticos en la ciudad de Sevilla

Se procede a un análisis de la incidencia en el precio del momento en que es tomado el mismo. Así, *Eliot* (2018), destaca los incrementos de precios en alquileres turísticos debido al aumento de la demanda en ciertas fechas señaladas del año tales como las anteriormente citadas Semana Santa (+202%) y Feria de Abril (+178%). A través de la información obtenida en la muestra recogida se presentan los precios medios en diferentes periodos temporales (ver Tabla 5) reseñando los eventos que más incidencia tienen en el precio (Semana Santa y Feria de Abril).

Se observan (ver Tabla 5) ligeros incrementos de precio en los días de fin de semana con respecto a los entre semana. En cuanto a las temporadas alta y baja también son reseñables las diferencias de precio entre las mismas, con aproximadamente 30€ diarios más para la temporada alta con respecto a la baja. La incidencia mayor en el precio, en cambio, se da en los eventos especiales de Semana Santa y Feria (ver Tabla 5).

Tabla 5. Precio medio diario según periodos de tiempo considerados

Fecha de la estancia	Descripción del periodo	Precio medio diario
Del 27/05/19 al 29/05/19	Temporada alta, entre semana	156,44€
Del 31/05/19 al 02/06/19	Temporada alta, fin de semana	164,99€
Del 14/01/19 al 16/01/19	Temporada baja, entre semana	120,112€
Del 18/01/19 al 20/01/19	Temporada baja, fin de semana	129,46€
Del 18/04/19 al 20/04/19	Temporada de Semana Santa	338,12€
Del 10/05/19 al 12/05/19	Temporada de Feria	281,61€

Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018)

En su conjunto, la Tabla 6 presenta los estadísticos descriptivos a través de la muestra. La media del total de la muestra se sitúa en 161,47€ por alojamiento y día, y no se observan, diferencias muy significativas entre AT y VFT, a excepción del valor máximo (y por tanto el rango también) tomados por las VFT con respecto a los AT, debido a que existen entradas de VFT de gran tamaño tomadas en fechas de precio alto (como en temporada de Feria).

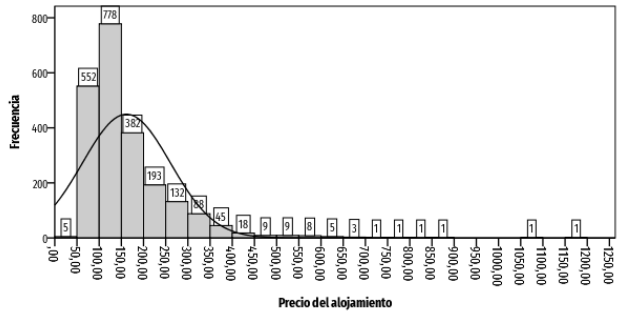
Tabla 6. Estadísticos descriptivos de la variable precio diario

	AT	VFT	Conjunto (AT + VFT)
Número de entradas	610	1.623	2.233
Media	159,8147	162,0931	161,4707
Mediana	135,2850	129,0000	130,0000
Moda	120,00	110,00	120,00
Desviación típica	79,46763	105,54222	99,09066
Rango	430,85	1.122,90	1.122,90
Mínimo	47,00	42,00	42,00
Máximo	477,85	1.164,90	1.164,90

Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018)

La Figura 3 muestra el número de entradas en el sistema agrupados en tramos de 50€ para el conjunto (AT + VFT) de datos. Se observa cómo más de las tres cuartas partes de las entradas se encuentran en el rango comprendido entre los 50€ y 200€, y la práctica totalidad entre los 50€ y los 400€.

Figura 3. Variable precio diario obtenida de la muestra



Fuente: elaboración propia a partir de *Booking* (2018)

Se revela interesante realizar una comparación sobre la incidencia del precio del alojamiento según los momentos en el tiempo considerados según el distrito dónde se encuentra (ver Tabla 7). Se observa como Casco Antiguo se presenta como el distrito con precios más altos, seguido de Nervión, Triana y San Pablo – Santa Justa.

Es especialmente relevante (ver Tabla 7) analizar qué sucede en los eventos especiales de Semana Santa y Feria, concretamente en los distritos de Casco Antiguo y Triana. Con respecto a la Semana Santa, si bien en términos absolutos el precio por alojamiento es mayor, el precio por plaza es ligeramente inferior. Esto es consecuencia de una ratio plaza por alojamiento bastante superior en Triana (4,3 aproximadamente) frente a los casi 3,37 del Casco Antiguo: en general, los alojamientos en este distrito son mucho más pequeños que en el distrito de Triana, donde abundan viviendas de tamaño mayor y antiguas corralas de vecinos reconvertidas para su uso turístico. Así, puede concluirse que la cercanía de esos dos distritos (Casco Antiguo y Triana) a la mayoría de los recorridos que las Hermandades de Pasión organizan durante la Semana Santa, tienen una influencia decisiva en su precio medio.

De forma similar, durante la temporada de Feria, se observa como la cercanía al Real de la Feria y la Calle del Infierno[496] (ver Figura 4) influye decisivamente en los precios de los distritos adyacentes al mismo tales como Triana, Bellavista o Sur, superiores durante este periodo si se comparan con Casco Antiguo (ver Tabla 7). No se encontraron alojamientos disponibles para el periodo de Feria en el distrito de Los Remedios, en el que se encuentra el recinto ferial.

Tabla 7. Precio por distrito según periodos del tiempo considerados

Distrito	Fecha	Del 27/05/19 al 29/05/19	Del 31/05/19 al 02/06/19	Del 14/01/19 al 16/01/19	Del 18/01/19 al 20/01/19	Del 18/04/19 al 20/04/19	Del 10/05/19 al 12/05/19
	Periodo	T. alta, entre semana	T. alta, fin de semana	T. baja, entre semana	T. baja, fin de semana	T. de Semana Santa	T. de Feria
Casco Antiguo	Media por alojamiento	158,86 €	167,37 €	120,28 €	129,95 €	333,54 €	276,90 €
	Media por plaza	45,20 €	48,23 €	34,89 €	38,04 €	99,00 €	81,90 €
Triana	Media por alojamiento	144,24 €	154,74 €	116,80 €	124,04 €	418,32 €	343,66 €
	Media por plaza	38,61 €	41,98 €	32,54 €	35,81 €	97,32 €	99,82 €
Nervión	Media por alojamiento	153,13 €	160,18 €	142,14 €	153,09 €	231,62 €	244,53 €
	Media por plaza	35,57 €	37,21 €	32,22 €	34,36 €	69,06 €	64,12 €
Macarena	Media por alojamiento	112,88 €	119,45 €	95,67 €	97,03 €	284,50 €	259,22 €

[496] Lugar tradicionalmente destinado a situar atracciones y puestos ambulantes durante la Feria.

	Media por plaza	28,97 €	29,42 €	28,03 €	30,63 €	75,86 €	65,51 €
Los Remedios	Media por aloja-miento	138,72 €	138,72 €	116,98 €	119,35 €	304,00 €	-
	Media por plaza	55,39 €	55,39 €	39,80 €	40,37 €	51,48 €	-
San Pablo - Santa Justa	Media por aloja-miento	132,50 €	145,30 €	119,67 €	126,56 €	241,25 €	178,75 €
	Media por plaza	33,31 €	37,69 €	33,08 €	36,08 €	40,21 €	43,41 €
Este	Media por aloja-miento	89,62 €	95,44 €	79,73 €	83,89 €	235,00 €	206,22 €
	Media por plaza	24,82 €	26,01 €	24,04 €	24,89 €	97,08 €	59,73 €
Sur	Media por aloja-miento	-	-	133,58 €	135,25 €	-	438,00 €
	Media por plaza	-	-	29,72 €	30,16 €	-	58,55 €
Bellavista	Media por aloja-miento	123,88 €	145,31 €	90,46 €	105,13 €	301,13 €	350,00 €
	Media por plaza	26,27 €	31,51 €	24,56 €	27,96 €	64,35 €	85,00 €
Cerro Amate	Media por aloja-miento	100,00 €	94,00 €	82,00 €	82,00 €	253,33 €	-
	Media por plaza	20,00 €	18,80 €	18,53 €	18,53 €	63,33 €	-

Fuente: elaboración propia a partir de IDE Sevilla (2018) y *Booking* (2018)

Figura 4. Área de la Feria de Sevilla y distritos adyacentes.



Fuente: elaboración propia a partir de IDE Sevilla (2018)

CONCLUSIONES

El análisis del alcance del fenómeno de alquileres turísticos presenta un incremento de los AT especialmente acusado en Sevilla si se compara con el crecimiento experimentado a nivel autonómico andaluz y nacional desde 2008, destacando una estacionalidad menor a nivel de la capital sevillana, y por tanto un atractivo mayor para los oferentes de este tipo de alojamiento en la ciudad. Se observa además un rápido aumento del número de plazas de VFT desde que existen datos oficiales. Ventajas añadidas al resto de alojamientos convencionales tales como buena relación calidad/precio, disponibilidad de cocina y un grado mayor de intimidad han propiciado su auge. Los alquileres turísticos forman ya la mitad de la oferta de alojamiento turístico en la ciudad ámbito de análisis.

Con respecto a la categoría de los AT, abundan los de más bajo rango (1 y 2 llaves) suponiendo casi la totalidad del registro, sin encontrarse AT con categoría de 4 llaves. Examinando las VFT se extrae la conclusión de que la privacidad juega un papel decisivo en la elección del

consumidor, ya que tienden a alquilarse completas prácticamente en su totalidad.

En un análisis referido a la ubicación, se observa cómo los alquileres turísticos tienen a concentrarse en el distrito Casco Antiguo, y la gran mayoría de ellos no están a más de 20 minutos caminando de la Plaza del Triunfo, punto donde convergen los dos monumentos más visitados de la capital sevillana (Catedral y Real Alcázar) y, por tanto, de máximo interés turístico. La cercanía a este lugar se muestra como un factor decisivo de atracción al usuario de alquiler turístico. Con respecto a su tamaño, las VFT se presentan ligeramente mayores en lo que a metros cuadrados se refiere, debido a su anterior carácter residencial, frente a la construcción *ex profeso* de la mayoría de los AT para fines exclusivamente turísticos. En número de plazas, son usuales los alquileres para dos personas, aunque la opción mayoritaria la configura el alojamiento de cuatro plazas: generalmente con una habitación con cama doble (o dos individuales separadas) y un sofá-cama abatible que compondría las dos plazas adicionales.

Analizando las disposiciones que ofertan los alquileres turísticos, se encuentra que la práctica totalidad de los mismos disponen de aire acondicionado, *WiFi*, lavadora y televisión. En un segundo plano aparecen la disponibilidad de vistas, balcón, terraza o patio (entre el 47% y el 36% de los mismos según lo analizado). Tan sólo uno de cada cinco dispone de amenidades tales como insonorización o bañera. Una minoría (2,53%) dispone de piscina.

El precio medio por día y alojamiento no presenta diferencias significativas entre AT y VFT. Sin embargo, el momento del tiempo en que es tomado el precio (para temporada alta o baja, así como para entre semana o fin de semana) se revela como un factor condicionante del mismo. Especialmente reseñables son los casos de Semana Santa y Feria de Abril, en dónde los importes se duplican. Al desglosarse por distritos, es destacable como la cercanía del distrito de Triana y Casco Antiguo durante la Semana Santa juega un papel determinante en el incremento de los precios durante dicho evento. De forma similar se ven afectados los distritos de Triana, Bellavista y Sur cercanos al área

destinada a la Feria de Abril durante los días del evento, siendo una limitación al estudio no encontrar disponibilidad de alquileres turísticos en este periodo dentro del distrito que incluye al recinto ferial (Los Remedios).

Finalmente, como futuras líneas de investigación pueden sugerirse extender análisis similares a otras ciudades en las que el sector de alquileres turísticos tenga una presencia importante para resaltar similitudes y diferencias con respecto a la capital sevillana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Akgüç, M., Miroslav Beblavý, M., & Simonelli, F. 2018. Low-cost airlines. Bringing the EU closer together. Bruselas: CEPS.

Álvarez Díaz, M., Otero Giráldez, M. S. & González Gómez, M. (2016). La modelización de la demanda de turismo de economías emergentes: el caso de la llegada de turistas rusos a España. Cuadernos de Economía, 39(110), 112-125.

Banco Central Europeo. (2018). La introducción inicial del euro (2002). Recuperado de: https://www.ecb.europa.eu/euro/changeover/2002/html/index.es.html

Barata Salgueiro, T. (2017). Alojamentos Turísticos em Lisboa. Scripta Nova, 21(578), 1-43.

Barba, E. (2017, agosto 13). El turismo genera ya el 17% de la riqueza de Sevilla, cinco puntos más que en España. Diario ABC. Recuperado de: https://sevilla.abc.es/sevilla/sevi-turismo-genera-17-por-ciento-riqueza-sevilla-cinco-puntos-mas-espana-201708122121_noticia.html

Booking. (2018). Sevilla. Apartamentos. Recuperado de: https://www.booking.com/searchresults.es.html?aid=304142&label=gen173nr-1FCAEoggJCAlhYSDNYBGhGiAEBmAEKwgEKd2luZG93cyAxMMgBDNgBAegBAfgBC5ICAXmoAgM&sid=ea1464c3588d729c4d34d0887be0ddc6&class_interval=1&dest_id=-402849&dest_type=city&from_sf=1&group_adults=2

Booking. (2018, septiembre 24). Booking.com. Sevilla, Apartamentos + Casas. Recuperado de: https://www.booking.com/searchresults.es.html?label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaEaIAQGYAQq4ARjIAQzYAQHoAQH4AQuIAgGoAgQ&sid=15def371e8a93ef38e3a7eada5b14ac4&ac_click_type=b&ac_position=0&checkin_month=5&checkin_monthday=27&checkin_year=2019&checkout_month=

Centro de Datos Turísticos del Ayuntamiento de Sevilla. (2017). Informe Anual 2017. Sevilla: Centro de Datos Turísticos del Ayuntamiento de Sevilla.

Decreto 194/2010, De 20 De Abril, De Establecimientos De Apartamentos Turísticos. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, nº 90, de 11 de mayo de 2010, pp. 13 a 24.

Decreto 28/2016, De 2 De Febrero, De Las Viviendas Con Fines Turísticos Y De Modificación Del Decreto 194/2010, De 20 De Abril, De Establecimientos De Apartamentos Turísticos. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, nº 28, de 11 de febrero de 2016, pp. 66 a 74.

Eliot. (2018). Seville, Spain. Recuperado de: https://www.eliotandme.com/vacation_rentals/Seville_Spain/estimate

Europa Press. (2018, abril 2). Los hoteles de Sevilla registran una ocupación media del 82 por ciento esta Semana Santa. Recuperado de: http://www.europapress.es/andalucia/sevilla-00357/noticia-hoteles-sevilla-registran-ocupacion-media-82-ciento-semana-santa-20180402180522.html

Ferreri, M., & Sanyal, R. (2018). Platform economies and urban planning: Airbnb and regulated deregulation in London. Urban Studies, 55(15), 3353-3368.

Francis, G., Humphreys, I., Ison, S., & Aicken, M. (2006). Where next for low cost airlines? A spatial and temporal comparative study. Journal of Transport Geography, 14(2), 83-94.

Gamboa, J. M. (2005). El mairenismo. Revista Internacional(6), 105-117.

Google Maps. (2018). Plaza del Triunfo. Sevilla. Recuperado de: https://www.google.es/maps/place/Pl.+del+Triunfo,+41004+Sevilla/@37.3857238,-5.9944527,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0xd126c199270f1ff:0xaf2e9a0617c61dc9!8m2!3d37.3856814!4d-5.9923465?hl=es

Heo, C. Y., Blal, I., & Choi, M. (2019). What is happening in Paris? Airbnb, hotels, and the Parisian market: A case study. Tourism Management, 70, 78-88.

Heo, C. Y., & Blengini, I. (2019). A macroeconomic perspective on Airbnb's global presence. International Journal of Hospitality Management, 78, 47-49.

IDE Sevilla. (2018). Distritos. Recuperado de: http://sig.urbanismosevilla.org/visorgis/geosevilla.aspx?Layers=FOTOS&Selected=01&xtheme=gray

IMDB. (2018). Juego de tronos (2011–). Episode list. Recuperado de: https://www.imdb.com/title/tt0944947/episodes?season=5

INE. (2017). Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero. Sevilla. Recuperado de: http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2911

INE. (2017a). Aportación del turismo a la economía española. - Año 2017. Recuperado de: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736169169&menu=ultiDatos&idp=1254735576863

INE. (2017b). Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. Explotación de la Encuesta de Población Activa del INE. Recuperado de: http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/iea/resultadosConsulta.jsp?CodOper=25&codConsulta=110946

INE. (2018). Viajeros y pernoctaciones por puntos turísticos. Recuperado de: http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2078

INE. (2018a). Encuesta de ocupación en apartamentos turísticos. Viajeros y pernoctaciones por comunidades autónomas. Recuperado de: https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1993

INE. (2018b). Encuesta de ocupación en apartamentos turísticos. Viajeros y pernoctaciones por puntos turísticos. Recuperado de: https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2082

INE. (2018c). Establecimientos hoteleros. Establecimientos, plazas estimadas, grados de ocupación y personal empleado por puntos turísticos. Recuperado de: https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2076

INE. (2018d). Encuesta de ocupación en apartamentos turísticos. Plazas, apartamentos, grados de ocupación y personal empleado por puntos turísticos. Recuperado de: https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2083

Ley 13/2011, De 23 De Diciembre, Del Turismo De Andalucía. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, nº 255, de 31 de diciembre de 2011, pp. 3 a 22.

Lonely Planet. (2017). Lonely Planet's Best in Travel 2018. Melbourne: Lonely Planet.

Lonely Planet. (2018). Seville 'Game of Thrones' Walking Tour with Osuna Trip Option. Recuperado de: https://www.lonelyplanet.com/spain/seville/activities/seville-game-of-thrones-walking-tour-with-osuna-trip-option/a/pa-act/v-2198GOTSEVILLE/360736

Martín Martín, J. M., Rodríguez Martín, J. A., Zermeño Mejía K. A., & Salinas Fernández, J. A. (2018). Effects of Vacation Rental Websites on the Concentration of Tourists—Potential Environmental Impacts. An Application to the Balearic Islands in Spain. International journal of environmental research and public health, 15(2), 347.

Martos, E. (2018, abril 23). La Feria de Abril de Sevilla 2018 deja un impacto económico de 830 millones de euros en la ciudad. Recuperado de: http://sevilla.abc.es/sevilla/sevi-feria-abril-sevilla-2018-deja-impacto-economico-830-millones-euros-ciudad-201804231834_noticia.html

Michelin. (2018). Restaurantes MICHELIN Sevilla. Recuperado de: https://www.viamichelin.es/web/Restaurantes/Restaurantes-Sevilla-_-Sevilla-Espana

Onete, C. B., Pleşea, D., & Budz, S. (2018). Sharing economy: challenges and opportunities in tourism. Amfiteatru Economic, 20, 998-1015.

Palma Martos, L. A., Palma Martos, M. L., & Martín Navarro, J. L. (2014). La integración entre cultura y economía. El caso de las Fiestas de Primavera de Sevilla. Estudios de Economía Aplicada, 32(1), 287-308.

Peñarrubia Zaragoza, M. P., Simancas Cruz, M. R., Termes, R., Moya Fuero, A., & García Amaya, A. (2016). Análisis territorial del alquiler de la vivienda vacacional en las áreas turísticas de litoral de Canarias. Monografies de la Societat d'Historia Natural de les Balears(23), 247-263.

Repsol. (2017, febrero 24). RUTA DEL FLAMENCO POR SEVILLA. Tras la pista del duende. Recuperado de: https://www.guiarepsol.com/es/viajar/vamos-de-excursion/ruta-del-flamenco-en-sevilla/

RTA. (2018). Registro de Turismo de Andalucía. AT, VFT y VTAR. Sevilla: Consejería de Turismo y Deporte.

Rumbo. (2018). Guía gastronómica: Sevilla. Recuperado de: https://www.rumbo.es/blog/guia-gastronomica-de-sevilla

Sevilla FC. (2018). Palmarés. Recuperado de: http://sevillafc.es/el-club/palmares

Statista. (2016). Leading reasons travelers stay in vacation rentals in the United States as of June 2016. Recuperado de: https://www.statista.com/statistics/303324/most-common-reasons-for-travelers-to-stay-in-vacation-rentals-us/

Tripadvisor. (2018). Restaurantes en Sevilla. Recuperado de: https://www.tripadvisor.es/Restaurants-g187443-Seville_Province_of_Seville_Andalucia.html

TURESPAÑA. (2016). Memoria Anual TURESPAÑA. Madrid: TURESPAÑA.

Turismo de Andalucía. (2018). Feria de abril. Orígenes y actualidad. Recuperado de: http://www.andalucia.org/es/feria-de-abril/origenes-y-actualidad/

Wegmann, J., & Jiao, J. (2017). Taming Airbnb: toward guiding principles for local regulation of urban vacation rentals based on empirical results from five US cities. Land use policy, 69, 494-501.

WTTC. (2018, abril 19). 2019 WTTC Global Summit host announced: SEVILLE, SPAIN. Recuperado de: https://www.wttc.org/about/media-centre/press-releases/press-releases/2018/2019-wttc-global-summit-host-announced-seville-spain/

Young, C. A., Corsun, D. L., & Xie, K. L. (2017). Travelers' preferences for peer-to-peer (P2P) accommodations and hotels. International Journal of Culture, Tourism, and Hospitality Research, 11(4), 465-482.

Yrigoy, I. (2017). Airbnb en Menorca: ¿una nueva forma de gentrificación turística? Localización de la vivienda turística, agentes e impactos sobre el alquiler residencial. Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales, 21(580), 1-31.

ANALISIS BIG DATA DE LA OPINIÓN PÚBLICA SOBRE INMIGRACIÓN EN REDES SOCIALES

DRA. XHEVRIJE MAMAQI
DRA. ELENA BANDRÉS GOLDÁRAZ
RICARDO PÉREZ CALLE
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

Actualmente el avance de la Tecnologías de Comunicación e Internet está alcanzando umbrales de información difíciles de calcular. Mientras crece el uso de dispositivos móviles, la información y desinformación se convierten en ríos imparables que inundan nuestros correos electrónicos, nuestras cuentas de redes sociales como Twitter, Facebook, Instagram y otras plataformas. Los análisis pueden predecir, de alguna manera, las pautas comunes de la información teniendo en cuenta el ámbito de actuación, los eventos y las características sociales y demográficas de los y las internautas. El Big Data es un excelente aliado que puede brindar las herramientas adecuadas para detectar, no sólo las pautas de la información sino también de desinformación y manipulación masivas. Mediante un seguimiento realizado durante 30 días de mensajes en Facebook sobre temas trascendentales en la sociedad actual, como la inmigración, se ha llevado a cabo una investigación para analizar el contexto y el objetivo de estos mensajes. Se han utilizado diferentes métodos de Big Data para arrojar luz sobre las opiniones e intenciones manifestadas por los internautas.

PALABRAS CLAVE

Redes Sociales, información-desinformación, inmigración, Big Data.

INTRODUCCIÓN

La digitalización es uno de los aspectos clave del siglo en el que vivimos. En la sociedad de la información mientras evolucionan de forma imparable las nuevas tecnologías de la comunicación e información (NTIC) se está creando una multitud de vías de información que nos convierten, como personas, en sujetos procesadores de un sinfín de datos, noticias, publicaciones digitales, vídeos e imágenes. Una ingente cantidad de datos que se reproducen de manera vertiginosa y en un tiempo reducido, a través de abundantes recursos tecnológicos tangibles como teléfonos móviles, televisiones, tablets, ordenadores, relojes y pulseras inteligentes, entre otros. Si a esto le añadimos la irrupción de la electrónica textil, (*wereables* en inglés) o el Internet de las cosas, concepto al que puso nombre Ashton en 1999, nos encontramos con un ecosistema de medios físicos que transmiten una ingente marea de datos e información que no permiten procesarlos mediante medios convencionales.

Asistimos, en los últimos veinte años, a un vertiginoso proceso en el que la información se transmite por procedimientos que aceleran electrónicamente su utilización, y cada vez en plazos más cortos. Toffler ya alertó en 1971 sobre la "sobrecarga informativa", pero desde entonces, los sistemas de transmisión de mensajes de voz, vídeo y datos se han multiplicado por millones de terabytes. Datos inimaginables en el informe McBridge publicado por Unesco en 1980, cuando calificaba de "colosal" la expansión de los medios masivos, entre 1950 y 1970, al haber aumentado "en un 60% el número de los libros impresos, el aumento de la circulación de periódicos en un 45%; el número de televisores en un 155% y el de las radios en un 265% (…) con un aumento de la población en ese mismo periodo del 33%" (1993, p. 70).

Ahora, a una velocidad inimaginable hace tan solo cuarenta años, crece la relación ente el ser humano y las máquinas electrónicas y tecnológicas que, cada vez más sofisticadas, "piensan para nosotros" (Lope Salvador, et. al., 2020), siendo esta relación cada vez más interactiva.

Así ocurre con la masificación de la información y la rapidez de su difusión que someten al sujeto a una excesiva gestión mental para persuadirlo y convencerlo de inmediato, en contraposición con el objetivo de crear una sociedad de conocimiento a partir del buen uso de la información. Un estudio de Oxfam-Intermon antes de la covid (2020, p. 20) asegura que "hay una sensación general de hartazgo político, desconfianza en los gobiernos y falta de representatividad. Algo similar sucede con la información; los grupos de discusión reconocen que, ante la proliferación de desinformación y lo que califican como 'guerras de datos', tienen la sensación de que todo es mentira y terminan leyendo sólo lo que confirma sus opiniones previas". Como afirman Bandrés et al. (2018), "existe una preocupación común: el modo en el que afectan los grandes flujos de información y la necesidad de que la ciudadanía sepa distinguir la información de calidad del vulgar ruido".

Las actividades de masificación, es decir de producción, elaboración y distribución de la información y de los medios de comunicación ha crecido de forma exponencial en los países desarrollados que invierten altos porcentajes de su producto nacional bruto en la «industria del conocimiento». Una buena definición de esta afluencia de la información hace Scolari (2015) cuando dice:

> En un entorno marcado por la consolidación de las redes globales de información, los procesos de convergencia cultural, la emergencia de nuevas especies mediáticas y la irrupción de un paradigma de comunicación muchos-a-muchos que rompe el modelo tradicional de broadcasting (p.32).

De una forma aún más explosiva y por circunstancias tan particulares y sobrevenidas como las generadas por la covid-19, desde enero 2020 la información transmitida es comparable con un tsunami de noticias. La avalancha de información ha sido (y sigue siendo) tan desproporcionada que ha llegado a saturar en muchos momentos la mente de las personas.

Aunque las noticias e información sobre la pandemia y sobre la política abarcan el mayor espectro informativo, el foco principal también ha sido ocupado por otros aspectos sociales como la inmigración, genera-

do por la llegada de pateras a las costas españolas. Hechos noticiosos que han sido recogidos por los medios de comunicación en estos momentos de debilidad y dolor social, en el que noticias de este tipo se magnifican de forma muy rápida en las redes sociales y proyectan en quienes las consumen los sentimientos de aprobación o no, en función de su ideología o de sus condiciones particulares provocadas por la crisis.

Aunque el fenómeno de la inmigración nunca ha dejado de ser noticia, en 2020 llamó la atención al agudizarse el debate a nivel nacional y, alcanzar en determinados periodos unos picos de debate social importantes. Desde hace varios años, viene siendo habitual el protagonismo del colectivo de inmigrantes en muchas de las desinformaciones que circulan en las redes sociales y que generan innumerables efectos. Como apunta Muñiz et al. (2009) "sin duda, uno de los más contrastados es el efecto de canalización cognitiva, que conlleva que el lector de un texto informativo tienda a utilizar el o los mismos encuadres noticiosos presentes en esa noticia para elaborar sus juicios respecto del tema informado".

Este modelo de desinformación sobre la inmigración ha sido llamativo en periodos electorales y, ahora, con el problema de la pandemia se ha incrementado aún más, debido a la gran capacidad que tienen las redes sociales para viralizar cualquier información de forma rápida y coordinada, especialmente los bulos sobre inmigración con discursos xenófobos.

Diferentes iniciativas como la desarrollada por la Fundación Acobe que detectó en 2020 dieciocho bulos que se transmitieron por las redes sociales y contra los que intentaron actuar de manera eficaz porque, como afirman, "una rápida reacción contribuye a parar el bulo, aunque a veces los creadores de bulos son más rápidos".

Otros proyectos como "Maldita migración" que lleva a cabo desde 2019 una campaña para detectar y neutralizar diferentes bulos sobre esta materia. Han analizado más de 200 sobre "supuestos procedimientos de regulación de inmigrantes anunciados por el Gobierno que en realidad eran montajes, imágenes descontextualizadas que se han

utilizado para criminalizar a los inmigrantes llegados a Canarias o supuestas excepciones que no garantizan que todos los inmigrantes llegados en patera van a recibir el Ingreso Mínimo Vital, aunque te intenten colar lo contrario". Como afirman en su web, estos son algunos de los mensajes viralizados "para atacar a la población migrante en España. Estos mensajes, fotos y vídeos se han compartido cientos de veces por WhatsApp o Twitter o han saltado al otro lado del océano Atlántico difundiéndose como reales".

1. BIG DATA Y MODELOS PREDICTIVOS

En el mundo digital uno de los mayores retos actuales se centra en mejorar el aprovechamiento de la gran cantidad de datos generados, con el fin de establecer pautas de reacción inmediata para poder realizar predicciones y mejorar la experiencia de usuario (Lope Salvador at al., 2018). La disciplina de ciencia de datos abarca el acceso a estos datos, herramientas de visualización y de análisis. La información de datos recibidos hoy en día es masiva y en la mayoría de los casos pertenece a los datos no estructurados. El uso actual del término big data (traducido al castellano como macrodatos e inteligencia de datos) tiende a referirse al análisis predictivo, análisis de conducta, de tendencia de las personas usuarias, o ciertos métodos avanzados de análisis que extraen valor a estos macrodatos. Así, el último objetivo de big data es la creación de valor teniendo en cuenta el campo en el que se utiliza (Mamaqi y Mamaqi, 2020). Esto requiere de métodos y programas añadidos para su almacenamiento, lectura y visibilidad de datos, su estructuración y posterior análisis. En la última etapa de análisis se incluyen los análisis descriptivo, análisis diagnóstico, análisis predictivo y análisis prescriptivo. El análisis descriptivo, como su nombre indica, consiste en realizar una fotografía instantánea del problema a investigar para entender cómo se están desarrollando o cómo se están haciendo las cosas. El análisis predictivo se basa en la creación de modelos para predecir la evolución del entorno o del problema en el estudio. El análisis prescriptivo tiene como objetivo estudiar soluciones entre una variedad de contextos con el fin de tomar la mejor decisión (Lope Vidal *at al., 2020*).

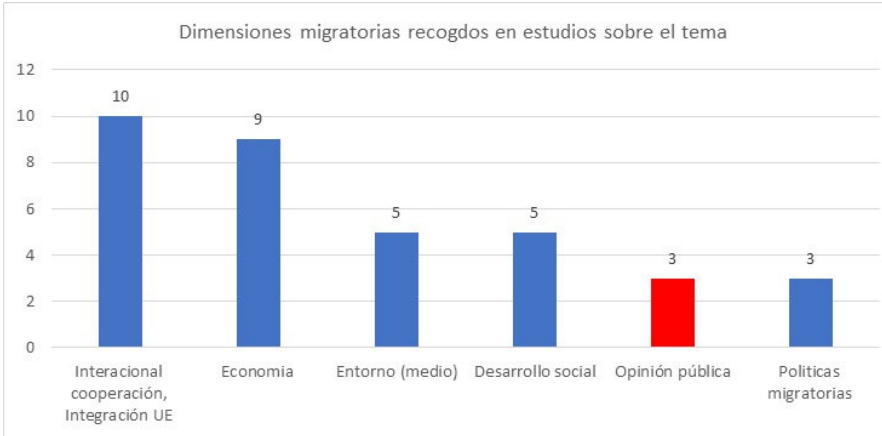
1.1. La inmigración y dimensiones de su desarrollo

La Organización Mundial para los Migrantes (OIM) define a la persona migrante como aquella que se desplaza o se ha desplazado, a través de una frontera internacional o dentro de un país, fuera de su lugar habitual de residencia, independientemente de: 1) su situación jurídica 2) el carácter voluntario o involuntario del desplazamiento 4) las causas del desplazamiento 5) la duración de su estancia.

En referencia a las personas que residen en un país diferente al que nacieron, resulta ser este caso el que mayor controversia causa en las noticias y en la población. Este número de personas migrantes ascendió en 2019 a 272 millones, 51 millones más que en 2010, de los que el 48% de estas personas son mujeres, según datos de la ONU, (OIM, 2019). Los migrantes internacionales comprenden hoy el 3,5% de la población mundial y esta tendencia sigue en alza.

Según los estudios de IOM´s Global Migration Data Analysis Centre (Sohst et. al, 2020) sobre migración en Europa se pueden distinguir dos enfoques en grandes líneas para definir el futuro de la migración: 1) escenarios que se pueden dar y 2) evaluación de este pronóstico. De los 20 escenarios de inmigración incluidos en este estudio, 13 de ellos describen claramente las dimensiones a lo largo del cual se desarrollan los escenarios. Los escenarios y su evaluación se han elaborado a partir de un intenso análisis de bibliografía sobre trabajos de inmigración. Estas dimensiones, según las valoraciones de los autores del estudio, se reflejan en el Grafico 1.

Gráfico 1: Evaluaciones de las dimensiones sobre los escenarios de inmigración en Europa



Fuente. Elaboración propia a partir de datos que proporciona Sohst, R., *at al.,* (2020).

Como se puede apreciar la opinión pública discute, según los autores, en tres de los 21 estudios de escenarios migratorios, como un factor importante que configura la inmigración futura. Según el estudio, el enfoque en la opinión pública es una tendencia más reciente y parece estar relacionado con el auge de los movimientos populistas en toda Europa, donde estos partidos siguen ganando poder político alimentando, aún más, el sentimiento antiinmigrante. Los tres trabajos donde se discuten estos escenarios de opinión pública sobre inmigración se centran en tres dimensiones: 1) apoyar la inmigración cualificada y altamente selectiva 2) la política xenófoba sobre inmigración africana para profundizar más las diferencias culturales 3) la opinión pública sobre inmigración es bastante volátil y propensa a cambios drásticos en cualquier dirección.

Según la ONU (2019) en España viven 6.104.203 inmigrantes, lo que suponen casi el 13'5% de la población. De este porcentaje, la inmigración femenina es superior a la masculina con casi un 52,56% del total frente al 47,73% de los varones.

España ocupa el puesto 46 en el ranking mundial de países por porcentaje de inmigración y son Marruecos, Rumania y Ecuador, los

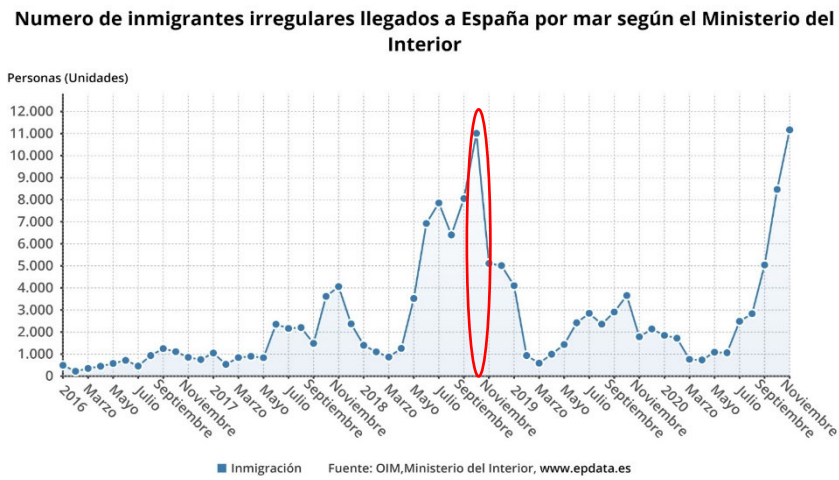
principales países de procedencia. En 2020 en España ha habido un florecimiento de noticias relacionadas con la inmigración provocadas por la llegada de personas migrantes en pateras, pero esto ha dado paso también a bulos masivos al respecto, cuyo mayor difusión y repercusión han sido las redes sociales. Las noticias en los medios de comunicación especialmente enfocados sobre masificación de inmigración en España y efectos llamada durante el año pasado se agudizaban con las imágenes y vídeos de la llegada de pateras, especialmente en el mes de noviembre de 2020 donde se produjeron en un tiempo corto la llegada de personas migrantes por este medio. (Figura 1, Grafico 1).

Figura 1: Enfoque de distintos medios sobre la masificación de la inmigración



Fuente. Elaboración propia

Gráfico 2: inmigrantes ilegales llegados a España en 20202



Fuente. Ministerio de Interior (www.epdata.es)

2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de la investigación se centra en el seguimiento, durante el mes de noviembre de 2020, de las noticias sobre inmigración publicadas en los principales periódicos de España y, particularmente en su repercusión en las redes sociales. Durante el mes de noviembre según análisis de la información sobre inmigración se produce un incremento importante tal como se demuestra en

Se han analizado 55 noticias, pero teniendo en cuenta el volumen de las reacciones en redes sociales, se focalizó la investigación sobre una noticia de inmigración "conmovedora" tal y como lo expusieron a la opinión pública los medios analizados. Varios medios publicaron esta noticia, como fue la situación que atravesó un menor al llegar al muelle de Gran Canaria, tras una durísima travesía en la que vio morir a 16 personas, pero el estudio se enfoca en tan solo uno de estos periódicos y su página en la red social de Facebook. Este medio es La Vanguardia y la noticia publicada el 2 de noviembre.

El contexto de la noticia analizada se expone en la figura 2.

Figura 2: La noticia analizada



Fuente. Elaboración propia a partir de la portada de La Vanguardia

La elección de la noticia se acompaña de los siguientes datos llamativos de los indicadores más generales que ofrece la red de Facebook. Tabla 1.

Tabla 1: Indicadores macro online sobre la noticia

INDICADORES	DATOS EN BRUTO
Impresiones	46.000
Comentarios directos	>2.000
Compartido	616 veces
Nº seguidores La Vanguardia FB	5,9 millones

Fuente. Elaboración propia

El análisis se ha centrado en los comentarios que se han realizado sobre la noticia principal, excluyendo las opiniones surgidas al compartir la noticia.

Los datos principales de este trabajo son datos no estructurados, comentarios e hilos largos de los mismos por lo que se ha tenido que seguir varias fases de visualizar los datos, estructurarlos y después utilizar los análisis pertinentes.

El seguimiento se hizo sobre la noticia directamente en Facebook durante 3 semanas. El análisis se ha llevado a cabo en tres fases: 1) selección de los periódicos con más noticias sobre inmigración durante este periodo 2) selección de las noticias con mayor difusión 3) seleccionar Facebook como red social y la noticia publicada en La Vanguardia ya que se sitúa como unos de los periódicos con más seguidores en esta red de mundo, con 5,9 millones de seguidores. Con estos datos se ha calculado un indicador ponderado de *engagement* a la noticia:

$$\frac{Impresiones+2*comentarios+3{,}5*compartir}{Alcance\ de\ la\ noticia}.$$

Hay que tener en cuenta que la multiplicación de compartir y de comentarios respectivamente, con el doble y el triple, se realiza por el hecho de que se considera más importante compartir y dejar un comentario que simplemente darle al «me gusta» de la noticia. Es difícil saber exactamente el alcance de la noticia, pero se ha aproximado multiplicando número de cometarios con las veces que se ha compartido. El resultado en este caso es de 4,3% para la noticia. Aunque en la literatura se considera un indicador bueno el 10% muchos estudios indican la cifra entre 3 y 5% como un buen *engagement*. Por lo tanto, estamos hablando de un valor muy bueno en el caso de una noticia única publicada y no del periódico o alguna *url* en concreto.

Las dificultades del seguimiento se resolvieron pidiendo un permiso a FB para este sitio de publicación de la noticia, lo que permitió recolectar los datos no estructurados. Posteriormente, se trabajó con palabras clave analizando con *text meaning* las más repetidas, entre más de 2.000 comentarios para realizar una posterior clasificación. Este análisis ha permitido detectar los núcleos que generan comentarios.

De allí se ha procedido a la codificación de los comentarios que teniendo en cuenta el género de los comentaristas se han podido volcar como datos estructurados. Esto ha permitido la limpieza de datos y dejar en el análisis solo los comentarios con las palabras clave. Se han quitado duplicidades, mensajes sin contenido (Emojis, etc). Como

resultado se han obtenido un total de 600 comentarios clasificados en cada una de las categorías, según las palabras clave y, con estos datos, se ha realizado una análisis descriptivo y predictivo de logit binario.

3. RESULTADOS DE ANÁLISIS

3.1. RESULTADOS DE LA PARTE *TEXT MEANINING*

El análisis de t*ext meaning* ha dado como principales resultados la agrupación de los comentarios en núcleos según se han ido evolucionando durante tres semanas En la Tabla 2 se resumen estos resultados.

Tabla 2: Indicadores macro online sobre la noticia

Núcleos de hilos de comentarios	%
Comentar la noticia en solitario	30,7
Generar polémica	37,0
Generar réplica	32,3

Fuente. Elaboración propia

Los usuarios que generan polémica producen en general los hilos más largos ya que cada uno puede abarcar entre 60-70 comentarios más. Los que generan réplica lo hacen mediante preguntas o vertiendo opiniones-suposiciones.

En cuanto a las palabras clave los resultados se resumen en la Tabla 3.

Tabla 3: Palabras claves y clasificación de mensajes

Palabras claves y código opinion	Comentarios
Rechazo inmigración (1)	Suicidio voluntario, sueldo Nescafé, llévatelos pa tu casa, que no tengan tantos hijos, delincuentes, se alijan en hoteles de lujosos, reciben la paguita, reciben DNI
Aceptación a la inmigración (2)	España país de inmigrantes, aportan a la sociedad, arriesgan por algo mejor, ayudas en país de origen, España no es racista, empatía con ellos
Dudas sobre las noticias migratorias (3)	Están esclavizados, UE, Gobierno de España, impulsan la inmigración legal, efecto llamada, como saben que es un menor, en su país de origen sería un hombre, la culpa la tiene las mafias y ONG-s.

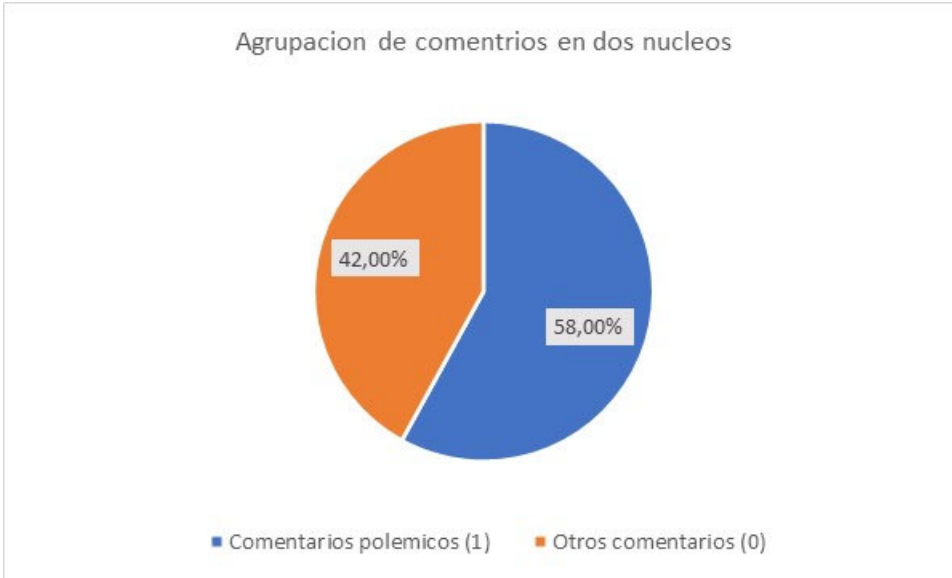
Agravante COVID 19 (4)	No hay pan para tanta boca, son portadores de COVID19, España está mal, etc

Fuente. Elaboración propia

3.1. Resultados de la parte predictivos

De los 600 comentarios con más hilos generados, se han seleccionado los que más hilos han generado sobre la noticia, recogidos en la tabla 3. Y se han resumido posteriormente en dos grandes grupos: mensajes polémicos (0) y Otros comentarios (1). El resumen de ellos se presenta en el Gráfico 2.

Gráfico 3: Agrupación de comentarios en dos categorías



Fuente. Elaboración propia

Esta variable se ha utilizado como dependiente en el análisis predictivo logit en función de la variable género y credibilidad de la noticia. El resumen de las variables en el modelo se presenta en la Tabla 3.

Tabla 4: Variables en el modelo logit

Variables en el modelo logit	% iniciales
Tipo de mensaje (dependiente)	
1-comentarios polémicos	58%
0-otros comentarios	42%
Género (independiente)	
1-Mujer	56%
0-Hombre	44%
Credibilidad de la noticia (independiente)	
0-no creíble	23%
1-Exagerada, no duda	77%

Fuente. Elaboración propia

Los resultados del modelo logit presentan un ajuste aceptable del modelo con el 67% de casos predichos correctos. Solo una de las dos variables en el modelo resulta estadísticamente significativa, la variable género ($\beta_{género=}$1,29) a un nivel de significancia 5%. Así una mujer tiene 1,29 más veces de posibilidad de realzar un comentario de rechazo hacia la inmigración que un hombre. Realizando los cálculos pertinentes del exponencial del parámetro estimado se deduce que la probabilidad que en comentario de rechazo venga de una mujer es de 0,78. La variable sobre la credibilidad de la noticia no resulta estadísticamente significativa.

4. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

Los medios de información actúan hoy en día como grandes empresas de producción y distribución de las noticias. Su presencia en todas las redes sociales las hace sensibles igual que cualquier empresa a la exposición del público y además tampoco son ajenos a la feroz competencia entre los medios en redes sociales. Uno de los temas estrella del año 2020 y que más atrajo a los lectores fue también la inmigración. Sea por motivos políticos o sociales el tema generó (y genera) en las redes grandes bases de datos no estructurados, comentarios que con las dificultades que conlleva analizarlos y explicarlos pueden contribuir a entender un poco más la conducta de la sociedad al respecto. En este caso se ha utilizado una noticia de inmigración que relata un caso particular de un menor que resistió 10 días a la deriva antes de ser salvado. Prácticamente todos los medios se hicieron eco de la noticia, pero en este

trabajo sólo se ha analizado la publicada en La Vanguardia y en su red social Facebook. Los análisis efectuados han puesto de relieve que hay tres tipos de comentaristas de este tipo de noticias: 1) solitarios 2) polémicos y 3) quienes generan réplica. Además, entre cuatro grandes grupos de comentarios destacan: 1) rechazo absoluto a la inmigración, 2) aceptación, 3) dudas sobre la noticia migratoria 4) agravante covid.

Tan solo el 23% de las personas que interactúan dudan de que la noticia no sea veraz. Los mayores bulos se generan dentro de los comentarios con una creencia absoluta sobre algunos "derechos de los inmigrantes" al pisar suelo español como: "ayudas exageradas directas y monetarias", "obtención de nacionalidad española de inmediato", "son los que agravan la situación económica del país", "empeoran por su llegada el acceso a las ayudas a los españoles", "son un foco de delincuencia y de Covid-19" entre otras. En términos de porcentajes son las mujeres las que más activamente han participado en los comentarios, pero, también, según los resultados del modelo logit son ellas las más propensas a generar polémica y dudas. Analizados más de 2.000 mensajes y 600 hilos, se detecta que el mayor problema no es la noticia que relata el periódico sino los bulos que se vierten dentro de los comentarios y que sientan la base para que una parte de la población se los crean. Hay que decir que hay ciertas dificultades para acceder a los datos masivos online. Y asimismo los datos masivos son no estructurados (miles de mensajes). Para analizar análisis predictivos es necesario una depuración máxima para que se eviten errores que surgen en estos datos y pueden llevar a conclusiones confusas. Si bien el modelo logit solo incluye 2 variables demuestra que se puede modelizar a través de datos online análisis de opiniones.

Ante esta situación sería deseable que los medios de comunicación pongan en marcha una estrategia para analizar dichos mensajes con el fin de desmentir los bulos sobre inmigración. Frente a las invenciones populares sobre la supuesta rapidez con la que las personas inmigrantes acceden a regularizar su situación o a los subsidios que reciben sería aconsejable la publicación de las leyes y reglamentos nacionales y europeos sobre los procedimientos legales para obtenerlos o cualquier información que neutralizaran los comentarios falsos y xenófobos que

socaban la convivencia diaria. También resultaría productivo una mayor implicación gubernamental para desmentir los bulos que se han depositado en el sustrato de buena parte de la sociedad. Bulos que cobran más fuerza con situaciones de crisis extrema como la que se está viviendo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASHTON, K. (2009) That 'internet of things' thing. RFID journal. Itrco.jp. https://bit.ly/3oB0Pyv

BANDRÉS, E. BADILLO, E y RAMOS, R. (2018) Noticias falsas, manipulación informativa e infopolución. En C, Marta (Ed.) Calidad informativa en la era de la digitalización: fundamentos profesionales vs. Infopolución. Dykinson.

CEBRIÁN, M. (28/06/2020) 'La Vanguardia' se sitúa en el 'top ten' mundial en Facebook. http://bit.ly/3tnRv4S

FUNDACIÓN ACOBE. (2020) Desmontando fake news sobre personas inmigrantes y solicitantes de protección internacional. https://bit.ly/3pCMx Un solo mundo, voces múltiples

MALDITA MIGRACIÓN. (24/12/2020). Los bulos sobre personas inmigrantes que más se han difundido en 2020. http://bit.ly/39yzIQh

MacBRIDE, S. (1993). Un solo mundo, voces múltiples. Fondo de Cultura Económica.

MUÑIZ MURIEL, C, IGARTUA PEROSANZ, JJ, DE LA FUENTE, JM, y OTERO PARRA, JA (2009). Narrando la inmigración: análisis del tratamiento informativo y evaluación de los efectos de las noticias en España. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, LI (207), 117-135. https://bit.ly/2L9Hreu

LOPE SALVADOR, V., VIDAL BORDES V. J., MAMAQI X. (2018). Datificación big data e inteligencia artificial en la comunicación y economía. En Marta-Lazo, C (coord.). Calidad informativa en la era de digitalización: fundamentos profesionales vs infopolución, 65-82.

LOPE SALVADOR, v., MAMAQI, X., VIDAL BORDES, V.J. (2020) La Inteligencia Artificial: desafíos teóricos formativos y comunicativos de la datificación. Revista ICONO 14, 18(1), 58-88.

MAMAQI, K., MAMQI, X. (2020). Comunidad virtual y el perfil relacional del viajero milenial. Revista IROCAMM, 2(3), 62-81.

OXFAM-INTERMON (2020). La otra mirada. Compendio de percepciones sobre la migración en España. https://bit.ly/36rlkaU

y recomendaciones para el cambio de narrativas

SCOLARI, C. (2015). Ecología de los medios. Gedisa.

SOHST, R.R., TJADEN, J., DE VALK, H., Y MELDE, S. (2020). The Future of Migration to Europe: A Systematic Review of the Literature on Migration Scenarios and Forecasts. IOM's Global Migration Data Analysis Centre, Berlin and Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute, Amsterdam). https://bit.ly/2MHGH0i

TOFFLER, A. (1971). Future Shock. Bantam Books.

COMO PREDECIR LA CRISIS FINANCIERA EN EMPRESAS ARGENTINAS. COMPARACIÓN DE PERÍODOS 2003-2010 Y 2012 – 2017.[497]

DRA. NORMA PATRICIA CARO
Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

RESUMEN

Desde mediados del siglo veinte, diversos trabajos han concluido que la información contable es de utilidad para anticiparse a procesos de gestación e instalación de estados de vulnerabilidad financiera. El acceso a dicha información y el uso de herramientas estadísticas cada vez más avanzadas han contribuido al análisis de esta problemática. La Administración o Gestión de Riesgos es reconocida como una parte integral de las buenas prácticas gerenciales, que posibilitan una mejora continua en el proceso de toma de decisiones.

Con la finalidad de prevenir situaciones desfavorables, tomando decisiones adecuadas, en este trabajo se evalúa el riesgo de crisis financiera de las empresas en Argentina, en el período 2012 - 2017 y se compara con el modelo obtenido por Caro y Díaz (2015) para la década de 2000, comparando ambos escenarios económicos. De esta manera se contribuye a identificar los factores determinantes de la situación de crisis de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, considerando el efecto temporal dado que la información financiera se encuentra disponible en los estados contables publicados anualmente.

La metodología adecuada para estos datos es la de los modelos mixtos con efectos aleatorios siendo la variable respuesta el poseer o no un estado de crisis, los efectos fijos un conjunto de ratios financieros definidos y utilizados ampliamente por la literatura y los efectos aleatorios: índice de rentabilidad y/o flujo de fondos operativos.

Los modelos mixtos son adecuados cuando la estructura de los datos introduce dependencia en las respuestas múltiples dentro de cada unidad, lo que es un aporte en términos de modelos avanzados y resultaron más efectivos en la predicción de crisis, en economías emergentes.

[497] Este capítulo forma parte del proyecto de investigación Secyt – Universidad nacional de Córdoba – Argentina, 2018 – 2021.

Los ratios que miden rentabilidad y la posición de efectivo explican la mayor proporción de la heterogeneidad inducida por la correlación que presentan los datos, lo que justifica su inclusión como coeficientes aleatorios. Los indicadores con mayor capacidad predictiva de la crisis financiera de la empresa son el índice de rentabilidad, el flujo de fondos operativos, el volumen de negocios y el índice de endeudamiento. Las tasas de clasificación correcta son mayores cuando se aplican modelos para datos longitudinales respecto a los modelos de corte transversal.
Una de las limitaciones del trabajo tiene que ver con la cantidad de empresas cotizantes, ya que son pocas, lo que es una constante en las economías latinoamericanas. No obstante, ello, al considerar varios periodos para cada empresa, la cantidad de datos con los que trabajan los modelos es mayor.

PALABRAS CLAVE

Ratios financieros, Crisis financiera, Modelos mixtos, Empresas argentinas.

INTRODUCCIÓN

Desde mediados del siglo veinte, diversos trabajos (Altman, 1968 y Beaver, 1968) han concluido que la información contable es de utilidad para anticiparse a procesos de gestación e instalación de estados de vulnerabilidad financiera. El acceso a dicha información y el uso de herramientas estadísticas cada vez más avanzadas han contribuido al análisis de esta problemática.

La Administración o Gestión de Riesgos es reconocida como una parte integral de las buenas prácticas gerenciales, que posibilitan una mejora continua en el proceso de toma de decisiones. Las entidades financieras se focalizan en las calificaciones crediticias y las grandes agencias de calificación no han realizado predicciones adecuadas en algunos casos de crisis. Estos acontecimientos han motivado la investigación sobre nuevas formas de predecir la crisis y de realizar scoring.

Con la finalidad de prevenir situaciones desfavorables, tomando decisiones adecuadas, en este trabajo se evalúa el riesgo de crisis financiera de las empresas en Argentina, en el período 2012 – 2017, y se compara con el modelo obtenido por Caro y Díaz (2015) para el periodo 2003-2010, en ambos escenarios económicos. De esta manera se contribuye a identificar los factores determinantes de la situación de crisis financiera de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos

Aires, considerando el efecto temporal dado que la información financiera disponible en los estados contables es publicada anualmente.

La metodología que resultó adecuada para estos datos es la de los modelos mixtos con efectos aleatorios siendo la variable respuesta: presentar o no estado de crisis, los efectos fijos un conjunto de ratios financieros definidos y utilizados ampliamente por la literatura y los efectos aleatorios: índice de rentabilidad y/o flujo de fondos operativos.

Los modelos mixtos son adecuados cuando la estructura de los datos introduce dependencia en las respuestas múltiples dentro de cada unidad, lo que es un aporte en términos de modelos avanzados y resultaron más efectivos en la predicción de crisis, en economías emergentes.

Los ratios que miden rentabilidad y la posición de efectivo explican la mayor proporción de la heterogeneidad inducida por la correlación que presentan los datos, lo que justifica su inclusión como coeficientes aleatorios. Los indicadores con mayor capacidad predictiva de la crisis financiera de las empresas son, además, el volumen de negocios, el índice de endeudamiento, el índice de liquidez, el tamaño, entre otros. Las tasas de clasificación correcta son mayores cuando se aplican modelos para datos longitudinales respecto a los modelos de corte transversal (Caro y Díaz, 2015).

Los objetivos propuestos en la presente investigación son:

- Construir un modelo de riesgo para empresas argentinas en el periodo 2012 – 2017 a fin de evaluar su performance e identificar los factores más significativos que afectan la probabilidad de fracaso empresarial en el periodo bajo estudio.
- Comparar los resultados obtenidos con los de la década anterior (periodo 2003 – 2010).

ANTECEDENTES

Los primeros estudios con rigor estadístico se realizaron en el marco del análisis univariado (Beaver, 1968). Altman (1968) incursiona en métodos multivariados capaces de captar la estructura multidimensional de las empresas, centrando la atención en el análisis discriminante

múltiple. En Caro (2014) se realiza una revisión de la literatura presentando modelos de predicción de crisis que se construyeron en economías desarrolladas y en economías emergentes, aplicando diferentes métodos estadísticos. Altman (1968) aplica metodología basada en un diseño apareado de empresas (con y sin dificultades financieras) y se utilizaron métodos de discriminación lineal y cuadrática. En la década de 1980 aparecen los primeros cuestionamientos al diseño apareado, por ser no aleatorio (Ohlson, 1980; Zmijewski, 1984), y se avanza en la modelación con regresión logística o modelo probit. Debido a la importancia de incorporar la historia de cada empresa, se comenzaron a aplicar modelos para datos longitudinales, como es el modelo logístico mixto, que incorpora en su análisis los balances de cada empresa en un horizonte temporal. En este sentido, Jones y Hensher (2004) demuestran que el modelo logístico mixto supera ampliamente la perfomance del modelo logístico estándar. Jones y Hensher (2007), luego de obtener conclusiones válidas importantes con la aplicación del modelo mixto, completan su primera investigación aplicando el modelo logit anidado multinomial y realizan una comparación con el logit estándar y el logit mixto. Por último, Hensher y Jones (2007) mencionan que los recientes estudios realizados (Jones y Hensher, 2004, 2007) han introducido un sustento teórico y econométrico utilizando modelos de probabilidad avanzados, tales como modelos logit anidados, logit mixtos, multinomial de clase latente y logit de componente de error, avanzando en el tema aplicando métodos de optimización en la estimación del modelo. Altman (1968) y Jones y Hensher (2004) son los principales antecedentes considerados, aunque esta línea de investigación se ha visto enriquecida por los numerosos aportes de diversos autores en torno a nuevos enfoques que han contribuido, por un lado, a mejorar los resultados de los modelos propuestos, reflejada en una importante evolución en el concepto de crisis financiera, las variables empleadas en los modelos y las metodologías (Tascón y Gutiérrez, 2012); y, por otro lado, a investigar el comportamiento de las empresas en economías emergentes (Caro et al., 2013; Caro y Diaz, 2015). Altman fue uno de los primeros en adaptar sus modelos a fin de poder aplicarlos en otros países tanto desarrollados como en economías emergentes (Altman et al., 1977). En Latinoamérica surgieron

así nuevos trabajos de investigación (Altman et al., 1977; Altman et al., 1979; Pascale, 1988; Swanson y Tybout, 1988; Chocce et al., 2002; Sandin y Porporato, 2008; Montalván et al., 2011; Caro et al., 2013; Caro y Diaz, 2015) con el objetivo de estudiar el comportamiento de los indicadores contables para predecir el riesgo de insolvencia.

Esta investigación se desarrolla en empresas argentinas, cuyos primeros estudios aplican metodología de corte transversal, luego Caro et al. (2013) y Caro y Díaz (2015) utilizan metodología para datos longitudinales, tanto a empresas de la década de los noventa, como para la década del 2000. En esta oportunidad se agregan los años recientes de 2013 – 2017 y se comparan los resultados con los trabajos anteriores.

METODOLOGÍA

MUESTRA:

La población objeto de análisis está conformada por las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires en dos períodos de tiempo.

Se pretende analizar y comparar modelos basados en datos longitudinales en dos décadas de Argentina: la del 2000 y 2010. En el primer período (2003 – 2010) con posterioridad a la crisis del 2001, la recuperación argentina plantea un crecimiento acelerado que se debe a un cambio en el régimen cambiario que implicó una depreciación del tipo de cambio real transformando la estructura de precios relativos. En el segundo período de interés las condiciones económicas ante un modelo de sector externo restrictivo.

No se han tenido en cuenta periodos de severa inestabilidad económica, ya que pueden distorsionar el verdadero efecto que se quiere analizar (Sandin y Porporato, 2007).

El diagnóstico empresarial constituye el nexo entre el estudio - investigación y la toma de decisiones para generar en la organización una situación que escape a la crisis.

En este trabajo, en primer lugar, se seleccionaron las empresas que cotizan en la Bolsa de Buenos Aires y que presentan signos de vulnerabilidad financiera. Se considera que una empresa está en crisis cuando se transfieren la cotización de sus acciones a rueda reducida, esto sucede cuando la empresa solicita su concurso preventivo o bien cuando obtiene pérdidas importantes que insuman las reservas y el cincuenta por ciento (50%) del capital ajustado o el setenta y cinco por ciento (75%) del patrimonio neto, según lo establece el Reglamento de la Bolsa de Valores de Buenos Aires.

Si bien en un grado menor al concurso preventivo o a la quiebra, no cabe duda que la transferencia a ronda reducida constituye un signo ostensible de vulnerabilidad financiera, razón por la cual en el presente trabajo se califica como empresa en crisis aquella que durante el período de análisis cotizó sus acciones por primera vez en rueda reducida.

La crisis empresaria es un estado caracterizado por estar afectada la condición de viabilidad, en la cual se produce un desequilibrio generalizado cuya principal manifestación es la disminución de la capacidad de regenerar ciclos de actividad. Se afecta a la estructura de rentabilidad y a la estructura de financiación.

De acuerdo al concepto enunciado, se seleccionaron todas las empresas en crisis en el periodo de análisis. Luego, en segundo lugar, se extrajo una muestra de empresas sanas que son aquellas firmas que no manifiestan estos signos de vulnerabilidad. La proporción de empresas sanas respecto a las empresas con problemas financieros, fue de aproximadamente el doble, que es el mínimo aconsejado en la literatura (Hosmer y Lemeshow, 2002) o el triple.

Las muestras están constituidas de las siguientes maneras:

Década del 2000

En esta década cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, aproximadamente, 80 empresas, en promedio, sin considerar bancos, compañías financieras y de seguros. Se seleccionaron todas las empresas en crisis en el periodo, que fueron 13 y una muestra de 31 empresas sanas. Para cada una de las empresas en crisis se tomaron como mínimo

dos años previos a la manifestación del estado de crisis y hasta seis periodos, según la disponibilidad de la información, lo que totaliza 238 observaciones (estados contables anuales) según lo detallado en la Tabla 1.

Tabla 1. Empresas que constituyen la muestra en la década del 2000

Estado	Observaciones	Empresas
Sanas	186	31
En crisis	52	13
Total	238	44

DÉCADA DEL 2010

En esta década cotizan, sus acciones, en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, aproximadamente, 85 empresas, en promedio, sin considerar bancos, compañías financieras y de seguros. Se seleccionaron todas las empresas en crisis en el periodo, que fueron 13 y una muestra de 23 empresas sanas. Se tomaron como mínimo dos períodos, al igual que en la década anterior, lo que totaliza 128 observaciones (estados contables anuales) según lo detallado en la Tabla 2.

Tabla 2. Empresas que constituyen la muestra en la década del 2000

Estado	Observaciones	Empresas
Sanas	89	23
En crisis	39	13
Total	128	36

VARIABLES

La variable respuesta es de característica dicotómica: empresas en crisis y sanas, tal como se definieron en la sección anterior.

En cuanto a las variables independientes que se utilizan en este estudio, se definen diversos ratios financieros, tamaño de la empresa y sector de la economía al que pertenece.

Los ratios financieros se calculan a través de la información disponible en los estados contables de las empresas cotizantes. Las razones o ratios

sobre los cuales se realiza el análisis e interpretación de los estados financieros nos permite, no sólo resolver algunos aspectos relacionados a la toma de decisiones, sino cuantificar la probabilidad de pertenecer al grupo de empresas sanas o en crisis.

Tradicionalmente los ratios representan datos para el análisis descriptivo, mientras que a partir de la década de 1960 son utilizados como una herramienta predictiva (Beaver, 1966, 1968 y Altman, 1968). De allí el uso de los ratios financieros para medir características de la empresa que la llevarán a evitar el fracaso empresarial, debido a que se pueden detectar signos de deterioro en el comportamiento de los mismos. Una de las debilidades en el uso de los ratios, tiene que ver con la desproporcionada cantidad de ellos que se utilizan en las investigaciones y como no existe una teoría solida sobre qué ratios deben utilizarse, se ha considerado lo que la literatura ha proporcionado al respecto.

En la década de 1980 comienzan los estudios que incluyen el flujo de fondos operativo a fin de investigar si este indicador posee mayor capacidad predictiva que otros ratios individuales, para lo cual se lo aplicó conjuntamente. El flujo de fondos incluye componentes operativos, de inversión y financiación. El operativo fue el más usado, con diferentes criterios. La nueva tendencia metodológica indica que debe incluirse este ratio junto con otros que se obtienen por el método de lo devengado para la predicción de la crisis empresarial.

Los ratios que se consideran en este trabajo son indicadores calculados con la información de los estados contables presentados (Altman, 1968 y Jones y Hensher, 2004).

- Ratio de Flujo de Fondos (FF_AT): mide la posición de efectivo originado por las actividades operativas respecto al total del activo.

  FF_AT = (FFO/AT)*100

  FFO: flujo de fondos generado por las operaciones

  AT: Activo Total

- Ratio de Liquidez (E_AT): mide la proporción de los recursos más líquidos de la empresa (disponibilidades e inversiones que pueden hacerse efectivas dentro de las 24 horas) sobre el total de activo.

  E_AT = (E/AT)*100

  E: disponibilidades (efectivo e inversiones que se convierten en efectivo dentro de las 24 hs.)

  AT: Activo Total
- Ratio de Rotación del Activo Total (V_AT): es el coeficiente que mide la relación entre las ventas y el activo total.

  V_AT = (V/AT)*100

  V: total de ventas

  AT: Activo Total
- Ratio de Endeudamiento (D/PN): mide la relación de las deudas (capital de terceros) sobre el capital aportado por los dueños de la empresa.

  D_PN = (D/PN)*100

  D: total de deudas

  PN: Patrimonio Neto
- Ratio de Capital de trabajo (CT_AT): expresa el grado de fluidez de los activos e indica en qué medida la inmovilización del activo total resulta neutralizada por el capital de trabajo.

  CT_AT = (CT/AT)*100

  CT: Capital de Trabajo (Activo Corriente menos Pasivo Corriente)

  AT: Activo Total
- Ratio de rentabilidad económica (GE_AT): mide la rentabilidad en función de las ganancias de la explotación, la capacidad básica de generación de utilidades.

  GE_AT = (UaiI/AT)*100 (6)

UaiI: Utilidad antes de intereses e impuestos

AT: Activo Total

– Tamaño: logaritmo natural del activo total. Esta variable ha sido agregada por Altman, et al. (1977) a fin de considerar el efecto que tiene el tamaño de la empresa para la capacidad predictiva del modelo.

MODELO

En la década de 1980 fue propuesta una clase general de modelos para datos longitudinales que pretenden resolver los problemas de autocorrelación, incluyendo estructuras para la covarianza, como son los modelos lineales mixtos. La forma general de un Modelo Lineal Mixto está expresada en (1):

$$Y_{ij} = \mathbf{X}'_{ij}\,\boldsymbol{\beta} + \mathbf{Z}'_{ij}\,\mathbf{b}_i + e_{ij} \qquad (1)$$

Donde $\mathbf{Z}_{ij}$ es un vector de diseño para los efectos aleatorios, $\mathbf{b}_j \sim N(\mathbf{0},\mathbf{G})$ y el término de error, $\mathbf{e}_{ij} \sim N(\mathbf{0},\mathbf{V}_j)$. Comúnmente, se asume que la matriz de covarianzas del término del error es $V_j = \sigma^2 I$. Cuando la variable respuesta es discreta, los modelos lineales no son apropiados para medir los cambios en la respuesta según las covariables, por lo que se han desarrollado los Modelos Lineales Generalizados para datos longitudinales. La característica principal de estos modelos es que se asume una adecuada transformación no lineal de la media de la respuesta para trabajar con una función lineal de las covariables.

En esta oportunidad la variable respuesta es la variable binaria que indica el grupo al que pertenece la empresa (en crisis o sanas) y las variables predictoras son indicadores económico-financieros y el tamaño.

RESULTADOS

DÉCADA DEL 2000

En esta década, como en la siguiente se hicieron numerosas pruebas con distintos ratios como efectos fijos y aleatorios, seleccionándose los modelos con mejores resultados y performance. En las empresas de esta década se aplicó en primer lugar un modelo con los ratios financieros ya descriptos (Modelo 1) con un efecto aleatorio, que es el índice de rentabilidad.

La estructura del modelo es la siguiente:

$$\text{logit}\left(\pi_{ij}\right) = \beta_0 + \left(\beta_1 + b_{1j}\right) GE\_AT_{ij} + \beta_2 FF\_AT_{ij} + \beta_3 E\_AT_{ij} + \beta_4 V\_AT_{ij} + \\ + \beta_5 D\_PN_{ij} + \beta_6 CT\_AT_{ij} + \beta_7 LNA_{ij}$$

donde

$$\pi_{ij} = P\left(y_{ij} = 1 / \mathbf{x}_{ij}, \mathrm{b}_j\right)$$

~ $$\mathrm{b}_j / \mathbf{x}_{ij} \qquad N(0, d_{11})$$

En este modelo el índice de rentabilidad es significativo (Tabla 3), ya que el mismo explica la mayor proporción de la variabilidad total.

Tabla 3. Pruebas de razón de verosimilitud para selección del modelo de un coeficiente aleatorio

(Década del 2000)

Modelo propuesto	-2log(Verosimilitud)	Dif (1)	p-value
Modelo sin efectos aleatorios	84,68		
Modelo con un efecto aleatorio: GE_AT (Modelo 1)	77,90	6,78	0,0046

(1) Dif: diferencia entre –2log (Verosimilitud) del modelo propuesto y del modelo sin efectos aleatorios

En cuanto a los efectos fijos (Tabla 4) resultan significativos a un 10%, el índice de rentabilidad, el de rotación, el de endeudamiento y el tamaño de la empresa.

Respecto a los ratios, ante una disminución unitaria del índice de rentabilidad, la chance de presentar crisis aumenta en un 14%. Luego le sigue el índice de rotación que indica que ante una disminución en el nivel de ventas, la chance de crisis aumenta en un 7% y por último, ante un aumento unitario en el nivel de endeudamiento, la empresa aumenta en un 2 % de posibilidad de ingresar a un estado de crisis (Tabla 4).

Tabla 4. Estimaciones de los parámetros del modelo con un coeficiente aleatorio (Década del 2000)

Efectos Fijos	Coeficiente	Error Estándar	p-value	Odd Ratios variables significativas
Constante	30,965	7,951	0,0003	
GE_AT	-0,1473	0,080	0,0739	0,86
FF_AT	-0,0644	0,0418	0.1306	
E_AT	0,0467	0,2445	0.8494	
V_AT	-0,0744	0,0204	0.0007	0,93
D_PN	0,0157	0,0043	0.0007	1,02
CT_AT	0,0234	0,0144	0.1069	
LNA	-1,551	0,388	0,0003	0,21

Con dos coeficientes aleatorios, el tamaño de las empresas no fue significativo, por lo que, se realizó otro modelo mixto (Modelo 2) incluyendo como covariables solo los ratios financieros. En este caso, los dos efectos aleatorios resultaron significativos, el índice de flujo de fondos operativos y el índice de rentabilidad (Tabla 5).

$$\text{logit}\left(\pi_{ij}\right) = \beta_0 + \left(\beta_1 + b_{1j}\right) GE\_AT_{ij} + \left(\beta_2 + b_{2j}\right) FF\_AT_{ij} + \beta_3 E\_AT_{ij} + \beta_4 V\_AT_{ij} + \beta_5 D\_PN_{ij} + \beta_6 CT\_AT_{ij}$$

Respecto a los efectos fijos, los índices que resultaron significativos fueron los mismos que se obtuvieron en los modelos construidos para la década anterior, esto es el índice de flujo de fondos operativos, de rentabilidad, de rotación y de endeudamiento. Para los tres primeros,

ante cambios unitarios en cada uno de ellos, la chance de disminución de crisis es del 24%, 15% y 7% respectivamente. Por otro lado, a mayor nivel de endeudamiento, la chance de ingresar en crisis es del 1% (Tabla 6).

Tabla 5. Pruebas de razón de verosimilitud para selección del modelo con dos efectos aleatorios

(Década del 2000)

Modelo propuesto	-2log(Verosimilitud)	Dif (1)	p-value
Modelo con un efecto aleatorio: GE_AT	112,7		
Modelo con dos efectos aleatorios: GE_AT y FF_AT (Modelo 4)	105,3	7,40	0,0033

(1)Dif: diferencia entre –2log(Verosimilitud) del modelo propuesto y el modelo con un efecto aleatorio.

Tabla 6. Estimaciones de los parámetros del modelo con dos efectos aleatorios (Década del 2000)

Efectos Fijos	Coeficiente	Error Estándar	p-value	Odd Ratios variables significativas
Constante	1,2269	0,9009	0,1805	
GE_AT	-0,1620	0,0920	0,0855	0,85
FF_AT	-0,2692	0,1212	0.0318	0,76
E_AT	0,3635	0,2328	0.1259	
V_AT	-0,0760	0,0217	0.0011	0,93
D_PN	0,0146	0,0066	0.0308	1,01
CT_AT	0,0077	0,0108	0.4806	

La Tabla 7 presenta una elevada tasa de clasificación correcta con ambos modelos.

Tabla 7. Tasas de clasificación correcta y tasas de error con Modelos Mixtos (Década del 2000)

Porcentajes	Modelo 1	Modelo 2
Error Tipo I	17,31	15,38
Error tipo II	0,54	0,54
% de clasificación correcta	95,80	96,22

Década del 2010

En este período se realizó un primer modelo (Modelo 3) con los ratios financieros ya descriptos con un efecto aleatorio, que es el índice de rentabilidad.

$$logit(\pi_{ij}) = \beta_0 + (\beta_1 + b_{1j})GE\_AT_{ij} + \beta_2 E\_AT_{ij} + \beta_3 CT\_AT_{ij} + \beta_4 V\_AT_{ij} + \beta_5 Tam_{ij}$$

En un segundo momento se aplicó otro modelo (Modelo 4) con el índice de flujos de fondos generados por las operaciones, como efecto aleatorio.

$$logit(\pi_{ij}) = \beta_0 + (\beta_1 + b_{1j})FF\_AT_{ij} + \beta_2 GE\_AT_{ij} + \beta_3 CT\_AT_{ij} + \beta_4 Tam_{ij}$$

Cabe mencionar que no fue posible construir un modelo con ambos efectos aleatorios como en la década anterior debido a que la cantidad de observaciones no fue suficiente para la estimación. No obstante, se puede observar que ambos indicadores son los que representan la heterogeneidad no observada, situación ya conocida con los modelos realizados para la década del noventa.

Se presentan los resultados de ambos modelos, pudiendo ser tomado cada uno de ellos en forma independiente.

Modelo 3: El ratio de rentabilidad explica la mayor proporción de la heterogeneidad inducida por la correlación que presentan los datos, a un nivel de significación del 1%, lo que justifica su inclusión como coeficiente aleatorio cuando se trabaja sólo con ratios financieros como covariables (Tabla 8).

Tabla 8. Pruebas de razón de verosimilitud para selección del modelo con un efecto aleatorio

Modelos	Dif (Log verosimilitud)	p- value
Modelos con un Efecto Aleatorio (GE_AT) Vs Modelo sin efectos aleatorios	23,00	0,0000

En cuanto a los efectos fijos, los índices de capital de trabajo, efectivo y el tamaño de la empresa resultaron significativos a un nivel del 10% (Tabla 9).

Efectuando un ordenamiento de los ratios según su capacidad discriminatoria, en primer lugar se posiciona el índice que mide liquidez (E_AT), el cual indica que por cada cambio unitario en dicho ratio, la chance de entrar en estado de crisis disminuye en un 14%. En segundo lugar, el índice de capital de trabajo (CT_AT) indica que por cada incremento unitario de este índice disminuirá la chance de crisis en un 5%. Respecto al tamaño, mientras más pequeñas son las empresas (en términos del logaritmo natural) mayor chance de crisis.

Tabla 9. Estimaciones de los parámetros del modelo con un efecto aleatorio

Efectos Fijos	Coeficiente	Odd ratio de variables significativas	p-value
CT_AT	-0,0500	0,9511	0,076
E_AT	-0,1551	0,8563	0,097
V_AT	-0,0174	-	0,213
Tamaño	-1,4478	0,2351	0,007
Constante	4,0757		0,011

Modelo 4: El ratio de flujo de fondos explica la mayor proporción de la heterogeneidad inducida por la correlación que presentan los datos, a un nivel de significación del 5%, lo que justifica su inclusión como coeficiente aleatorio cuando setrabaja sólo con ratios financieros como covariables (Tabla 10).

Tabla 10. Pruebas de razón de verosimilitud para selección del modelo con un efecto aleatorio

Modelos	Dif (Log verosimilitud)	p- value
Modelos con un Efecto Aleatorio (FF_AT) Vs Modelo sin efectos aleatorios	4,46	0,0173

En cuanto a los efectos fijos, los índices de capital de trabajo y rentabilidad, así como el tamaño de la empresa, resultaron significativos a un nivel del 5% (Tabla 11).

Efectuando un ordenamiento de los ratios según su capacidad discriminatoria, en primer lugar se posiciona el índice que mide rentabilidad (GE_AT), el cual indica que por cada cambio unitario en dicho ratio, la chance de entrar en estado de crisis disminuye en un 13%. En segundo lugar, el índice de capital de trabajo (CT_AT) indica que por cada incremento unitario de este índice disminuirá la chance de crisis en un 4%. Respecto al tamaño, mientras más pequeñas son las empresas (en términos del logaritmo natural) más chance de crisis.

Tabla 11. Estimaciones de los parámetros del modelo con un efecto aleatorio

Efectos Fijos	Coeficiente	Odd ratio de variables significativas	p-value
CT_AT	-0,0389	0,9618	0,021
GE_AT	-0,1369	0,8721	0,048
Tamaño	-0,5627	0,5696	0,003
Constante	4,0757		0,008

Con las predicciones de ambos modelos se obtuvieron las tasas de clasificación correcto y de error (tabla 12). Comparativamente, se observan que las tasas de clasificación correcta fueron menores en este periodo respecto a la década del 2000.

Tabla 12. Tasas de clasificación correcta y tasas de error con Modelos Mixtos (Década del 2010)

Porcentajes	Modelo 3	Modelo 4
Error Tipo I	11,90	16,67
Error tipo II	14,29	4,76
% de clasificación correcta	73,81	78,57

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se identificaron los factores determinantes de la situación de crisis de las empresas que cotizan en Bolsa en el Mercado Argentino para el periodo 2013-2017 y se compararon con los obtenidos en la década del 2000. En función de esto, es posible predecir una posible situación financiera desfavorable ante un determinado comportamiento de esos indicadores.

Los modelos mixtos son adecuados cuando la estructura de los datos introduce dependencia en las respuestas múltiples dentro de cada unidad, lo que es un aporte en la predicción de crisis, en economías emergentes.

Comparado a los resultados obtenidos en la década del 2000 (Caro y Diaz, 2015) se confirma que los ratios de flujo de fondos y rentabilidad deben ser incluidos como efectos aleatorios (en modelos independientes, para este caso). En cuanto a los efectos fijos, el capital de trabajo, el nivel de efectivo, la rentabilidad y el tamaño fueron indicadores que explican significativamente la crisis financiera.

Una de las limitaciones del trabajo tiene que ver con el bajo número de empresas cotizantes en Argentina, lo que es una constante en las economías latinoamericanas (excepto Brasil). No obstante, al considerar varios periodos para cada empresa, la cantidad de datos con los que trabajan los modelos es mayor. Por este motivo, no fue posible realizar un modelo con dos efectos aleatorios (índice de rentabilidad y el índice de flujo de fondos operativo).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Altman, E. (1968). "Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy". Journal of Finance, Vol. 23, n° 3, p. 589-609.

Altman, E.; Haldeman, R.; Narayanan, P. (1977). "ZETA analysis: a new model to identify bankruptcy risk of corporations" Journal of Banking and Finance, Vol. 1, n° 1, p. 29-54.

Altman, E. (1993). Corporate Financial Distress and Bankruptcy. New York: John Wiley and Sons.

Beaver, W. (1966). "Financial ratios as predictors of failures. Empirical research in accounting selected studies 1966". Journal of Accounting Research, Vol. 5 (supplement), p. 71 –111.

Altman, EI, Haldeman, RG y Narayanan, P. (1977). Análisis ZETATM Un nuevo modelo para identificar el riesgo de quiebra de las empresas. Revista de banca y finanzas , 1 (1), 29-54.

Beaver, W. (1968). "Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure". The Accounting Review, p. 113-122.

Beaver, W. (1981). Financial reporting: an Accounting Revolution. Prentice Hall.

Caro, N; Diaz, M y Porporato, M (2013). "Predicción de quiebras empresariales en economías emergentes: uso de un modelo logístico mixto". Revista de Métodos Cuantitativos para la economía y la empresa. Vol. 16, p. 200 – 215.

Caro, N (2014). "Modelos de predicción de crisis financiera en empresas: una revisión de la literatura". Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría. Vol. 8, p.135 – 183.

Caro, N y Diaz, M (2015) Factores determinantes para predecir la crisis financiera en empresas argentinas. Cuadernos de estudios empresariales, 25, 29 - 47.

Chocce, G. A. R., Palma, Á. B., González, P. A., Aguirre, N. A., Vega, P. L., & Carrazana, J. M. (2002, June). Modelos de clasificación y predicción de quiebra de empresas: Una aplicación a empresas chilenas. In Forum empresarial (Vol. 7, No. 1 Verano, pp. 2-20).

Hensher, DA y Jones, S. (2007). Previsión de quiebras corporativas: Optimización del rendimiento del modelo logit mixto. Ábaco , 43 (3), 241-264.

Hosmer, DW y Lemeshow, S (2000) Appied logistic regression. 2nd ed. Wiley, New York.

Jones, F. (1987). "Current techniques in bankruptcy prediction". Journal of Accounting Literature, Vol. 6, p. 131-164.

Jones, S., Hensher, D. (2004). “Predicting firm financial distress: A mixed logit model”. The Accounting Review. Vol. 79, n° 4, p. 1011 – 1039.

Jones, S. y Hensher, DA (2007). Modelado de fallas corporativas: un análisis logit anidado multinomial para resultados desordenados. The British Accounting Review , 39 (1), 89-107.

Maddala, G. (1991). “A perspective on the use of limited-dependent and qualitative variables models in accounting research”. The Accounting Review. Vol. 66, p. 788-807.

Montalván, S. M., Delgado, F. I. A., O'Shee, D. F., & Yamashiro, M. A. (2011). Determinantes de la insolvencia empresarial en el Perú. Academia. Revista latinoamericana de administración, (47), 126-139.

Ohlson, J. (1980). “Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy”. Journal of Accounting Research. Vol. 18, n° 1, p. 109-131.

Pascale, r. (1988). “A multivariate model to predict firm financial problems the case of Uruguay. studies in banking and finance; Vol. 7. P. 171-182

Sandin, A., Porporato, M. (2007). “Corporate bankruptcy prediction models applied to emerging economies. Evidence from Argentina in the years 1991 – 1998”. International Journal of Commerce and Management. Vol. 17, n° 4, p. 295-311.

Swanson, E., & Tybout, J. (1988). Industrial bankruptcy determinants in Argentina. Studies in Banking and Finance, 7(1-25).

Tascon, M. T., & Gutierrez, F. J. C. (2012). Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: revisión de la investigación empírica reciente. Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review, 15(1), 7-58.

Zmijewski, M.E. (1984). “Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models”. Journal of Accounting Research. Vol. 22, n° 1, p. 59-82.

NUEVO PERFIL COMPETENCIAL REQUERIDO A LOS GRADUADOS EN MARKETING EN EL MERCADO INDUSTRIAL ESPAÑOL

DR. JORGE GARCÍA MARTÍN
DR. LÁZARO ECHEGRAY
Cámarabilbao University Business School, España

INTRODUCCIÓN

Los cambios profundos, rápidos y constantes a los que se ve sometida la empresa en los últimos años están condicionado todas sus estrategias, y muy especialmente las derivadas del marketing.

Consecuencia de un entorno cada vez más complejo, más dinámico y más "líquido", en términos de Bauman (2005), las empresas deben elegir los mejores escenarios donde competir sometidas a un creciente grado de incertidumbre. A esto se le suman otros factores no menos relevantes como la incesante globalización, la irrupción de las nuevas tecnologías o más en concreto el reciente impacto que la cuarta revolución industrial está teniendo sobre la industria (Ventura, J., 2013); (Sheveleva, A; Tyaglov, S.; Khaiter, P., 2021).

Todos estos cambios han originado una serie de oportunidades, siendo una de las más evidentes la internacionalización, la cual está tendiendo una consecuencia directa y positiva en las exportaciones españolas, al incrementarlas un 59 % en el periodo comprendió ente 2009 y 2019 (ICEX, 2020). De acuerdo con Manuera y Rodríguez (2012), la competencia ha pasado a ser global y sin posibilidad de vuelta atrás en la mayor parte de las actividades económicas. No en vano el total de empresas nacionales con actividad exportadora ha pasado de las 101.395 en 2008 (ICEX, 2010), a 209.223 en 2019 (ICEX, 2020).

Otro factor con importantes consecuencias también, éste de carácter interno, es el referido a la cada vez más alta rotación del personal, tan-

to por su impacto en la estructura de costes como en la pérdida de knowhow (Heavey, Holwerda, & Hausknecht, 2013). La rotación de los empleados es un tema ampliamente estudiado desde un punto de vista multidisciplinar (DiPietro & Bufquin, 2018; Johnson & Yanson, 2018; Buttner & Lowe, 2017; Salin & Noterales, 2017). Así, los estudios realizados al respecto vienen subrayando el impacto que las altas tasas de rotación tienen sobre el rendimiento general de la empresa y sobre el día a día en particular; algo que amenaza la supervivencia de muchas de ellas (Alola, Avci & Ozturen, 2018; Brymer & Sirmon, 2018; Beach, Brereton & Cliff, 2003).

Teniendo en cuenta todos estos factores, y cómo están afectando a la empresa, la pregunta que se hace la investigación es cómo se ven afectadas las estrategias de marketing, y más concretamente el conjunto de habilidades o competencias requeridas por la empresa en este área. Esta será la máxima preocupación del presente estudio, si bien centrada en el mercado industrial o B2B, a lo que se añadirá también un intento por conocer la relación existente entre el grado de experiencia requerida y el salario ofrecido a los candidatos que optan por un puesto de trabajo en calidad de graduados en marketing.

Una de las consecuencias provocadas por todos estos cambios referidos arriba, tiene que ver con el nivel de preparación que los estudiantes de los grados en marketing adquieren para afrontar los nuevos retos. Desde hace tiempo se ha venido observando una falta de afinidad entre los requerimientos del mercado y los contenidos estudiados dentro de la formación universitaria. Ya en 2010, Pefanis y Harich lo demostraron en su investigación sobre la formación del alumnado recién egresado de carreras tales como finanzas, economía o marketing. Si tradicionalmente el grado de avance en innovación de la universidad ha sido menor al del mercado, es razonable pensar que estas diferencias detectadas en su momento sigan existiendo hoy, incluso con una dimensión más profunda.

Todos estos factores analizados anteriormente, tanto internos como del entorno, suponen para la empresa cambios importantes en la forma de hacer negocios, lo cual genera por un lado nuevas competencias, olvi-

dando por otro aquellas que han dejado de ser válidas para los profesionales del marketing. De esta forma, las empresas del sector industrial requieren nuevas habilidades y competencias profesionales que garanticen su existencia en el nuevo escenario competitivo (Arroyo y Tovar, 2012). Nuevos profesionales en definitiva, capaces de gestionar el cambio en las organizaciones líquidas, con un grado de flexibilidad muy exigente y bien dotados con las últimas herramientas de marketing.

Si bien las investigaciones sobre las competencias de los profesionales del marketing en el ámbito general, o sobre el mercado del gran consumo en particular, halladas en la literatura académica son suficientes, no ocurre lo mismo en el caso del mercado industrial. Se han encontrado pocos estudios, constatándose cómo el perfil competencial no queda definido, situación que se ve agravada por la desactualización, pues parte de los estudios han sido realizados cuando el proceso de globalización, la irrupción tecnológica o la alta rotación de las plantillas no había hecho sino comenzar.

Por todo ello, la aspiración de este estudio es la de conocer con exactitud cuál es el perfil competencial que hoy en día se requiere al graduado en marketing en el mercado industrial (B2B), en el momento precisamente en el que toman mayor relevancia todos aquellos factores, tanto internos como del entorno, señalados más arriba.

Algunos de los pocos estudios encontrados se refieren a autores como Kotler (2003) o como Kreindler y Rajguru (2006). En el primero de ellos Philip Kotler subrayaba la importancia del sector industrial sobre el del gran consumo en lo concerniente al e-commerce, asegurando que el papel del B2B es diez veces más relevante que el del B2C.

Teniendo como meta la mejora de los procesos de selección, Kreindler y Rajguru (2006) entrevistaron a 120 responsables de ventas y a 200 de sus clientes. En este sentido, y teniendo en cuenta la estrecha conexión entre marketing y ventas (Chernev, 2011), el estudio evidenció que los clientes premiaban sobre todo aquellas habilidades de los vendedores que conectasen directamente con los *conocimientos especializados en las soluciones y contenidos ofrecidos,* con los *conocimientos sobre la*

empresa y cómo no *sobre el cliente.* Así mismo, los resultados arrojados por la investigación desde el lado de los proveedores consideraban como competencias más significativas las referidas a la *integridad, la flexibilidad, la capacidad de reacción, la fiabilidad, la imparcialidad y el respeto* (Kreindler y Rajguru, 2006:7).

El uso de Internet, la implantación del comercio electrónico y de la digitalización, han supuesto un avance sin precedentes para la empresa. Este factor, y las consecuencias sobre el perfil competencial de los profesionales del marketing también ha sido recogido por la literatura desde una perspectiva general, centrando la investigación en aquellas competencias relacionadas con las habilidades tecnológicas y el uso de herramientas digitales. Leeflang, et al., en su estudio realizado en 2014 establecieron 4 competencias principales en este campo: *herramientas y tecnologías digitales, gestión de la marca en el medio digital, dominio de las nuevas métricas para medir resultados, y habilidades analíticas.*

Ese mismo año, Royle y Laing (2014) describieron un total de siete habilidades clave en un estudio similar sobre las competencias de los profesionales del marketing, a saber: habilidades para la *comunicación corporativa*, para las *relaciones con el cliente*, para la *previsión*, para la *elaboración de contingencias* (utilizando las redes sociales, los blogs y los foros), habilidades para *la gestión del macroentorno*, para la *integración estratégica de las competencias del marketing digital* (monitorización de datos, métricas, etc.), y finalmente una competencia general sobre el *conocimiento tecnológico aplicado al marketing* (SEO y SEM, desarrollo web, edición de videos, etc.).

Otro estudio, realizado éste por García y Echegaray (2018) a través de entrevistas en profundidad a profesionales del marketing de empresas internacionalizadas referidas en su mayoría al sector industrial, concluía que las competencias en comunicación, así como las digitales eran las más valoradas.

A todo este conjunto de habilidades atribuibles al profesional del marketing descubiertas por las diferentes investigaciones, se deben añadir otras provenientes de un enfoque más transversal sobre el marketing. En este sentido deben ser citados los estudios desarrollados por Carbo-

nell-Foulquié, Manuera-Alemán y Rodríguez-Escudero (2004); Tzokas, Hultink y Hart (2004); Micu et al. (2011) y finalmente los realizados por McNally, Durmusoglu y Calantone (2013).

Este conjunto de autores ha centrado sus estudios en el conocimiento de las competencias necesarias para la investigación de mercados y el desarrollo de productos, estableciendo varias categorías: la referida a las habilidades técnicas con competencias como la *gestión de bases de datos*; la referida a las habilidades psicosociales con el *liderazgo* como ejemplo, la asunción de riesgos o la habilidad para anticiparse o evitar problemas; y finalmente la categoría concerniente a los factores innatos, como la creatividad y la curiosidad.

Sin abandonar aún este enfoque transversal sobre el perfil competencial, se deben citar también otros autores que han centrado su análisis en el entorno del "product manager" o "brand manager". Así, Wroblowská (2016), en una investigación análoga a la que ahora se presenta, analizó 56 ofertas de empleo del portal checo "jobs.cz" concluyendo que las competencias más relevantes en el mercado checo eran la posesión de un *grado universitario en marketing, conocimientos sobre disciplinas técnicas, el idioma inglés* y la *experiencia en marketing* o *puestos similares al ofrecido*. Por su parte, Foixe School (2014) en un estudio desarrollado a partir de 38 entrevistas en profundidad realizadas a profesionales españoles del marketing, destacó como habilidades más relevantes la *creatividad,* el *liderazgo*, las *habilidades digitales*, la *flexibilidad*, la *empatía* y la *capacidad para trabajar en organizaciones líquidas*.

Como el lector ha podido deducir de todo lo dicho hasta ahora, el perfil competencial del profesional del marketing requerido por el mercado industrial no está del todo definido ni concretado. Es por ello que el presente estudio aspira a poder delimitarlo de forma clara y precisa, de tal manera que las conclusiones que más abajo se aportan puedan ayudar a los centros universitarios a ajustar sus planes de estudio con arreglo a las demandas concretas sobe el perfil profesional que se está buscando en el sector industrial.

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS

La presente investigación tiene como objetivo claro y general desvelar las habilidades y competencias requeridas a los graduados universitarios en marketing en el mercado industrial español por aquellas empresas que operan con mercados internacionales. Así mismo, la investigación tratará de descubrir la relación entre la experiencia requerida a los candidatos al puesto de trabajo y los honorarios ofrecidos; todo ello a través de la información procurada por las ofertas de empleo en el área del marketing y la comunicación publicadas en los portales de mayor intercambio en dicha área, como son Infojobs, Infoempleo, Monster y Laboris.

De este objetivo general se derivan dos objetivos específicos, a saber:

- Definir los requerimientos de las ofertas de trabajo en el mercado industrial, publicadas en los principales portales de empleo con arreglo a tres categorías: las habilidades técnicas, las metahabilidades y las competencias fundamentales sobre el marketing.
- Definir la relación existente entre el grado de experiencia requerido a los candidatos, medido en años, y la retribución económica ofrecida acorde a él, en las principales webs de empleo, dentro del sector industrial.

Así mismo, la presente investigación se plantea un conjunto de tres hipótesis en relación a aquellos aspectos más relevantes suscitados en el análisis de los antecedentes.

- Se espera en primer lugar que gracias al impulso de las nuevas tecnologías y de la globalización económica las habilidades relacionadas con el ámbito de la digitalización sean en este momento, y en el futuro a corto y medio plazo, un factor formativo determinante para el desarrollo de la función del marketing.
- De otra parte se espera que las habilidades relacionadas directamente con la comunicación, dada su característica transver-

sal, tengan una alta importancia en el perfil competencial del graduado en marketing.

– Finalmente se estima que la relación entre el grado de experiencia demandada y la remuneración ofrecida sea directamente proporcional. Mediante esta relación a los candidatos con mayor experiencia les corresponderían las ofertas mejor remuneradas.

2. METODOLOGÍA

Para lograr los objetivos planteados en el presente trabajo ha sido necesario el empleo de una metodología de naturaleza mixta: de una parte cualitativa, por cuanto todo lo que tiene que ver con la búsqueda de información, y de otra cuantitativa, referida al filtrado, clasificación y ordenamiento de una gran cantidad de datos obtenidos del trabajo de campo, cuyo fin ha sido el de alimentar las diferentes categorías establecidas para su estudio (Igartua 2006).

La metodología planteada se ha desarrollado en tres fases. La primera de ellas la podemos denominar como fase documental, la cual ha tenido como finalidad la búsqueda y el posterior análisis de todos aquellos estudios, informes e investigaciones generados por la literatura académica. Esta primera etapa ha permitido un importante acercamiento a aquellos aspectos más relevantes relacionados con el objeto de investigación así como un conocimiento sobre el grado de avance de otros estudios e investigaciones directamente relacionados. De esta manera se ha logrado tener una primera aproximación sobre las habilidades exigidas a los especialistas en marketing tanto en lo que concierne al mercado español como a otros internacionales.

La segunda fase del planteamiento metodológico ha tenido como base la técnica del "desk research". Mediante esta herramienta se ha procedido a la recopilación y selección de las ofertas de empleo canalizadas por los portales web de contratación más relevantes en el mercado español.

La obtención de las ofertas de empleo se ha llevado a cabo mediante selección muestral en un doble sentido: por un lado se han tomado aquellas ofertas provenientes de las cinco comunidades autónomas con mayor actividad económica, sumando en conjunto el 63% del total del producto interior bruto, según refiere la *contabilidad regional de España* proporcionada por el INE (2019) para el año 2018, a saber (en miles de millones): Cataluña 231,3; Madrid 230,0; Andalucía 160,8; Comunidad Valenciana 121,1; y País Vasco 74,0. Estas comunidades son además las que presentaban una mayor cifra de negocio en el mercado industrial en 2017, (INE, 2018).

Por otro lado, una vez determinada la zona geográfica de obtención de las ofertas, la selección de la muestra se ha centrado en los cuatro portales de empleo con mayor número de ofertas en el área interesada, es decir el "marketing". Así, tras el necesario filtrado y eliminación de duplicidades se ha obtenido un total de 91 anuncios de empleo válidos entre diciembre de 2017 y abril de 2018, correspondientes a Infojobs (63), Infoemleo (20), Monster (6) y (Laboris) (2).

El filtrado de anuncios ha tenido como objeto garantizar la idoneidad de todas y cada una de las ofertas. Para ello se ha establecido un criterio basado en cuatro condicionantes, a saber:

- La oferta se dirige exclusivamente a graduados o licenciados en marketing
- La oferta no requiere el grado o la licenciatura en marketing pero lo valora
- El anuncio indica el sector de actividad en el que opera la compañía
- El anuncio no expresa el sector en el que opera la compañía (industrial o del gran consumo), pero dicho sector puede ser conocido a través de la web corporativa

La búsqueda en los portales de Infojobs, Infoempleo, Monster y Laboris, se ha realizado mediante la introducción del término "marketing" en sus respectivos buscadores, mientras que en el caso de Infojob la voz con mejor adaptación a la búsqueda ha sido la de "marketing-comunicación".

La tercera y última fase se corresponde con el análisis de contenido, mediante el cual se ha segmentado, categorizado y etiquetado el conjunto de datos obtenidos a través de la herramienta "desk research". Llegados a este punto la investigación se ha centrado en cuantificar todos los datos recogidos, dividiéndolos en diferentes categorías al objeto de averiguar la relevancia dada en el sector industrial a cada una de ellas y de conocer los diferentes ítems que las componen.

El análisis de contenido sobre los anuncios seleccionados comienza con la visita a la web corporativa de cada empresa, al objeto de encontrar la información necesaria con arreglo a las categorías e ítems referidos en la ficha de análisis. Así, en primer lugar se determina el sector en el que opera la empresa conforme al código CNAE. Paso importante para poder clasificar a la empresa en función del tipo de marketing realizado, industrial o de gran consumo.

Para afrontar el análisis de contenido, se ha procedió en primer lugar a adaptar las categorías elaboradas en su día en un estudio similar llevado a cabo por Pefanis y Harich (2010). No obstante, si bien estas categorías resultaron adecuadas al momento, lugar y circunstancias en las que se realizó la investigación, se ha debido realizar una adaptación de las mismas con objeto de actualizarlas a los requerimientos de un mercado, el de hoy, más globalizado y más tecnológico.

Si bien las categorías iniciales establecidas por Pefanis y Harich (Portal, Empresa, Puesto requerido, Origen geográfico y Experiencia), y las generales (Habilidades técnicas, Metahabilidades y Conocimientos sobre fundamentos propios del marketing) han sido respetadas, la plantilla con sus categorías ha sufrido una adaptación en la medida en que se han ido obteniendo resultados del análisis de contenido. De esta forma, se han añadido nuevos ítems en la medida en que éstos han ido apareciendo en el análisis de cada oferta de empleo en cuestión, a lo cual se ha añadido además la "remuneración económica" por la indiscutible relevancia de ésta en las ofertas de empleo.

Con ello se ha conseguido alcanzar la sistematización, la objetividad y la cuantificación necesarias aplicables a todas las unidades de análisis, de acuerdo con Krippendorff (1990; en Andreu, 2000) y con Berelson

(1952). Como consecuencia de ello (Krippendorff, 1990) el resultado obtenido es de inferencias reproducibles aplicables en su contexto; tratándose por lo tanto del análisis de los mensajes explícitos e implícitos de un conjunto de contenidos (Krippendorff, 2013; McQuail, 2013). Es decir, una gran cantidad de datos que quedan cuidadosamente clasificados por categorías (Igartua 2006), recopilados en el período indicado anteriormente.

A partir de este momento se ha procedido a la clasificación estructurada de la información en base a las diferentes categorías, y al posterior análisis cuantitativo de los resultados, tal y como se exponen a continuación.

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con lo señalado en el capítulo metodológico anterior, el análisis de los datos se ha desarrollado conforme a tres categorías, ordenadas en base al número de competencias detectadas en cada una de ellas: conocimientos sobre los fundamentos del marketing, habilidades técnicas y metahabilidades. A éstas tres se ha añadido una última correspondiente a la cuestión experiencia-remuneración.

3.1. Conocimientos sobre fundamentos del marketing

Tal y como se observa en el gráfico número 1 sobre esta categoría, Conocimientos sobre fundamentos del marketing, ha sido detectado un total de 24 competencias, lo que la convierte en la categoría con el conjunto de habilidades más amplio.

Dos competencias destacan abiertamente sobre el resto: *Marketing digital y campañas publicitarias*. Es este un hecho que habla sobre el valor que en el perfil competencial ha adquirido todo lo relativo a la digitalización, factor que está contribuyendo al importante cambio que viene sufriendo el conjunto de habilidades requeridas hoy en día a los profesionales del marketing, tal y como ha quedado subrayado en la introducción.

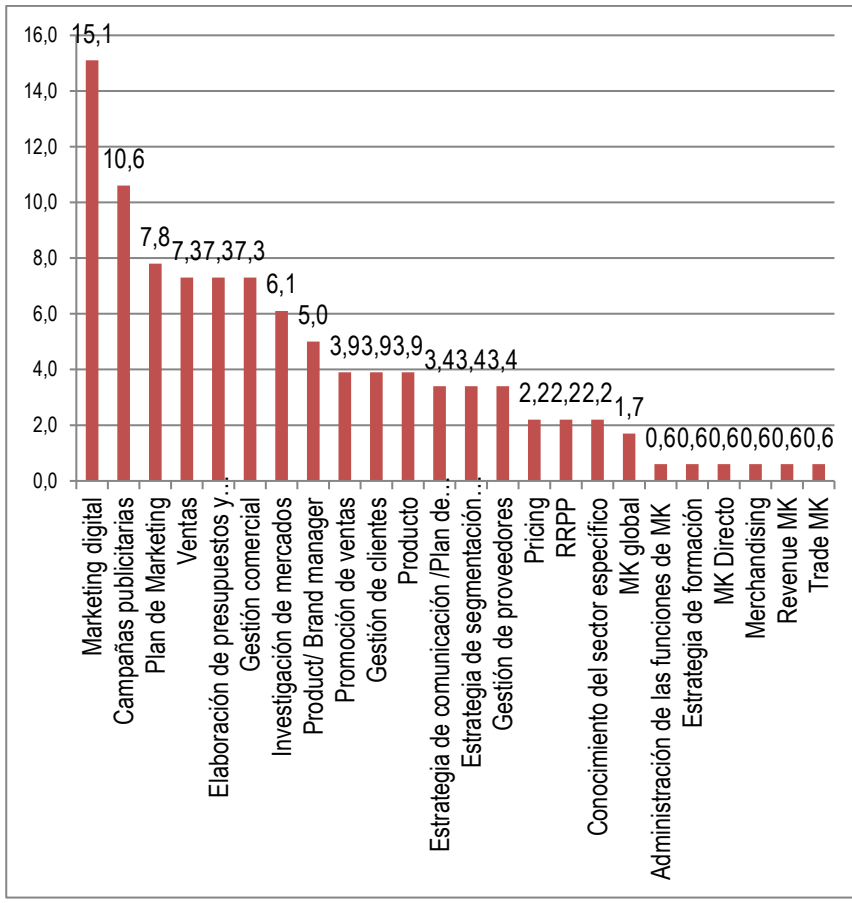
En relación a las *campañas publicitarias*, cabe señalar el interés creciente por la publicidad *online*, referida en muchas ocasiones a campañas

de *afiliación* o de *e-mailing*, lo cual vuelve a hablar claramente sobre la relevancia adquirida por el factor de la digitalización en el conjunto de competencias requeridas.

En un segundo grupo de habilidades que comienza con el *plan de marketing* y acaba con *gestión de proveedores*, y que oscila entre el 7,8 % y el 3,4%, se observa la relevancia de la función de ventas, al quedar representada por habilidades como la *gestión comercial*, la *gestión con el cliente* o las propias *ventas*, alcanzando en conjunto un ratio del 18,5%.

Finalmente, cabe señalar la poca importancia concedida desde la oferta de empleo del sector industrial a una función tan relevante como es la distribución, representada tímidamente por el *trade marketing* o el *merchandising*. Lo mismo se puede decir sobre algunas subfunciones de la comunicación como las *RRPP* o el *marketing directo*, con un 2,2% y un 0,6% respectivamente.

Gráfico nº 1:Habilidades sobre conocimientos sobre fundamentos del marketing requeridas en el mercado industrial: relevancia de cada competencia sobre el conjunto (%)



Fuente: Elaboración propia

3.2. Habilidades técnicas

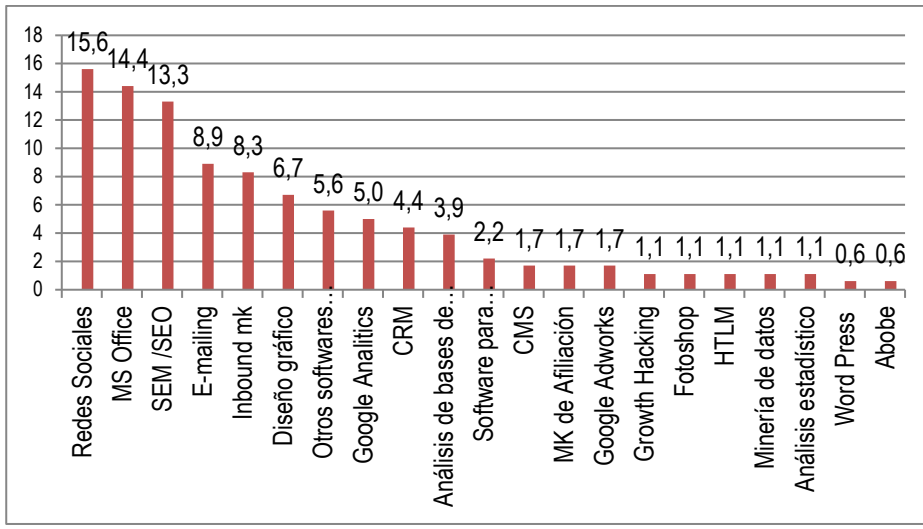
Tal y como se observa en el gráfico número 2, un total de 21 habilidades son las que han sido observadas en esta categoría denominada habilidades técnicas. Entre todas ellas destacan tres, las cuales se sitúan con porcentajes por encima del 10%: *Redes sociales, MS Office,* y el posicionamiento en motores de búsqueda *SEO/SEM*. Este hecho no hace sino destacar la rápida y creciente relevancia que en el campo del marketing está adquiriendo la digitalización, sobre todo si tenemos en

cuenta un conjunto de otras competencias que sin cobrar la misma relevancia que las citadas anteriormente, vienen a sumar valor al concepto de la digitalización en la función del marketing. Nos estamos refiriendo al *inbound marketing*, al *e-mailing*, al *marketing de afiliación* o a *Google Analitics*, sin descartar al *mobile-marketing*, que si bien cuenta con una importancia menor, se espera no obstante que se vea incrementada en los próximos años.

No deja de ser significativo por otra parte, el segundo puesto alcanzado por la competencia en el manejo de la web ofimática de *MS Office*, producto de la gran funcionalidad que ofrece a la empresa al gestionar la conexión entre las aplicaciones del escritorio y los servicios ofrecidos para sistemas operativos como Android, Microsoft Windows, IOS y Mac OS X.

Un segundo bloque con ocho competencias queda comprendido entre el 8,9% del *e-miling* y el 2,2% del *software para análisis de datos*. En él se observan tres áreas diferenciadas, siendo la más importante la que corresponde al marketing digital, con competencias como *Google Analytics, otros software analíticos, inbound marketing* y *e-mailing*. Una segunda área se corresponde con el análisis de datos, representado por competencias como *software para análisis de datos*, *análisis para bases de datos* y *CRM*. Finalmente la tercera área quedaría circunscrita al *diseño gráfico* con ella misma como única competencia detectada.

Gráfico 2: Habilidades técnicas requeridas en el mercado industrial: relevancia de cada competencia sobre el conjunto (%)



Fuente: Elaboración propia

El grupo de habilidades menos relevante en esta categoría, es el que queda comprendido entre el *CMS* y las herramientas de *Adobe*, grupo que representando a un conjunto de diez competencias, todas ellas con ratios inferiores al 2,2%, tiene una importancia marginal en el conjunto.

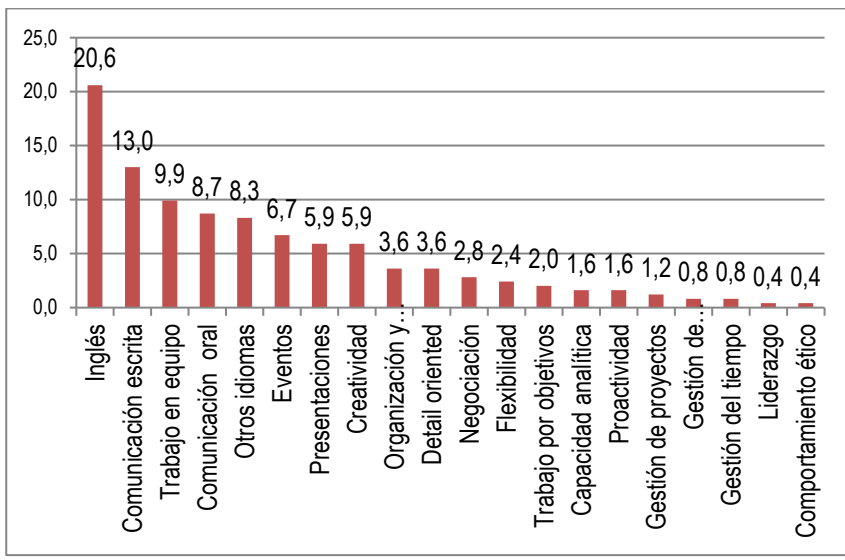
3.3. Metahabilidades

Por lo que respecta a esta categoría (ver gráfico número 3), ha sido detectado un total de 20 competencias. La primera cuestión en llamar la atención es que de las cinco primeras, cuatro corresponden al área de la comunicación, a saber: *idioma inglés, comunicación escrita, comunicación oral* y *otros idiomas*, alcanzando en su conjunto el 50% del valor total de la categoría. Cabe destacar en este primer grupo la competencia referida al idioma *inglés*, la cual con un 20,6% se convierte en la habilidad más estimada por el sector industrial para los graduados en marketing.

Un conjunto de once competencias son las que se sitúan en un segundo bloque, el cuál puede ser dividido a su vez en dos: un primer grupo compuesto por cuatro habilidades tales como la *negociación*, los *eventos*, la *gestión de proyectos* y las *presentaciones* en el que emerge como común denominador el factor de la inteligencia interpersonal (Gardner, 2011), directamente relacionada con la empatía, el trabajo cooperativo o la escucha asertiva; y un segundo grupo en el que las capacidades internas se convierten en factor protagonista, persiguiendo la eficiencia en el *detail oriented,* el éxito *creativo*, el logro de *objetivos*, la *proactividad*, y la *flexibilidad*.

Por último, es necesario señalar la composición de un tercer bloque de habilidades, las menos valoradas por los empleadores, tales como la *gestión de influenciadores,* la *gestión del tiempo,* el *liderazgo* o el *comportamiento ético*. Competencias que se podrían denominar como "estéticas" y que ya en estudios anteriores como el de Pefanis y Harich (2010) o García y Echegaray (2019) ocupaban posiciones bajas o intermedias en todo caso.

Gráfico nº 3: Metahabilidades requeridas en el mercado industrial: relevancia de cada competencia sobre el conjunto (%)



Fuente: Elaboración propia

3.4. Relación entre la experiencia requerida y la remuneración ofrecida

Con objeto de alcanzar el segundo de los objetivos específicos fijados en este estudio, cual es definir la relación existente entre el grado de experiencia requerido a los candidatos y la retribución económica ofrecida, se han confeccionado la tabla número 1 y el gráfico número 4. Mediante los datos arrojados por ambos se han podido constatar varias cuestiones de interés.

En primer lugar, se puede observar cómo la oferta de trabajo más acorde, más afín a los estudiantes recién egresados, por cuanto la experiencia exigida es de tan solo un año, o incluso no es requerida, alcanza la nada despreciable cifra del 39,6% del total de la oferta. Este hecho representa una amplia ventana con grandes posibilidades para los recién graduados, en cuanto a sus deseos de ingreso en el mercado laboral.

Por otra parte (ver gráfico 4), los datos aportados por el estudio hablan de una relación directa entre las ofertas que requieren una mayor experiencia y las remuneraciones más altas, lo cual corrobora la tercera y última de las hipótesis de partida.

Así mismo, otra consideración de interés que emerge de la lectura de los datos, se refiere al hecho de que la retribución anunciada en las ofertas de empleo por los diferentes portales es sustancialmente más baja que la ofrecida por las consultoras estudiadas (Michael Page (2018), Randstad (2018) y Hays (Dottle, 2018)). De hecho, ninguna de las ofertas recogidas de los diferentes portales de empleo ha superado los 45.000 €, mientras que algunas de las consultoras citadas apuntan en sus estudios remuneraciones entre los 98.500 y 120.000 € en la banda más alta dirigida a directores de marketing. Esta disparidad puede deberse bien a que las remuneraciones en el mercado del gran consumo son más altas que en el mercado objeto de esta investigación: mercado industrial; o bien a que las ofertas de empleo con mayor valor no trascienden a los portales de empleo.

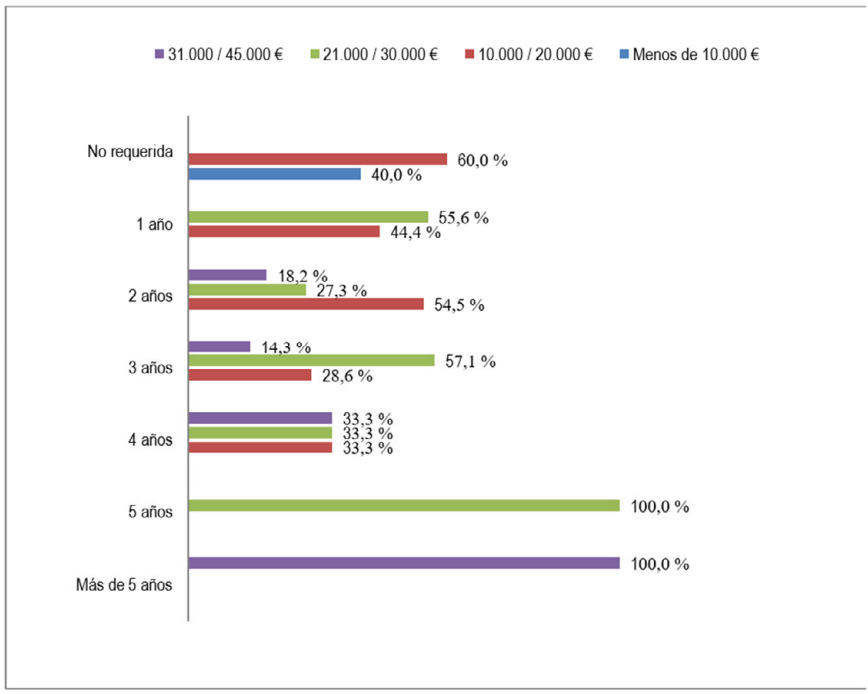
Para finalizar este apartado cabe hacer dos últimas consideraciones: Así, el grado de experiencia más requerido por las empresas del sector industrial a los graduados en marketing ha sido de 3 años. Mientras que la remuneración económica más frecuentemente ofrecida se ha centrado en dos horquillas: entre 10.000 y 20.000 €, y entre 21.000 y 30.000 €. Y ya para finalizar, la oferta más repetida de toda la muestra analizada ha sido aquella que ofreciendo una retribución entre 10.000 y 20.000 €, requiere una experiencia de dos años.

Tabla 1. Correlación experiencia-remuneración por número de ofertas y porcentualmente

Remuneración ofrecida (€)	Experiencia								
	No requeri-da	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años	más de 5 años	Tota-les	(%)
-10.000	2	0	0	0	0	0	0	**2**	2,2
10.000 / 20.000	3	4	6	2	1	0	0	**16**	17,6
21.000 / 30.000	0	5	3	4	1	3	0	**16**	17,6
31.000 / 45.000	0	0	2	1	1	0	1	**5**	5,5
No especifica-da	11	11	6	16	4	4	0	**52**	57,1
Totales	**16**	**20**	**17**	**23**	**7**	**7**	**1**	**91**	100,0
(%)	17,6	22,0	18,7	25,3	7,7	7,7	1,1	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: Relación experiencia-remuneración: nº de ofertas (frecuencia relativa)



Fuente: Elaboración Propia

DISCUSIÓN E IMPLICACIONES

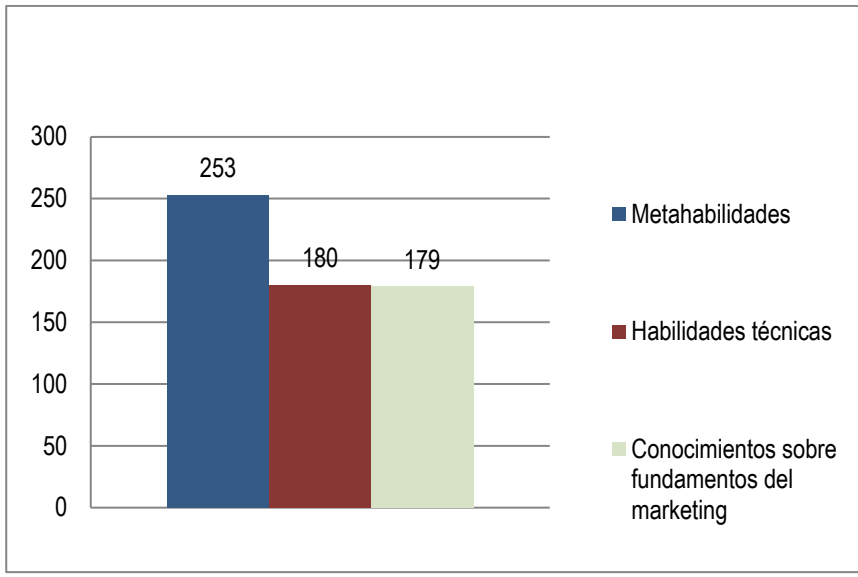
Como resultado de lo dicho anteriormente son varias las conclusiones que se pueden extraer. Así, la primera de ellas se corresponde con el gran protagonismo adquirido por las habilidades digitales, consecuencia de la incorporación de las nuevas tecnologías al ámbito empresarial así como a la internacionalización en el perfil competencial exigido. La irrupción de este conjunto de competencias es muy relevante en la categoría correspondiente a las habilidades técnicas, manifestada en competencias como la gestión de las *redes sociales*, *SEM* y *SEO*, el *inbound marketing*, etc. Además de esto, las competencias digitales emergen también de forma significativa en la categoría referida a los fundamentos del marketing (*marketing digital y campañas publicitarias*). Con ello se puede dar por cumplida la primera de las hipótesis formuladas al inicio de este estudio cuando se señalaba que las competencias

propias de la digitalización tendrían un papel determinante para el desarrollo de la actividad del marketing, favorecido por el impulso de la globalización así como de las nuevas tecnologías.

Sin separarnos del terreno de las habilidades tecnológicas, otro aspecto de interés encontrado por la investigación habla de la coexistencia ente las competencias digitales llegadas al mercado recientemente, con un grupo de habilidades provenientes del pasado siglo, que lejos de desaparecer mantiene su importancia en el perfil competencial. Nos estamos refiriendo a habilidades en el análisis de *bases de datos*, en el *CRM* o en el *MS Office* por citar algunos ejemplos.

Por otro lado, se debe destacar también el protagonismo alcanzado por las habilidades comunicativas en la categoría referida a las metahabilidades y en menor medida en la correspondiente a las habilidades técnicas. Efectivamente, de la lectura de los datos arrojados en el estudio cabe concluir en que uno de los puntos más importantes en el perfil competencial solicitado desde el mercado industrial es el referido a la comunicación. Aquellos candidatos con aspiraciones a conseguir un puesto de trabajo deben presentar un perfil en el que la comunicación sea una de sus principales fortalezas. Habilidades como el dominio de idiomas (fundamentalmente el *inglés*), la *comunicación escrita*, la *oral* o la habilidad para realizar *presentaciones*, son competencias con las que hay que contar indefectiblemente.

Gráfico 5 . Número de veces que ha sido solicitada cada una de las tres categorías por las diferentes ofertas de empleo, como resultado de la suma del conjunto de solicitudes de cada una de las competencias que incluye cada categoría.



Fuente: Elaboración propia

Otras conclusiones a las que ha llegado esta investigación se refieren a la relevancia del conjunto de habilidades registradas bajo la categoría de metahabilidades, cuyos registros se han situado muy por encima de las otras dos: habilidades técnicas y conocimientos fundamentos del marketing (ver gráfico número 5). Se deduce de este hecho la importancia dada a aquellas competencias con capacidades transversales sin las cuales es difícil alcanzar esa flexibilidad tan buscada hoy en el mercado laboral.

En definitiva, a la luz de los datos y su análisis, el perfil de un graduado en marketing solicitado hoy desde el mercado industrial descansaría en tres aspectos fundamentales. El candidato debería contar con altas competencias en materia digital, derivadas de habilidades como el manejo de *redes sociales*, del *MS Office*, del *SEO* y *SEM*, etc. Así mismo, otro aspecto clave del perfil buscado sería la comunicación. El candidato debería mostrar amplias competencias en idiomas, preferiblemente

inglés, *comunicación escrita* y *oral* o *presentaciones*. Un tercer y último aspecto en el perfil competencial se refiere a un conjunto de habilidades estratégicas directamente ligadas al marketing como son las *ventas*, las *campañas publicitarias*, el *plan de marketing* y el *marketing digital*.

Por lo que se refiere al último de los aspectos abordados en la investigación, cual es la relación existente entre la experiencia y la remuneración se puede concluir en lo siguiente: por una parte se ha constatado la existencia de un gran porcentaje en la oferta de empleo, nada menos que un 39,6%, con un requerimiento mínimo en experiencia laboral. Teniendo en cuanta la experiencia laboral con las que los egresados en marketing terminan sus carreras universitarias, el dato representa una buena noticia por cuanto representa una barrera relativamente sencilla de superar, desmontando el tópico de la necesidad de una gran experiencia para poder optar a un puesto de trabajo.

Por otro lado, y ya para concluir, la investigación ha constatado la veracidad de la hipótesis formulada más arriba, según la cual a mayor experiencia requerida en el puesto ofertado, mayor retribución ofrecida. Efectivamente, se ha constatado cómo todas y cada una de las ofertas que demandan una experiencia de 5 o más años, ofrecen remuneraciones comprendidas entre las dos horquillas más altas, o sea entre los 21.000 y los 45.000 €.

En el desarrollo de la investigación han aparecido algunas limitaciones sobre las que se da cuenta a continuación: la literatura académica encontrada sobre el objeto de estudio en general, ha sido muy exigua, y más aún si nos ceñimos al mercado español. Por otra parte, y con el fin de obtener unos resultados más amplios, parece conveniente analizar el fenómeno ampliando su análisis tanto a las redes sociales como a las webs corporativas, dos elementos que toman cada vez más protagonismo en el mercado de trabajo.

Así mismo, y a la luz de las diferencias de remuneración encontradas entre los portales de empleo y las principales consultoras de recursos humanos, sería de interés para la investigación general el estudio de esta discrepancia. Algo que cobra más interés por cuanto gran parte de

la oferta canalizada a través de los portales de empleo tiene como origen a importantes consultoras de recursos humanos.

Para terminar, es importante mencionar cómo los resultados obtenidos en este trabajo, pueden ayudar en la actualización de los planes de estudio, tanto de universidades como de escuelas de negocio. Se trataría de adecuar asignaturas y contenidos al perfil competencial demandado hoy por hoy en el mercado industrial a los graduados en marketing. Así mismo, es de esperar que el estudio pueda también ayudar a mejorar la formación y la capacitación de todos los profesionales del marketing que desarrollan su trabajo en el área del marketing industrial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARTÍCULOS

ALOLA, U., AVCI, T., y OZTUREN, A. (2018). "Organization Sustainability Though Human Resource Capital: The Impacts of Supervisor Incibility and Self-Efficacy". Sustainability, 10 (8), 1-6. http://dx.doi.10.3390./su10082610

ANDREU, J. (2000). "Las técnicas de análisis de contenido: una revisión actualizada". Fundación Centro de Estudios Andaluces, Universidad de Granada, 10, (2), 1-34.

BEACH, R., BRERETON, D.J., Y CLIFF, D.I. (2003). "Workforce turnover in FIFO mining operations in Australia: An exploratory Study". Brisbane. Centre for Social Responsibility in Mining and MISHC.

BUTTNER, E.H., y LOWE, K.B. (2017). "Addressing ineternal stakeholders concerns: The interactive effect of perceived pay equity and diversity climate on turnover intentions". Journal of Business Ethics, 143 (3), 621-633. DOI 10.1007/s10551-015-2795-x

BRYMER, R.A. Y SIRMON, D.G. (2018). "Pre-Exist Bundling, Turnover of Professionals, and Firm Performance". Journal of Management Studies, 55 (1), 147-173. http://dx.doi.org/10.1111/joms.12351

CARBONELL-FOULQUIÉ, P., MUNUERA-ALEMÁN, J.L., y RODRÍGUEZ-ESCUDERO, A.I. (2004). "Criteria employed for go/no-go decisions when developing successful highly innovative products". Industrial Marketing Management 33, 307 – 316. http://dx.doi.org/10.1016/S0019-8501(03)00080-4

DIPIETRO, R. y BUFKIN, D. (2018). "Effects of work status congruence and perceived management concern employees on turnover intentions in a fasta casual restaurant chain". Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism, 17 (1), 38-49. http://dx.doi.10.1080/15332845.2017.1328260.

GARCÍA, J. y ECHEGARAY, L. (2018). "What competencies and skills should marketing professionals possess? An exploratory approach from a professional and academic perspective". Esic Market Economics and Business Journal. 49, (2), 239-260. DOI: 10.7200/esicm.160.0492.1i

GARCÍA, J. Y ECHEGARAY, L. (2019). "Marketing Graduate Job Profiles in the Spanish Mass Consumer Market: A Content Analysis of Job Listings on the Internet". Esic Market Economics and Business Journal. 50, (1), 127-129. DOI: https://doi.org/10.7200/esicm.162.0501.3i

HEAVEY, A.L., HOLWEFRDA, J.A. Y HAUSKNECHT, J.P. (2013). "Causes and consequences of colletive turnover: A meta-analytic review". Journal of Applied Psycology, 98 (3), 412-453. http//dx.doi.10.1037/a0032380

JOHNSON, R.D. Y YANSON, R. (2018). "Job Satisfaction and Turnover Intentions during Technology Transition: The Role of User Involvement, Core Self-Evaluations, and Computer Self-Efficacy". In Social Issue in the Workplace: Breakthroughs in Research and Practice, 246-260. http://dx.doi.10.4018/978-1-5225-3917.ch12.

KREINDLER, P. y RAJGURU, G. (2006). "Lo que esperan realmente los clientes B2B". Hardvard Business School Review. 149, 6-7

LEEFLANG, P.; DAHLSTRÖM, P.; VERHOEF, P. y FREUNDT, T. (2014). "Challenges and solutions for marketing in a digital era". European Management Journal, 32, (1), 1-12. Doi: http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2013.12.001

MCNALLY, R.; DURMUSOGLU, S.; y CALANTONE, R. (2013). "New Product Portfolio Management Decisions: Antecedents and Consequences". Journal of Product Innovation Management, 30, (2), 245-261. http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00997.x

MICU, A. C., DEDEKER, K., LEWIS, I., MORAN, R., y NETZER, O. (2011). "The shape of marketing research in 2021". Journal of Advertising Research, 51, (1), 60-68. http://dx.doi.org/10.2501/JAR-51-1-213-221

PEFANIS, R. y HARICH, K. (2010). "Knowledge and Skill Requirements for Marketing Jobs in the 21st Century". Journal of Marketing Education, 32, (3), 341-352. http://dx.doi.org/10.1177/0273475310380881

ROYLE, J. y LAING, A. (2014). "The digital marketing skills gap: developing a digital marketer model for the communication industries". International Journal of Information Management, 34 (2), 65-73. http://dx.doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2013.11.008

SALIN, D., y NOTELAERS, G. (2017). "The effect of exposure to bullying on turnover intentions: the rol of perceived psychological contract violation and benevolent behavior". Work & Stress, 31 (4). http://dx.doi.1080/02678373.2017.1330780.

SHEVELEVA, A, TYAGLOV, S. y KHAITER, P. (2021). "Digital Transformation Strategies of Oil and Gas Companies: Preparing for the Fourth Industrial Revolution". Digital Strategies in a Global Market. In: Konina N. (eds) Digital Strategies in a Global Market. Palgrave Macmillan, Cham. 157-171. https://doi.org/10.1007/978-3-030-58267-8_12

TZOKAS, N., HULTINK, E., y HART, S. (2004). "Navigating the new product development process". Industrial Marketing Management, 33, pp. 619-626. http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2003.09.004

WROBLOWSKÁ, Z. (2016). "Requirements for Brand Managers and Product Managers Responsible for Competitiveness of Product and Brands". Journal of Competitiveness, 8, (3), 5-21. Doi: https://doi.org/10.7441/joc.2016.03.01

LIBROS E INFORMES

ARROYO TOVAR, R. (2012). Habilidades gerenciales. Desarrollo de destrezas, competencias y actitud. Bogotá. ECOE Ediciones.

BAUMAN, Z. (2005). Vida Líquida. Barcelona. Paidós

BERELSON, B. (1952). Content Analysis in Communication Researches. Glencoe III, Free Press.

CHERNEV, A. (2011). Strategic Marketing Management, sixth edition. USA. Published By Cerebellum Press

DOTTLE, C. (2018). "El mercado de selección en España. Panorama general", en Guía del mercado laboral 2018. Recuperado de http://guiasalarial.hays.es/trabajador/home

FOXIZE SCHOOL. (2014). El Director de Marketing del Futuro. Recuperado de https://www.foxize.com/ebooks/el-director-de-marketing-del-futuro

GARDNER, H. (2011). Inteligencias múltiples. Barcelona. Paidós

ICEX. (2010). La empresa exportadora española, 2005-2008. Recuperado de https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/4315633.html

ICEX. (2020). El exportador. Revista para la internacionalización. Recuperado de https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/en-cifras/index.html#seccion3

IGARTUA, J. J. (2006). Métodos cuantitativos de investigación en comunicación. Barcelona. Bosch

INE. (2018). Cifra de negocios del sector industrial. Recuperado de https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=28388

INE. (2019). Contabilidad regional de España. Recuperado de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=resultados&idp=1254735576581

KOTLER, P. (2003). Marketing Management. México. Prentice Hall International. Editions.

KRIPPENDORFF, K. (1990). Metodología del análisis de contenido. Teoría y práctica. Barcelona. Paidós

KRIPPENDORFF, K. (2013). Content analysis: An introduction to its methodology. Thousand Oaks, CA. SAGE Publications.

MANUERA, J. L. y RODRÍGUEZ, A. I. (2012). Estrategias de Marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección. Madrid. ESIC.

MCQUAIL, D. (2013). Journalisand Society. London. SAGE.

MICHAEL PAGE. (2018). Estudios de remuneración. Recuperado de https://www.michaelpage.es/prensa-estudios/estudios/estudios-de-remuneracion

RANDSTAD. (2018). Informe de Tendencias salariales 2018. Recuperado de https://research.randstad.es/informe-de-tendencias-salariales-2018/

VENTURA, J. (2013). Análisis estratégico de la empresa. Madrid. Ediciones Paraninfo.

EL EMPRENDIMIENTO COMO ESTRATEGIA PARA LA INCLUSIÓN SOCIOLABORAL DE LA MUJER: UN ESTUDIO DE CASOS

MAG. SOFÍA LOUISE MARTÍNEZ-MARTÍNEZ[498]
DR. MARIO MILLÁN-FRANCO[499]
Universidad de Málaga, España

RESUMEN

La exclusión social, el desempleo y la precariedad laboral son problemáticas complejas, globales y multidisciplinares que necesitan de respuestas innovadoras e inclusivas. Estos problemas se agravan al abordarse desde una perspectiva de género. En este marco, se expone la importancia de fomentar la iniciativa emprendedora de la mujer como vía de inclusión laboral y social. El emprendimiento ha demostrado ser un catalizador de la economía mundial, no solo a través de su vertiente económica sino también mediante su perspectiva social. Con el objetivo de obtener una radiografía de las acciones existentes para el fomento del emprendimiento femenino se aplica una metodología cualitativa. Así, por medio de un estudio de casos de los programas de emprendimiento femenino promovidos tanto por instituciones públicas como privadas en España, se analizan las características que los definen y las competencias emprendedoras que potencian. Se diferencian los programas centrados en el desarro-

[498]Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Sofía Louise Martínez Martínez es doctoranda del Programa de Doctorado de Economía y Empresa de la de la Universidad de Málaga. También es investigadora de la Cátedra de Emprendimiento Sostenible de la Universidad de Málaga e integrante del equipo de investigación GEM Málaga (Global Entrepreneurship Monitor), referente mundial en el análisis de la dinámica emprendedora nacional e internacional.

[499]Facultad de Estudios Sociales y del Trabajo. Profesor Acreditado Contratado Doctor del área de Trabajo Social y Servicios Sociales. Mario Millán Franco es investigador colaborador del Proyecto I+D+I UMA18-FEDERJA-071 y miembro del Proyecto I+D+I PSI2017-85941-R. Departamento de Psicología Social, Trabajo Social, Antropología Social y Estudios de Asia Oriental de la Universidad de Málaga (España). Primer Premio Nacional Fin de Carrera (Grado en Trabajo Social). Miembro del grupo de investigación Calidad de Vida e Intervención Comunitaria y Organizacional (Hum-590). https://www.researchgate.net/profile/Mario_Millan_Franco

llo del espíritu emprendedor y en el empoderamiento de la mujer de los destinados a la generación de ideas o a la aceleración de proyectos. Se destaca la importancia de la formación de capital social a través de estrategias de networking para la visibilización de las iniciativas y el desarrollo de modelos de referencia femeninos. Finalmente, se aboga por la necesidad de aumentar la importancia del emprendimiento en las políticas de inclusión sociolaboral, potenciar el rol de los profesionales del ámbito social en su aplicación práctica (v.g. trabajadores sociales, sociólogos) y plantear estrategias formativas en las que competencias emprendedoras como la perseverancia y la resiliencia tengan un peso mayor.

PALABRAS CLAVE

Emprendimiento, Género, Inclusión Sociolaboral, Competencias Emprendedoras, Resiliencia.

INTRODUCCIÓN

Dada la necesidad de aplicar enfoques novedosos para el abordaje de problemas arraigados en la sociedad, se expone la importancia de fomentar la iniciativa emprendedora de la mujer como vía de inclusión laboral y social. El emprendimiento ha demostrado ser un catalizador de la economía mundial, no solo a través de su vertiente económica sino también mediante su perspectiva social. En este sentido, son necesarios programas que fomenten el espíritu y la intención emprendedora de este colectivo, en base a la formación competencial, para impulsar el desarrollo de iniciativas emprendedoras lideradas o participadas por mujeres. A través de una metodología cualitativa, el presente estudio realiza un análisis de los diferentes programas de fomento del emprendimiento femenino en España con el objetivo de determinar sus principales características y las competencias emprendedoras potenciadas. Así, la estructura del capítulo comienza con una revisión teórica que aborda la importancia del emprendimiento como estrategia de inclusión social, las implicaciones del género en este fenómeno y la relevancia de las competencias emprendedoras, tanto para el empoderamiento de la mujer como para el desarrollo de proyectos empresariales. Posteriormente se expone la metodología y el análisis de casos de los programas de fomento del emprendimiento femenino y finalmente

se desarrolla una discusión entorno a los resultados y se presentan las conclusiones.

1. EL EMPRENDIMIENTO COMO ESTRATEGIA DE INCLUSIÓN SOCIOLABORAL

1.1. La exclusión social, el desempleo y la precariedad laboral de la mujer

La exclusión social es un problema global de naturaleza multidimensional. Su definición es compleja ya que abarca diversos ámbitos y se encuentra condicionada por numerosos factores como el acceso a la educación, la integración social, el empleo o la situación económica. Históricamente el término de exclusión social ha sido equiparado al concepto de pobreza. Si bien, durante las últimas décadas se ha ido superando esta visión eminentemente economicista (Subirats, Alfama y Obradors, 2009), entendiéndose como un fenómeno con diversas causas y un gran número de consecuencias en diversos ámbitos.

En relación al género, durante muchos años el análisis de la exclusión de la mujer fue obviado en los estudios científicos, para posteriormente introducirse bajo el concepto de feminización de la pobreza. Esta relevancia cada vez mayor de la perspectiva de género se traduce en un avance del conocimiento tanto teórico como aplicado. Así, en los últimos tiempos se observa un incremento de estudios científicos en este ámbito y un mayor desarrollo de políticas y programas cuyo eje central es la inclusión social de la mujer. En este sentido, aun dada la presencia de la exclusión por razón de género en numerosas esferas de la vida social, cabe destacar su visibilidad en el contexto laboral.

En relación al empleo, la igualdad de salarios y las condiciones laborales entre hombres y mujeres aun se configura como un asunto pendiente. Las tasas de desempleo muestran que las oportunidades laborales del colectivo femenino son menores, a la vez que su precariedad laboral es más elevada. Esto se traduce en una mayor vulnerabilidad en términos de exclusión social, ya que son muchos los derechos que se encuentran condicionados a la obtención de un trabajo. Esta situación

se agrava, aun más si cabe, cuando a la condición de ser mujer se le añade otra situación concreta generadora de exclusión social (v.g. discapacidad, condición de inmigrante, violencia de género), aspectos que además pueden agravarse con la edad (Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, 2018). Así, esta discriminación por razón de género puede entenderse como simple, si se debe solo a uno de los aspectos mencionados, o doble o triple si en la mujer concurren más de una de estas condiciones.

A lo largo de los años, en España, se han desarrollado numerosas iniciativas para luchar contra la discriminación por razón de género. Muchos de estos programas han tomado el empleo como eje principal, ya que un gran número de investigaciones demuestran que la inserción laboral promueve la inclusión social, no solo por los recursos económicos asociados, sino también por la obtención de otros beneficios (v.g. redes de apoyo instrumentales, informacionales y emocionales; satisfacción vital, autorrealización). Aun así, la lucha contra la precariedad laboral es compleja y requiere de mecanismos complementarios para asegurar las posibilidades de acceso a empleos de calidad. En este sentido, el fomento del emprendimiento femenino se configura como un aspecto clave (Ward y Jenkins, 1984).

1.2. El emprendimiento: una fórmula para incluir y empoderar

El fenómeno emprendedor es fundamental para el avance económico y social, promueve la generación de riqueza y empleo, fomentando la competitividad del mercado y el sistema económico en su conjunto (Schumpeter, 1934). Así, el emprendimiento comprende la acción de diseñar y ejecutar una idea de negocio que se materializa en la creación empresarial. Esta actividad se basa en la generación de valor a partir del aprovechamiento y la combinación de los recursos existentes en la sociedad (Cuervo, Ribeiro & Roig, 2007).

En relación al género, el Libro verde sobre el espíritu empresarial en Europa desarrollado por el Comité Económico y Social Europeo (2003), indica que la accesibilidad al emprendimiento de todos los miembros de la sociedad solo se logra dedicándole una especial aten-

ción a las mujeres y a las minorías étnicas. Dicho esto, el emprendimiento debe ocupar un lugar destacado en las políticas de empleo de las administraciones públicas. Estas han de reconocer el potencial del trabajo por cuenta propia, no solo como mecanismo de inclusión laboral sino también como medio de integración social. En este sentido, las instituciones tienen que favorecer y facilitar la creación de empresas lideradas o participadas por mujeres mediante programas específicos destinados a su capacitación y a la incubación y aceleración de proyectos empresariales.

También cabe destacar que el emprendimiento no solo favorece la inclusión laboral de manera directa, sino que también promueve el desarrollo de aspectos que indirectamente la potencian, como es el caso del empoderamiento. Este se vincula a factores subjetivos que influyen en la empleabilidad y el bienestar personal, como los valores, la autoimagen profesional o el afrontamiento de la búsqueda de trabajo (Blanch, 1990). En este sentido, el emprendimiento también se entiende como un mecanismo que fomenta el empoderamiento de los colectivos con una condición de doble o triple discriminación (v.g. mujeres inmigrantes, mujeres con diversidad funcional, víctimas de violencia de género) (Vazquez, Camacho & Garcia, 2016). Diversas investigaciones han señalado el rol positivo del trabajo femenino, especialmente en la forma del emprendimiento, como mecanismo de empoderamiento (Soto y Fawaz, 2016). En este sentido, el emprendimiento femenino se erige como respuesta a problemáticas vinculadas a un bajo empoderamiento, como la carencia de empleo, la dependencia económica y, por ende, el riesgo de exclusión sociolaboral (Castiblanco, 2018).

1.3. El papel de las competencias emprendedoras

Las competencias emprendedoras se definen como un aspecto clave para el impulso del emprendimiento femenino. En palabras de Bird (1995), estas competencias son fundamentales tanto para iniciar la actividad empresarial como para desarrollarla con éxito de manera sostenida en el tiempo. Es decir, la formación competencial promueve tanto el espíritu y la intención emprendedora como el éxito de las ini-

ciativas empresariales. El fomento competencial está asociado a la mejor detección de oportunidades, al desarrollo creativo y al establecimiento de alianzas (Krishnan, 2017). Así, Hunjet, Kozina & Kurečić (2015) definen competencias emprendedoras como una combinación de habilidades, actitudes y capacidades que potencian el descubrimiento y la creación de oportunidades en el entorno. También engloban en el concepto el aprovechamiento de estas oportunidades, así como la explotación de los recursos existentes en contextos complejos, desafiantes y de incertidumbre elevada.

Dada la importancia de las competencias emprendedoras para la iniciativa y el éxito empresarial, es relevante que su fomento se incluya en los programas de formación en emprendimiento, creación de ideas o aceleración de proyectos. Existen numerosas categorizaciones de competencias emprendedoras (Abdullah, et al. 2009; Chandler & Jansen, 1992; Man, Lau & Chan, 2002; Morris et al., 2013; Onstenk, 2003; Wu, 2009). Si bien estas son heterogéneas se pueden observar ciertas similitudes competenciales. En este sentido, son muchos los autores que destacan como competencias emprendedoras: la detección de oportunidades, la creatividad, las habilidades comunicativas, la creación de redes, la gestión de riesgos, la tenacidad y la resiliencia. Esta última competencia tiene una especial relevancia en el ámbito que nos ocupa, el emprendimiento femenino.

La resiliencia y las estrategias de afrontamiento se constituyen como competencias emprendedoras de gran valía (Silva-Peralta y Rompato, 2020). "La resiliencia en las emprendedoras es entendida como la capacidad de vivir bien y desarrollarse positivamente en condiciones adversas (…) considerada no como una característica innata (…) sino más bien como resultado de un proceso interactivo entre el sujeto y su medio" (Santander y Fernández, 2019, p. 11). Así, la resiliencia se entiende como una capacidad personal de adaptación, que potencia la superación de las adversidades que pueden resultar de las condiciones de exclusión social. En relación a ello, Salisu et al. (2020) definen esta competencia emprendedora como la capacidad de adaptación a cambios del entorno en situaciones de amenaza, adversidad, tragedia, trauma o estrés, manteniendo una mentalidad positiva.

El proceso emprendedor conlleva diversos reveses y situaciones de incertidumbre, que a menudo se ven incrementadas si las emprendedoras son mujeres en situación o riesgo de exclusión social. Para superar dichas adversidades la resiliencia se considera un aspecto clave (Pal, Torstensson & Mattila, 2014).

En base al contexto actual, definido a través de la revisión teórica realizada, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

P1: ¿Cuáles son las principales características de los programas que fomentan el emprendimiento femenino en España?

P2: ¿Qué competencias emprendedoras desarrollan estos programas?

2. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Con el objetivo de obtener una radiografía de las acciones existentes para el fomento del emprendimiento femenino y responder a las preguntas de investigación, se analizan diversos programas promovidos tanto por instituciones públicas como privadas en España. Para este fin se aplica una metodología cualitativa, concretamente un estudio de casos, opción considerada adecuada cuando el objeto de investigación ha sido escasamente abordado con anterioridad (Gummesson, 2017). Los resultados permiten extraer las acciones de estos programas y las competencias emprendedoras que se fomentan.

A continuación, se exponen las principales características de los programas públicos y privados analizados:

- Ruraltivity: Se constituye como una lanzadera española de proyectos de emprendimiento femenino en el ámbito rural, (Sostenibl.es, 2020). Concretamente, fue creada por la Federación de Asociaciones de Mujeres Rurales (FADEMUR) y proporciona tanto formación y acompañamiento a mujeres emprendedoras en contextos rurales como una extensa red de networking. Dicho esto, según su propia página web, Ruraltivity (2020) desarrolla iniciativas de inclusión laboral fundamentadas en el emprendimiento social, el emprendimiento verde y la economía circular.

- Desde una perspectiva integral, realiza acciones tales como: asesoramiento y seguimiento personalizado de los proyectos emprendedores, talleres de fomento del autoempleo y el emprendimiento, principalmente en el contexto rural, y cursos virtuales fundamentados en nuevos nichos de emprendimiento y autoempleo en el ámbito rural. De la misma forma, en la propia *web* de Ruraltivity se difunden los proyectos activados hasta la fecha. Según Sostenibl.es (2020), en su segunda edición impulsa a más de 150 proyectos rurales liderados por mujeres, contando con el apoyo de instituciones y empresas distinguidas dentro del ecosistema emprendedor español.
- Talenta: En este mismo ámbito, el programa Talenta (2020), promovido por Corteva Agriscience y Fademur, trata de explicitar la importancia del rol que desempeñan las mujeres en el contexto rural y apoyarlas en el desarrollo de sus proyectos innovadores. El programa detecta las oportunidades que ofrece el territorio y dinamiza la economía local. En este sentido, tiene el objetivo de capacitar a mujeres emprendedoras. Concretamente, además de ofrecer formación, financia proyectos desarrollados en el contexto rural relacionados con el sector agrario o agroalimentario.
- Ifempower: Según Andalucía Emprende (2020), Ifempower es un programa europeo de empoderamiento y fomento del emprendimiento femenino a través de la colaboración en módulos universitarios. Específicamente, implementa una metodología y un plan de estudios fundamentados en el aprendizaje basado en proyectos, el estudio de casos, la tutorización y el desarrollo de habilidades (duras y blandas). En este sentido, la formación competencial se considera un eje fundamental. El objetivo del programa es el desarrollo de un currículo emprendedor transversal e internacional que logre empoderar a las mujeres, incrementar su compromiso con el emprendimiento, especialmente en PYMES, y mejorar sus opciones laborales (Andalucía Emprende, 2020).

- El programa ofrece un manual de tutorización y un Kit de herramientas de ayuda en línea para las mujeres emprendedoras. Además, monitoriza las iniciativas y, a partir de los resultados de las mismas, desarrolla un estudio que incluye recomendaciones en el ámbito de las políticas públicas destinado a instituciones involucradas, tanto nacionales como de la Unión Europea. Son numerosos los actores que intervienen en este programa: Mujeres estudiantes universitarias, profesoras universitarias, emprendedoras, creadores/as de políticas, partes interesadas del sector empresarial y organizaciones de apoyo empresarial. Es un proyecto cofinanciado por el Programa Erasmus + de la Unión Europea compuesto por 9 socios de 7 países, dirigido por el Instituto de Investigación HÉTFA (Hungría) (Ifempower, 2020).

- Gira Mujeres: Gira Mujeres es un proyecto de Coca-Cola España que fomenta la inclusión, la empleabilidad y el talento femenino para construir una sociedad más justa y mejor (Coca-Cola España, 2020). Promueve el espíritu emprendedor de las mujeres y el desarrollo de ideas de negocio vinculadas al sector de la alimentación y las bebidas. Con el apoyo de entidades especializadas en empoderamiento femenino, el proyecto establece tres itinerarios específicos basados en la diversidad de perfiles de las participantes. En primer lugar, "Viaje al emprendimiento en tres paradas". Es la ruta para las mujeres con ganas de emprender, pero sin una noción clara de negocio o todavía en fase incipiente. Por medio de tres etapas -motivación, formación y acompañamiento- las mujeres pueden definir y orientar su futuro laboral. Entre las actividades vinculadas se encuentran: la asistencia a sesiones presenciales teóricas en las que se potencia la motivación y la definición de proyectos y la formación online para materializar las ideas de negocio. Además, los diez mejores proyectos reciben incubación y mentorización.

- El segundo itinerario, "GIRA Mujeres Weekend", se basa en una formación intensiva desarrollada durante un fin de semana

enfocada en las ideas que se encuentran en fase de desarrollo. Esta ruta está orientada a mujeres que demandan formación de naturaleza práctica para avanzar en proyectos empresariales ya definidos. El tercer itinerario se denomina "Empleabilidad por cuenta ajena" y su principal objetivo es mejorar la empleabilidad de las mujeres en situación de vulnerabilidad (v.g. víctimas de violencia de género, mujeres inmigrantes, mayores de 45 años con escasa cualificación y reducida experiencia laboral). Desde 2016 el impacto de GIRA Mujeres ha sido notable, brindando oportunidades profesionales y de empoderamiento a más de diecisiete mil mujeres (Coca-Cola España, 2020).

- Impulse4Women: Asociación sin ánimo de lucro generada desde el ecosistema inversor para afianzar proyectos de mujeres emprendedoras en los ámbitos tecnológico y de impacto social (Sostenibl.es, 2020). Impulse4Women es una plataforma que vincula a las mujeres emprendedoras con el mundo inversor (Impulse4Women, 2020), ayudándolas tanto a recaudar fondos de manera eficaz y a escalar ágilmente, como a generar impacto social. En definitiva, es un programa destinado a empoderar y a acelerar el éxito empresarial a través de la creación de un ecosistema que preserva y potencia las startups lideradas por mujeres, con el objetivo último de construir un futuro más equitativo y próspero.
- Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM): Promovido por la Cámara de Comercio de España se ha consolidado como una de las iniciativas más relevantes para el impulso del emprendimiento femenino (El Economista, 2020). El programa brinda información y asesoramiento (tanto presencial como virtual) a mujeres emprendedoras con el objetivo de promover el autoempleo y generar y fortalecer redes de emprendimiento femenino nacionales y europeas. La iniciativa cuenta con expertos que brindan atención personalizada y directa a las emprendedoras sobre oportunidades de autoempleo o cuestiones empresariales concretas (v.g. gestión empresarial, nuevas tecnologías). Estos profesionales también apoyan la

preparación del plan de empresa y fomentan su presentación a líneas de microcréditos sin avales. Para facilitar el acceso a financiación, la plataforma digital de PAEM también recoge diversas convocatorias de subvenciones. Además, el programa ofrece un autodiagnóstico básico para evaluar la viabilidad de los proyectos empresariales (Cámara de Comercio de España, 2020).

- Womenalia: Iniciativa que potencia las oportunidades de networking a través del acceso a una red de más de 300.000 mujeres emprendedoras y profesionales. Womenalia brinda visibilidad, formación y herramientas para facilitar el desarrollo de cada fase del emprendimiento y se define como la red para mujeres emprendedoras líder en España (Sostenibl.es, 2020). La plataforma, además de ofrecer de manera integrada información sobre eventos y formación emprendedora, también brinda orientación profesional a través de un recurso online denominado "Mi camino". Este facilita la concreción de proyectos profesionales, favoreciendo la definición y el logro de objetivos individuales (Womenalia, 2020).
- Academy for Women Entrepreneurs (AWE): Programa desarrollado a través de un convenio de colaboración entre el Ayuntamiento de Valencia y *W Startup Community*, organización referente en el desarrollo del ecosistema global de startups, implicado en el fomento del emprendimiento y liderazgo de las mujeres en el sector TIC (The Smart City Journal, 2020). AWE es un programa formativo gratuito financiado por el Departamento de Estado Americano, cuya meta es impulsar el desarrollo de proyectos emprendedores liderados por mujeres. Concretamente, consta de seis *masterclasses* presenciales y un curso de formación online intensivo (*DreamBuilder*) impartido por la Escuela de Negocios *Thunderbird* de EE.UU. La participación de España en este programa apoya la formación de la próxima generación de mujeres líderes en tecnología, al mismo tiempo que incrementa el flujo de empresas y emprendedoras internacionales (W Startup Community, 2020).

3. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Los programas para el fomento del emprendimiento femenino en España son diversos, aun así, pueden observarse características similares entre ellos. A partir del análisis de estas características, a continuación se responde a la primera pregunta de investigación planteada en el estudio (P1: ¿Cuáles son las principales características de los programas que fomentan el emprendimiento femenino en España?). En primer lugar, en relación a la naturaleza de los programas, pueden diferenciarse los generalistas de los específicos. Mientras que los primeros promueven cualquier proyecto emprendedor liderado por mujeres, los segundos se centran en potenciar la generación de iniciativas impulsadas por mujeres en algún ámbito concreto. Del análisis desarrollado se extrae que en la actualidad existen dos contextos que reciben una especial atención: el tecnológico y el rural-medioambiental. Hay diversos programas que promueven iniciativas empresariales femeninas relacionadas con el desarrollo tecnológico, el impacto social y ambiental, el repoblamiento rural y la economía circular.

En segundo término, la mayoría de las iniciativas se centran en la formación emprendedora, para el desarrollo de los conocimientos y habilidades claves para emprender. Esta formación se imparte por profesionales y suele estar acompañada por el asesoramiento en definición de ideas de negocio y desarrollo de proyectos. En este sentido, la mentorización es un componente destacado en la mayor parte de los programas. Es común que profesionales de las propias instituciones promotoras de las iniciativas o expertos en creación empresarial externos a ellas ofrezcan asesoramiento para el desarrollo de los proyectos.

En tercera instancia, el análisis de las características de los programas permite distinguir tres tipos en función de su naturaleza y la fase de desarrollo a la que responden. Así, se diferencian los enfocados a la fase previa, a la fase de ideación y a la fase de desarrollo de proyectos empresariales. Los primeros están orientados a la promoción del autoempleo como opción profesional y al desarrollo del espíritu y la intención emprendedora de las mujeres. En estos programas el fomento del empoderamiento suele tener un peso importante. Los segundos potencian

la ideación, es decir, a través de diversas estrategias formativas (v.g. aprendizaje por proyectos, uso de herramientas de definición de modelos de negocio, metodología Design Thinking, análisis de casos), impulsan la detección de necesidades y oportunidades de negocio para el planteamiento de ideas empresariales. Las competencias emprendedoras reciben una mayor importancia y se observa un especial énfasis en acciones que desarrollan el liderazgo. La formación se combina con asesoramiento de expertos en diversos aspectos necesarios para afrontar el proceso de constitución empresarial (v.g. legal, económico).

La tercera tipología de programas cubre las necesidades de una fase posterior, el desarrollo de proyectos. Son iniciativas que están destinadas a la mejora de los proyectos emprendedores una vez que las ideas se han concretado o se encuentran en un proceso avanzado de definición. Se centran en mejorar los modelos de negocio y acelerar los proyectos empresariales. El asesoramiento especializado es fundamental, ayudando a la evaluación de la viabilidad de los negocios. El acceso a financiación se define como un aspecto clave, aun así, esta necesidad no se cubre completamente en la mayoría de los programas. Si bien existen iniciativas que facilitan el acceso a redes de financiación alternativa y promueven la inversión en proyectos emprendedores femeninos, la mayoría de los programas se limita a ofrecer información unificada sobre las opciones financieras existentes en el mercado. Por ello, se observa una eminente necesidad de fomentar la creación de verdaderos canales que promuevan el acceso directo y efectivo a inversores (v.g. fondos de capital riesgo, redes de business angels) y otras opciones financieras alternativas.

Finalmente, la potenciación del capital social de las mujeres también se destaca como un objetivo habitual en la mayoría de los programas de emprendimiento femenino. Normalmente, esto se consigue a través de la generación de redes. Así, los programas se plantean como espacios de networking que, además de reunir a mujeres con inquietudes similares y promover el establecimiento de colaboraciones y sinergias entre ellas, favorecen su visibilidad. Con ello, contribuyen a que los proyectos liderados por mujeres se posicionen en el ecosistema emprendedor y sean conocidos por el resto de actores. Una fórmula que fomenta la

difusión de los casos de éxito de las emprendedoras, fortaleciendo los modelos de referencia femeninos en la sociedad.

En respuesta a la segunda pregunta de investigación (P2: ¿Qué competencias emprendedoras desarrollan estos programas?), a partir del análisis de casos, se concluye que, si bien la formación ocupa un lugar central en la mayoría de los programas de emprendimiento femenino, no se cubren plenamente las necesidades competenciales. La revisión teórica evidencia la gran variedad de competencias existentes relacionadas con la creación empresarial (v.g. Morris et al., 2013), las cuales no son cubiertas por lo programas actuales. A pesar de que el desarrollo de algunas competencias recibe un gran protagonismo, como por ejemplo las habilidades comunicativas o el liderazgo, la presencia de otras es muy limitada o incluso inexistente. Se destaca el caso de las competencias asociadas al plano psicológico, como la perseverancia o la resiliencia. Estas han demostrado ser claves para el éxito sostenible en el tiempo, la superación de dificultades y la afrontación del fracaso (Mooradian et al., 2016; Salisu et al., 2020). Thomas & Jose (2020) manifiestan que la resiliencia es fundamental para afrontar las resistencias e impedimentos asociados al proceso de creación empresarial. Si bien es cierto que puede entenderse como una competencia que la emprendedora desarrolla a lo largo del proceso empresarial, se recomienda su fomento desde el ámbito formativo para mejorar las estrategias personales de afrontamiento.

Se concluye la necesidad de crear programas destinados a fomentar el empleo de las mujeres en situaciones de vulnerabilidad. Aunque algunas de las iniciativas analizadas (v.g. Gira Mujeres) incluyen intervenciones formativas y de asesoramiento concretas para este colectivo, en España su existencia es muy reducida. Dados los numerosos beneficios que el autoempleo aporta a este colectivo (v.g. empoderamiento, independencia, redes de apoyo), se aboga por un replanteamiento de las políticas públicas, tanto laborales como sociales, para la inclusión del emprendimiento como estrategia de inserción. Así, se recomienda el diseño de planes de formación emprendedora que contribuyan a la mejora del bienestar laboral y personal de las mujeres, no solo desde las instituciones públicas sino también desde los entes privados. La com-

plejidad de esta tarea es eminente dadas las numerosas casuísticas que pueden contemplarse como situaciones de vulnerabilidad o riesgo de exclusión sociolaboral. Por ello, se considera conveniente la aplicación de un enfoque multidisciplinar que respalde la formación de equipos de trabajo con profesionales de distintas ramas. Así, el análisis y abordaje de estas dificultades y necesidades se constituye como una incipiente área de intervención para los profesionales de lo social (v.g. trabajadores sociales, sociólogos).

Finalmente, la formación competencial se considera fundamental para potenciar la empleabilidad en general y el autoempleo en particular. La transversalidad de las competencias emprendedoras puede responder a la diversidad de casuísticas de exclusión social y/o laboral, fomentando la integración de las mujeres en el mercado de trabajo y en la sociedad. En este sentido, se considera que las instituciones públicas y las privadas deben poner un mayor énfasis en el desarrollo de programas emprendedores que integren acciones que favorezcan estas competencias, especialmente aquellas ligadas al ámbito psicológico, como la perseverancia y la resiliencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abdullah, F., Hamali, J., Deen, A. R., Saban, G., & Abdurahman, A. Z. A. (2009). Developing a framework of success of Bumiputera entrepreneurs, Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, 3(1), 8-24. https://doi.org/10.1108/17506200910943652

Andalucía Emprende. (2020). Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Programas. Recuperado de: https://tinyurl.com/yacvmq4r

Bird, B. (1995). Toward a Theory of Entrepreneurial Competency. In J. Katz. (Ed.), Advances in Entrepreneurship Firm Emergence & Growth (pp. 52-72). Greenwich: JAI Press.

Blanch, J. M. (1990). Del viejo al nuevo paro. Un análisis psicológico y social. Barcelona: PPU.

Cámara de Comercio de España. (2020). Programa de apoyo empresarial a las mujeres-PAEM. Recuperado de: https://tinyurl.com/ycz5scdc

Castiblanco, S. E. (2018). Emprendimiento informal y genero: una caracterizacion de los vendedores ambulantes en Bogota. Sociedad y Economía, 34, 211-228. https://doi.org/10.25100/sye.v0i34.6479

Chandler, G., & Jansen, E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. Journal of Business Venturing, 7, 223-236.

Coca-Cola España. (2020). Gira-Mujeres. El proyecto de Coca-Cola que promueve la diversidad, la inclusión y el talento femenino para construir una sociedad mejor. Recuperado de: https://tinyurl.com/y87zt6hf

Comité Económico y Social Europeo. (2003). Libro verde: El espíritu empresarial en Europa. Bruselas: Publicaciones DG Empresa.

Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective. Berlin Heidelberg: Springer.

El Economista (2020, febrero 27). España se sitúa a la cabeza de Europa en cuanto a emprendimiento femenino. Recuperado de: https://tinyurl.com/ybok9shn

Gummesson, E. (2017). Case Theory in Business and Management. Reinventing Case Study Research. Stockholm: SAGE publishing.

Hunjet, A., Kozina, G., & Kurečic´, P. (2015). The Role of Higher Education Institutions in the Development of Entrepreneurship Competencies on the Study Programs other than Economics. 9th Economic and Social Development Conference Proceedings, 620-629.

Ifempower. (2020). Female Entrepreneurship. Recuperado de: https://ifempower.eu/

Impulse4Women. (2020). Are you a female-led-tech founder or social impact project trying to get funding? Recuperado de: https://tinyurl.com/y7ejza9n

Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades. (2018). Mujeres en situación de vulnerabilidad. Ministerio de la presidencia, relaciones con las cortes e igualdad. Recuperado de: https://tinyurl.com/ydf74ou7

Krishnan, L. (2017). Entrepreneurial Competencies and Contextual Determinants of Successful SME Business Startups in Bangalore, India. IJEMR, 7(6), 1-15.

Man, T., Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises. a conceptualisation with focus on entrepreneurial competencies. Journal of Business Venturing, 17(2), 123-142. https://doi.org/10.1016/s0883-9026(00)00058-6

Mooradian, T., Matzler, K., Uzelac, B., & Bauer, F. (2016). Perspiration and inspiration: Grit and innovativeness as antecedents of entrepreneurial success. Journal of Economic Psychology, 56, 232-243. https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.08.001

Morris, M. H., Webb, J. W., Fu, J., & Singhal, S. (2013). A competency-based perspective on entrepreneurship education: Conceptual and empirical insights. Journal of Small Business Management, 51(3), 352-369. https://doi.org/10.1111/jsbm.12023

Onstenk, J. (2003). Entrepreneurship and vocational education. European Educational Research Journal, 2(1), 74-89. https://doi.org/10.2304/eerj.2003.2.1.12

Pal, R., Torstensson, H., & Mattila, H. (2014). Antecedents of organizational resilience in economic crises - an empirical study of swedish textile and clothing SMEs. International Journal of Production Economics, 147, 410-428. https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2013.02.031

Ruraltivity. (2020). Ruraltivity, lanzadera de emprendimientos rurales. Recuperado de: http://www.ruraltivity.com/

Salisu, I., Hashim, N., Mashi, M. S., & Aliyu, H. G. (2020). Perseverance of effort and consistency of interest for entrepreneurial career success. Does resilience matter? Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 12(2), 279-304. https://doi.org/10.1108/jeee-02-2019-0025

Santander, P., y Fernández, C. (2019). Políticas públicas de emprendimiento dirigidas a mujeres en Chile. Revista Espacios, 40(32), 1-15.

Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. New Jersey: Transaction Publishers.

Silva-Peralta, Y. F., y Rompato, M. E. (2020). Perfil psicosocial de la mujer emprendedora. Un análisis cualitativo y local. Revista Escuela de Administración de Negocios, 88, 1-32. https://doi.org/10.21158/01208160.n88.2020.2697

Sostenibl.es. (2020). Especial mujeres emprendedoras: las claves del emprendimiento femenino en España. Recuperado de: https://tinyurl.com/y7t3evxg

Soto, P. y Fawaz, M. J. (2016). Ser mujer microempresaria en el medio rural. Espacios, experiencias y significados. Cuadernos de Desarrollo Rural, 13(77), 141-165. https://doi.org/10.11144/Javeriana. cdr13-77.smme

Subirats, J., Alfama, E., y Obradors, A. (2009). Ciudadanía e inclusión social frente a las inseguridades contemporáneas. La significación del empleo. Documentos de trabajo (Fundación Carolina), 32, 133-142.

Talenta. (2020). Programa Talenta. Recuperado de: https://www.programatalenta.es/

The Smart City Journal. (2020, septiembre 21). Valencia Activa y W Startup Community impulsan el emprendimiento femenino. Recuperado de: https://tinyurl.com/y74n9zmh

Thomas, P. V., & Jose, S. (2020). Engaging and promoting young women's entrepreneurship: A challenge to social work. International Social Work, 63(1), 69-75. https://doi.org/10.1177/0020872818783243

Vazquez, M., Camacho, G., & Garcia, C. (2016). Women empowerment through social innovation in indigenous social enterprises. RAM. Revista de Administração Mackenzie, 17(6), 164-190. http://dx.doi.org/10.1590/1678-69712016/administracao.v17n6p164-190

W Startup Community. (2020). Becas Academy for Women Entrepreneurs 2020. Recuperado de: https://wstartupc.com/es/inicio/#mission

Ward, R., & Jenkins, R. (1984). Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival. London: Cambridge University Press.

Womenalia. (2020). Womenalia, la plataforma que te guía profesionalmente. Recuperado de: https://www.womenalia.com/

Wu, W. (2009). A competency-based model for the success of an entrepreneurial start-up. WSEAS Transactions on Business and Economics, 6(6), 279-291.

DERECHO AL TRABAJO DE LOS PUEBLOS ORIGINARIOS CUCAPÁ DE BAJA CALIFORNIA

Mtro. Paul Francisco Burruel Campos
Dra. Yolanda Sosa y Silva García
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

La presente investigación tiene por objeto examinar el ejercicio del derecho al trabajo y a la libre determinación de los pueblos originarios Cucapá de Baja California en el contexto del marco jurídico a efecto de plantear criterios y recomendaciones que permitan reivindicar y materializar estos derechos.

PALABRAS CLAVE

Derecho al trabajo, pueblos originarios, Cucapá

INTRODUCCIÓN

El derecho al trabajo de los pueblos originarios y los Cucapá de Baja California es una agenda pendiente de las instituciones gubernamentales. En el ámbito jurídico se enmarca en los artículos uno, dos, cinco y 123 de la de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM). Adicionalmente, se analiza la Ley General de Derechos Lingüísticos de los Pueblos Indígenas (LGDLPI), que tiene por objeto regular el reconocimiento y protección de los derechos lingüísticos, individuales y colectivos de los pueblos y comunidades indígenas, así como la promoción del uso cotidiano y desarrollo de las lenguas indígenas, bajo un contexto de respeto a sus derechos.

Este proyecto de investigación se inscribe en la línea general de aplicación y generación del conocimiento del derecho social, porque el tema aborda la carencia de atención a los pueblos originarios de Baja California, específicamente, el grupo Cucapá. El derecho social se conceptualiza como "el conjunto de normas e instituciones que regulan las relaciones jurídicas de reivindicación de los grupos sociales en situación de desventaja" (Cebreros et al.,2013). La justificación se sustenta en que México enfrenta diversos desafíos en materia económica, política, social y jurídica que requieren investigarse con el objeto de elaborar diagnósticos precisos y proponer alternativas para solucionar la problemática planteada.

El ámbito espacial de esta investigación comprende el Estado de Baja California, una porción territorial del municipio de San Luis Rio Colorado Sonora, específicamente en el Ejido Pozas de Arvizu y el poblado de Somerton Arizona en los Estados Unidos de América. El criterio para delimitar espacialmente esta investigación está directamente relacionado con la presencia mayoritaria del (PO) Cucapá en México y el (PO) Cocopah en los Estados Unidos de América, que fue una de las motivaciones para seleccionarlos como sujetos de estudio. Cabe mencionar que en Baja California la población originaria es escasa con datos estadísticos que no coinciden sobre la cantidad total de personas que integran los pueblos indígenas. Si bien el número de integrantes

no es conclusivo, existen coincidencias en que su población ha ido disminuyendo por el paso del tiempo.

El inicio de esta investigación se determinó en consideración a la publicación de la reforma a la CPEUM, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de enero de 1992 y su fecha de conclusión es el 17 de diciembre de 2020. En la primera fecha se reconoció en la CPEUM que la nación mexicana tiene una composición pluricultural sustentada originalmente en sus pueblos indígenas. Asimismo, se determinó que la ley protegerá y promoverá el desarrollo de sus lenguas, culturas, usos, costumbres, recursos y formas específicas de organización social, y garantizará a sus integrantes el efectivo acceso a la jurisdicción del Estado. A partir de ello se han realizado cuatro reformas constitucionales que tutelan los derechos de este grupo social.

La materia de estudio en esta temática tiene una producción literaria amplia en la que se encuentra bibliografía desarrollada por antropólogos, historiadores y juristas en el ámbito nacional, así como en el caso específico de Baja California. El marco teórico de investigación es amplio en el que se incluye el desarrollo doctrinal de la ciencia jurídica conjuntamente con otras disciplinas, trabajos desde un enfoque sociológico, desde la psicología social y desde la historia. Si bien son amplios los trabajos desde el ámbito de estas disciplinas, desde el ámbito jurídico son contadas las investigaciones que se relacionan con ésta. En la revisión doctrinal realizada existe un vasto desarrollo de estudios interdisciplinarios.

Los pueblos y las personas indígenas constituyen uno de los sectores de la sociedad mexicana que requiere mayor atención para su desarrollo económico, político, social y cultural, así como para recibir un trato digno, eliminando la discriminación a la que permanentemente se enfrentan (CNDH, 2015, p.5). Algunos síntomas del problema son los siguientes:

- Un deterioro de la calidad de vida de estos grupos considerados vulnerables.
- Una disminución de su población y por ende la extinción de lenguas originarias.

- En relación con la educación, los datos indican que entre la población indígena mayor de 15 años de edad el 16.6% no cuenta con instrucción escolar alguna, frente a un 6% en la población nacional (CDI, 2015).
- El 12.8% de sus viviendas carecen de agua entubada, el 26.9% no cuentan con servicios de saneamiento y el 4.4% aun no dispone de luz eléctrica (CDI, Idem)

Si bien las cifras antes descritas son un panorama en el ámbito nacional, "es innegable que los grupos yumanos de Baja California observarán altos índices de desempleo, bajos niveles de ingreso, difícil acceso a los servicios de salud, malas condiciones en la vivienda y carecen de los servicios básicos en sus asentamientos" (Garduño, 2015, p. 13).

Inclusive, resalta que en el documento denominado Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México 2015, en el caso específico de Baja California, existen dos grupos de indígenas no identificados (Pai Pai y Cochimí), en el que se hace referencia a 11 grupos lingüísticos con menos de 500 personas indígenas entre los que se encuentran los kiliwas, y de nueve grupos cuya población oscila entre 500 y 1,400 entre los que se encuentran los kumiai y cucapá. (CDI, op. cit., p.15). Se puede inferir al respecto que, si dos grupos indígenas no pueden ser identificados en las estadísticas, menos pueden examinarse sus condiciones de vida y en consecuencia se desconoce si acceden o no a sus derechos.

Tomando como punto de partida los objetivos e hipótesis de esta investigación se desarrollaron tres capítulos. En el primer capítulo se conceptualizan las variables de estudio que comprenden: pueblos originarios (PO), identificación histórica de los pueblos originarios yumanos en lo general y el pueblo cucapá en lo particular, profundizando sobre su localización en los estados de Baja California, Sonora y en Somerton Arizona en los Estados Unidos de América.

En el capítulo segundo se identifica la evolución del conjunto de normas jurídicas, que tutelan los derechos de los PO con énfasis en el derecho al trabajo de los Cucapá de Baja California, desarrollando las reformas constitucionales en el ámbito federal, las normas convencio-

nales en el ámbito universal y las adecuaciones en el marco jurídico de Baja California. Para ello, se conceptualiza el derecho al trabajo, y posteriormente su identificación y definición en la CPEUM y en las leyes reglamentarias.

A manera concluyente se propone armonizar la Constitución Local con la CPEUM, introduciendo la representación indígena en los Ayuntamientos de Baja California. El segundo proyecto tiene por objeto reformar la Ley de Derechos y Cultura Indígena de Baja California a efecto de introducir la figura jurídica de la Comisión de Pueblos Indígenas del Estado que coordine los esfuerzos para revertir los rezagos que enfrentan estos pueblos.

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

Como objetivo central se plantea identificar las normas jurídicas que requieren reformarse para dotar de efectividad el ejercicio del derecho al trabajo. La hipótesis central establece que el marco jurídico del Estado de Baja California carece de instrumentos suficientes para asegurar el ejercicio del derecho al trabajo de los pueblos originarios Cucapá y requiere reformarse.

Las hipótesis secundarias establecen lo siguiente:

- La identificación y localización de los pueblos originarios Cucapá en Baja California es contradictoria entre los investigadores.
- Existen avances significativos en la confección de normas protectoras del derecho al trabajo de los pueblos originarios Cucapá en México y Baja California.
- El deterioro del derecho al trabajo y a la libre determinación de los pueblos originarios Cucapá de Baja California puede revertirse a través de una reforma legislativa integral.

1. METODOLOGÍA

El método conductor de la investigación es el método deductivo a través del que se desarrollará el marco general de la investigación de-

terminando el marco conceptual de los pueblos originarios, los antecedentes históricos, la identificación y examen de la legislación aplicable, el análisis del problema específico y la propuesta de solución.

Como métodos auxiliares se utiliza el método histórico y método comparativo. A través del método histórico, se elaborará el marco conceptual de los pueblos originarios, la historia de su introducción en México y la evolución de la normatividad aplicable.

El método comparativo por su parte permitirá identificar las semejanzas y diferencias entre las normas aplicadas en Baja California, Sonora y el Sur de Estados Unidos de América respecto al derecho al trabajo de los pueblos originarios Cucapá.

2. DISCUSIÓN

El problema central de esta investigación es el poco reconocimiento del gobierno hacia sus pueblos originarios y la agenda pendiente para el desarrollo integral del pueblo Cucapá y su conservación como parte del patrimonio lingüístico e histórico de Baja California que se ha venido perdiendo por la escasa protección del derecho al trabajo y a la libre determinación de este pueblo

3. RESULTADOS

3.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS PUEBLOS ORIGINARIOS

En el ámbito universal, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) documentan que en el mundo hay alrededor de 370 millones de indígenas, quienes ocupan aproximadamente el 22% de la superficie terrestre. Sostiene que los grupos indígenas representan el 5% de la población del planeta y a su vez constituyen el 15% de la población más pobre; los indígenas representan la tercera parte de los 900 millones de indigentes de las zonas rurales (http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3652).

En el ámbito regional, en el continente americano, después de Perú, México se posiciona como el segundo país con mayor volumen de población de origen étnico. La extinta Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI) manifiesta que "el monto de población indígena mexicana rebasa la cantidad de habitantes de países como Bolivia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay" (http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3652). La República Mexicana ocupa a la vez el octavo lugar entre los países con la mayor cantidad de pueblos indígenas, alcanzando una población de 12 millones 25 mil 947 personas, cantidad que significa el 10.1% de la población total del país.

De estos 12 millones de indígenas, 4 millones 623 mil 197 no hablan la lengua pero viven y guardan relación de parentesco con el jefe, el cónyuge o algún ancestro que habla la lengua indígena. Además, existen 7 millones 387 mil 341 personas mayores de 3 años de edad hablantes de lenguas indígenas (HLI). Es importante señalar que las personas HLI representan 6.5% del total de población de 3 años y más de edad en el país, y de ellos el 12.3% son monolingües (CDI, op. cit. p. 11). Respecto a la población indígena en las entidades federativas de México se sostiene que el 75% de los indígenas se concentran en ocho de ellas.

Tabla 1. Concentración de población indígena en México

Oaxaca	24.4%,
Chiapas	14.2%,
Veracruz	9.2%,
Estado de México	9.1%,
Puebla	9.1%
Yucatán	8.8%
Guerrero	5.7%
Hidalgo	5.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Ponce Sernicharo, Gabriela y Kánter Coronel, Irma del Rosario, " Día Internacional de los Pueblos Indígenas", Al día las cifras hablan, México, No. 71, Agosto 2017.

Por lo que se refiere a la concentración de población indígena, en la revisión realizada se encontró que los estados con menor concentración de población indígena son Guanajuato, Baja California Sur, Coahuila, Colima, Aguascalientes y Zacatecas, la CDI argumenta que "en ellos se ubica apenas 0.78% del total de esta población" (http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3652). En el caso de Baja California, ha sido destacado, junto con Nuevo León y Quintana Roo por ser "polos de atracción", esto en razón de la migración de indígenas en esas entidades, ya que el porcentaje de población indígena que nació en otro estado de la República Mexicana superó el 70%.

3.2. Identificación legal e histórica de los pueblos originarios en Baja California

Por parte de la esfera de competencia en el Estado de Baja California, el artículo cuatro de la Ley de Derechos y Cultura Indígena (LDCIBC) define legalmente comunidades indígenas como el conjunto de personas que forman una o varias unidades socioeconómicas y culturales, que pertenecen a un asentamiento común, y a un determinado pueblo indígena, y quienes reconocen autoridades propias de acuerdo con sus usos y costumbres.

De esta forma, el artículo dos de la LDCIBC reconoce los derechos colectivos, a los siguientes pueblos indígenas: Kiliwas, Kumiai, Pai pai, Cucapá y Cochimí, así como a las comunidades indígenas que conforman aquellos, los cuales habitaban en la región desde antes de la formación del Estado de Baja California, y que conservan sus propias instituciones sociales, económicas, culturales y políticas, o parte de ellas. Estos grupos indígenas pertenecen a la familia etnolingüística yumana que incluye a otros siete grupos que se encuentran distribuidos en los estados de Arizona y California pertenecientes a los Estados Unidos de América (EUA) , siendo estos los quechan, yuma, maricopa, mojave, yavapai, hualapai y havasupai.

Todos estos grupos —a diferencia de sus antecesores, los sandieguito y lajollano— tienen cuatro particularidades: 1) haber alcanzado una gran presencia en todos los ecosistemas situados desde el suroeste de Estados Unidos hasta el Desierto Central de Baja California; 2) pertenecer al período que los arqueólogos identifican como prehistórico tardío (2, 500 a.C.); 3) haber trascendido al siglo XX y XXI y por ende 4) haber sido el único grupo de origen prehistórico que estableció contacto con los colonizadores europeos, mexicanos y estadounidenses, y que sobrevive hasta el presente (Garduño, op. cit. p.12).

En lo que corresponde a los pueblos originarios del Estado de Baja California en lo general y los Cucapás en lo particular, las principales comunidades según documenta el Centro Cultural Tijuana, son las siguientes:

Tabla 2. Población, localidades y hablantes de etnias originarias del Estado de Baja California (Bonilla, 2020, p. 32)

Etnia	Población	Localidades	Hablantes
Cochimí	116	1	Sin información
Cucapá	187	10	178
Kiliwa,	11	1	52
Kumiai	73	1	243
Pai Pai	148	3	201

El pueblo originario Cucapá forma parte de la familia de los pueblos indígenas yumanos. Estos pueblos habitan principalmente en tres entidades federativas de México, Baja California, Baja California Sur y Sonora y dos entidades federativas en los Estados Unidos de América, California y Arizona.

Los pueblos indígenas yumanos están formados por una familia de lenguas emparentadas que durante el primer milenio de nuestra era, se trasladaron paulatinamente desde diversos puntos de Arizona y Colorado hasta llegar al territorio de Baja California. Dichos pueblos, además de estar emparentados lingüísticamente, también poseen rasgos culturales similares, y como grupos étnicos han establecido importantes redes de colaboración, incluso desde antes de la llegada de los euro-

peos colonizadores y de los mestizos provenientes del sur del país (Olmos, 2013, p.2)

En la actualidad se pueden encontrar grupos yumanos de la misma familia etnolingüística en el norte de México y en el sur de los EUA. Los cucapá se localizan principalmente en la Comunidad de El Mayor ubicada en el municipio de Mexicali Baja California, en el Ejido Pozas de Arvizu ubicado en San Luis Río Colorado, Sonora y en Somerton Arizona en los EUA. "Los cucapá son el único grupo yumano en Baja California que estableció su residencia en las márgenes del río Colorado, quizá por esta razón desarrollaron una serie de rasgos culturales que los diferencian del resto de los grupos indígenas pertenecientes a la misma familia etnolingüística" (Garduño, op. cit. p. 69).

La historia de los pueblos originarios en el Estado de Baja California se analiza en esta investigación en dos grandes etapas. La primera etapa está referida a la situación de los pueblos originarios antes del descubrimiento de América. En esta primera etapa se documentan vestigios arqueológicos que permiten inferir la antigüedad de los pueblos originarios y el origen de los mismos en el caso específico de Baja California que se estima entre los 15 y los 25 mil años en Norteamérica, y 2500 años en Baja California y Sonora. La segunda etapa de la investigación, posterior al descubrimiento de América se documentarán tres procesos: el periodo misional entre los siglos XVII y XIX; la expansión capitalista en el siglo XIX, y la aplicación de la reforma agraria en Baja California a mediados del siglo XX (Garduño, op. cit. p. 17ss).

En la primera etapa, de acuerdo a diversos historiadores de la materia no existe un consenso unánime de la antigüedad y arribo de estos pueblos a Baja California. La hipótesis que mayor antigüedad les reconoce es la de la arqueóloga Rutd Dee Simp, quien aduce que "al norte de Mexicali se encontraron escombros de lo que supuso una fogata que, sometidos a diversas pruebas, arrojaron la conclusión de que en efecto correspondían a un fuego producido por el hombre cuya antigüedad era superior a los 50 mil años (Uriarte, 2013, p. 37)

Otra hipótesis es la del hombre de Yuja, obra del geógrafo Morlin Childers quién en 1971 "descubrió en el desierto de Yuja, al norte del valle de Mexicali, los restos de un ser humano que, de acuerdo con las pruebas del carbono 14 a que fueron sometidos en un laboratorio de Massachusetts, databan de al menos 24 mil años a.C." (Uriarte, Idem). De León Portilla sostiene que los primeros habitantes de la península entraron en ella, en grupos distintos, a partir por lo menos del año 10,000 a.C.

> Los principales vestigios de ello lo constituyen algunos concheros situados en las inmediaciones del litoral septentrional del Océano Pacífico. En esos depósitos prehistóricos de conchas, con restos orgánicos acumulados en montículos por quienes se alimentaban con productos del mar, es posible distinguir, al modo de otras investigaciones arqueológicas, diversos estratos sobrepuestos. Entre los sitios explorados, y de los que proceden vestigios sometidos a la prueba del carbono 14 radiactivo, pueden mencionarse los siguientes: el Conchero de Punta Minitas, en 31° 18'50", con materiales de una antigüedad de 7 020 ± 260, y los de Bahía de los Ángeles (6 100 ± 200), Punta Cabras (6 400 ± 200) y Bahía de San Quintín (6 165 ± 250) (León Portilla et. al., p. 19).

Adicionalmente, en la primera etapa, se encuentra documentado en los antecedentes lingüísticos que la presencia de los pueblos originarios, los "yumanos", en Baja California, es el resultado de un flujo migratorio que tuvo su origen en los hokano—siux ubicados en las planicies norteñas de Estados Unidos (Garduño op. cit. 17ss). León Portilla documenta al respecto que:

> Tomando aquí como punto de partida las aportaciones de Massey, cabe afirmar que, desde el antiguo puerto y presidio de Loreto hacia el norte, los distintos idiomas y dialectos —conocidos genéricamente como "lengua cochimí"— constituían variantes dentro de la que el mismo investigador designó como "familia yumana peninsular". Cabe añadir que esa familia constituía una rama del tronco lingüístico yumano, del que, según manifesté, hay en la península y fuera de ella idiomas que siguen hablándose. Entre ellos se cuentan el pai pai, el tipai, el kiliwa y el cucapá. Puede también mencionarse aquí otra aportación más antigua de Albert S. Gatschet, realizada durante el último tercio del siglo XIX y que culminó con la publicación de algunos con-

> juntos de vocablos de lenguas del grupo yumano. De esta suerte, son el cochimí y los otros ya mencionados idiomas yumanos los que nos resultan más conocidos. Todos ellos, según lo expresé, integran la base lingüística indígena en lo que hoy es el estado de Baja California. (León Portilla op. cit. p. 27)

Estos grupos se separaron en dos grandes grupos al emigrar a México: el yumano-peninsular o cochimi y el yumano del norte. Posteriormente, estos dos grupos se dividen, es decir, "experimentaron un proceso de diferenciación etnolingüística que dio lugar por lo menos a dieciocho grupos étnicos distribuidos en ambas regiones" (Garduño op. cit. 17 ss), todos ellos pertenecientes a la familia etnolingüística yumana.

3.3. Normas protectoras del derecho al trabajo

El reconocimiento de los derechos de los pueblos indígenas encuentra sus orígenes en el ámbito universal, desde la Carta de las Naciones Unidas, tras la segunda guerra mundial, en la que se consagra el respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión. Asimismo, en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948 dispone en sus dos primeros artículos que todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos (CNDH op. cit. p.6 y ss). A partir de estos dos antecedentes convencionales se han desarrollado instrumentos universales que a su vez impactaron la legislación nacional.

Los derechos de los PO se encuentran establecidos en el artículo dos de la CPEUM y en diversos instrumentos internacionales como el Convenio 169 sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes y la Declaración de la Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas. Asimismo, la Ley General de Desarrollo Social, la Ley del Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas, la Ley General de Derechos Lingüísticos de los Pueblos Indígenas, entre otras; tutelan en la esfera de competencia federal los derechos de estos grupos sociales. En la esfera de competencia estatal sus derechos se reconocen en el

artículo 7 de la Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Baja California (CPELSBC) y en la Ley de Derechos y Cultura Indígena del Estado de Baja California (LDCIBC).

3.3.1 Derecho al trabajo

El derecho al trabajo se reconoce en el artículo 123 de la CPEUM, que establece en su primer párrafo que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil. Entre los derechos identificados en este artículo se encuentra una jornada máxima de ocho horas diarias, un día de descanso por cada seis de trabajo, derechos de la mujer durante el embarazo, un salario mínimo suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos, la participación de los trabajadores en las utilidades, el pago de tiempo extraordinario cuando exceda la jornada laboral, la asociación sindical, la capacitación y adiestramiento, entre otros. Estos derechos tienen relación directa con el artículo cinco de la CPEUM que mandata que a ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que se le acomode, siendo lícitos.

3.3.2. Conceptualización

A efecto de conceptualizar el derecho al trabajo reconocido como tal en el artículo 123 de la CPEUM, en diversos convenios internacionales, en la Ley Federal del Trabajo (LFT) y en el artículo seis de la Ley General de Desarrollo Social; se identificará, partiendo del principio de parsimonia, en primer término la conceptualización semántica, posteriormente la posición de diversos autores y por último las conceptualizaciones normativas. Semánticamente, la Real Academia Española (RAE) conceptualiza trabajo como una ocupación retribuida así como el "esfuerzo humano aplicado a la producción de riqueza, en contraposición a capital" (https://dle.rae.es/?w=trabajo).

Esta definición se vincula directamente al desarrollo económico y está relacionado a su vez con la denominada "segunda generación de los derechos humanos" (https://www.cndh.org.mx/derechos-humanos/cuales-son-los-derechos-humanos) siendo estos los económi-

cos, sociales y culturales que evolucionaron décadas después de la revolución industrial. "Los primeros cincuenta años del siglo XIX integran lo que hemos llamado en diversas ocasiones la edad heroica del movimiento obrero y del derecho del trabajo, una denominación que corresponde primariamente a la lucha sindical, pero pertenece también al derecho del trabajo, porque se lucha por su idea, pues las libertades, sindical, de huelga y de negociación y contratación colectivas son su finalidad inmediata" (De la Cueva, 2012, p. 15).

Respecto a su conceptualización doctrinal, el derecho al trabajo se gestó en el siglo XX, "como una consecuencia de la honda división que produjo entre los hombres el sistema económico y de gobierno de la burguesía" (Ibidem p. 5). Sostiene este autor diversos momentos históricos que dieron vida al derecho al trabajo, como son la Revolución francesa, y los esfuerzos de los pensadores socialistas como Carlos Marx y Federico Engels, que pusieron de relieve la injusticia del mundo individualista y liberal y la miseria y el dolor de los hombres que entregaban sus energías a los propietarios de las fábricas. En síntesis, el derecho del trabajo "tiene como base y se propone siempre como fin, el bienestar material y espiritual del trabajador, como la esencia de la justicia social y como la meta que marcó el pueblo en la declaración de derechos sociales" (Ibidem, p. 269).

En México, derivado de una dictadura que se gestó a finales del siglo XIX y concluyó a principios del siglo XX, con 30 años de un gobierno que privilegió el crecimiento económico y la generación de riqueza, y que ésta se caracterizó por la explotación de que fueron objeto los trabajadores, tuvo lugar una guerra civil denominada revolución mexicana. De ésta revolución en la que participó la clase trabajadora surge un nuevo contrato social plasmado en la CPEUM que establece en su artículo 123 que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil.

Respecto a su definición legal, la LFT publicada el 1 de abril de 1970, establece en su artículo dos como trabajo digno o decente aquél en el que se respeta plenamente la dignidad humana del trabajador; no existe discriminación por origen étnico o nacional, género, edad, discapa-

cidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales o estado civil; se tiene acceso a la seguridad social y se percibe un salario remunerador; se recibe capacitación continua para el incremento de la productividad con beneficios compartidos, y se cuenta con condiciones óptimas de seguridad e higiene para prevenir riesgos de trabajo, que también incluye el respeto irrestricto a los derechos colectivos de los trabajadores, tales como la libertad de asociación, autonomía, el derecho de huelga y de contratación colectiva.

Adicionalmente, el artículo tres de la LFT establece que el trabajo es un derecho y un deber social y el artículo ocho lo define como toda actividad humana, intelectual o material, independientemente del grado de preparación técnica requerido por cada profesión u oficio.

Dieciocho años después de la publicación de la LFT en 1970, el 17 de noviembre de 1988 es adoptado el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, también denominado Protocolo de San Salvador, que entró en vigor once años después de que fuera ratificado que establece en su artículo seis que toda persona tiene derecho al trabajo, el cual incluye la oportunidad de obtener los medios para llevar una vida digna y decorosa a través del desempeño de una actividad lícita libremente escogida o aceptada.

Otras convenciones internacionales que son obligatorias para el Estado Mexicano, especialmente en el derecho al trabajo y específicamente para los pueblos originarios son los Convenios 107 y 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre Poblaciones Indígenas y Tribales. El Convenio 107 de la OIT establece en su artículo dos la obligación de los gobiernos de desarrollar programas que promuevan el desarrollo social, económico y cultural de dichas poblaciones y el mejoramiento de su nivel de vida. Asimismo, establece en su artículo tres el deber de los Estados de adoptar medidas especiales para la protección de las instituciones, las personas, los bienes y el trabajo de las poblaciones en cuestión y velar por que tales medidas especiales de protección no se utilicen para crear o prolongar un estado de segregación.

En este orden de ideas, el Convenio 169, que es una actualización del Convenio 107, establece en su artículo cuatro que deberán adoptarse las medidas especiales para salvaguardar las personas, las instituciones, los bienes, el trabajo, las culturas y el medio ambiente de los pueblos interesados. Además, el artículo veinte establece la responsabilidad de los gobiernos para garantizar a los trabajadores pertenecientes a esos pueblos una protección eficaz en materia de contratación y condiciones de empleo y evitar cualquier discriminación entre los trabajadores pertenecientes a los pueblos interesados

De las anteriores definiciones y conceptualizaciones semánticas, legales, y doctrinales podemos deducir que el derecho al trabajo tiene dos dimensiones, la individual y la colectiva. De forma individual, el trabajador tiene derecho a una remuneración digna por su esfuerzo físico o intelectual para generar riqueza, a decidir libremente su profesión, es decir cada quién puede escoger su vocación con la única restricción de que ésta sea lícita y no afecte derechos de terceros, a una seguridad social para protección de él y su familia y a ser capacitado para mejorar sus aptitudes profesionales y sus condiciones de vida. De forma colectiva resalta la libertad de asociación para la defensa de sus intereses, como son la formación de sindicatos, la contratación colectiva y el derecho de huelga con el objeto de equilibrar las condiciones de trabajo con el capital.

3.3.3. Reformas constitucionales federales

La Constitución Federal de 1917 a la fecha ha sido objeto de cinco reformas relacionadas con los pueblos originarios. La primera de ellas fue publicada el 28 de enero de 1992, en esta reforma se reconoce la composición pluricultural de la nación mexicana y su sustento en los pueblos indígenas, además establece mandatos para la ley reglamentaria como la promoción y protección del desarrollo de sus lenguas, culturas, usos, costumbres, recursos y formas de organización social. Con ésta reforma, se establecieron las bases para la conformación de un Estado republicano, respetuoso de la heterogeneidad de su población, cuando reconoció que las características culturales del titular de su soberanía eran diversas.

En una segunda reforma publicada el 14 de agosto de 2001 se reconoce la libre determinación y la autonomía de los pueblos indígenas, prevé diversos mecanismos para garantizar que los pueblos indígenas de México tengan acceso a las instancias de representación política, a los recursos materiales, a la defensa jurídica, a la educación, entre otros. La tercera y cuarta reforma están relacionadas con los derechos político electorales de paridad de género, especialmente para impulsar la participación política de la mujer en la elección de munícipes. Por último, la quinta y última reforma está relacionada con el reconocimiento de los afromexicanos como sujetos de derechos y del sistema de protección de los PO.

3.3.4. Reformas constitucionales estatales

El artículo siete de la CPELSBC fue reformado mediante Decreto No. 17 del Poder Legislativo del Estado de Baja California y publicado en el Periódico Oficial del Estado el 16 de diciembre de 2016, incorporando dentro del APARTADO A denominado "De la promoción, respeto, protección y garantía de los Derechos Humanos" tutela de forma especial a los pueblos originarios reconociéndoles sus derechos.

En el tercer párrafo de este apartado se asume a plenitud todos los derechos, prerrogativas de los pueblos y comunidades indígenas; así como las obligaciones de las instituciones públicas establecidas en el artículo 2 de la CPEUM. Por tanto, reconoce los derechos colectivos, a los siguientes pueblos indígenas autóctonos: Kiliwas, Kumiai, Pai pai, Cucapá y Cochimí, así como a las comunidades que conforman estos pueblos.

En el cuarto párrafo se establece que las comunidades indígenas pertenecientes a cualquier otro pueblo indígena, procedentes de otro Estado de la República y que residan temporal o permanentemente dentro del territorio del Estado de Baja California, quedan protegidos por los derechos señalados en esta Constitución y la ley respectiva. Asimismo, se destaca que la conciencia de la identidad indígena será criterio fundamental para determinar a quienes aplican las disposiciones que sobre pueblos indígenas se establezcan en esta Constitución y Leyes de la materia. El quinto párrafo reconoce y garantiza el derecho de los pue-

blos y comunidades indígenas a la libre determinación y, en consecuencia a su autonomía.

Por último, el sexto párrafo abunda que para promover la igualdad de oportunidades de los indígenas y eliminar cualquier práctica discriminatoria, el Estado y los Municipios establecerán las instituciones y las políticas públicas requeridas para garantizar la vigencia de los derechos de los indígenas y el desarrollo integral de sus pueblos y comunidades, las cuales tendrán que ser diseñadas y operadas conjuntamente con ellos.

De este último párrafo se deduce que deben existir instituciones y políticas públicas para cumplir tres objetivos esenciales:

- Garantizar la vigencia de los derechos de los indígenas
- Velar por el desarrollo integral de los pueblos y comunidades indígenas
- Diseñar y operar conjuntamente con los pueblos originarios instituciones y políticas públicas.

4. CONCLUSIONES

Las restricciones a su tradición milenaria, la pesca, por cuestiones ecológicas ha desintegrado a la comunidad y los ha privado de la autosuficiencia económica. Por ello, reivindicar los derechos de nuestros ancestros, debe ser una prioridad del Estado por cuatro razones esenciales: son fundamentales para el desarrollo democrático, son derechos inherentes a todo ser humano, son los mínimos estándares de dignidad que toda persona merece y es una aspiración de la sociedad la igualdad de oportunidades para los grupos vulnerables.

Adicionalmente a ello, los pueblos originarios tienen una riqueza histórica, cultural y lingüística que requiere preservarse. De esta forma y entendiendo el objetivo de tutelar los derechos de los PO, el garantismo como corriente filosófica busca encontrar la formación de instituciones que pasen de la realidad legal en el ámbito nacional y convencional a la armonización legislativa con Baja California. A su vez, esta

armonización legislativa debe ir acompañada de políticas públicas para materializar sus derechos.

Las circunstancias de los Cucapá han cambiado. Antes de la llegada de los españoles:

> La agricultura que practicaron dependía de las inundaciones del río; en invierno vivían junto a la corriente del Colorado y cuando éste incrementaba su caudal como resultado de la temporada de lluvias en los territorios más al norte, se trasladaban a las partes altas de los bancos de grava de las estribaciones de las montañas que hoy en día se identifican como Sierra Cucapá. Después, al retirarse las aguas, regresaban a las tierras que habían quedado humedecidas por las avenidas de agua, para cultivarlas (Garduño op. cit. p.69).

Hoy en día, no sólo han cambiado las circunstancias de la naturaleza, ya que en el ámbito normativo se ha transformado la propiedad comunal en propiedad privada, poseyendo sus antiguos territorios la población mestiza, perdiendo con ello sus espacios para el desarrollo de la agricultura y por ende sin contar con tierras para cultivarlas.

Los cambios en la naturaleza, como es la escasez de agua y la transformación de los cauces de las aguas del Golfo de California disminuyeron con ello drásticamente su principal actividad tradicional, la pesca. Aunado a lo anterior, la sobre explotación del Alto Golfo de California y las medidas ecológicas para proteger a la vaquita marina ha ocasionado restricciones para el desarrollo de su actividad pesquera, una actividad tradicional y esencial para el sustento económico de este pueblo. Además de restringirle su derecho a la pesca, no se les han presentado alternativas para su desarrollo económico, ocasionando con ello el deterioro de sus condiciones sociales.

Los cucapá han enfrentado diversos cambios políticos, normativos y naturales que han afectado su espacio territorial, su hábitat y en consecuencia su derecho al trabajo. En lo político, la creación de la frontera entre México y los Estados Unidos de América ha ocasionado que un pueblo sea sujeto de diversas normas para ejercer su derecho al trabajo y a la libre determinación, es decir, el mismo pueblo se encuentra divi-

dido en tres escenarios políticos, normativos y administrativos diferentes. Adicionalmente, sin una consulta previa que es un derecho reconocido en diversos instrumentos jurídicos, se ha transformado su territorio y su hábitat. Esta transformación ha ocasionado el menoscabo de sus derechos, tradiciones e instituciones políticas y culturales, así como su propia subsistencia. Por otra parte, no existen proyectos ni políticas públicas encaminadas a transformar su entorno y rescatar su estilo de vida.

En el ámbito legislativo se identifica que los derechos de los pueblos indígenas se han establecido en la Ley Suprema, en diversos instrumentos internacionales y en la legislación reglamentaria. Sin embargo, pese a ser derechos sociales reconocidos no se han diseñado los instrumentos adecuados para que los pueblos originarios gocen plenamente de ellos. Además, existen derechos reconocidos que no son respetados a cabalidad, por ejemplo, la fracción VII del apartado A del artículo 2 de la CPEUM exige que se deben elegir, en los municipios con población indígena, representantes ante los ayuntamientos, situación omitida en las normas de Baja California.

Existen omisiones legislativas y falta de armonización de normas estatales con las federales y las convencionales, por lo que se requiere una reforma legislativa integral en el Estado de Baja California acompañada de mandatos específicos de política pública a efecto de revertir los rezagos que enfrenta el PO Cucapá.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bonilla, J (2020), Plan Estatal de Desarrollo 2020-2024, México, Gobierno del Estado de Baja California.

CNDH, (2015), Comisión Nacional de Derechos Humanos, Derechos Humanos de los pueblos indígenas de México.

Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México, Coordinación General de Planeación y Evaluación, CDI, 2015

De la Cueva Mario, El nuevo Derecho mexicano del Trabajo, 22ª ed., Porrúa, 2012, t. 1.

Garduño, Everardo, Pueblos Indígenas de México en el Siglo XXI Yumanos, Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, 2015

León Portilla Miguel y Piñera Ramírez David, Historia Breve Baja California, Fondo de Cultura Económica, 2013

Ponce Sernicharo, Gabriela y Kánter Coronel, Irma del Rosario, "Día Internacional de los Pueblos Indígenas", Al día las cifras hablan, México, No. 71, Agosto 2017,http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3652. Consulta en Noviembre 2018.

Rodríguez Cebreros Jesús et. al., La estabilidad en el empleo y el Derecho Social, Universidad Autónoma de Baja California, 2013.

Uriarte, María Teresa, Historia y Arte de la Baja California, UNAM, 2013.

DESCONEXIÓN DIGITAL COMO DERECHO HUMANO LABORAL, LA AGENDA PENDIENTE EN MÉXICO

DRA. KAREN YARELY GARCÍA ARIZAGA
LIC. KAREN ELVIRA RODRÍGUEZ DÍAZ
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

En el contexto internacional actual, nos encontramos participando en una nueva revolución del mundo laboral, en la denominada *industria 4.0* o cuarta revolución industrial nos enfrentamos a una relación necesaria entre tecnología y trabajo que se manifiesta en la hiperconectividad. En esta investigación se emplea como hilo conductor el método deductivo, partiendo de un enfoque de derechos humanos laborales, desde la conceptualización del derecho al descanso en el sistema jurídico mexicano hacia un breve análisis de nuevas tecnologías y la evolución que se aprecia del derecho al descanso en un derecho a la desconexión digital. El objetivo central de este trabajo es resaltar la interdependencia que existe entre la desconexión digital con otros derechos humanos y destacar su regulación en la legislación mexicana, reflexionando en torno al impacto que su reconocimiento sea limitado. En las conclusiones abordamos desde una mirada futurista la necesidad de salvaguardar la dignidad del ser humano que se desarrolla dentro de nuevos contextos para evidenciar que la garantía debe ser para todas las personas trabajadoras, sin importar la modalidad del vínculo laboral.

PALABRAS CLAVE

Derechos humanos, descanso, desconexión digital, trabajo.

INTRODUCCIÓN

El trabajo ha sido históricamente el medio para la obtención de recursos que mejoran o satisfacen las necesidades de una persona y su familia, es por ello que regular las condiciones en las que se presta, impacta de forma significativa en el desarrollo y disfrute de otros derechos humanos. En el contexto internacional actual, nos encontramos participando en una nueva revolución del mundo laboral, esta transformación se ha denominado *industria 4.0* o cuarta revolución industrial y se mantiene protagonizada por el *big data*, el internet de las cosas, la robótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología. Las tecnologías de la información y de la comunicación son la base de las formas de empleo actuales y la hiperconectividad el pan nuestro de todos los días.

El trabajo como actividad humana, exige el cumplimiento de un mínimo de garantías y derechos irrenunciables, entre ellos: el derecho a la jornada máxima, derecho a un salario remunerador, derecho a la estabilidad en el empleo, libertad de sindicación, derecho a descanso y otros propios de la naturaleza social del derecho del trabajo.

Como hilo conductor para el desarrollo general de la investigación se emplea el método *deductivo*, partiendo de un enfoque de derechos humanos laborales, arribando a la conceptualización del derecho a la desconexión digital y su regulación en el sistema jurídico mexicano. El objetivo central de este trabajo es resaltar la interdependencia que existe entre el derecho al descanso y la desconexión digital con otros derechos humanos, así como destacar la necesidad de su regulación en la legislación mexicana, ello para responder como pregunta de investigación ¿en qué forma afecta la falta de regulación del derecho a la desconexión digital a los derechos humanos laborales de las personas trabajadoras en México?

De lo anterior se desprende la necesidad de estudiar la jornada de trabajo y de forma específica el descanso y la desconexión digital como derechos de toda persona trabajadora que le permitirán, en condiciones de dignidad, continuar con su labor sin mermar otros derechos humanos, tales como la salud, la intimidad y la vida privada. De la presente investigación advertiremos la necesidad de implementar una

regulación del derecho a la desconexión digital en el sistema jurídico mexicano para todas las personas trabajadoras, sin limitarlo al contexto del teletrabajo.

1. DERECHO AL DESCANSO, DERECHO HUMANO LABORAL

Hoy en día sabemos que "los derechos humanos son derechos inherentes a todos los seres humanos, sin distinción alguna de raza, sexo, nacionalidad, origen étnico, lengua, religión o cualquier otra condición" (Naciones Unidas, s.f.), mismos que a través de los años se han visto reconocidos en documentos como la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948), el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1976), el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (1976) y múltiples constituciones nacionales. No es de extrañarse que no se encuentren agrupados totalmente en un solo documento, puesto que la forma en que se han venido identificando, reconociendo y salvaguardando no ha sido homologada. Por ello es que se considera prudente comenzar este capítulo retomando un poco los antecedentes de los mismos.

Antes de concebir el primer documento formal que agrupó lo que se conocería posteriormente como los primeros treinta derechos humanos, el mundo recién había presenciado una infinidad de situaciones y movimientos que dieron pie a la necesidad colegiada de establecerlos de forma universal: la revolución industrial caracterizada por el uso de nuevas tecnologías aplicadas a la producción en masa o producción en serie, el movimiento de independencia de la India teniendo como dirigente a Mahatma Gandhi con su estandarte de no violencia, la Primer Guerra Mundial que marcó su final con el tratado de Versalles, siendo la firma de este documento histórico la fuente para la constitución de la Organización Internacional del Trabajo y punto de partida para lo que fue la Segunda Guerra Mundial de la mano con el holocausto.

Acertadamente Rodolfo Aragon Rivadeneira menciona que fue "la necesidad de controlar a una población explotada por la revolución industrial y empobrecida por las duras condiciones de vida impuestas

por el capitalismo voraz" (Fabra, J. L. y Rodríguez, V, 2015, p.1680) las que impulsaron la consolidación y creación de los derechos humanos, aunado a que "con el cambio del siglo las cosas dieron un giro gracias al avance de la conciencia jurídica socialista y la positivización de las demandas sociales" (Fabra, J. L. y Rodríguez, V, 2015, p.1680). En este punto, el mismo autor hace alusión a la Constitución Mexicana de 1917 y la gran trascendencia que implicó la inclusión de derechos sociales en la misma.

Aquí vale la pena hacer una pausa, México fue el primer país en el mundo en reconocer derechos sociales en su texto constitucional, treinta y un años antes de que se reconocieran oficialmente (por medio de la Declaración Universal de los Derechos Humanos) los que ahora se conocen como derechos civiles y políticos. Ya ni hablar de los cincuenta y nueve que lo separa de la entrada en vigor del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Esto no es cosa menor, porque una de las diferencias que existieron entre los derechos reconocidos en el primer y segundo documento, fue que los denominados derechos civiles y políticos gozaban de la cualidad de poder ser invocados directamente ante órganos jurisdiccionales en caso de violaciones a los mismos, y ¿cómo es que se les reconocía tal cualidad? por el simple hecho de estar reconocidos en textos constitucionales. Entonces México, con su Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, a podido reconocer los derechos sociales (educación, propiedad privada y trabajo) como verdaderos derechos y no como aspiraciones o metas políticas colectivas cuya satisfacción depende de los recursos materiales disponibles (Fabra, J. L. y Rodríguez, V, 2015, p.1682).

Retomando los cambios que ocurrieron en el plano, fue después de todos estos movimientos por los que atravesó el mundo, especialmente el comportamiento humano que dejó ver la Segunda Guerra Mundial y el holocausto hacia la misma especie, que en 1948 se creó con impulso predominante de Eleanor Roosevelt la Declaración Universal de los Derechos Humanos, documento en el cual se establecieron por primera vez, los derechos humanos fundamentales, de los cuales, para efectos del presente trabajo se abordarán específicamente los plasmados en sus

artículos 23 y 24 (Naciones Unidas, s.f.); el derecho al trabajo y el derecho al descanso, respectivamente.

Ahora bien, situémonos en ese momento específico de la historia. Por fin se reconoce, redacta y expide un documento en el que diversos representantes del mundo logran reunir y conciliar estándares mínimos que traerían la paz que el mundo clamaba. El esfuerzo fue tremendo y el resultado aún mayor. Se instituyó un piso mínimo general de garantías con el cual se apostó para lograr la paz mundial que el mundo necesitaba, teniendo como eje rector la dignidad humana.

La dignidad humana es un concepto inacabado y progresivo que no podía resumirse únicamente en treinta artículos; el mismo desarrollo de la vida exigía conocer, entender y proteger al humano de una forma mayor en esos ámbitos en los que ya se tenía claro que gozaba de derechos humanos. Recordemos que "el tema de los derechos humanos en realidad es la esencia del derecho. El ser humano es el titular de la historia, el ser humano es el artífice de la vida; es principio y es fin" (Kurczyn, 2014). En ese contexto nació la necesidad de atender específicamente el derecho al trabajo y el derecho al descanso consagrados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos a forma de buscar mejorar las condiciones de vida que están íntimamente ligadas con estos.

Para robustecer lo antes señalado, es prudente citar al doctor Carlos Reynoso, quién nos deja ver de una forma muy clara la transición cuando menciona que “la universalidad racional con la que siempre se identificaron a los derechos humanos tenía un alto grado de abstracción, sin embargo, hoy tiene otros significados. En su momento esta universalidad tenía que ver con una aspiración mundial, como una manera de reafirmar que estos derechos deben de respetarse ahí, y en cualquier parte del mundo, en donde se encuentre un ser humano; mientras que hoy esa universalidad tiene otros significados, es más específica, ya que tiene que ver con otro tipo de aspiraciones, como sería el que esos derechos deben ser respetados en todos los espacios de la vida de un ser humano, por ejemplo: en su vida familiar y social, en su relación con el Estado, en sus creencias y expresiones, en su activi-

dad productiva, y de manera general, en todos los espacios y facetas en que el ser humano actúa" (Reynoso, 2017).

Es así que el trabajo, origina la necesidad del establecimiento de normas tendientes a la protección de quienes sólo poseen su fuerza de trabajo. De este modo, el denominado "Derecho al Trabajo", implicó la aparición de un catálogo de derechos humanos, también conocidos como derechos humanos laborales, que son inherentes por el sólo hecho de ser persona y trabajar (Comisión Nacional de Derechos Humanos, 2016, p.3).

En este proceso de transición, la Organización Internacional del Trabajo tuvo mucha participación, en realidad desde antes de la consolidación de la Declaración Universal de los Derechos Humanos ha estado trabajando a través del "principio general de justicia social, según los términos del Tratado de Versailles, condición previa para una paz universal y durable" (Organización Internacional del Trabajo, f.s.). Pero obtuvo mayor presencia después de que la Conferencia Internacional del trabajo "expresara su deseo de establecer relaciones con las Naciones Unidas (…) y fue así cómo la Organización Internacional del Trabajo es reconocida por las Naciones Unidas como una institución especializada investida de la responsabilidad de tomar medidas apropiadas según los términos de su instrumento fundamental para el cumplimiento de los objetivos previstos en ese instrumento" (Organización Internacional del Trabajo, s.f.).

Es de esta forma que el trabajo se reconoce como actividad humana, que exige el cumplimiento de un mínimo de garantías y derechos irrenunciables, entre ellos: el derecho a la jornada máxima, derecho a un salario remunerador, derecho a la estabilidad en el empleo, libertad de sindicación, derecho a descanso y otros propios de la naturaleza social del derecho del trabajo.

Una de las preocupaciones más antiguas de la legislación del trabajo ha sido la regulación del tiempo de trabajo. Ya a principios del siglo XIX, se reconocía que trabajar demasiadas horas constituía un peligro para la salud de los trabajadores y sus familias (Organización Internacional del Trabajo, s.f.). Siguiendo los pasos de la Constitución mexicana, el

primer convenio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), adoptado en 1919, limitaba en su artículo 2º las horas de trabajo, señalando que la duración del trabajo del personal no podrá exceder de ocho horas por día y de cuarenta y ocho por semana (Organización Internacional del Trabajo, s.f.); asimismo, en 1930, la Organización Internacional del Trabajo, adoptó otro convenio que pretendía reforzar la misma situación a otros sectores de la población trabajadora, el denominado Convenio sobre las horas de trabajo (comercio y oficinas), 1930 (núm. 30) (Organización Internacional del Trabajo, s.f.). Cabe destacar que en fecha 7 de enero de 1938 fue ratificado por México este último convenio, sin que hasta la fecha nuestro país haya ratificado el primero.

Aunado a los convenios, la OIT cuenta con otros instrumentos denominados recomendaciones, que son materiales que complementan lo establecido en los convenios, buscando ser un poco más específicos respecto a determinadas situaciones, mismas que si fueran establecidas en los convenios, podría traer como consecuencia la no ratificación. En este sentido se encuentra la recomendación sobre la reducción de la duración del trabajo, 1962 (núm. 116) (Organización Internacional del Trabajo, s.f.), que abunda al fin perseguido en los convenios, estableciendo una nueva meta o principio; cuarenta horas de trabajo a la semana. En el apartado (II) de modalidades de aplicación, define lo que se entenderá por duración normal del trabajo, brinda claridad respecto a las excepciones a la misma e introduce el concepto de horas extraordinarias.

Resulta evidente el interés y esfuerzo realizado nacional e internacionalmente para regular el tiempo de trabajo, considerado un bien escaso susceptible de ser limitado como medida de seguridad y salud. Regulación que en estricto sentido fue diseñada para proteger el derecho a la jornada o el tiempo de trabajo, pero que visto de una forma integral, al establecer un tiempo [máximo] durante el cual la persona trabajadora se encuentra a disposición del patrón para prestar su trabajo (Ley Federal del Trabajo, 2021), también protege implícitamente el tiempo que no es destinado a la prestación de un servicio, el tiempo destinado a la recuperación física o mejor conocido como descanso. A forma de ex-

cepción, la ley establece casos en los que la jornada de trabajo puede verse prolongada, poniendo un candado respecto a la periodicidad y el tiempo máximo en que puede darse dicha situación, en ese sentido, el derecho al descanso es reforzado una vez más.

Al respecto, la recomendación sobre la reducción de la duración del trabajo, menciona que excepto en casos de fuerza mayor, deberían fijarse límites al número total de horas extraordinarias que pueden efectuarse dentro de un período determinado (Organización Internacional del Trabajo, s.f.). Por su parte, la Ley Federal del Trabajo en su artículo 66 reglamenta esta situación señalando que podrá también prolongarse la jornada de trabajo por circunstancias extraordinarias, sin exceder nunca de tres horas diarias ni de tres veces en una semana (Ley Federal del Trabajo, 2021).

De ese modo, en el mismo ordenamiento podemos encontrar derechos y obligaciones que aplican cuando de descanso se habla, específicamente el artículo 73 que menciona que "los trabajadores no están obligados a prestar servicios en sus días de descanso. Si se quebranta esta disposición, el patrón pagará al trabajador, independientemente del salario que le corresponda por el descanso, un salario doble por el servicio prestado" (Ley Federal del Trabajo, 2021).

Por lo anterior y aplicando el principio jurídico que reza "quien puede lo más, puede lo menos", es indudable que el trabajador tiene la facultad de no prestar sus servicios en horas destinadas al descanso.

2. EL TRABAJO Y LA TECNOLOGÍA

El avance tecnológico de principios del siglo XXI no es el mismo del de fines del siglo XX, la velocidad del cambio, tanto lo tecnológico como lo cultural es mucho más rápida (Carballada, 2020, 42m32s). Se coincide con las palabras del doctor José Luis Ugarte Cataldo cuando menciona que "el derecho del trabajo se desarrolla en un contexto social que el mismo derecho del trabajo no controla, es más, es trascendido por el propio derecho" (Ugarte, 2020). Seguro hemos escuchado que el derecho corre detrás de la realidad y nunca la alcanza, ahora la realidad va en moto y el derecho sigue corriendo, por lo cual hay que

tener la capacidad de mirar más allá con perspectiva hacia el futuro para poder anticiparnos a los cambios que se están y van a seguir presentando en la vida (Carballada, 2020, 42m32s), que exigen modificaciones y adiciones en las normas jurídicas, indicando en ocasiones el reconocimiento de fenómenos sumamente complejos.

Ahora bien, ¿de qué forma el descanso ha sufrido los estragos de la incorporación de las nuevas tecnologías? Basta detenernos y apreciar el panorama que nos rodea para identificar la respuesta: cuando la gente espera el camión, mientras llega su turno para ser atendido en algún sitio, en el café con los amigos o una cena con la familia, a la mínima oportunidad de descanso o receso recurrimos al teléfono para revisar todo y nada. En el trabajo ocurre igual, en el descanso inter-jornada normalmente destinado a ingerir alimentos, encontramos que se hace presnete el uso del teléfono móvil, las redes sociales o algún otro dispositivo electrónico. Entonces es fácil deducir que fuera de la jornada de trabajo también nos desarrollamos de esta forma.

Respecto al proceso imparable y que se precipita a velocidad de vértigo como menciona Cristobal Molina Navarrete (Molina, 2017), podemos enunciar varios derechos que han ido adquiriendo nuevos enfoques, como el derecho a la libertad, que de la mano de conceptos como dignidad, libre albedrío y proyecto de vida, dieron como resultado el conocido derecho al libre desarrollo de la personalidad. Al respecto la Corte Interamericana de Derechos Humanos menciona "en el marco de la Convención Americana de Derechos Humanos, el derecho al libre desarrollo de la personalidad, se encuentra sustentado por las siguientes disposiciones: artículo 3. Derecho al reconocimiento de la personalidad jurídica. Toda persona tiene derecho al reconocimiento de su personalidad jurídica. Artículo 11. Protección de la honra y de la dignidad. Toda persona tiene derecho al respeto de su honra y al reconocimiento de su dignidad. Nadie puede ser objeto de injerencias arbitrarias o abusivas en su vida privada, en la de su familia, en su domicilio o en su correspondencia, ni de ataques ilegales a su honra o reputación. Toda persona tiene derecho a la protección de la ley contra esas injerencias o esos ataques. Artículo 18. Derecho al nombre. Toda persona tiene derecho a un nombre propio y a los apellidos de sus pa-

dres o al de uno de ellos. La ley reglamentará la forma de asegurar este derecho para todos, mediante nombres supuestos, si fuere necesario. Artículo 24. Igualdad ante la ley. Todas las personas son iguales ante la ley. En consecuencia, tienen derecho, sin discriminación, a igual protección de la ley" (Corte Interamericana de Derechos Humanos, 2016).

Por su parte, Kevin Johan Villalobos Badilla refiere que "la primera característica definitoria del libre desarrollo de la personalidad como atributo jurídico general de ser persona humana", surge y se incluye una segunda característica: el derecho al libre desarrollo de la personalidad incluye y requiere indispensablemente el goce efectivo de todo el sistema de derechos y libertades fundamentales" (Villalobos, 2012).

3. EL DERECHO A LA DESCONEXIÓN DIGITAL COMO EVOLUCIÓN DEL DERECHO AL DESCANSO

Resulta evidente que hemos hecho del internet, una herramienta que nos acompaña a todas partes, lo implementamos con el fin de apoyar el desarrollo de nuestras actividades en cualquier momento: trabajo, escuela, finanzas, viajes, actividades físicas, momento de recreación, incluso al momento de dormir están presentes como una extensión de nosotros. De este modo y en forma particular, el desarrollo del trabajo se ha visto trastocado por las nuevas tecnologías.

Recordemos que Émile Durkheim decía que el trabajo era un hecho social que después obviamente se tuvo que hacer un hecho jurídico, transformarse (Kurczyn, 2020), en ese sentido el derecho al descanso no es la excepción. La industria 4.0, la inteligencia artificial y el internet de las cosas han venido a revolucionar e introducir nuevos contextos para el desarrollo de la vida humana de una forma veloz. Así, la digitalización, la forma en cómo nos relacionamos y los medios que empleamos para ello juegan un rol importante en la evolución de los hechos reales que posteriormente darán pie a la creación de nuevas situaciones de derecho. De esta nueva realidad que se desarrolla nace el derecho a la desconexión digital.

De acuerdo con Rafael Pérez Amorós, entre el factor tiempo [de trabajo] y las nuevas tecnologías, existen objetivos comunes (Pérez, 2020). Las nuevas tecnologías han venido a reducir o simplificar acciones que se traducen, muchas veces, en mayor y mejor producción, a mejorar estándares de calidad o agilizar muchos trámites, pero también es cierto que su aplicación en todo también trae cosas menos positivas. Hemos logrado involucrar tantos a las nuevas tecnologías, que ahora nos cuesta trabajo percibirnos sin ellas en el desarrollo normal de la vida, ya no se diga en el trabajo.

Si bien el tiempo de descanso es un tiempo de reposición de energías y de esparcimiento propio, que el trabajador puede utilizar de la forma en que mejor le parezca y para realizar las actividades que desee, es recurrente que los mismos medios telemáticos utilizados para el desarrollo de las actividades de trabajo, sean utilizados fuera, desdibujando los límites entre ambos círculos sociales. "Por lo tanto exige, por sí mismo, la garantía de una libertad de desconexión respecto del tiempo productivo" (Molina, 2017, p.914).

Es entonces que vemos cómo el descanso convencional de hace algunos años, ya no se vive de la misma forma, ha evolucionado con la incorporación de las nuevas tecnologías e incluso, mudó de la concepción física a una nueva y atractiva dimensión virtual.

Los derechos son dinámicos. Corresponde a nosotros ser partícipes en los cambios que se están viviendo, tutelarlos e incorporarlos de forma eficiente para evitar caer en el abuso y fortalecer una vida plena en sociedad.

En este punto se considera importante resaltar que, "a partir de la paradigmática reforma [a la Constitución Mexicana] de 2011, existe la obligación de las autoridades, en el ámbito de sus competencias, de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos" (Comisión Nacional de los Derechos Humanos, 2017, p.8). En ese sentido debemos recordar "que el término «derecho» es una figura deóntica, esto es, sólo adquiere precisión conceptual y auténtico sentido práctico en el lenguaje normativo. Consecuentemente, no hay verdaderos derechos sin obligaciones, sin que derechos ni obligaciones puedan tener

auténtica existencia sin una norma de conducta que así lo reconozca y, además, lo proteja con garantías efectivas" (Molina, 2017, p. 896).

4. ALGUNOS AVANCES EN EL RECONOCIMIENTO DEL DERECHO A LA DESCONEXIÓN EN MÉXICO

Referirnos al derecho a la desconexión exige partir de la definición legal de la relación de trabajo, evidenciar que desde la tradicional concepción de los elementos del vínculo laboral, sobresale la subordinación jurídica entre patrón y trabajador, misma que podemos entender, según la doctrina jurisprudencial mexicana como aquella "en virtud de la cual el primero se encuentra en todo momento en posibilidad de disponer del trabajo del segundo, quien a su vez tiene la obligación correlativa de acatar al patrón" Tribunales Colegiados de Circuito. Registro: 205158 Tomo I. Mayo de 1995.

Como ya se ha mencionado en este documento, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley Federal del Trabajo reconocen distintas modalidades del derecho humano al descanso de los trabajadores: descanso semanal, descanso obligatorio, descanso inter-jornada, pero, además, establecen también en forma expresa que a ningún trabajador se le puede obligar a seguir laborando fuera de su jornada máxima legal. Tan es así que en la misma ley reglamentaria se incluyen sanciones para todo empleador que no respete el descanso o en su caso, que no cumpla con el pago del tiempo extraordinario laborado.

En el mismo sentido se encuentra la consolidación de dichas protecciones en los criterios de los jueces (transitando desde la jurisprudencia hacia el texto legal), tal como la carga de los patrones de probar las primeras nueve horas extras laboradas por los empleados; reconociendo conforme al principio *pro operario,* que es obligación de todas las autoridades, proteger el derecho al descanso de los trabajadores incluso -y en forma especial- en sede judicial.

Hemos sostenido que el derecho a la desconexión es una evolución del derecho al descanso de los trabajadores, es una nueva concepción de una protección tradicional que existe desde los primeros reconocimien-

tos de derechos sociales pero que ahora, trasciende a otros derechos humanos por la necesaria relación de interdependencia entre trabajo y tecnología, debido a las nuevas formas de trabajo que encontramos al estar instalados en la Cuarta Revolución Industrial.

El derecho a la desconexión, hasta antes de enero de 2021, no se encontraba reconocido como derecho laboral en México. Tras algunos esfuerzos encaminados a reconocer y regular este derecho, tenemos que su estudio en el derecho positivo mexicano, aún requiere referirnos a este derecho en el contexto limitado del teletrabajo.

El 11 de enero de 2021 se publicó en el Diario Oficial de la Federación un decreto por el que se reformaron y adicionaron algunas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo en materia de teletrabajo. En esta importante reforma, el legislador mexicano distingue por primera vez entre trabajo a domicilio y teletrabajo, puntualizando que el trabajo a domicilio es el que se ejecuta habitualmente para un patrón, en el domicilio del trabajador o en un local libremente elegido por él, sin vigilancia ni dirección inmediata de quien proporciona el trabajo. En tanto que el teletrabajo es "una forma de organización laboral subordinada que consiste en el desempeño de actividades remuneradas, en lugares distintos al establecimiento o establecimientos del patrón, por lo que no se requiere la presencia física de la persona trabajadora bajo esta modalidad, en el centro de trabajo, utilizando primordialmente las tecnologías de la información y comunicación, para el contacto y mando entre la persona trabajadora bajo la modalidad de teletrabajo y el patrón" decreto 2021 [con fuerza de ley] por el que se reforma el artículo 311 y se adiciona el capítulo XII Bis de la Ley Federal del Trabajo, en materia de Teletrabajo. 11 de enero de 2021. Diario Oficial de la Federación.

Este reconocimiento trae consigo la necesidad de regular las condiciones de trabajo en que se va a desarrollar esta modalidad, pero también, la urgencia de reconocer los derechos que deben ser especialmente protegidos a los *teletrabajadores*. En este contexto encontramos el primer reconocimiento legal del derecho a la desconexión, esto como una obligación especial de los empleadores en el artículo 330-E, fracción

VI de la Ley Federal del Trabajo, según la cual todos los patrones deben respetar el derecho a la desconexión de las personas trabajadoras en la modalidad de teletrabajo al término de la jornada laboral.

Coincidimos en que este primer esfuerzo es importante pero limitado. No debemos reconocer el derecho a la desconexión únicamente en la modalidad de teletrabajo. Si bien cada vez es más frecuente encontrar empleados laborando "a distancia utilizando las ventajas de las tecnologías de la información y la comunicación" (Secretaria del Trabajo y Previsión Social, s.f.), también es cierto que el número de trabajadores que pueden *teletrabajar* es mínimo en comparación a las personas que no están en posibilidades de migrar a esta modalidad. Aunado a lo anterior, no solo esta forma de trabajo debe estar cimentada en ciertos criterios como la soberanía del tiempo y el respeto por la vida personal, sostenemos que todos "los trabajadores tienen que ser capaces de administrar su tiempo, equilibrando vida personal y vida laboral. Para ello deben implementarse y respetarse horarios de trabajo, fomentando también la desconexión fuera de estos horarios" (Secretaria del Trabajo y Previsión Social, s.f.).

Por cuanto al derecho a la desconexión digital fuera del contexto del teletrabajo, en febrero del 2020 se presentó un proyecto de reforma que contempla a este como un derecho fundamental de todos los trabajadores sin importancia de rango o jerarquía según el cual se pretende garantizar el respeto al tiempo de descanso, permisos, vacaciones y a la intimidad personal y familiar de los trabajadores. Esta iniciativa presentada por el senador Ricardo Monreal considera necesario establecer en la Ley Federal del Trabajo el derecho de las personas a la desconexión digital fuera del tiempo laboral legal o convencionalmente establecido, esto es, que se respete el derecho de trabajadoras y trabajadores a desconectarse y abstenerse de participar en comunicaciones electrónicas relacionadas con su empleo, como correos y mensajes electrónicos, llamadas telefónicas u otras modalidades de comunicación, durante horas no laborales (Montereal, 2020).

Resulta indispensable establecer una línea divisoria entre el trabajo y la vida personal, para lo cual, el empleador debe respetar y ser flexible

con los horarios del trabajador y por supuesto, el trabajador debe cumplir con sus jornadas laborales. Todo esto encaminado a proteger otros derechos humanos, tales como: derecho a la igualdad de trato, derecho a acceso a la información, derecho a la privacidad e intimidad a la vida privada, derecho a la protección de datos personales y por supuesto el derecho a la desconexión digital, como aquel que protege el descanso necesario para mantenerse el trabajador física y mentalmente saludable.

CONCLUSIONES:

- El derecho al descanso forma parte de los primeros derechos humanos consagrados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, mismo que de la mano con el derecho al trabajo ha dado pie a la consolidación de los Derechos Humanos Laborales.
- Así como la revolución industrial vino a poner en evidencia la necesidad de plasmar y reconocer los primeros derechos humanos, la cuarta revolución industrial que estamos viviendo nos obliga a desarrollar una mirada futurista para salvaguardar la dignidad del ser humano que se desarrolla dentro de nuevos contextos.
- El derecho es una figura deóntica que toma vida en el contexto específico en el que se encuentra el ser humano. Corresponde a nosotros impulsar la positivización acorde a las necesidades que exija el momento histórico en el que nos encontramos.
- El Estado mexicano tiene la obligación de reconocer el derecho a la desconexión digital y de establecer la obligación de respeto al mismo dentro del sistema jurídico para así lograr promover, proteger y garantizar este derecho humano laboral de forma explícita, pero también otros derechos humanos de forma implícita. Sólo así las partes involucradas en el ámbito laboral adquirirán real consciencia respecto a su participación en el cumplimiento de este nuevo derecho.

– El derecho humano laboral a la desconexión digital debe ser reconocido para todas las personas trabajadoras sin importar el contexto o la modalidad del vínculo laboral.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Carballada, G. (Anfitrión). (julio de 2020) Dosis de Derecho [Episodio de Podcast]. #24- Derecho Laboral: Teletrabajo. Spotify. https://open.spotify.com/episode/469IKBIcCQ1MWF0Ouq1g8w?si=AZ9vUeoLRZGHYtB8Qka2tw.

Comisión Nacional de los Derechos Humanos. (2016). Derecho humano al trabajo y derechos humanos en el trabajo. Recuperado de https://bit.ly/3tegpE3

Comisión Nacional de los Derechos Humanos y Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje. México. (2017). Los derechos humanos laborales. Primera edición. Recuperado de https://bit.ly/3qZIxIX

Corte Interamericana de Derechos Humanos, México. (2016). Amicus Curiae. Sobre el derecho a la identidad de las personas trans y el procedimiento adecuado para el reconocimiento de la identidad de género. Recuperado de https://bit.ly/3r2vdDK

decreto 2021 [con fuerza de ley] por el que se reforma el artículo 311 y se adiciona el capítulo XII Bis de la Ley Federal del Trabajo, en materia de Teletrabajo. 11 de enero de 2021. Diario Oficial de la Federación.

Fabra, J. L. y Rodríguez, V. (2015). Enciclopedia de Filosofía y Teoría del Derecho. (Vol. 2.). Recuperado de https://bit.ly/3pxjgWb

Kurczyn, P. (2014). Derechos Humanos en el trabajo y la Seguridad Social. Liber Amicorum: en homenaje al doctor Jorge Carpizo McGregor. (1ª ed.) México. Recuperado de https://n9.cl/v0ipu

Kurczyn, P. (04 de junio de 2020). Mesa 1. Protección de datos personales de los trabajadores. [Discurso principal] Foro Trabajo y Vida Privada, México. Recuperado de https://bit.ly/2Mdteh4

Ley Federal del Trabajo [LFT]. Reglamentaria del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 11 de enero de 2021.

Molina Navarrete, C. (2017) El tiempo de los derechos en un mundo digital: ¿Existe un nuevo "derecho humano a la desconexión" de los trabajadores fuera de la jornada?, Revista de la Facultad de Derecho de México, 67(269), 891- 919. http://dx.doi.org/10.22201/fder.24488933e.2017.269.62482

Monreal, R. (2020, febrero). Iniciativa con proyecto de decreto por el que se adiciona el artículo 68-Bis a la Ley Federal del Trabajo, en Materia de Desconexión Digital en el Ámbito Laboral. Recuperado 25 de enero de 2021, de https://bit.ly/3cpxXqK

Naciones Unidas. (s.f.). Derechos Humanos. Recuperado de https://bit.ly/3qZDEPX.

Organización Internacional del Trabajo. (s.f.). C001- Convenio sobre las horas de trabajo (industria), 1919 (núm. 1).

Organización Internacional del Trabajo, (s.f.). C030- Convenio sobre las horas de trabajo (comercio y oficinas), 1930 (núm. 30).

Organización Internacional del Trabajo (s.f.). Historia de la OIT.

Organización Internacional del Trabajo. (s.f.). R116- Recomendación sobre la reducción de la duración del trabajo, 1962 (núm. 116).

Organización Internacional del Trabajo. (s.f.). Tiempo de trabajo.

Pérez Amorós, F. (2020). Derecho de los trabajadores a la desconexión digital: mail on holiday, Revista IUS del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla, México, 14(45), 257-275. https://doi.org/10.35487/rius.v14i45.2020.636

Reynoso Castillo, C. (2017). Los derechos humanos laborales. Tirant lo Blanch.

Secretaria del Trabajo y Presvisión Social. (s.f.). Recuperado en https://bit.ly/3r2Uj5f

Ugarte, J. L. (05 de junio de 2020) Mesa 2. Teletrabajo y Trabajo en Plataformas Digitales. [Discurso principal] Foro Trabajo y Vida Privada, México. Recuperado de https://bit.ly/3pvekRB

Villalobos Badilla, K. J. (2012). El derecho humano al libre desarrollo de la personalidad (San José, Costa Rica) [Tesis] https://www.corteidh.or.cr/tablas/r31089.pdf.

MÁS ALLÁ DE LAS CLÁUSULAS SOCIALES: GARANTIZAR SU CUMPLIMIENTO[500]

DR. RICARD CALVO PALOMARES
DR. JULI A. AGUADO HERNÁNDEZ
DR. ENRIC SIGALAT SIGNES
Universitat de Vaència, España

RESUMEN

En un contexto tan globalizado como el actual, en el que las relaciones laborales se viven en lo micro (centros de trabajo) pero se deciden en lo macro (centros de decisión), los procesos de subcontratación empresarial para la prestación de servicios —tanto en entidades públicas como en privadas— cada vez asumen un papel más destacado, llegando a convertirse en uno de los elementos clave en la determinación de la realidad laboral en la que se encontrarán los trabajadores y trabajadoras de dichas organizaciones.

Las administraciones públicas (en adelante, AAPP) no son ajenas a la realidad de un mundo globalizado, ni a las crisis económicas, ni son extrañas a los crecientes requerimientos de movimientos y organizaciones sociales y políticas. En este sentido, la responsabilidad social corporativa (en adelante, RSC) ha pasado a formar parte del sector público. Estas prácticas, como las cláusulas sociales, las aproximan a su entorno y suponen un cambio importante en el papel que las AAPP tienen como garantes de valores como el desarrollo, la sostenibilidad, el medioambiente, la responsabilidad o la transparencia. Desde la conexión entre los campos de las políticas públicas y el económico-laboral, se pone de manifiesto que las AAPP son un agente económico de una importancia excepcional, por lo que las estipulaciones sociales responsables permiten generar un círculo virtuoso de poderoso efecto. Sin embargo, todavía subsisten considerables espacios de voluntariedad para la aplicación de las mismas, por lo que pueden ser necesarios mecanismos de control posteriores a las adjudicaciones de los contratos que constaten el cumplimiento de los requerimientos establecidos.

500 Este capítulo parte del Proyecto competitivo de la Generalitat Valenciana, de la Conselleria de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad DIgital, GV 043/2020 "Cláusulas de garantía del cumplimiento sociolaboral en contratas y subcontratas públicas: la necesidad de evitar la pérdida continua de condiciones laborales".

PALABRAS CLAVE

Clásusulas, cláusulas sociolaborales, garantías sociolaborales, contratos públicos, auditoría.

INTRODUCCIÓN

¿Hasta dónde llega la responsabilidad social de las Administraciones públicas (AAPP) en sus procesos de contratación y subcontratación de obras, servicios y suministros? ¿tan sólo deben cumplir con garantizar la legalidad y transparencia del proceso de licitación? ¿o esta responsabilidad se extiende –o debería extenderse- a tener en cuenta los posibles efectos que se pueden generar de dichos procesos, entre ellos con quién se contrata o subcontrata? Sobre la base de estos interrogantes, en el texto se plantea la necesidad de que las AAPP verifiquen de manera directa (con inspecciones propias) o indirecta (a través de inspecciones realizadas por terceros) que las organizaciones (empresas o no) con las que se contratan o subcontratan la prestación de servicios, la compra de productos y/o la realización de obras públicas, cumplan con las obligaciones sociolaborales para con sus plantillas. Y no tan sólo, como ocurre en la actualidad, que este cumplimiento se presume o se declara formalmente por parte de la contratada, sin ningún tipo de comprobación más allá.

Para ello, el proyecto que sirve de base empírica a este texto (proyecto competitivo de la Generalitat Valenciana GV2020-043, titulado "Cláusulas de garantía del cumplimiento sociolaboral en contratas y subcontratas públicas: la necesidad de evitar la pérdida continua de condiciones laborales") plantea como objetivo central el estudio de la viabilidad de que las AAPP establezcan entre sus cláusulas sociales para la contratación de obras, servicios y suministros, alguna que pretenda garantizar el cumplimiento legal en materia sociolaboral de las empresas subcontratadas con su personal (a través de alguna certificación previa que lo acredite, como por ejemplo la auditoría sociolaboral). Este estudio partirá de un informe jurídico-técnico sobre el estado de la cuestión y continuará con entrevistas y contactos con informantes clave y la constitución del grupo DELPHI de expertos.

Con ello se evitaría una situación que en la actualidad cada vez observamos con mayor frecuencia, que las condiciones laborales de los/las trabajadoras de las empresas que contratan con las AAPP cada vez son más limitadas o de peor calidad, acrecentando así la situación actual de pérdida continua y empobrecimiento de sus realidades laborales. Ello implica necesariamente un cambio en los criterios de decisión de los expedientes administrativos de contratación pública, abandonando el criterio economicista –precio- como único elemento a tener en cuenta. Por lo que, para poder garantizar que las organizaciones cumplen con sus obligaciones sociolaborales con sus trabajadores/as habrá que buscar los mecanismos de inspección, auditoría y/o análisis pertinentes que permitan avalar dicha situación. No siendo válido cualquier dictamen que se aporte, sino que cabría determinar quién/es son competentes y están habilitados para emitirlos. En este sentido, no podemos obviar, el trabajo ya realizado por la Asociación Española de Auditores Sociolaborales (CEAL), con su propuesta de "auditoría sociolaboral de legalidad" que permite mostrar al exterior –y certificar- de manera sistemática, objetiva, documentada y periódica que las empresas están cumpliendo con las obligaciones sociolaborales para con su personal.

1. LA RESPONSABILIDAD DE LAS AAPP EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA: ¿HASTA DÓNDE LLEGA (DEBERÍA LLEGAR) ESTA RESPONSABILIDAD?

Las AAPP son un agente económico de una importancia excepcional, tanto en el terreno del empleo como en el de gestión de sus propios fondos o como un inversor en ámbitos de interés preferente (CD, 2006). En este sentido, inciden de forma significativa en las diferentes instituciones y organizaciones sociales, incluyendo sus stakeholders (González y Naranjo, 2015). Por lo tanto, sus actuaciones tienen unos importantes impactos económicos, sociales, ambientales, laborales y de reputación (Canyelles, 2011; Melle, 2014).

En tanto agentes de consumo y gestoras de servicios a la población, las AAPP también pueden realizar prácticas de RSC en relación con sus proveedores complementando la autorregulación voluntaria por parte de las empresas sobre las actuaciones que afecten a bienes públicos

colectivos. Éstas pueden desarrollarse bien directamente, imponiendo unas reglas mínimas aceptadas por todos grupos de interés, bien indirectamente, a través de sus contrataciones administrativas, consumos y compras a proveedores (ORSC, 2011) mediante cláusulas sociales que tengan como objetivo principal la persecución y consecución de un fin social objetivo (Larrazabal, 2011).

Puede destacarse en este sentido la inclusión de estipulaciones y requisitos en los contratos públicos de servicios, convenios, compras y suministros u obras encargadas a empresas que certifiquen unos mínimos éticos de la gestión laboral y ambiental o que cumplan con medidas reales de RSC (económicas, sociales y ambientales) que se extiendan, a su vez, a toda la cadena de producción. Sobre todo, ahora que el grado de externalización de la gestión de los servicios de las administraciones es muy elevado y la tendencia es que lo sea cada vez más (CE, 2008; CERSE, 2011; EERSE, 2014; Melle, 2014). Este sería uno de los temas identificados como estratégicos para el Observatorio de la responsabilidad social (ORSC, 2011).

Las aportaciones potenciales de estas disposiciones sociales son indudables y no se cuestionan. Sin embargo, lo que sí cabe es iniciar procesos reales para su utilización que reporten verdaderos procesos de mejora social. Muchos de los beneficios de estas estipulaciones para el interés colectivo (y para diferentes agentes sociales) han estado analizados con gran aporte empírico en trabajos de autores como Lesmes (2010), quien señala en última instancia que las cláusulas sociales permiten generar un círculo virtuoso de poderoso efecto, pues si las AAPP exigieran a los licitadores el cumplimientos de ciertos estándares de carácter social y ambiental, se produciría una competencia entre las empresas por cumplir los mismos y aún mejorarlos para finalmente resultar siendo adjudicatarios.

La responsabilidad de las AAPP en la contratación pública tiene sus orígenes en el marco europeo de la Directiva Europea 2004/18 exigía la aplicación de criterios de responsabilidad social en contratos cuyos valores superaban los umbrales económicos señalados, aunque no es hasta las Directivas Europeas de contratación pública, denominadas de

cuarta generación, cuando se impone esta obligación de manera efectiva. Y con ella una trasposición a la normativa nacional que obliga a una adaptación a la misma.

Las cláusulas sociales pueden ser introducidas como elementos de valoración en distintos momentos de las fases del proceso de contratación pública: en la elección del objeto, en la determinación de las especificaciones técnicas y parámetros contractuales, como requisito previo en los criterios de admisión y selección de las empresas que puedan contratar (p. ej. puntuando el compromiso de contratar trabajadores/as con dificultades de inserción laboral), como elemento de valoración en la adjudicación del contrato (p. ej. exigiendo experiencia o solvencia técnica contratación de colectivos vulnerables) y como una obligación consustancial al mismo en sus cláusulas de ejecución (p. ej. contratación de cierto número de personas en situación de riesgo social) (ORSC, 2011; EERSE, 2014).

Proponemos una aproximación a esta cuestión desde una visión amplia, que supere la visión limitada –reducida- en la que la responsabilidad de las AAPP, dirigida únicamente al cumplimiento de la legalidad y transparencia en y del proceso de contratación, y que permita implementar una visión más amplia, que incluya incluso la atención a los efectos de los procesos de contratación (por ejemplo, teniendo en cuenta los posibles efectos de con quién se contrata, tanto presentes como futuros…). En este sentido, lo social está intrínsecamente unido a lo público si hablamos de lo estatal en cualquiera de sus administraciones, por lo que las actuaciones que van en contra del bien común no pueden estimarse como responsables socialmente (González y Naranjo, 2015).

El grado de externalización de la gestión de los servicios de las administraciones es muy elevado (EERSE, 2014; Melle, 2014) y la tendencia es que lo sea cada vez más (CE, 2008; Requejo, 2008; CERSE, 2011). Sobre todo ahora, pues la crisis económica y social que seguirá a la sanitaria va a exigir un mayor peso en sus actuaciones del sector público, incluso con inversión directa en determinados sectores y empresas, lo que es una oportunidad para la promoción de la contratación

pública social y medioambientalmente responsable, con la finalidad de alcanzar un modelo de gestión más eficiente del gasto público (BOCG, 2020).

Por ello, es indudable que aparece la necesidad de controlar la inclusión de estipulaciones y requisitos en los contratos públicos, requiriendo que las empresas certifiquen unos mínimos éticos de la gestión laboral y ambiental o que cumplan con medidas reales de RSC (económicas, sociales y ambientales) (ORSC, 2011).

En el caso de la Comunitat Valenciana destaca la Ley de Responsabilidad Social y la propuesta que aporta de constitución de un registro de empresas socialmente responsables o que el Gobierno autonómico haya firmado un Acuerdo autonómico con los agentes sociales para el establecimiento de unas garantías laborales mínimas en los procesos de contratación y subcontratación pública.

2. LA CONTRATACIÓN PÚBLICA: ¿ALGO MÁS QUE PRECIO?

En los procesos de contratación pública, mucho tienen que ver los requisitos exigidos a las empresas contratantes. La mejor relación calidad-precio se convierte en el elemento determinante para la selección de ofertas, obligando a los órganos contractuales a incluir dentro de los criterios cualitativos como criterios de adjudicación. Entre otros, podemos mencionar los relacionados en el Art 145.2 de la LCSP en materia medioambiental tales como, la reducción del nivel de emisión de gases de efecto invernadero, el empleo de medidas de ahorro y eficiencia energética y a la utilización de energía procedentes de fuentes renovables durante toda la ejecución de contrato. Las características sociales del contrato se referirán entre otras a las siguientes finalidades al fomento de la integración social de personas con discapacidad, personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables entre las personas asignadas a la ejecución del contrato y en general la inserción socio laboral de personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión, la subcontratación con CEE o empresas de inserción, los planes de igualdad de género que se apliquen en ejecución del contrato, la mejora de las condiciones laborales o sociales, la formación y la protec-

ción de la salud y seguridad en el trabajo o los criterios referidos al suministro o a la utilización de productos basados en un comercio equitativo durante la ejecución del contrato.

Desde esta perspectiva, estos principios y objetivos de carácter social no son contradictorios con los requisitos de la contratación administrativa de libre concurrencia, máxima transparencia y no discriminación, sino que son algo lícito y rentable económica y socialmente, sin olvidar su efecto ejemplificador. La introducción de pautas de responsabilidad social en el ejercicio de sus actuaciones mejora la eficiencia en la contratación pública pero, sobre todo, teniendo en cuenta que cada vez que se adjudica un contrato existen consecuencias sociales como el impacto en el mercado y en el empleo, puede coadyuvar a producir mayores beneficios sociales y medioambientales, tanto locales como globales, consiguiendo ahorros financieros (productos de mejor eficiencia energética), logros medioambientales, de salud y sociales, innovación local, mejora de la imagen y legitimación de lo público, etc. (Canyelles, 2011; ORSC, 2011).

3. ¿POR QUÉ UNA CLÁUSULA SOCIAL DE GARANTÍA DEL CUMPLIMIENTO SOCIO LABORAL?, ¿NO ES SUFICIENTE CON PRESUMIRLO? UN TEMA DE ACTUALIDAD

No podemos olvidar que la contratación pública se erige como una herramienta eficaz para la consecución de políticas públicas de naturaleza social siempre que se acompañen de los mecanismos para poder exigir su cumplimiento, así de nada sirve imponer condiciones de ejecución en los pliegos si no van acompañadas de medidas que permitan su verificación y exigencia, enmarcándose en un Plan estratégico donde además del aspecto social se persiga la consecución de fines ambientales, de innovación y de acceso a la contratación de pequeñas empresas. Recordemos que la nueva normativa establece que el objetivo de ello es incrementar la eficiencia del gasto público y facilitar la participación de pequeñas y medianas empresas.

Pese a esta base normativa, todavía subsisten considerables espacios de voluntariedad para la aplicación de estas cláusulas por las AAPP (Ruiz-

Rico, 2014). Sobre todo, en el sentido de la implantación de mecanismos de control posteriores a las adjudicaciones de los contratos —o ayudas públicas— que constaten el cumplimiento de los requerimientos establecidos (ORSC, 2011).

En la actualidad asistimos a un proceso en el que la contratación pública ha ido cayendo en manos de grandes corporaciones, con centros de decisión muy lejanos a los centros de trabajo, que han ganado los concursos públicos. Construcción, obra pública, limpieza, vigilancia, transporte sanitario, entre otras, se han convertido en escenarios habituales en estas grandes empresas han diversificado sus servicios, accediendo a las pujas públicas y ganándolas en muchos casos.

Con el paso del tiempo, ello ha redundado en una visible pérdida de garantías laborales como elemento de competitividad. Existen ejemplos muy mediáticos de ello como la huelga acaecida en el aeropuerto de El Prat en verano de 2017 con la empresa Eulen-Seguridad dadas las condiciones en las que se encontraba de merma la plantilla. Otro más reciente y significativo por su ámbito es el de la huelga en el servicio de restauración en la cafetería de Presidencia del Gobierno (Moncloa) por impago de salarios el viernes 13 de septiembre de 2019, día del Consejo de Ministros. Pero existen muchos más casos que evidencian esta situación como los que se muestran a continuación (cuadro 1) a modo de ejemplo:

Cuadro 1. Conflictos laborales de subcontratas públicas

Fecha	Perfil profesional / sector	Irregularidades/ demandas	Empresa	Administración	Localización	Fuente
may-14	Informáticos	Impago de salarios	Alba Technology	Ministerio de Empleo y Seguridad Social	Varias CCAA	infolibre.es, 07/05/2014
dic-17	Limpieza de residencias militares	Impago de salarios	Cleanet	Ministerio de Defensa	Varias CCAA	infolibre.es, 16/12/2014; 26/12/2014
ago-17	Vigilantes de seguridad	Condiciones laborales	Eulen Seguridad	AENA-Aeropuerto de El Prat	Barcelona	elpais.com, 24/07/2017; cincodias.elpais.com, 03/08/2017; elconfidencial.com, 06/08/2017;

						publico.es, 31/08/2017
ago-17	Vigilantes de seguridad	Negativa a la equiparación de condicio-nes de trabajo y económicas	Ilunion Seguridad	AENA-Aeropuerto de El Prat	Barcelona	elpais.com, 24/07/2017; cincodias.elpais.com, 03/08/2017; elconfidenci-al.com, 06/08/2017; publico.es, 31/08/2017
dic-17	Vigilantes de seguridad	Impago de salarios e incumplimien-to de convenio	Marsegur, Sinergias de Vigilancia y Seguridad, Seguridad Integral	Ministerio de Empleo y Seguridad Social	Canarias, Ciudad Real	infolibre.es, 03/12/2017
feb-18	Vigilantes de seguridad	Salarios por debajo de convenio	Novo Segur	Ministerio de Defensa	Varias CCAA	infolibre.es, 23/02/2018
mar-19	Vigilantes de seguridad	Incumplimien-to de convenio	Sinergias de Vigilancia	Fundación Estatal para la Formación en el Empleo	Varias CCAA	infolibre.es, 30/03/2019
abr-19	Servicio de conservación viaria	Incumplimien-to de convenio	Alvargon-zález Contratas	Ayuntamiento de Gijón	Asturias	lavozdeasturias.es, 05/04/2019
ago-19	Transporte sanitario	Incumplimien-to de convenio	Emersan	Gobierno de Castilla y León	Salamanca	salamanca24horas.com, 09/08/2019
ago-19	Vigilantes de seguridad	Condiciones laborales	Trablisa	AENA-Aeropuerto de El Prat	Barcelona	elperiodico.com, 06/08/2019; lainformaci-on.com, 10/058/2019; cuartopoder.es, 22/08/2019
ago-19	Vigilantes de seguridad	Impago de salarios y a la Seguridad Social	Ombuds	Metro Madrid y Empresa Municipal de Transportes	Madrid	elperiodico.com, 02/08/2019; cuartopo-der.es, 13/08/2019, 22/08/2019
ago-19	Empleados autopista	Mejoras en la seguridad y equiparación salarial	Aucalsa	Autopista del Huerna (AP-66)	León y Asturias	cuartopoder.es, 22/08/2019
ago-19	Surtidores de combustible	Condiciones laborales	Spanish Intoplane Services	Aeropuerto de Madrid-Adolfo Suárez Barajas	Madrid	cuartopoder.es, 22/08/2019
sep-19	Transporte sanitario	Incumplimien-to de convenio - precariedad	Asistencia Sanitaria Malagueña	Junta de Andalucía	Málaga	laopiniondemalaga.es, 31/09/2019

sep-20	Servicio de restauración	Impago de salarios	Dulcinea Nutrición	Presidencia del Gobierno (Moncloa)	Madrid	lavanguardia.com, 12/09/2019; abc.es, 29/07/2020; elpais.com, cuartopoder.es, 13/09/2020
sep-20	Transporte sanitario	Incumplimien-to de convenio	UTE Ambulancias Cuenca	Gobierno de Castilla-La Mancha	Cuenca	abc.es, 09/09/2020
sep-20	Atención al visitante	Abusos en las jornadas laborales e impagos de salarios	MagmaCul-tura	Sagrada Familia	Barcelona	elperiodico.com, 25/09/2020; elpais.com, 26/09/2020
oct-20	Comedores escolares	Falta de seguridad y de personal	Diversas empresas	Departamento de Educación Gobierno Vasco	País Vasco	cadenaser.com, 20/10/2020

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en las informaciones presentadas con anterioridad, referirnos a garantías de lo sociolaboral en los procesos de contratación pública no es tan sólo referirnos a posibles pérdidas de derechos visibles relacionados con el salario, sino que se trata de un conjunto de posibles garantías vinculadas –y que están ocultas en muchas ocasiones- con condiciones laborales en sentido más amplio. Entre ellas, incumplimientos en materia de prevención de riesgos laborales, condiciones que afectan a la contratación y/o con efectos sobre la precariedad laboral, jornadas y tiempo de trabajo o incluso, aspectos vinculados con la igualdad.

4. NUESTRA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Es por ello que la propuesta de esta investigación centra su interés principal en estudiar la viabilidad de si cabría plantearse unas cláusulas sociales de garantía del cumplimiento laboral: ¿sería una realidad posible o una utopía inalcanzable? A simple vista podría parecer una pregunta sin demasiado recorrido, ya que parece claro el planteamiento de que todas las empresas deben cumplir con los mínimos establecidos en la legislación laboral, dado que como se indica en su denominación son «mínimos» de obligado cumplimiento. Pero desgraciadamente, la

realidad nos muestra una situación en la que los planteamientos teóricos no se cumplen en muchos casos.

Como se ha puesto de manifiesto, hemos asistido a una progresiva devaluación de las condiciones laborales que se ha visto mayormente agravada en los procesos de contratación y subcontratación de los servicios públicos, donde el cumplimiento de los contratos firmados ha supuesto una merma real y muy considerable sobre los derechos laborales del colectivo de trabajadores afectados por dichos procesos, muchas veces con prácticas que rozan los límites de la ilegalidad.

Por tanto, ante esta situación, de igual forma cabe plantearnos si necesitamos un indicador del cumplimiento del entramado laboral existente que nos dé garantías del mismo En este sentido, y a modo de tentativa, formulamos otra pregunta: ¿Hasta qué punto sería viable, conveniente o incluso necesaria una cláusula social que garantizara el cumplimiento sociolaboral de las organizaciones con sus trabajadores? En esta línea, existen instrumentos de control. Y la auditoría sociolaboral es una propuesta tan real como factible. Tal vez la herramienta para hacer efectivo este proceso ya existe y lo que hay que hacer es implementarla, hacerla efectiva.

A partir de un trabajo exploratorio previo consistente en la realización de 13 entrevistas a personas expertas en la materia directa o indirectamente , pudimos concretar el propósito del proyecto que se presenta, que como hemos indicado tiene como finalidad el estudio de la viabilidad de que las Administraciones públicas establezcan entre sus cláusulas sociales para la contratación de obras, servicios y suministros, alguna que pretenda garantizar el cumplimiento legal en materia sociolaboral de las empresas subcontratadas con sus trabajadores y trabajadoras, frenando así la situación actual de pérdida continua y empobrecimiento de sus realidades laborales. Proyecto competitivo de la Generalitat Valenciana GV 043/2020 “Cláusulas de garantía del cumplimiento sociolaboral en contratas y subcontratas públicas: la necesidad de evitar la pérdida continua de condiciones laborales”.

Para ello, dadas sus características estructurales, recurre entre otras, a las siguientes técnicas de investigación social para su implementación:

- Revisión del marco normativo y elaboración de un informe jurídico-técnico sobre el estado de las cláusulas sociales (sociolaborales) en la contratación pública. Ello nos permitirá aproximarnos de manera exhaustiva a la realidad en la que se encuentran este tipo de cláusulas y conocer los aspectos clave de su actual regulación jurídica.
- Constitución de un grupo DELPHI de personas expertas, procedentes de distintos ámbitos vinculados con la materia. Se trata de expertas de reconocido prestigio, con interés, cercanía, capacidad, incluso de presión, sobre la materia, con amplia formación y experiencia teórico-práctica sobre la misma, resultado de su actividad técnico-profesional. En este sentido, tienen un conocimiento sobre la temática que es primario, no mediado, con carácter de juicios certeros y conclusivos (Jones & Hunter 1995; García y Fernández, 2008), necesarios para constituir el patrón estructural del objeto de estudio. En este sentido conformarán el grupo de expertos, entre otros, responsables públicos encargados de los procesos de contratación, expertos en auditoría sociolaboral, secretarias y secretarios de Administraciones locales, expertos en derecho administrativo o políticos con competencias en la materia.
- Una vez determinada la viabilidad o no de la aplicación de las auditorías sociolaborales a los procesos de contratación pública, en caso afirmativo, buscaremos una AAPP como caso de aplicación en el que desarrollar la experiencia. En la que poder incluir como requisito de contratación que la empresa contratante aporte alguna garantía sobre el cumplimiento laboral.

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

Conforme a todo lo expuesto, podemos afirmar que el control de lo público debe abarcar tanto los servicios prestado de manera directa por las AAPP en el ejercicio de sus funciones como aquellos prestados a través de la contratación de terceros. En base a ello, creemos necesario el control de la gestión pública de los procesos de contratación y sub-

contratación de prestaciones de servicios, compra de bienes y realización de obras públicas. Para ello, apostamos por la realización de inspecciones, revisiones, controles o auditorías. Bien de manera directa por técnicos de las AAPP, bien de manera indirecta por técnicos terceros habilitados para ello que emitan su opinión profesional.

Y concretamente, en la materia que nos ocupa, en el control de lo sociolaboral en contratas y subcontratas, podemos recurrir a estamentos internos de las AAPP como es la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, pero también a través de establecer como requisito que las empresas que contraten con las AAPP hayan sido sometidas a una auditoría de lo sociolaboral como garantía de ello.

Cualquiera que aplique un planteamiento próximo a lo científico, requiere de una revisión del marco teórico y de su estado de la cuestión, y en este sentido, nuestra apuesta de futuro pasa por reconocer la labor realizada hasta el momento y no por querer crear algo nuevo que suponga esfuerzos en paralelo.

En este sentido, no podemos –no debemos- obviar el trabajo desarrollado en los últimos 25 años por CEAL (Asociación Española de Auditores Sociolaborales) y el desarrollo metodológico de su herramienta "auditoría sociolaboral de legalidad", y más recientemente la auditoría de la solvencia social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOCG (2020). Dictamen de la Comisión para la Reconstrucción Social y Económica, Boletín Oficial de las Cortes Generales, 130, 04 de agosto.

Canyelles, J. M. (2011). «Responsabilidad social de las administraciones públicas». Revista de Contabilidad y Dirección, 13, Barcelona: Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección, ACCID, 77-104.

CD (2006). Libro Blanco: Informe de la Subcomisión para potenciar y promover la responsabilidad social de las empresas. Boletín Oficial de las Cortes Generales, VIII Legislatura, 4 de agosto, Madrid: Congreso de los Diputados.

CE (2008). Study on the incorporation of Social Considerations in Public Procurement in the EU. Bruselas: Comisión Europea.

CERSE (2011). El papel de la RSE ante la crisis económica: su contribución a un nuevo modelo productivo, la competitividad y el desarrollo sostenible. Grupo de Trabajo 1.

CERSE (2014). Documento aprobado por el Pleno del Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas, Ministerio de Trabajo e Inmigración, 3 de mayo.

EERSE (2014). Estrategia 2014-2020 para empresas, administraciones públicas y el resto de organizaciones para avanzar hacia una sociedad y una economía más competitiva, productiva, sostenible e integradora. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, julio.

García, L. y Fernández, S. J. (2008). «Procedimiento de aplicación del trabajo creativo en grupo de expertos». Ingeniería Energética, XXIX, 46-50.

González C. y Naranjo, G. (2015). «La responsabilidad institucional pública: un análisis para el mejoramiento de la gestión y la gerencia en la administración pública». Revista CIFE: Lecturas de Economía Social, 17 (27), Bogotá: Colombia, 245-292.

Jones, J. & Hunter D. (1995). «Qualitative Research: Consensus methods for medical and health services research». BMJ, 311-376. doi: 10.1136/bmj.311.7001.376

Larrazabal, E. (2011). «Contratación pública con empresas de inserción: cláusulas sociales y mercados tutelados». Revista de Derecho Social, 54, 217-242.

Lesmes, S. (2010). Guía práctica para la Incorporación de Cláusulas Sociales en la Contratación Pública. Granada: Delegación de Promoción Económica y Empleo Área de Cultura, Juventud y Cooperación Local, Diputación de Granada.

Melle, M. (2014). «La responsabilidad social en el sector público, Revista de Responsabilidad Social de la Empresa, 18 (III), Madrid: Fundación Acción contra el Hambre, 17-43.

ORSC (2011). Posicionamiento del Observatorio de RSC sobre Políticas Públicas y RSC, 2011. Madrid: Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, septiembre.

ORSC (2014). Las políticas públicas en torno a la Responsabilidad Social Corporativa. 2014. Madrid: Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa.

Requejo, J. (2008). Gestión ética y socialmente responsable en el diálogo social. En Granda, G. y Camisón, C. (Dirs.) El modelo de empresa del siglo XXI: Hacia una estrategia competitiva y sostenible (79-84). Madrid, Forética – Ed. Cinca, Colección Biblioteca Ciencias Sociales, 6.

Ruiz-Rico, C. (2014). Responsabilidad Social Pública y calidad democrática. Derecho y Cambio Social, 37, Lima-Perú.

IMPORTANCIA DE LA CONCILIACIÓN EN EL JUICIO LABORAL EN MÉXICO[501]

LIC. KEVIN ISAAC CAMPOS VÁSQUEZ
DRA. YOLANDA SOSA Y SILVA GARCÍA
Universidad Autónoma de Baja California, México

RESUMEN

Los medios alternos de solución de controversias son mecanismos que si bien es cierto buscan llegar a una paz social también lo es que han venido a modificar la ideología que de manera histórica se ha tenido de la administración de justicia en México, la cual se ha buscado incursionar e impulsar en todas las ramas del Derecho, esto debido a la presión social que tiene la nación por un lado debido a la modernización que se observa dentro de los países vecinos, y así como por la misma población que habita en el país, siendo tema que urgía atender desde hace bastantes años.

En el caso específico de la administración de justicia en materia laboral, dentro del procedimiento ordinario se ha implementado el medio alterno denominado conciliación, el cual tras una serie de ventajas y beneficios que proporciona, busca aportar de distintas maneras a la prevención del conflicto y a la conservación de dicha relación en que se originó, así como aportar al progreso y mejora de la calidad de justicia que se administra y a la despresurización de los tribunales jurisdiccionales, siendo una opción más para las partes que integran un conflicto al momento de decidirse a proceder a iniciar una demanda.

Lo anterior se logra tras la firma de un instrumento jurídico llamado convenio conciliatorio por el cual las partes se ven obligadas una vez suscrito a dar formal y debido cumplimiento de lo estipulado en el mismo, con ello se da por concluida la controversia y causando se actualice el supuesto de cosa juzgada, generando una seguridad jurídica para los involucrados de que ese asunto no podrá ser controvertido de nueva cuenta.

[501] Este capítulo forma parte del Trabajo Terminal que para obtener el Diploma de Especialidad en Derecho, con registro PNPC Conacyt 001862, Kevin Isaac Vásquez Campos. Título de la investigación: La conciliación en la Junta Especial Número Uno de la Local de Conciliación y Arbitraje en Mexicali, Baja California, como Asesora Dra. Yolanda Sosa y Silva García.

PALABRAS CLAVE

Restablecimiento de la paz, Conciliación, Derecho Laboral.

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo busca realizar un análisis de los medios alternos de solución de conflictos, especialmente de la conciliación, la importancia de sus ventajas y beneficios que genera al emplearse como una herramienta de terminación al procedimiento laboral ordinario en México.

Como objetivo central se plantea analizar a la conciliación como una de las formas de terminación del procedimiento laboral ordinario en el sistema de justicia en México. Como objetivos secundarios se señalan: 1) determinar a los medios alternos de solución de conflictos como instrumentos en búsqueda de la paz social; 2) ubicar la conciliación en materia laboral y; 3) definir a la conciliación como una forma de terminación de conflictos laborales.

La hipótesis fundamental se define como una de las formas de terminación del juicio laboral ordinario es a través del medio alterno de solución de conflictos denominado conciliación, mismo que trae como resultado, ventajas y beneficios como son entre otros: tiempo, recursos económicos y materiales para las partes en el proceso.

Como hipótesis secundarias se señalan: 1) medios alternos de solución de conflicto como herramienta para alcanzar la paz social, 2) la conciliación dentro del juicio ordinario laboral y, 3) terminación del juicio ordinario laboral por medio de la conciliación, se equipara a un laudo.

El problema versa, en que la aplicación de la justicia laboral en México se hace de manera lenta y por ende, genera un costo alto tanto para las partes en conflicto como para el Estado, surgiendo la pregunta de investigación ¿por qué el acceso a una justicia rápida y expedita va de la mano con los medios alternos de solución de conflictos?

DESARROLLO

1. MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS COMO HERRAMIENTA PARA ALCANZAR LA PAZ SOCIAL

Los medios alternativos de solución de controversias (MASC) son diferentes posibilidades que tienen las partes que integran una controversia para resolver el mismo, sin la necesidad de que intervenga un órgano jurisdiccional, los cuales se rigen principalmente por los principios de: voluntariedad, confidencialidad, flexibilidad, simplicidad, buena fe, neutralidad, imparcialidad, equidad, honestidad, etc.

Al respecto, Guadalupe Márquez Algara y José Carlos De Villa Cortés (2013), mencionan que los MASC son "procedimientos diferentes a los jurisdiccionales que tienen como objetivo resolver conflictos suscitados entre partes con un problema de intereses." (p. 1587) por ello, podemos entender que es una posibilidad existente la de poner fin a las controversias de esta naturaleza, a través de estos instrumentos que el legislador pone a disposición de la población, tal como lo expondremos más adelante.

Para Virginia del Carmen Arango Durling (2007), la paz es "un fin, un objetivo imprescindible para ejercer y disfrutar los derechos humanos, en otras palabras, la paz, es sinónimo de promoción y respeto de derechos fundamentales" (p. 9) entonces, de esa manera se observa que la paz busca justicia y la justicia busca paz.

Por otro lado, Walter Rodezno (2019) establece que "la paz social es el bienestar de la sociedad por medio de Estados Organizados, desarrollando avances, objetivos y metas para la prosperidad de sus pobladores", por lo tanto, la inclusión de las herramientas que nos proporcionan los MASC, son avances que crea y/o incorpora el Estado para con ello, conseguir el fin de llegar a una paz entre la sociedad.

La Declaración y Programa de Acción sobre una Cultura de Paz, aprobada por la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas el 6 de octubre de 1999, en sus artículos primero y tercero, establecen la existencia de una posibilidad de que las personas desarro-

llen aptitudes para el diálogo, comprensión, empatía, negociación, conciliación y el compromiso de buscar una solución pacífica para las controversias, son posturas, valores y estilos de vida necesarios para poder generar y gozar una verdadera Paz Social entre los involucrados. (pp. 3-4)

El principal propósito de los MASC es poner fin a un problema suscitado entre personas con diferentes posturas, así como el de llegar a ese objetivo a través de un procedimiento que busque remediar, conservar, mantener o mejorar la relación que se tenía en un principio, ya que éstas a través del manifiesto de sus voluntades logran que se produzca un acercamiento en sus pretensiones, mientras que la solución obtenida por vía de una resolución emitida por un órgano jurisdiccional, se aplica estrictamente la ley, pero la solución en realidad no complace llenamente a las dos partes, en un escenario muy optimista, favorece sólo a una de ellas.

1.1. Medios alternos de solución de conflictos como instrumento para finalizar controversias

México vive un momento donde la población tiene una cierta desconfianza y falta de credibilidad en los órganos jurisdiccionales encargados de la administración de justicia.

Acertadamente la Doctora en Derecho Rosa María Díaz López de Falcó (2014), menciona lo siguiente:

> A nivel mundial, la crisis en la administración de justicia ha llevado a la búsqueda de medios alternativos en la solución de los conflictos (MASC) entre los particulares. En la búsqueda de un mayor y mejor acceso a la justicia, se ha insistido en la necesidad de impulsar dichas alternativas como soporte de los mecanismos jurisdiccionales, y así disminuir los litigios en las instituciones encargas de impartirla. (p. 47)

Aunado a lo anterior, la maestra de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca de Bogotá, Colombia, María Elina Fuquen Alvarado (2003) nos dice que en el proceso por el cual se tramita la resolución de un conflicto, debe de: "fomentar el desarrollo de estrategias y habi-

lidades para su resolución, a través de formas alternativas como la negociación, la mediación, la conciliación y el arbitraje, permitiendo que los actores involucrados sean gestores de cambio." (p. 1) Dejando claro que dicho procedimiento por el que se tramitan las controversias requiere que se continúe actualizando conforme lo va necesitando la sociedad, previniendo con ello que tras su falta de eficacia se catalogue como obsoleto.

Con fecha 18 de junio de 2008 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la reforma al artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que a la letra establece: "…. Las leyes preverán mecanismos alternativos de solución de controversias. ….", con ello, se incorporó como una nueva opción poder optar por hacer uso de estas novedosas herramientas para alcanzar la paz social, como lo son, la conciliación, arbitraje, mediación y negociación, que junto con ello trajeron conceptos desconocidos en su momento, como por ejemplo: justicia alterna, amigable composición, acuerdo entre las partes, concertación, etc.

Con lo anterior, el legislador, busca que cambie la ideología y costumbre de la población de que los conflictos se lleven a tribunales jurisdiccionales para que se resuelvan por medio de un litigio, donde, en muchas ocasiones, los representantes legales dilatan estratégicamente los juicios con la finalidad, tal vez, de cobrar más por sus honorarios u otros fines no muy claros, por lo que con la reforma constitucional citada en el párrafo anterior, se pretende que dicha ideología sea encaminada a contribuir al descongestionamiento de los tribunales y ahora con la modificación que mencionamos, se pretende que dicha ideología sea encaminada a contribuir a que se descongestionen los tribunales y que se llegue a resoluciones con la utilización de los MASC para solucionar y ponerle fin a un conflicto y que a su vez, ambas partes se vean beneficiadas con ello.

1.2. La Ley Federal del Trabajo otorga carácter de Medios alternos de solución de conflictos a la Conciliación

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 estableció en su texto original en el artículo 123 fracción XX lo si-

guiente: “Las diferencias o los conflictos entre el capital y el trabajo, se sujetarán a la decisión de una Junta de Conciliación y Arbitraje, formada por igual número de representantes, de los obreros y de los patronos, y uno de gobierno.” (p. 158) Con ello se estima desde ese entonces que un órgano jurisdiccional sería el que pusiera fin a los conflictos suscitados entre el patrón y el trabajador.

Pero más adelante, al ser necesaria la reglamentación del artículo 123 antes mencionado, se expide la primera Ley Federal del Trabajo, con fecha de 28 de agosto de 1931, donde se regula lo que tiene que hacer un trabajador y a qué tiene derecho, y lo mismo respecto a lo que a el patrón le corresponde. Esta Ley en su artículo 512, establecía que: “El trabajador y el patrón comparecen personalmente o por conducto de su representante para llevar a cabo la audiencia de conciliación donde el trabajador expondrá sus pretensiones y razones de ello, y a su vez el patrón, manifestará lo que crea conducente para su defensa, más adelante el Presidente de la Junta, a su raciocinio y escuchando a las partes propondrá una solución. (pp. 110-111)

Y de acuerdo a lo establecido por la antes citada Ley Federal del Trabajo de 1931 en el propio artículo 512, fracción V, el cual establecía lo siguiente: “Si las partes llegan a un acuerdo, la solución propuesta pondrá fin al conflicto.” (p. 111)

El 1ro. de mayo de 1970 entró en vigor la Ley Federal del Trabajo vigente, estableciendo al respecto, en su artículo 753 que “Si las partes llegan a un convenio, se dará por terminado el conflicto. El convenio, aprobado por la junta, producirá todos los efectos jurídicos inherentes a un laudo.” (p. 88)

Así, la Ley Federal del Trabajo otorga carácter de medios alternos de solución de conflictos a la Conciliación y con ella y a petición de la voluntad de las partes, se pueda llegar a un convenio, el cual establezca una solución y ponga fin a su controversia, y de esa manera, se estaría evitando el tránsito del mismo por el proceso ordinario ante dicho órgano jurisdiccional.

2. LA CONCILIACIÓN DENTRO DEL JUICIO ORDINARIO LABORAL

La Constitución de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 123, aparado A, fracción XXXI, establece que determinados temas serán considerados materia exclusivamente federal y por ende se sobrentiende de que los que no se encuentren en dicha lista serán competencia de las Juntas de Conciliación y Arbitraje locales, correspondientes a las de las Entidades Federativas, (pp. 139-141) estableciendo con ello y de manera muy general el campo de acción jurisdiccional de la Ley Federal del Trabajo.

Por su parte, la Ley Federal del Trabajo (1970) al fijar el procedimiento ordinario laboral, pretende establecer una amplia área de aplicación para el mismo, atribuyéndole en el capítulo XVII denominado: Procedimiento ordinario ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje, en su artículo 870 que: "Las disposiciones de este capítulo rigen la tramitación y resolución de los conflictos individuales y colectivos de naturaleza jurídica que no tengan una tramitación especial en esta ley." (p. 196)

En este sentido, para el Doctor en Derecho Néstor de Buen Lozano (2002) el procedimiento laboral ordinario es en realidad: "Un procedimiento de carácter general, quiere decir, preferentemente, los conflictos jurídicos deben ventilarse en juicio ordinario sobre aquellos que tengan señalada una gestión especial." (p. 567)

La etapa de conciliación (primera etapa del procedimiento ordinario laboral) tiene como principal función, llegar a un arreglo de intereses entre los que integran el conflicto suscitado, para con ello exceptuar el trámite a través del juicio laboral en su totalidad. De esa manera, se trata de buscar con la utilización de este mecanismo, el que únicamente las controversias que no se puedan dirimir voluntariamente por esta vía, se sometan al apego estricto e inflexible de la normatividad laboral. De esta manera Claudia Lizbeth Ramírez Juárez (2012) del área jurídica del Instituto Mexicano del Seguro Social nos afirma que:

> La naturaleza jurídica de la función conciliatoria, de naturaleza auto compositiva, es equivalente a una función jurisdiccional, justificada

> por sus fines, que son resoluciones acordadas o compuestas entre las partes cuyos intereses encontrados logran un punto intermedio, su común acuerdo alcanza la fuerza legal y les obliga a lo pactado. (p. 221)

De esa manera, podemos observar a la conciliación como uno de los mecanismos alternos en la solución de los conflictos, cuya opción de utilidad se encuentra dentro del procedimiento del juicio ordinario laboral, y que ésta, es una herramienta más con la cual disponen las partes para solucionar sus controversias.

2.1. La prevención del conflicto a través de los Medios alternos de solución de conflictos

Primeramente, iniciaremos por contestar las siguientes preguntas: ¿qué es el conflicto? y ¿por qué se genera el conflicto? El conflicto de acuerdo a lo establecido por la maestra de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca de Bogotá, Colombia, María Elina Fuquen Alvarado (2003): "Como concepción tradicional, el conflicto es sinónimo de desgracia, de mala suerte; se considera como algo aberrante o patológico, como disfunción, como violencia en general, como una situación anímica desafortunada para las personas que se ven implicadas en él," (p. 266) y continua citando que el conflicto surge: "cuando personas o grupos desean realizar acciones que son mutuamente incompatibles, por lo cual la posición de uno es vista por el otro como un obstáculo para la realización de su deseo." (p. 266) Las disputas generadas entre patrón por un lado y el trabajador por el otro son conflictos que suelen pasar de manera muy cotidiana, esto debido a las diferentes posturas, ideas y posiciones que pueden existir respecto a un tema, un objetivo o una orden que naturalmente se generan dentro del lugar de trabajo.

Por lo anterior, la prevención de los mismos es un tema que se ha ido transformando en los centro de trabajo, implementando medidas como, reglamentos internos de conducta, buzones de sugerencias y/o quejas, asistencia psicológica por profesionales, etc., para con ello, buscar dirimir los puntos de choque que pudieran formarse entre el patrón y el trabajador.

Los MASC, como anteriormente hemos mencionado, son herramientas por las cuales las partes pueden optar por auxiliarse al momento de decidir resolver el conflicto en materia laboral del cual forman parte, esto a través de diversos mecanismos (como es la conciliación) con los cuales se busca evitar el inicio de un juicio ante un tribunal jurisdiccional, tal como lo expresan Irantzu Mendía y Marta Areizaga (2020): "El objetivo de estos es reducir la tensión entre las partes enfrentadas y animar a que se propicie el diálogo para una resolución no violenta de la crisis". Por lo anterior, es que nos permitimos afirmar que es equiparable a prevenir un conflicto laboral a través de los medios alternativos de solución de conflictos, toda vez, que por esta vía, en ningún momento se apertura un procedimiento legal el cual se rija estrictamente por una inflexible y dura ley, tratando de esta manera se conserve e inclusive que se mejore la relación que se tenía antes de la disputa entre las partes, siendo ello semejante a la idea o escenario de que nunca hubo un conflicto.

2.2. Efectos jurídicos del convenio Conciliatorio

Al generarse una situación en donde exista un enfrentamiento de voluntades contrarias entre un patrón y un trabajador, como ya lo hemos mencionado, las partes que integran el conflicto tienen diversas opciones para poder exentar la vía jurisdiccional dentro de los tribunales, lo anterior, por medio de uno de los mecanismos alternos que integran los MASC.

Al optar las partes involucradas en el conflicto laboral a apegarse a los lineamientos que rigen la tramitación de la Conciliación y por ende mostrándose dispuestos, de manera voluntaria, a llegar a un acuerdo por el cual se pueda dirimir el conflicto del que forman parte, se procede a levantar un instrumento jurídico denominado convenio conciliatorio donde se establece las obligaciones y derechos que le corresponde a cada uno derivado de las diversas pretensiones que se plantearon.

Dicho convenio conciliatorio por así mencionarlo el Consultorio Jurídico y Centro de Conciliación de la Universidad Católica Luis Amigó de Medellín, Colombia (2020):

> Hace tránsito a cosa juzgada, es decir que los acuerdos adelantados antes los respectivos conciliadores, aseguran que lo consignado en ellos no sea de nuevo objeto de debate a través de un proceso judicial o de otro mecanismo alternativo de solución de conflictos. De otra parte el acta de conciliación presta mérito ejecutivo, esto es, que cuando el acta de conciliación contenga una obligación clara, expresa y exigible, será de obligatorio cumplimiento para la parte que se imponga dicha obligación.

Por su parte, la Doctora en Derecho Marta Blanco Carrasco (2009), expresa que: "a una acta de conciliación se le otorga la misma eficacia que una transacción, señalando que son el efecto de cosa juzgada y ejecución forzosa." (p. 59) De ese modo, tenemos que los efectos jurídicos del convenio conciliatorio son: la obligación de las partes al cumplimiento de los acuerdos estipulados en dicho instrumento, que al momento de la ratificación del acuerdo trae aparejado la consecuencia de declarar la cosa juzgada, toda vez que dichos puntos controvertidos no podrán hacerse valer por la misma o distinta vía; el otorgamiento por parte de las autoridades jurisdiccionales de los recursos adecuados para poder exigir en tiempo y forma las prestaciones plasmadas en dicho convenio y de negarse el obligado, incurriría en incumplimiento pudiendo el juzgador decretar hacer uso de medidas más contundentes, que en caso extremo podrían ser la ejecución forzosa pasando por los medios de apremio

3. TERMINACIÓN DEL JUICIO ORDINARIO LABORAL POR MEDIO DE LA CONCILIACIÓN, SE EQUIPARA A UN LAUDO

Las partes involucradas en una controversia laboral pueden optar de manera sencilla por regirse por las reglas establecidas del medio alternativo de solución de controversia llamado Conciliación, para con ello, una vez se hayan dirimido las posturas de uno y del otro, se llegue a un acuerdo para materializarlo a través de la redacción del convenio conciliatorio por el cual ponen fin a su disputa.

En materia laboral se cuenta con la figura denominada laudo, la cual es la determinación sobre el meollo del asunto dictaminada por los titulares de las juntas de conciliación y arbitraje. Para el Doctor en Derecho

José Ovalle Favela (2012) "El laudo es la decisión definitiva dictada por el árbitro para resolver el conflicto sometido a arbitraje. Equivale a la sentencia definitiva pronunciada por el juez en el proceso jurisdiccional." (p. 349) Para el Doctor en Derecho Héctor Santos Azuela (2002) el laudo es una "Resolución de equidad que pronuncian los representantes de las juntas de conciliación y arbitraje cuando deciden del fondo de un conflicto de trabajo ajustando su forma a las disposiciones jurídicas aplicables." (p. 284)

De esta manera, tenemos que las semejanzas que guardan las anteriores formas para terminar un conflicto de las que pueden hacer uso los trabajadores o los patrones que se vean involucrados en temas de esta naturaleza, son las siguientes; 1) ambas ponen fin a un conflicto jurídico entre los que forman parte; 2) ambas se dictaminan por medio de un tercero imparcial; 3) ambas culminan el procedimiento encaminado a la solución del fondo del conflicto quedando firme la decisión y generando la obligación de que las partes den un debido cumplimiento; y 4) ambas pueden solicitar que se haga efectiva la ejecución de lo pactado, a través de mandato judicial ordenado por autoridad competente.

De conformidad con lo establecido en el artículo 876, fracción III de la vigente Ley Federal del Trabajo de 1970, que a la letra establece que "Si las partes llegaren a un acuerdo, se dará por terminado el conflicto. El convenio respectivo, aprobado por la Junta, producirá todos los efectos jurídicos inherentes a un laudo;" (p. 197) por lo que podemos concluir que la terminación del juicio ordinario laboral por medio de la conciliación, es equiparable a un laudo.

3.1. Etapas del procedimiento laboral ordinario

El procedimiento ordinario es el medio a través del cual se ventilan y desahogan los conflictos de naturaleza laboral suscitados alrededor de todo el país mexicano, por ello su importancia de mantener actualizados sus principios fundamentales, conforme a las nuevas necesidades de la sociedad que se presentan.

El procedimiento laboral ordinario se inicia con la presentación del escrito de demanda ante la oficialía de partes, posteriormente el procedimiento sigue su curso a través de distintas etapas, que son las siguientes:

1) La celebración de la audiencia de conciliación, demanda y excepciones, la cual a su vez se subdivide en dos etapas, que son la de conciliación y la de demanda y excepción. En la etapa de conciliación las partes acuden compareciendo personalmente o por conducto de representante legal, el presidente de la junta que hace la función del conciliador iniciará con la promoción de pláticas entre las partes y las invitará a que coadyuven mutuamente con la finalidad de llegar a un acuerdo conciliatorio, para lo cual les propondrá algunas posibles soluciones, si las partes llegan aa un arreglo se celebra el acuerdo que resuelve el conflicto, de no ser así se continuara con la siguiente etapa. En la etapa de demanda y excepciones se establece que el presidente debe de exhortar a las partes de nueva a cuenta a tratar de conciliar su problema, de no ser el caso proseguirá. La parte actora ratificará su demanda y la parte demanda dará contestación en forma oral u escrita, donde opondrá sus excepciones y defensas, posteriormente podrán replicar y contra replicar, por último se cierra esta etapa y se cita a las partes para la celebración de la audiencia de ofrecimiento y admisión de prueba.

2) La celebración de la audiencia de ofrecimiento y admisión de pruebas, la cual se encuentra regulada en el artículo 880 de la Ley Federal del Trabajo que establece: que "las partes ofrecerán las pruebas que juzguen convenientes para probar sus posturas e inmediatamente o en 5 días posteriores, la Junta deber decir sobre la procedencia de las mismas y fijar fecha para la audiencia de desahogo de pruebas." (p. 197).

3) La celebración de la audiencia de desahogo de pruebas, según el artículo 884 de la Ley Federal del Trabajo deberá: "desahogar todas las pruebas que se encuentren debidamente preparadas o en su defecto fijar fecha para ello dependiendo la naturaleza de la prueba." (p. 198)

4) Posteriormente se da un término de dos días a las partes para la presentación de escritos de alegatos.

5) Seguido a lo anterior, al no encontrarse nada pendiente se declara cerrado lo detallado con antelación y se procede a la elaboración del proyecto del laudo.

6) Dicho proyecto se discutirá y votará por los integrantes de la junta especial de conciliación y arbitraje en sesión que se convoque para tal motivo y de ser aprobado se elevará de inmediato a categoría de laudo.

De esa manera, tenemos la descripción detallada de las etapas que contempla el procedimiento ordinario laboral, que resulta de no haber podido llegar a un arreglo las partes en la etapa conciliatoria.

3.2. Obligación de la autoridad de exhortar a las partes en conflicto a la conciliación

La justicia en materia laboral se encuentra bajo una gran problemática**,** pues ha sido ineficiente y lenta al momento de solucionar los conflictos generados dentro una relación laboral, llámese individual o colectiva, trayendo con ellos comentarios negativos y surgiendo la idea de la incapacidad con la que se han estado manejando los funcionarios públicos encargados de administrar justicia, por ello, es que nos planteamos como pregunta de investigación: ¿Por qué el acceso a una justicia rápida y expedita va de la mano con los medios alternos de solución de conflictos? Ello es debido a que los medios alternativos de solución de controversias buscan abonar a la despresurización de los tribunales jurisdiccionales de esta índole, la cual es causada debido a la excedente carga de trabajo con la que cuentan y que se ha ido aumentando tras el rezago que genera la falta de proceder de las partes por medio de esta vía y culminar los conflictos en menor tiempo.

El Doctor en Derecho Carlos Reynoso Castillo (2012) nos manifiesta:

> "Hoy en día, el estudio de la justicia laboral, no puede limitarse a las reflexiones nostálgicas en donde se trata de mostrar que tan mala es la legislación laboral o los tribunales de trabajo en México, sino que es necesario asomarse a ver como se ha intentado en otras latitudes aten-

> der el tema y como han sido las propuestas para avanzar en su perfeccionamiento." (pp. 663-664)

Para finalizar, es que se genera la necesidad de buscar vías distintas a las establecidas y por la misma razón es que el legislador no solamente buscó que se llegue a un acuerdo conciliatorio entre las partes en el momento destinado para ello, si no que, a pesar de seguir su curso el proceso del juicio ordinario laboral y a pesar de que las partes pareciera que ya decidieron firmemente someterse a la rigidez del mismo proceso ordinario, se permite establecer en el artículo 878, fracción I de la Ley Federal del Trabajo que "El Presidente o el funcionario conciliador y demás personal jurídico de la Junta exhortará nuevamente a las partes para que resuelvan el conflicto mediante un arreglo conciliatorio," (p. 196) por ello, es que los titulares de las juntas especiales de conciliación y arbitraje se encuentran obligados a exhortar de nueva cuenta a las partes para que consideren su decisión y se reivindiquen a la elección de la vía alterna de la conciliación.

CONCLUSIONES

A lo largo de este capítulo, hemos analizado a la conciliación como un medio alterno de solución de conflictos al igual que la importancia de sus ventajas y beneficios, por lo cual hemos arribado a las siguientes conclusiones.

En primer lugar, tenemos que dar por concluido un procedimiento laboral por la vía de la conciliación produce que el conflicto se resuelva en menor tiempo.

En segundo lugar, podemos observar que es significativo el ahorro económico que representa a las partes en conflicto al concluir el juicio en la etapa conciliatoria.

Y por último, tenemos que al concluir el procedimiento laboral en una de las primeras etapas contribuye al desahogo y despresurización del cúmulo de trabajo excesivo de las Juntas de Conciliación y Arbitraje en México.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arango Durling, V. (2007). Paz social y Cultura de Paz, Ediciones Panamá Viejo

Blanco Carrasco, M. (2009). Mediación y sistemas alternativos de resolución de conflictos: Una visión Jurídica, Editorial Reus, S.A.

Decreto de 2008 [La comisión permanente del Honorable Congreso de la Unión de México]. Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. junio de 2008

Decreto de 1917 [Congreso constituyente de México]. Decreto por el que se expide la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que reforma la de 5 de febrero de 1857. Febrero 1917

Decreto de 1931 [El congreso de los Estados Unidos Mexicanos]. Decreto por el que se expide la Ley Federal del Trabajo. Agosto 1931

Decreto de 1970 [El congreso de los Estados Unidos Mexicanos]. Decreto por el que se expide la Ley Federal del Trabajo. Abril 1970

Díaz López de Falcó, R. M. (2014). El ombudsman de la salud en México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM

De Buen Lozano, N. (2002). Derecho procesal del trabajo, Editorial Porrúa

Fuquen, M. (2003). Los conflictos y las formas alternativas de resolución. Revista de humanidades tabula rasa. Núm. 1, 265-278. https://www.redalyc.org/pdf/396/39600114.pdf

Márquez Algara, M. G., de Villa Cortes, J. C. (2013). Medios Alternos de Solución de Conflictos. Fundación Konrad Adenauer

Mendía y Areizaga. (n.d.). Prevención de conflictos. En Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo. Recuperado el 22 de diciembre de 2020, de http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/176

Ovalle Favela, J. (2012). Derecho procesal civil. Editorial Oxford

Ramírez, C. (2012). El procedimiento ordinario laboral en la Ley Federal del Trabajo. Revista latinoamericana de derecho social, núm. 14, 215-238. http://www.scielo.org.mx/pdf/rlds/n14/1870-4670-rlds-14-215.pdf

Resolución 53/243 de 1999 [Asamblea General de las Naciones Unidas]. Declaración y Programa de Acción sobre una Cultura de Paz. octubre de 1999

Reynoso Castillo, C. (2012). La justicia laboral, retos y reflexiones. Universidad Autónoma Metropolitana

Santos Azuela, H. (2002). Nociones del derecho positivo Mexicano. Pearson educación de México

Universidad Católica Luis Amigo. (23 de diciembre de 2020). ¿Qué efectos legales tiene la conciliación? https://www.funlam.edu.co/modules/consultoriojuridico/item.php?itemid=57

Walter, R. (agosto 2019). Restablecer la paz social. El heraldo. https://www.elheraldo.hn/opinion/cartasaleditor/1313281-469/restablecer-la-paz-social

LA IGUALDAD SALARIAL ¿BRECHA O RETO? TENIENDO EN CUENTA LOS NUEVOS INSTRUMENTOS DE TRANSPARENCIA RETRIBUTIVA[502]

DRA. M. CARMEN AGUILAR MARTÍN
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

El salario es una de las notas principales que caracterizan la relación laboral y alcanzar la igualdad salarial es uno de los retos que todavía están pendientes en nuestro mercado de trabajo.

La igualdad entre sexos es un derecho fundamental y por ende, la igualdad salarial un derecho que debería ser una realidad, lo contrario no se puede concebir en una sociedad avanzada.

Condiciones de trabajo transparentes y previsibles, trabajo decente, digno e igualdad salarial son algunas de las consignas que se impulsan a nivel europeo e internacional y que tienen reflejo en el sistema normativo internacional, europeo e interno de algunos países, entre los que se incluye España. Tanto es así que para alcanzarla se han impulsado algunos cambios normativos que tienen que tener su reflejo en la negociación colectiva y en el sistema de protección social de manera que, en un futuro, la igualdad se pueda observar como un prisma, desde todos los ámbitos.

Con este trabajo se pretende analizar la situación de la igualdad/ desigualdad salarial entre ambos sexos teniendo en cuenta, por un lado, la situación tal y como está en la actualidad, para poder contextualizar el problema y por otro lado, analizar los posibles avances para la consecución de la igualdad, teniendo en cuenta, entre otros, los nuevos instrumentos de transparencia recogidos en las normas de aplicación, entre las que se incluye el recién aprobado Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre hombres y mujeres[503].

[502] Se hace constar el agradecimiento al Grupo de Investigación de Referencia del Gobierno de Aragón denominado S18_20R Derecho del Trabajo – Unizar. Entidad financiadora: Gobierno de Aragón.

[503] Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre hombres y mujeres (BOE de 14-10-2020).

PALABRAS CLAVE

Igualdad, salario, discriminación, brecha salarial, registro retributivo, auditoría retributiva, transparencia.

1. REGULACIÓN NORMATIVA DEL DERECHO A LA IGUALDAD SALARIAL

1.1. OBLIGACIÓN LEGAL DE TODOS LOS EMPLEADORES

En España, la igualdad entre hombres y mujeres es un Derecho Fundamental consagrado en el artículo 14 de la Constitución Española (CE) por el que "los españoles son iguales ante la ley, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión o cualquier otra condición o circunstancia personal o social".

Posteriormente, la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres[504] (LOI) desarrolla este mandato constitucional y en su Exposición de Motivos recuerda que "el artículo 14 CE proclama el derecho a la igualdad y a la no discriminación por razón de sexo. Por su parte, el artículo 9.2 consagra la obligación de los poderes públicos de promover las condiciones para que la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas". Este mismo texto legal recoge que "La igualdad es, asimismo, un principio fundamental en la Unión Europea. Desde la entrada en vigor del Tratado de Ámsterdam, el 1 de mayo de 1999, la igualdad entre mujeres y hombres y la eliminación de las desigualdades entre unas y otros son un objetivo que debe integrarse en todas las políticas y acciones de la Unión y de sus miembros".

Por otro lado, el artículo 35.1 CE reconoce que "todos los españoles tienen el deber de trabajar y el derecho al trabajo, a la libre elección de profesión u oficio, a la promoción a través del trabajo y a una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades y las de su familia, sin

[504] Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (BOE núm. 71 de 23/03/2007)

que en ningún caso pueda hacerse discriminación por razón de sexo". Además dentro de los principios rectores de la política social y económica del Estado, el artículo 40.1 CE establece que "Los poderes públicos promoverán las condiciones favorables para el progreso social y económico y para una distribución de la renta regional y personal más equitativa, en el marco de una política de estabilidad económica. De manera especial realizarán una política orientada al pleno empleo", apenas una breve referencia a la distribución de la renta personal y por añadidura, al salario. A mayor abundamiento, la principal regulación del salario se encuentra recogida en el Estatuto de los Trabajadores[505] (ET), artículos 26 a 33 y en la práctica, los salarios suelen venir recogidos, sobre todo, en la negociación colectiva[506] o en su defecto, en pacto individual respetando siempre el salario mínimo interprofesional[507].

La preocupación por alcanzar la igualdad es una constante en las instituciones europeas e internacionales y de los Estados. Tal y como se pone de manifiesto en el prólogo de la LOI "la igualdad entre mujeres y hombres es un principio jurídico universal reconocido en diversos textos internacionales sobre derechos humanos, entre los que destaca la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas en diciembre de 1979 y ratificada por España en 1983. En este

---

[505] Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (ET). BOE núm. 255, de 24 de octubre de 2015.

[506] En Resolución adoptada por el Comité Ejecutivo de la Confederación Europea de Sindicatos (CESE) en la reunión de los días 17 y 18 de junio de 2015 titulada "La negociación colectiva: una poderosa herramienta para reducir la brecha salarial de género" se afirma que "la brecha salarial de género es menor en los países en los que es mayor la igualdad global y en los países con una amplia cobertura de negociación colectiva. Según los cálculos, un aumento del 1% de la "cobertura" del diálogo social reduce la brecha salarial entre hombres y mujeres en u 0,l6%, y cuanto mayor es el grado de coordinación en la formación de los salarios, más igualitario es el reparto de las remuneraciones.

[507] Para el año 2020 el salario mínimo interprofesional (SMI) fijado para España por el Ministerio de Trabajo y Economía Social era de 950 euros mensuales, de conformidad con lo establecido en el Real Decreto 231/2020, de 4 de febrero, por el que se fija el SMI para 2020, publicado en BOE núm. 31, de 5 de febrero de 2020. A fecha 27 de enero de 2021 todavía no se conoce el SMI para este año 2021.

mismo ámbito procede evocar los avances introducidos por conferencias mundiales monográficas, como la de Nairobi de 1985 y Beijing de 1995[508]". Antes de esto, ya en 1948, en el artículo 1 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos fue consagrada la igualdad de los seres humanos en dignidad y derechos. Otro paso importante se dio en el año 2000 en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas en el que 147 jefes de estado se comprometieron a "promover la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer como medios eficaces para combatir la pobreza, el hambre y las enfermedades, y estimular un desarrollo verdaderamente sostenible".

A nivel europeo, con el amparo en el antiguo artículo 111 del Tratado de Roma se ha desarrollado un acervo comunitario sobre igualdad de sexos de gran amplitud e importante calado. Algunas de estas normas en materia de igualdad de trato son las Directivas 2002/73/CE, de reforma de la Directiva 76/207/CEE, relativa a la aplicación del principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres en lo que se refiere al acceso al empleo, a la formación y a la promoción profesionales, y a las condiciones de trabajo; y la Directiva 2004/113/CE, sobre aplicación del principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres en el acceso a bienes y servicios y su suministro. Centrando nuestra atención en el salario, la igualdad en la retribución venía también exigida en la Directiva 2006/54/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de julio de 2006, relativa a la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato entre hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación.

De proclamar la igualdad salarial también se ha ocupado el Convenio núm. 100 de la OIT[509] sobre igualdad de remuneración (1951) en el

---

[508] En septiembre de 1995 se celebró en Pekín la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer, con ocasión del cincuentenario de Naciones Unidas. En esta ocasión 189 gobiernos suscribieron la "Declaración de Pekín" con una Plataforma de Acción para el reconocimiento, garantía y eficacia de los derechos de las mujeres.

[509] También son relevantes el Convenio nº 101 sobre la discriminación en materia de empleo y ocupación y el Convenio nº 156 sobre igualdad de oportunidades y de trato entre trabajadores y trabajadoras con responsabilidades familiares.

que estableció como principio "la igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor", lo que se ha denominado "equal pay for work equal value".

1.2. Reformas normativas recientes y otras actuaciones en pro del cambio

Proclamar las igualdad de trato entre hombres y mujeres incide en varias esferas, entre ellas, el trabajo y por ende, en el salario. Reformas recientes en España han introducido cambios relevantes en esta materia.

En su redacción anterior, el art. 28 del ET establecía "el empresario está obligado a pagar por la prestación de un trabajo de igual valor la misma retribución, satisfecha directa o indirectamente, y cualquiera que sea la naturaleza de la misma, salarial o extrasalarial, sin que pueda producirse discriminación alguna por razón de sexo en ninguno de los elementos o condiciones de aquella".

A partir del Real Decreto-Ley 6/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo y la ocupación (en adelante, RD-Ley 6/2019), se introduce en nuestro derecho interno un concepto manejado por la normativa internacional, europea, doctrina y por la jurisprudencia, el "trabajo de igual valor". Parte de la doctrina definió los trabajos de igual valor como aquéllos a los que corresponde un conjunto equivalente de requerimientos relativos a capacidades (conocimientos, aptitudes e iniciativa), esfuerzo (físico, mental y emocional), responsabilidades (de mano o supervisión de personas, sobre la seguridad de los recursos materiales y de la información y sobre la seguridad y el bienestar de las personas) y condiciones de trabajo[510]. Posteriormente, el mencionado Real Decreto-Ley 6/2019 modificó el art. 28 ET para establecer que "un trabajo tendrá igual valor que otro cuando la natu-

[510] GARCÍA VIÑA, J. y BURRIEL RODRÍGUEZ DIOSDADO, P. (2014): "Igualdad de remuneración-salarios-protección de los salarios", Revista del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, pág. 97 a 128.

raleza de las funciones o tareas efectivamente encomendadas, las condiciones educativas, profesionales o de formación exigidas para su ejercicio, los factores estrictamente relacionados con su desempeño y las condiciones laborales en las que dichas actividades se llevan a cabo en la realidad sean equivalentes".

Por lo tanto, están permitidas las diferencias en las condiciones de trabajo y salariales entre sexos, siempre que estén justificadas por razones objetivas[511], pero nunca por trabajos de "igual valor". Esto es, el principio de igualdad no implica en todos los casos un tratamiento igual con abstracción de cualquier elemento diferenciador de relevancia jurídica, de manera que no toda desigualdad de trato supone una infracción del contenido del artículo 14 CE, sino tan sólo las que introduzcan una diferencia entre situaciones que puedan considerarse iguales, sin que se ofrezca y posea una justificación objetiva y razonable para ello, pues, como regla general, el principio de igualdad exige que a iguales supuestos de hecho se apliquen iguales consecuencias jurídicas y, por tanto, se prohíbe la utilización de elementos de diferenciación que quepa calificar de arbitrarios o sin una justificación razonable.

Otra de las modificaciones importantes ha sido la introducción de la obligatoriedad de llevar un registro de los salarios, de manera que según el nuevo art. 28.2. ET "el empresario está obligado a llevar un registro con los valores medios de los salarios, los complementos salariales y las percepciones extrasalariales de su plantilla, desagregados por sexo y distribuidos por grupos profesionales, categorías profesionales o puestos de trabajo iguales o de igual valor. Las personas trabajadoras tienen derecho a acceder, a través de la representación legal de los trabajadores en la empresa, al registro salarial de su empresa". Además, la consecuencia jurídica de este registro está recogida en el aparatado 3 del mismo art., de manera que "cuando en una empresa con al menos cincuenta trabajadores, el promedio de las retribuciones a los trabaja-

[511] En STC 34/1984, de 9 de marzo de 1984, también STC 36/2011, de 28 de marzo de 2011, "el principio de igualdad de trato no puede impedir las desigualdades salariales típicas de una economía de mercado, incluidas las efectuadas por el empresario entre trabajadores comparables vía contractual o vía unilateral".

dores de un sexo sea superior a los del otro en un veinticinco por ciento o más, tomando el conjunto de la masa salarial o la media de las percepciones satisfechas, el empresario deberá incluir en el Registro salarial una justificación de que dicha diferencia responde a motivos no relacionados con el sexo de las personas trabajadoras".

Además, este RD-Ley 6/2019 añade un apartado 3 al art. 9 ET que regula la validez del contrato para incorporar otro supuesto por el que establece que "en caso de nulidad por discriminación salarial por razón de sexo, el trabajador tendrá derecho a la retribución correspondiente al trabajo igual o de igual valor".

Este giro hacia la igualdad viene acompañado de otra medida de trasparencia, pues una de las diferencias importantes en materia de género es la distinta ordenación del tiempo de trabajo entre ambos sexos, de manera que las mujeres son las que mayoritariamente trabajan a tiempo parcial para dedicar el resto del tiempo a las cargas y responsabilidades familiares[512]. Está demostrado que el trabajo a tiempo parcial se puede prestar al abuso, sobre todo por parte de las empresas a la hora de gestionarlo. Por ello, una de las modificaciones introducidas en el Real Decreto-ley 8/2019, de 8 de marzo, de medidas urgentes de protección social y de lucha contra la precariedad laboral en la jornada de trabajo (en adelante, RD-Ley 8/2019) consiste en cambiar el régimen jurídico de la jornada de trabajo regulada por el art. 34 ET. Este Real Decreto introduce un nuevo apartado 9 con la siguiente redacción: "9. La empresa garantizará el registro diario de jornada, que deberá incluir el horario concreto de inicio y finalización de la jornada de trabajo de cada persona trabajadora, sin perjuicio de la flexibilidad horaria que se establece en este artículo. Mediante negociación colectiva o acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario previa consulta con los representantes legales de los trabajadores en la empresa, se organiza-

512 Un estudio más en profundidad sobre tiempo parcial se puede leer en AGUILAR MARTIN (2019), "La ordenación del tiempo de trabajo en las mujeres: situación y perspectivas hacia un trabajo en igualdad de condiciones", en VVAA. El Futuro del Trabajo, cien años de la OIT, colección Informes y Estudios del Ministerio de Trabajo, Inmigraciones y Seguridad Social, pág. 511 a 534.

rá y documentará este registro de jornada. La empresa conservará los registros a que se refiere este precepto durante cuatro años y permanecerán a disposición de las personas trabajadoras, de sus representantes legales y de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social".

En materia de Seguridad Social este RD-Ley 8/2019, también introduce a través de la disposición final segunda, cambios en el apartado 3 del art. 237 del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, esta apartado introduce una mejora en la forma de computar "las cotizaciones realizadas durante los dos primeros años del período de reducción de jornada por cuidado de menor previsto en el primer párrafo del artículo 37.6 ET, se computarán incrementadas hasta el cien por cien de la cuantía que hubiera correspondido si se hubiera mantenido sin dicha reducción la jornada de trabajo, a efectos de las prestaciones señaladas en el apartado 1. Dicho incremento vendrá exclusivamente referido al primer año en los demás supuestos de reducción de jornada contemplados en el primer y segundo párrafo del mencionado artículo". Lo mismo ocurre con "las cotizaciones realizadas durante los períodos en que se reduce la jornada en el último párrafo del apartado 4, así como en el tercer párrafo del apartado 6 del art. 37 ET, se computarán incrementadas hasta el 100 por 100 de la cuantía que hubiera correspondido si se hubiera mantenido sin dicha reducción la jornada de trabajo, a efectos de las prestaciones por jubilación, incapacidad permanente, muerte y supervivencia, nacimiento y cuidado de menor, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural e incapacidad temporal".

Además del tiempo parcial y del salario, en estos tiempos también se ha intentado corregir la ambigüedad y las imprecisiones de algunos sistemas de clasificación profesional regulados en la negociación colectiva, pues la discriminación retributiva derivada de una incorrecta valoración de los puestos de trabajo es todavía un reto pendiente. Para ello, este RD-Ley 6/2019 también ha modificado el apartado 3 del art. 22 ET para establecer que "la definición de los grupos profesionales se ajustará a criterios y sistemas que, basados en un análisis correlacional entre sesgos de género, puestos de trabajo, criterios de encuadramiento

y retribuciones, tengan como objeto garantizar la ausencia de discriminación, tanto directa como indirecta, entre mujeres y hombres. Estos criterios y sistemas, en todo caso, cumplirán con lo previsto en el art. 28.1".

A estas normas se unen otras aprobadas recientemente, son el Real Decreto 901/2020, de 13 de octubre, por el que se regulan los planes de igualdad y su registro y se modifica el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo y también otra norma, en mi opinión, de alcance para lograr la igualdad salarial, el Real Decreto 902/2020, de 13 de octubre, de igualdad retributiva entre hombres y mujeres (RD 902/2020) y cuya regulación se desarrolla en un apartado posterior de este texto.

A nivel Europeo también se han aprobado algunas normas de calado que previsiblemente tendrán efectos sobre la materia que nos ocupa. La primera es la Directiva (UE) 2019/1152 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, relativa a unas condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea[513]. Esta Directiva viene a incidir en algunos de los temas ya tratados anteriormente, en ocasiones para aclararlos, en otras para mejorar su regulación anterior. En relación a la información sobre los salarios establece en su considerando (20) que "la información que se proporcionará sobre la remuneración debe comprender todos los componentes de la remuneración indicados de forma separada, incluidas, si procede, las retribuciones en metálico o en especie, el pago de horas extraordinarias, las primas y otros derechos, recibidos directa o indirectamente por el trabajador en razón de su trabajo (…)". Además en el artículo 4 de la Directiva se regula la obligación de proporcionar información. Así establece "1. Los Estados miembros velarán por que se exija a los empleadores informar a los trabajadores sobre los elementos esenciales de su relación laboral. 2. La información a que se hace referencia en el apartado 1 incluirá, al

513 Vid. Diario oficial de la Unión Europea de 11 de julio de 2019. Esta Directiva establece en su artículo 21 que "Los Estados miembros adoptarán las medidas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva a más tardar el 1 de agosto de 2022 (…)".

menos, los siguientes elementos: a) La identidad (…), k) la remuneración, incluida la retribución de base inicial, cualesquiera otros componentes, en su caso, indicados de forma separada, y la periodicidad y el método de pago de la remuneración a la que tenga derecho el trabajador".

La segunda norma reciente y que a buen seguro tendrá trascendencia es la Directiva (UE) 2019/1158 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, relativa a la conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores los cuidadores, y por la que se deroga la Directiva 2010/18/UE del Consejo[514]. Esta Directiva afirma en su considerando (6) que "las políticas de conciliación de la vida familiar y la vida profesional deben contribuir a lograr la igualdad de género promoviendo la participación de las mujeres en el mercado laboral, el reparto igualitario de las recompensas en el cuidado de familiares entre hombres y mujeres y la eliminación de las desigualdades de género en materia de ingresos y salarios. Estas políticas deben tener en cuenta los cambios demográficos, incluidos los efectos del envejecimiento de la población".

2. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL Y CONTEXTO DE LA DESIGUALDAD SALARIAL

En el ámbito de la Unión Europea la brecha salarial de género es entendida como la diferencia existente entre los salarios percibidos por las personas trabajadoras de uno y otro sexo, calculada sobre la base de la diferencia media entre los ingresos brutos por hora del conjunto de todas ellas (de todos los sectores productivos)[515]. Justo lo que se promueve es alcanzar la igualdad de género en el ámbito laboral, es decir, aquella que promueve las condiciones necesarias para garantizar, entre

[514] Vid. Diario oficial de la Unión Europea de 12 de julio de 2019. Esta Directiva establece vari plazos de entrada en vigor, el primero y más general recogido en su artículo 20 da el plazo hasta el 2 de agosto de 2022, aunque contempla otros plazos.

[515] Vid. Informe de la Comisión Europea, elaborado sobre la base de los informes de los distintos países miembros titulado The gender pay gap situation in the EU. Causes of the gender pay gap in de EU, the pay gap situation in different EU countries (2018).

otros extremos, el desarrollo de una vida laboral igualitaria entre hombres y mujeres, tanto en el ámbito de las condiciones laborales básicas como para la promoción profesional, la formación para la promoción en el empleo, la corresponsabilidad en el uso de los permisos laborales para la conciliación y la estabilidad en el empleo.

Como ya se ha mencionado, las diferencias entre ambos sexos están permitidas siempre que respondan a criterios objetivos, esto es, que el trabajo desempeñado por un hombre o una mujer no se pueda considerar un trabajo de igual valor. Para entender este concepto jurídicamente complejo debemos recurrir a la jurisprudencia[516]. Hoy en día todavía son pocos, comparado con otro tipo de conflictos, los trabajadores que recurren a los tribunales alegando la vulneración de su derecho a la igualdad. Una sentencia relevante en este ámbito es la dictada por la sala de lo social con sede en Málaga del TSJ de Andalucía de 14 de febrero de 2018[517]; en el supuesto se compara el salario de varios trabajadores varones con el de su compañera, única en el puesto y que según declara el Tribunal estaba sufriendo una situación de desigualdad salarial. Para llegar a esta conclusión el TSJ recuerda que "el principio de autonomía de la voluntad deja un margen en que el acuerdo privado o la decisión unilateral del empresario en ejercicio de sus poderes de organización de la empresa, puede libremente disponer la retribución del trabajador respetando los mínimos legales o convencionales, salvo cuando la diferencia de trato en materia salarial tenga un significado discriminatorio por incidir en alguna de las causas prohibidas por la Constitución y por el ET". Concluye el Tribunal, "en defi-

516 Un estudio completo sobre la doctrina de los tribunales se puede encontrar en KAHALE CARRILLO, D.T.: *Retribución* en Un decenio de jurisprudencia laboral sobre la Ley de igualdad entre mujeres y hombres/ coord. por Hierro Hierro, F.J., Kahale Carrillo, D.T. y Sánchez Trigueros, C. (dir.), 2018, 663-685.

517 Vid. También se recomiendan las siguientes sentencias: STJ de Asturias, (Sala de lo Social, sección 1ª), Sentencia núm. 2669/2018, de 20 de noviembre por una vulneración de derechos fundamentales, Sentencia del Juzgado de lo Social de Oviedo (Principado de Asturias), núm. 341/2018, de 6 de julio sobre una vulneración de la garantía de indemnidad e igualdad ante la ley y también se recomienda la STSJ de País Vasco (Sala de lo Social, sección 1ª) núm. 2437/2018, de 11 de diciembre, sobre una extinción de contrato por voluntad de la trabajadora.

nitiva, no toda diferencia de trato irrazonable o no justificada constituye una discriminación en el sentido del término de los artículos 14 de la Constitución y 4.2.c) y 17.1 del ET, pues la discriminación consiste en utilizar un factor de diferenciación que merece especial rechazo por el ordenamiento y provoca una reacción más amplia (…)". En este caso, se trataba de trabajadores comparables puesto que las funciones que tenían atribuidas eran las mismas.

En la labor de interpretación y aplicación de este derecho tiene un papel fundamental el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), pues la interpretación de si se dan las circunstancias objetivas para determinar que existe discriminación entre dos trabajadores por razón de sexo es tarea de este Tribunal, así lo pone de manifiesto en distintas sentencias[518]. Es el caso de la STJCE de 17 de mayo de 1990 (TJCE 1990, 158), STJCE de 26 de junio de 2001, que interpretó el artículo 119 del Tratado de Constitución de la Unión Europea, STJCE de 7 de octubre de 2019 (Caso Safeway), entre otras. No todas son a favor del sexo femenino, por ej. STS de 23 septiembre 2020, rec. 70/2019 en la que se resuelve que es discriminatorio un sistema de retribución variable que permite que el abono de los objetivos se vea afectado por las ausencias derivadas de un permiso de paternidad. En esta materia también el Tribunal Constitucional (TC) se ha pronunciado en numerosas ocasiones, alguna recientemente, es el caso de la STC de 91/2019, de 3 de julio, (cuestión interna de inconstitucionalidad núm. 688-2019) y por supuesto, también el Tribunal Supremo (TS), como ejemplo la STS de 23 de septiembre de 2020 (rec. 79/2019).

Sin embargo, este objetivo de eliminar las desigualdades todavía está difícil de alcanzar[519]. El propio Instituto Europeo de la Igualdad de

---

518 STSJUE, de 28 de febrero de 2013, Asunto C-427/11.

519 Según las fuentes los datos ofrecen cifras diferentes por lo que no encontramos ante datos homogéneos. Según los datos ofrecidos por Eurostast , en el año 2018 la media de la brecha salarial en la Unión Europea de los 27 es de un 14,8%, pero este valor oscila dependiendo de las edades, de los sectores público o privado, de los estudios, del puesto de trabajo ocupado, de si se trata de tiempo completo o tiempo parcial, etc. Fuente de los datos: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-

Género en su página web[520] afirma que "índice de igualdad de género: la UE avanza a paso de tortuga". Además recoge que "durante el decenio comprendido entre 2005 y 2015, el Índice de Igualdad de Género de la UE mejoró tan solo en 4 puntos. Con los 66,2 puntos que obtiene la UE y las puntuaciones que obtienen sus Estados miembros de forma individual, que oscilan entre los 82,6 de Suecia y los 50 de Grecia, hay un amplio margen de mejora. Las seis dimensiones principales del Índice son poder, tiempo, conocimiento, salud, dinero y empleo. La dimensión del poder sigue siendo la que registra la puntuación más baja (48,5) en el conjunto de la UE, aunque es también la que ha progresado con mayor rapidez. La dimensión del tiempo es la única que ha bajado a lo largo de 10 años y se sitúa ahora en 65,7 puntos. Esto significa que crecen las desigualdades de género en el tiempo que se dedica a realizar las labores domésticas y los cuidados o actividades sociales".

En la actualidad[521] "las mujeres de la UE ganan, por término medio, un 16% menos por hora que los hombres", "solo el 67% de las mujeres de la UE trabaja frente al 78% de los hombres", "por término medio, las pensiones de las mujeres son 30,1% más bajas que las de los hombres", "el 75% de las tareas domésticas y de cuidados no remunerados los realizan mujeres". Con el objetivo de cambiar esta realidad, desde la UE se ha impulsado la Estrategia Europea para la Igualdad de Género 2020-2025 "Trabajar por una Unión de la Igualdad".

3. CAUSAS Y CRITERIOS OBJETIVOS PARA DETERMINAR LA EXISTENCIA DE BRECHA SALARIAL

No se puede hablar de discriminación salarial como un elemento aislado porque sus causas son dispares, la desigualdad por razón de sexo

---

explained/index.php/Gender_pay_gap_statistics#Possible_causes_of_the_unadjusted_gender_pay_gap

[520] Vid. https://eige.europa.eu/es/in-brief (consultada a fecha: 20-01-2021)

[521] Vid. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/aid_development_cooperation_fundamental_rights/gender_equality_strategy_factsheet_es.pdf (consultado 20-01-2021)

recuerda a un prisma con múltiples caras todas ellas en torno a un centro, la dualidad hombre/mujer. Según la disciplina desde la que se aborda, es posible observar una cara del prisma, pero la solución viene de la mano de todas ellas juntas.

En el año 2014 la Comisión Europea elaboró un documento en el que se recogían las causas de la brecha salarial, llevaba por título "Cómo combatir la brecha salarial en la UE". Sin duda, determinar las causas es una de las claves para eliminarla y a su vez, una tarea compleja. En todo caso, las causas son múltiples, algunas están relacionadas con la cultura y los estereotipos establecidos desde antiguo en el que el hombre era la raza dominante y la mujer dependía totalmente de él; otras están relacionadas con la educación y los roles de ambos sexos en la dualidad familia/trabajo.

Una vez se ha indagado en las causas (Rodríguez Escanciano, 2018) años más tarde, en 2018, es aprobado el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el "Plan de Acción de la UE 1017-2019, para abordar la brecha salarial entre hombres y mujeres"[522] en el que se proponen llevar acciones encaminadas en las siguientes líneas principales:

- mejorar la aplicación del principio de igualdad de retribución;
- combatir la segregación profesional y sectorial (segregación horizontal);
- romper el techo de cristal (segregación vertical);
- abordar la penalización por cuidados;
- dar mayor importancia a las capacidades, esfuerzos y responsabilidades de las mujeres;
- visibilizar: sacar a la luz las desigualdades y los estereotipos de género;
- alertar e informar sobre la brecha salarial entre hombres y mujeres, y

[522] Vid. Diario Oficial de la Unión Europea de 25 de julio de 2018, *[COM(2017) 678 final]* . (2018/C 262/17).

– mejorar las asociaciones para corregir la brecha salarial entre hombres y mujeres.

A éstas se ha añadido otra acción, "liberar a las mujeres y las niñas del acoso y violencia de género".

Algunas de estas acciones ya han supuesto cambios normativos en España, tal y como se ha mencionado al principio de este documento.

4. TRANSCENDENCIA Y EFECTOS DE LA DISCRIMINACIÓN SALARIAL

Los efectos de la discriminación salarial sólo pueden ser negativos para ambos sexos, pero más acuciadamente para la mujer. En un futuro inmediato, si dispone de menores ingresos en comparación con un trabajo de igual valor, tendrá más dependencia y su futuro puede verse comprometido, incluso hasta alcanzar situación de pobreza. Para un futuro a medio y/o largo plazo, tal y como afirma (Ramos Quintana, 2017), los salarios inferiores de las mujeres determina igualmente inferior nivel de cotización a los sistemas de seguridad social[523], lo que impacta sobre la calidad de sus prestaciones en comparación con la percibidas por los varones. Los resultados son claros, envejecimiento de la población e inversión de la pirámide, menos nacimientos porque las mujeres no pueden llevar la familia y las cargas del hogar junto con el trabajo.

En sentido contrario, según (Ramos Quintana, 2017): "entre las ventajas para la sociedad derivadas de la eliminación de la brecha, cabe señalar las siguientes:

– Primera. Creación de una sociedad más justa e igualitaria, lo que produce beneficios económicos a la sociedad en general y contribuye a erradicar la pobreza, especialmente, tras la jubilación.

[523] Vid. STSJUE de 29 de julio de 2010, Asunto C-577/08, STJUE de 9 de noviembre de 2017, Asunto C-98/15, STJUE de 17 de noviembre de 2015, Asunto C-137/15 y STJUE de 29 de julio de 2010, Asunto C-577/08.

- Segunda. Creación de empleos de calidad, pues para atraer talentos la presencia de las mujeres resulta indispensable, dados los altos niveles de formación que han alcanzado.
- Tercera. Beneficios de las empresas, los trabajadores y la economía, potenciando las altas capacidades de las mujeres, lo que representa un estímulo a la innovación. Valorar a las mujeres por el trabajo que prestan siendo remuneradas de forma justa por sus competencias contribuye a mejorar el rendimiento en la empresa, reteniendo al personal más cualificado y ofreciendo una imagen positiva a los clientes. Las empresas que aplican planes de igualdad ofrecen los mejores ambientes de trabajo y los trabajadores se sienten más motivados, innovadores y productivos.
- Cuarta. Disminución de procesos judiciales y reclamaciones, evitando controversias por incumplimientos y prácticas discriminatorias.
- Quinta. La igualdad retributiva es base para la recuperación y el crecimiento económicos, al haber contribuido sustancialmente las mujeres durante el período de la crisis a aumentar las finanzas familiares; mantener vivas la igualdad y la erradicación de la brecha salarial contribuirá a la creación de empleo, la competitividad y la recuperación económica".

A todos estos efectos, se unen otros como la reducción de las tasas de absentismo de las mujeres y la disminución de los riesgos psicosociales porque, de lo contrario, están sometidas a unas presiones que pueden desencadenar en una enfermedad, por ejemplo estrés. Por otro lado, si se cumple la normativa, las empresas también tendrán menos posibilidades de incurrir en alguna infracción en materia de igualdad.

Sin duda queda camino por recorrer, pues donde también tiene mucha incidencia la desigualdad por razón de sexo, es en materia de seguridad social dentro del sistema público de pensiones[524], en desempleo, en

[524] Se recomienda ver ARAGÓN GÓMEZ, C. (2018). El impacto de la brecha salarial en la acción protectora del sistema de la seguridad social, *Documentación Laboral*, núm. 115, Vol III, 53 a 80.

materia de prestaciones (cuidado de hijos, cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave…), y en otras muchas situaciones relacionadas con el tiempo de trabajo (permisos, trabajo a tiempo parcial…) u otras relacionadas con los puestos alcanzados, puestos de responsabilidad, subcontratas, etc.

5. AVANCES PARA LA ELIMINACIÓN DE LA BRECHA SALARIAL

5.1. Próximos retos en materia de igualdad salarial. Alineación con los ODS y sus metas

Una de las cuestiones que tiene que abordar la Unión Europea es unificar conceptos y ampliar el detalle de las estadísticas, así es puesto de manifiesto también en el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el "Plan de Acción de la UE 2017-2019_ Abordar la brecha salarial entre hombres y mujeres" en el que se recuerda que ya en 2005 "en el acuerdo marco de acción por la igualdad de género firmado por los interlocutores sociales europeos se muestra ya cómo abordar la cuestión de la disparidad salarial entre hombres y mujeres: utilizar herramientas prácticas existentes y elaborar estadísticas claras y actualizadas a escala sectorial/nacional para que los interlocutores sociales puedan analizar y comprender las completas causas de la brecha salarial, velando por los sistemas de remuneración, incluidos los sistemas de evaluación de puestos de trabajo y de los salarios (salarios brutos y no por hora), sean transparentes y neutros desde el punto de vista del género, al mismo tiempo que se presta atención a sus posibles efectos discriminatorios".

El reparto equitativo de responsabilidades familiares y la mejora de los servicios públicos de apoyo para las cargas familiares son dos de los retos del futuro sobre los que los gobiernos deben apostar. La realidad es tozuda y aunque han mejorado las cosas, lo cierto es que el acceso de

las mujeres a puestos de responsabilidad es escasa[525], que la continuidad en sus carreras profesionales se ve interrumpida para hacerse cargo de las responsabilidades familiares y que la mayoría de las mujeres presta sus servicios a tiempo parcial, lo que dificulta sus posibilidades de ascenso y de promoción profesional. Es evidente, (Piore y Sabel, 1990) que si el acceso a los puestos de máxima responsabilidad y poder económico queda bloqueado a lo largo de la carrera profesional de las mujeres, los roles y estereotipos de dominación masculina se consolidan, relegando a aquéllas a una posición completamente consolidada y subordinada a la conformación de un mundo dirigido casi exclusivamente por hombres.

Alcanzar la igualdad no es sólo un propósito de estado sino que es una preocupación mundial, que tiene reflejo en diferentes hechos de trascendencia que dan visibilidad al problema y que contribuyen a su erradicación; siendo uno de ellos celebrado el día 18 de septiembre como "el día internacional de la igualdad salarial".

Otro hecho de relevancia es su incorporación a uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la agenda 2030 de Naciones Unidas[526]. En la Agenda de 2030 se incide en la sostenibilidad, esto es, en satisfacer necesidades actuales sin comprometer las capacidades de futuras generaciones de satisfacer las suyas propias. De los tres pilares de la sostenibilidad uno de ellos está dedicado a la parte social y en con-

---

[525] Un dato, según muestra el Programa de la ONU de los ODS, sólo el 24% de todos los parlamentarios nacionales son mujeres (a noviembre de 2018), un lento incremento desde 11,3% en 1995.

[526] En el año 2000 se celebró la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas en la que 147 jefes de estado se comprometieron a incardinar acciones con el fin de cumplir ocho objetivos globales, denominados objetivos del milenio. Uno de estos objetivos era la igualdad de género, concretamente consistía en "promover la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer como medios eficaces para combatir la pobreza, el hambre y las enfermedades, y estimular un desarrollo verdaderamente sostenible". Sin embargo, años más tarde el balance no fue del todo satisfactorio, entre otras razones había aumentado la brecha digital entre los países en desarrollo y los desarrollados. Pero este fenómeno también aumenta las diferencias entre género, puesto que si son los hombres los que mayoritariamente estudian las carreras técnicas, las mujeres nunca podrán tener la competencias en tecnologías iguales que los hombres y por tanto, la brecha aumenta.

creto, el objetivo número cinco de los ODS[527] recoge la igualdad de género. Así, dentro de este objetivo, el programa de Naciones Unidas[528] establece que "poner fin a todas las formas de discriminación contra las mujeres y niñas no es solo un derecho humano básico, sino que además es crucial para el desarrollo sostenible. Se ha demostrado una y otra vez que empoderar a las mujeres y niñas tiene un efecto multiplicador y ayuda a promover el crecimiento económico y el desarrollo a nivel mundial". Este objetivo viene acompañado de nueve metas, todas ellas muy importantes. En el caso de España y en relación con el trabajo pueden tener más relevancia las siguientes:

- Eliminar todas las formas de violencia contra todas las mujeres y las niñas en los ámbitos público y privado(…).
- Reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados mediante servicios públicos, infraestructuras y políticas de protección social, y promoviendo la responsabilidad compartida en el hogar y la familia, según proceda en cada país.
- Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública.
- Mejorar el uso de la tecnología instrumental, en particular la tecnología de la información y las comunicaciones, para promover el empoderamiento de las mujeres.
- Aprobar y fortalecer políticas acertadas y leyes aplicables para promover la igualdad de género y el empoderamiento de todas las mujeres y las niñas a todos los niveles.

---

[527] Se recomienda LOUSADA AROCHENA, J.F. (2018). La igualdad retributiva de mujeres y hombres en la acción de naciones unidas y la organización internacional del trabajo", *Documentación Laboral*, núm. 115, Vol.III, 33 a 51.

[528] Vid. https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-5-gender-equality.html

(Ramos Quintana, 2017) Se trata de campos en los que las discriminaciones de que son objeto las mujeres en todas las formas de trabajo (acceso al empleo, violencia en el trabajo, carreras profesionales, retribución salarial, etc.) deben ser combatidas con la implantación de medidas concretas. A tal fin, las acciones positivas, en primer lugar, pero también la transversalidad de las iniciativas, así como el establecimiento de cuotas en favor de las mujeres, entre otras son iniciativas que han permitido producir avances visibles de la igualdad.

El propio Instituto Europeo de la Igualdad de Género afirma que "Las mejoras en materia de igualdad de género en la UE ¡generarían hasta 10,5 millones de empleos adicionales hasta 2050! La tasa de empleo alcanzaría casi el 80 % y el producto interior bruto (PIB) per cápita de la UE podría crecer casi un 10 % más hasta 2050. Estas estimaciones se basan en nuestras investigaciones"[529].

5.2. Registro de salarios e instrumentos de transparencia

El principio de transparencia retributiva se tiene que aplicar, de conformidad con el RD 902/2020, al menos, a través de los siguientes instrumentos: los registros retributivos, la auditoría retributiva, el sistema de valoración de puestos de trabajo de la clasificación profesional contenida en la empresa y en el convenio colectivo que fuera de aplicación y el derecho de información de las personas trabajadoras.

Comenzando por el registro de salarios, en desarrollo de lo dispuesto en el art. 28.2 ET en esta materia, en el art. 5 del RD 902/2020 regula algunos aspectos relevantes de cómo debe ser el mismo: "de toda su plantilla", "fiel y actualizada", "adecuado acceso a la información retributiva (…) mediante la elaboración documentada de los datos promedios y desglosados", "deberá incluir los valores medios de los salarios, los complementos salariales y las percepciones extrasalariales de la plantilla desagregados por sexo (…)", incluirá "por sexo, la media aritmética y la mediana de lo realmente percibido par cada uno de

[529] Vid. https://eige.europa.eu/es/in-brief

estos conceptos en cada grupo profesional, categoría profesional, nivel, puesto (…)".

Además regula otros aspectos, tales como el acceso a la información, el periodo temporal de referencia (un año natural) y otros relacionados con la representación legal.

El segundo instrumento de transparencia es la auditoría retributiva, ya instaurada como obligatoria en otros ámbitos, como el contable o el de prevención de riesgos laborales, y ahora en el salarial. La auditoría retributiva está regulada en el art. 7 del RD 920/200 y será obligatoria para "las empresas que elaboren un plan de igualdad" en el que "deberán incluir en el mismo una auditoría retributiva". "La auditoría retributiva tiene por objeto obtener la información necesaria para comprobar si el sistema retributivo de la empresa, de manera transversal y completa, cumple con la aplicación efectiva del principio de igualdad entre hombres y mujeres en materia de retribución. Asimismo, deberá permitir definir las necesidades para evitar, corregir y prevenir los obstáculos y dificultades existentes o que pudieran producirse en aras a garantizar la igualdad retributiva, y asegurar la transparencia y el seguimiento de dicho sistema retributivo". A continuación se regulan algunos aspectos como la vigencia y el contenido.

Destaca, dentro del contenido de la auditoría, la evaluación de los puestos de trabajo como un aspecto fundamental que formará parte del diagnóstico de la situación retributiva de la empresa. También se tendrán en cuenta otros aspectos que, hoy en día, conducen a la desigualdad, como son el "diseño o uso de las medidas de conciliación y corresponsabilidad en la empresa, o las dificultades que las personas trabajadores pudieran encontrar en su promoción profesional o económica (…) actuaciones empresariales discrecionales en materia de movilidad o las exigencias de disponibilidad no justificadas".

A estas medidas, se unirá un "plan de actuación para la corrección de las desigualdades retributivas (…)"

Por otro lado se recoge una tarea de revisión para las mesas de negociación de los convenios colectivos, de manera que se garantice que los

grupos profesionales se ajustan a criterios y sistemas que garantizan la igualdad.

6. CONCLUSIONES

> "La desigualdad no es ni natural ni inevitable. Tiene su origen en las políticas, leyes, costumbres culturales, corrupción y otros problemas que pueden ser atendidos"[530].

Partiendo de esta afirmación, correcta en mi opinión, intentemos entre todos cambiarlo, cada uno dentro de sus posibilidades. Desde luego es importante que instituciones mundiales, estados, agentes económicos y sociales, empresarios públicos y privados y sobre todo, personas trabajadoras intentemos avanzar hacia la igualdad.

Sin duda, los nuevos instrumentos de transparencia retributiva van a contribuir a la consecución del objetivo, alcanzar la igualdad salarial, sin discriminaciones. Es pronto para hacer un balance cuantitativo, pues la entrada en vigor del RD 920/2020 está prevista para abril de 2021, hasta entonces, las empresas están en proceso de establecer los medios para la adaptación y cumplimiento. Sin embargo, no va a ser tarea fácil cambiar unas dinámicas arraigadas en la práctica social y que en cierto modo, los que las propician las ven amparadas en el poder de dirección y el principio de libertad de empresa, en algunos casos tal y como ha reiterado la jurisprudencia, prácticas abusivas y que conducen a la desigualdad.

En mi opinión, de cara a un futuro, los entes implicados deben desarrollar acciones encaminadas a mejorar la situación en los siguientes ámbitos:

Primero: se debe mejorar la educación y la formación de todos, de manera que se puedan para afrontar los cambios de las tecnologías, la robotización de procesos, con el fin de que cualquiera pueda ocupar puestos de responsabilidad.

---

[530] Vid. Programa de Naciones Unidas. Agenda 2030.

Segundo: estos cambios deben ir acompañados de un cambio cultural en el que la mujer pueda estar en igualdad de condiciones que los hombres y para ello, es fundamental incidir en la educación ,de modo que todos seamos conscientes y responsables con el derecho a la igualdad.

Tercero: los entes implicados deberían mejorar de los servicios públicos para que las familias puedan recurrir a ellos sin que suponga una merma importante de rentas y estén bien atendidas todas aquellas personas necesitadas, tanto niños como mayores, personas enfermas o dependientes.

Cuarto: también se deben incentivar con medidas fiscales y financieras medidas de apoyo a las familias, a las mujeres que se dediquen a emprender además de sostener una familia y a las empresas que cumplan metas y objetivos por encima de las exigencias legales.

Quinto: se deben dedicar esfuerzos a desarrollar soluciones más imaginativas y flexibles de cara a controlar el tiempo de trabajo, sin que se presten al abuso de ninguna de las dos partes, pero que permitan atender aquellas circunstancias que lo requieran tanto al hombre como para la mujer.

Sexto: la Inspección de Trabajo y Seguridad Social también debería destinar más medios a vigilar que se cumpla toda la normativa, incluidos los Planes de Igualdad, la contabilización correcta del tiempo de trabajo, la transparencia en los salarios, la correcta clasificación profesional de los puestos de trabajo, etc.

Séptimo: se debe avanzar hacia evaluaciones de los puestos de trabajo basadas en criterios objetivos.

Asimismo, en el ámbito de las relaciones laborales y como engranaje de todo el sistema, la negociación colectiva tiene por delante una labor muy importante. Los cambios en la negociación colectiva tienen que venir de la modernización de los medios humanos y materiales para que las estructuras y las partes negociadoras cuenten con el apoyo necesario para ejercer su labor. Además, desde mi punto de vista, sería deseable una "profesionalización" de estos medios humanos, para que

no baste la buena fe para negociar, sino que se tengan los conocimientos para ello. La negociación colectiva también debería exigir más transparencia en la gestión de manera que puedan objetivarse las diferencias salariales y de condiciones de trabajo en todas y cada una de las empresas, tanto públicas como privadas. Algunos de los retos que tiene por delante la negociación colectiva son acordar unos salarios acordes y no discriminatorios, gestionar el tiempo de trabajo flexible, modernizar la clasificación profesional y acordar los modos de prestación del trabajo acordes con las necesidades de la empresa y de los trabajadores (tanto trabajo presencial como teletrabajo).

Para concluir, en mi opinión, las soluciones no pueden venir sólo de la mano de uno o varios estados puesto que, a la larga, se conseguiría aumentar la brecha en las condiciones de trabajo de unos estados a otros, sino que las soluciones de calado tienen que venir de la mano de normas internacionales, de manera que el desarrollo sea sostenible en todos los estados.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR MARTIN, M.C. (2019). La ordenación del tiempo de trabajo en las mujeres: situación y perspectivas hacia un trabajo en igualdad de condiciones. El Futuro del Trabajo, cien años de la OIT, colección Informes y Estudios del Ministerio de Trabajo, Inmigraciones y Seguridad Social, 511 a 534.

ARAGÓN GÓMEZ, C. (2018). El impacto de la brecha salarial en la acción protectora del sistema de la seguridad social, Documentación Laboral, núm. 115, Vol III, 53 a 80

GARCÍA VIÑA, J. y BURRIEL RODRÍGUEZ DIOSDADO, P. (2014). Igualdad de remuneración-salarios-protección de los salarios, Revista del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 97 a 128.

KAHALE CARRILLO, D.T (2018). Retribución. Un decenio de jurisprudencia laboral sobre la Ley de igualdad entre mujeres y hombres/ coord. por Hierro Hierro, F.J., Kahale Carrillo, D.T., Sánchez Trigueros, C. (dir.), 663-685.

LOUSADA AROCHENA, J.F. (2018): La igualdad retributiva de mujeres y hombres en la acción de naciones unidas y la organización internacional del trabajo, Documentación Laboral, núm. 115, Vol.III, 33 a 51.

PIORE, M, y SABEL, C. (1990), La segunda ruptura industrial, Editorial Alianza, Madrid..

RAMOS QUINTANA, M.I. (2017). El futuro de las mujeres. El futuro de la humanidad: más derechos efectivos para un empoderamiento real. Contribución a Trabajo decente para todos.

RODRIGUEZ ESCANCIANO, S. (2018). La discriminación retributiva por causa del sexo y del género: Factores desencadenantes y pautas de solución, Documentación Laboral, núm. 113, Vol.I, 7 a 30.

DOCUMENTOS TÉCNICOS RELEVANTES

COMISIÓN EUROPEA, "Cómo combatir la brecha salarial en la UE. Documento técnico. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Bruselas 2014.

COMISIÓN EUROPEA, "Strategic Engagement for Gender Equality 2016-2919.

COMISIÓN EUROPEA "Gender pay gap statistics". February 2019.

COMISIÓN EUROPEA, Pacto Europeo por la Igualdad de Género (2011-2020).

OIT, Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017. Global Wage Report 2016/2017: Wage inequality in the workplace. Geneva, 2016.

OIT, marzo de 2017. https://www.ilo.org/madrid/fow/trabajo-decente-para-todos/lang--es/nextRow--0/index.htm

OIT, Informe Mundial sobre Salarios 2018/2019. Employment Outlook 2018, París, 2018, FMI: World Economic Outlook: Seeking sustainable growth: Short-term recovery, long-term challenges, Washinton, DC, octubre 2017.

Resolución adoptada por el Comité Ejecutivo de la Confederación Europea de Sindicatos (CESE) en la reunión de los días 17 y 18 de junio de 2015: "La négociation colletiva - un outil puissant pour réduire l'écart de rémunération entre les hommes et les femmes (La negociación colectiva: una poderosa herramienta para reducir la brecha salarial de género".

LOS ROLES PROFESIONALES DE LAS REDES SOCIALES DESDE LA LITERATURA ACADÉMICA Y PROFESIONAL

DRA. MARICHÉ NAVÍO-NAVARRO
Universidad San Pablo-CEU, CEU Universities, España

RESUMEN

Desde la irrupción de la disciplina del *social media marketing*, han sido numerosos los textos que han abordado las prácticas propias de los profesionales especializados en la gestión de redes sociales. Así, desde finales de los años 2000, han proliferado las obras que, por parte de la literatura académica y profesional, han abordado la definición de las funciones de roles como el *community manager* y el *social media strategist*. Sin embargo, a pesar de algunos aspectos en común, no existe en términos generales un consenso entre las competencias y habilidades que se determinan para cada uno de ellos. A esta circunstancia se añade, además, que en algunas investigaciones que versan sobre los requerimientos que, para los profesionales de la comunicación en redes sociales, exigen las organizaciones, no hallamos un punto de encuentro entre las observaciones de la literatura y lo que parece imperar en el mercado laboral.

Esta investigación tiene como objetivo analizar las competencias, tareas, funciones, conocimientos y habilidades que la literatura tanto académica como profesional atribuye a los principales perfiles laborales relacionados con la planificación y gestión de estrategias de comunicación de marketing a través del canal de las redes sociales. Para ello, se realiza un análisis de contenido de 85 publicaciones relativas al *community manager* y 40 para el *social media strategist* o *manager*.

Tras el trabajo de campo, se determina que la mayoría de las obras que llevan a cabo una delimitación de estos roles que atribuyen un enfoque más estratégico al *social media strategist* y una orientación más operativa al *community manager*. Sin embargo, se aprecia una delimitación idealista que no coincide con la demanda y estructura de la mayoría de las organizaciones que forman el tejido empresarial e institucional de países como España. Así, si bien la realidad impone una unificación de todas estas funciones bajo un mismo perfil laboral, la literatura generalmente ofrece una distinción muy definida. Junto a ello, la investigación recorre las plataformas cuyo manejo se considera necesario para desempeñar estos trabajos, los conocimientos interdisciplinares atribuidos y las principales habilidades y tareas propias de ambos profesionales.

PALABRAS CLAVE

Redes sociales, community manager, social media strategist, competencias.

INTRODUCCIÓN

La situación del mercado laboral en el ámbito de la comunicación ha cambiado drásticamente en los últimos años debido a la irrupción de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), que ha propiciado el nacimiento de nuevos tipos de empleo y prácticas profesionales. La denominada Economía Digital[531] demanda perfiles profesionales cada vez más especializados (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2015). Siguiendo las indicaciones del primer informe sobre Inserción Laboral de los Egresados Universitarios, nos encontramos en el momento de la historia reciente en el que es más relevante conocer a la perfección información veraz y contrastada sobre el empleo, la empleabilidad y la inserción en el mercado laboral de los titulados universitarios (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte & Conferencia de Consejos Sociales, s.f.).

La escuela de negocios INESDI publicó en abril de 2016 la 4º edición del *Estudio Anual sobre las Profesiones Digitales* que más se demandan. En él se hace referencia a varias profesiones dentro de las cuales el conocimiento profundo de la comunicación estratégica a través de redes sociales es necesario (INESDI, 2016):

[531] El Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2015) define la Economía Digital como el resultado de la capacidad disruptiva que el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) está produciendo en todos los sectores de la economía y en todas las actividades sociales y personales. Las aplicaciones, los procesos, los contenidos y entes digitales, así como los servicios asociados, influyen en la economía real, ofreciendo una plataforma global en la que las personas, las entidades virtuales y las organizaciones interactúan, se comunican, colaboran y buscan información, obligando a las mismas a definir nuevas estrategias y formas de competir.

Figura 1: Profesiones digitales más demandadas

Puesto	Descripción
Digital Manager	Responsable de Estrategia Digital
Digital Communication Specialist	Experto en Comunicación Digital
Digital Project Manager	Responsable de Proyectos Digitales
Digital Marketing Manager	Responsable de Marketing Digital
Inbound Marketing[532] Specialist	Experto en Inbound Marketing
SEO[533] Specialist	Experto en posicionamiento SEO
Social CRM[534] Manager	Responsable de la relación digital con clientes
Digital Media Planner	Planificador de medios digitales
Branded Content[535] Specialist	Experto en contenido digital de marca
Content Manager	Responsable del contenido digital

[532] El *inbound marketing*, también conocido como marketing de atracción, es una disciplina dentro del marketing digital basada en metodologías no intrusivas, que busca contactar con los clientes en los primeros momentos del ciclo de compra y acompañarlo en las distintas etapas de maduración hasta el momento en el que se produce la transacción. Esto se hace gracias a la generación de puntos de contacto con el cliente que se basan en el contenido relevante, a través de técnicas como *el social media marketing*, posicionamiento SEO, *marketing de contenidos*, *email marketing* o la analítica web (*Inbound Cycle*, s.f.).

[533] SEO son las siglas de *Search Engine Optimization*, una disciplina encargada de promover el posicionamiento natural de una web en los motores de búsqueda, de manera que aparezcan como resultados entre las primeras posiciones de las páginas de resultados con el objetivo de que el sitio web sea conocido y atraiga tráfico directo al sitio (Penguin, 2014).

[534] CRM son las siglas de *Customer Relationship Management*, una disciplina de marketing enfocada al cultivo, por parte de las empresas, de sus relaciones con los clientes. Con las siglas CRM, además, no solamente se nombra esta disciplina sino aquellas aplicaciones o *software* que miren recopilar y gestionar datos de los clientes. Con la llegada de la web 2.0 y los cambios en los consumidores, que utilizan las redes sociales para comunicarse, el CRM tradicional ha cambiado al CRM social o SCRM, que se encarga de fomentar el diálogo con el consumidor frente a la publicidad directa y unidireccional que se llevaba a cabo con el CRM tradicional (*Marketing Directo*, 2012). Este SCRM está basado así en la atención al cliente en tiempo real, el *social media marketing* y la interacción empresa-consumidor a través de las redes sociales (Brynley-Jones, s.f.).

[535] El *branded content* es una técnica de comunicación de marketing que consiste en la generación de contenidos vinculados a una marca con el objetivo de conectar esa marca con el consumidor, de manera que se genere notoriedad y afinidad de marca (*40 de fiebre*, s.f.)

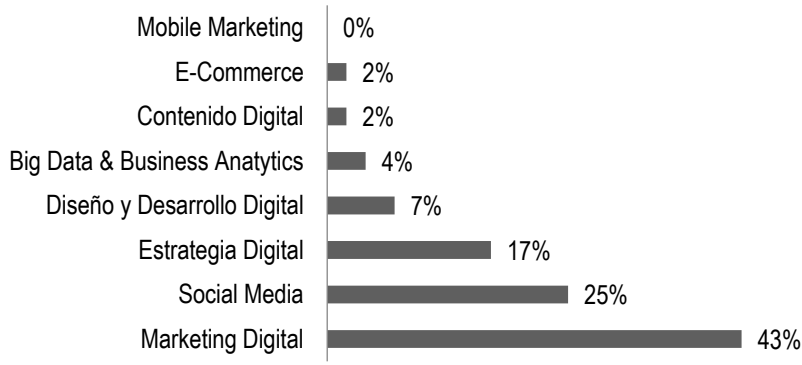
Community Manager	Responsable de gestión de comunidades y redes sociales
Social Media Manager	Responsable de la estrategia de medios sociales
Digital Analyst	Responsable de Analítica Digital
E-Commerce Manager	Responsable de comercio electrónico o tienda online
E-Recruitment[536] Manager	Responsable de Reclutamiento Digital

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del informe Top 25 profesiones digitales 2016 (INESDI, 2016).

El informe considera solo, dentro del ámbito denominado *Social Media*, dos profesiones muy especializadas en este campo: la de *community manager* y la de *social media manager*, que son, además, la segunda y cuarta profesión más demandadas en 2015 respectivamente. Sin embargo, detectamos que, de las 25 profesiones más demandadas del entorno digital, en 14 de ellas es necesario el dominio de los medios sociales desde la perspectiva de la comunicación estratégica, aunque no sean profesiones enfocadas de manera exclusiva a este canal. El propio informe, de hecho, indica que el 68% de las ofertas laborales se engloban en los ámbitos de Marketing Digital y *Social Media*, dato que se repitió en el informe de 2015, lo que "confirma que ambas especialidades mantienen una gran demanda de profesionales" (INESDI, 2016: 17).

[536] El *E-Recruitment*, también llamado Reclutamiento 2.0 es una metodología de selección de personal para la empresa donde se hace uso de internet en los procesos de selección y captación de personal, especialmente a través de canales como las redes sociales, web y aplicaciones móviles (Martínez, 2013).

Figura 2: Ámbitos de las profesiones digitales más demandadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de
Top 25 profesiones digitales 2016 (INESDI, 2016: 17).

En este sentido, ya en la propia descripción de las misiones, funciones, conocimientos y competencias de estos puestos de trabajo, el informe hace alusión a los medios sociales dentro de profesiones que no engloba en el ámbito que denominan *social media*, motivo por el que exponemos, a continuación, la relación de estos puestos con el dominio de las redes sociales.

Figura 3: Relación de los puestos de trabajo digitales más demandados con los medios sociales

Puesto	Relación con los medios sociales
Digital Manager	El responsable de la estrategia digital ha de dominar las redes sociales, ya que no solamente ha de liderar la comunicación de los equipos en entornos online, sino que ha de ser experto en marketing digital y sus canales.
Digital Communication Specialist	El informe indica que en las ofertas de empleo de este puesto se exigen conocimientos sobre *social media,* ya que la misión de esta profesión es definir e implementar la estrategia de comunicación de la empresa usando los canales *online* disponibles, entre los que citan las redes sociales.
Digital Project Manager	En este puesto, el informe recoge la necesidad de poseer conocimientos de marketing y medios sociales elevados, ya que una de las misiones es la de desarrollar productos *online* como aplicaciones para redes sociales.

Digital Marketing Manager	En este caso, se señala como una de las funciones del puesto de trabajo la creación, definición, implementación y ejecución de la estrategia de *Social Media Marketing*, por lo que, según se muestra, las empresas solicitan en los candidatos experiencia en la gestión de campañas en redes sociales.
Inbound Marketing Specialist	En este caso, diseñar estrategias *de inbound marketing* conlleva necesariamente el dominio del canal de los medios sociales, debido a que el *Social Media Marketing* es una de las disciplinas, junto al posicionamiento SEO y marketing de contenidos, más importantes y utilizadas dentro de las técnicas propias de la disciplina del marketing de atracción.
SEO Specialist	El informe de INESDI indica que una de las funciones de este puesto de trabajo es determinar el uso de las palabras clave más relevantes para el negocio en redes sociales, por lo que se exige el dominio de la comunicación en *social media*.
Social CRM Manager	Para esta profesión, el informe hace referencia a que una de las funciones es liderar el plan de contactos por segmentos de clientes que tienen origen en los canales digitales y medios sociales, por lo que entre los conocimientos y competencias básicas de este puesto se exige el dominio de las redes sociales.
Digital Media Planner	Entre las misiones otorgadas por INESDI a esta profesión, se incluye la de planificar las acciones en redes sociales y otros medios digitales que la empresa lleva a cabo, por lo que se exige un profundo conocimiento de *social media*.
Branded Content Specialist	En el diseño del contenido de marca, como se ha indicado, es necesario un enfoque basado en el objetivo del *engagement*[537] con la audiencia, para lo que el uso de los medios sociales es esencial.
Content Manager	INESDI define la misión del *Content Manager* como el encargado de la creación e implantación de todos los aspectos vinculados los contenidos que la organización genera para la web, blog y redes sociales, canales que ha de conocer a la perfección.
Community Manager	Es el gestor de las redes sociales y el punto de unión entre marca, empresa o producto y la comunidad. Además, se encarga de monitorizar las conversaciones y dinamizar los contenidos en medios sociales, por lo que es una de las profesiones más específicas del *social media*.

[537] El *engagement* es el grado de compromiso que tienen los usuarios hacia una marca, lo que se mide a través de la cantidad de interacciones que estos consumidores han realizado en los contenidos publicados por dicha COMPAÑÍA. Este *engagement* ayuda a determinar la fidelidad y motivación de estos usuarios, hasta el punto que su incentivo es un factor clave para el éxito de un negocio en el entorno *online* (*SoftwareCriollo.com*, s.f.).

Social Media Manager	Otra profesión específica de los medios sociales, el Social Media Manager, también conocido como *Social Media Strategist*, se encarga de la elaboración e implantación de la estrategia en redes sociales, además de coordinar al equipo de *community manager*, por lo que su experiencia en la gestión de comunicación y el conocimiento estratégico de las redes sociales es esencial.
Digital Analyst	Encargado de interpretar los datos procedentes de las herramientas de medición *online*, ha de comprender, de un lado, las métricas procedentes del canal de los medios sociales y, además, conocer cómo usar esta información para desarrollar propuestas de optimización de las redes sociales, por lo que ha de conocerlas también desde un punto de vista estratégico.
E-Commerce Manager	El informe indica que, en la misión de dirigir el comercio electrónico, los *E-Commerce Manager* se encargan de dirigir, entre otros, a los equipos de trabajo de *social media,* por lo que han de ser grandes conocedores de estas plataformas sociales desde el punto de vista estratégico.
E-Recruitment Manager	INESDI atribuye a este puesto de trabajo la habilidad en el uso de herramientas digitales de gestión de candidatos, con especial énfasis en los conocimientos de segmentación en redes sociales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de
Top 25 profesiones digitales 2016 (INESDI, 2016: 17).

Por su parte, el informe *Perfiles Profesionales más demandados en el ámbito de los Contenidos Digitales en España 2012-2017*, elaborado por Rooter con la subvención del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y el Fondo Social Europeo y promovido, además, por la Fundación Tecnologías de la Información (FTI), otorga también una gran importancia a la creación de empleos relacionados con las redes sociales. Por una parte, el informe pone de relevancia que, en el sector del marketing y la publicidad, las redes sociales aumentan la facturación y están tomando una gran fuerza en detrimento de la publicidad en medios tradicionales. Así, se indica el crecimiento del número de empresas que entregan en los departamentos de marketing estrategias en social media. Entre los perfiles profesionales más demandados de esta industria, estos son los que están relacionados con las redes sociales (Rooter y Fundación Tecnologías de la Información, 2012):

Figura 4: Perfiles profesionales, requerimientos y formación de grado

Perfil profesional	Requerimientos relacionados con las redes sociales, según rooter & fundación tecnologías de la información (2012)	Formación de grado relacionada
Periodista Digital o Multimedia	Conocimiento de las redes sociales, experiencia en el uso de plataformas tecnológicas sociales y relación con perfiles como el *community manager.*	Grado en Periodismo o Grado en Comunicación Audiovisual.
Content Editor[538]	Conocimientos y formación específica en social media, estrecha relación con perfiles como el *community manager*.	Grado en Periodismo o Grado en Filología. Se especifica la necesidad de formación específica en social media, marketing y comunicación 2.0.
Content Curator[539]	Conocimientos y formación en *social media* y relación estrecha con perfiles como el *community manager* o gestor de comunidades, *content editor* o digital *strategy manager*.	Grado en Periodismo o Grado en Biblioteconomía y Documentación
Community Manager	Uno de los perfiles que el informe señala como más conocidos y demandados del sector TIC y que cuenta con gran transversalidad, ya que se demanda en todas las industrias con presencia en internet. Gestiona, crea y dinamiza las comunidades virtuales que se generan en los medios sociales.	Grado en Periodismo o Grado en Comunicación Audiovisual

[538] El *content editor* es el responsable de la creación de material de comunicación corporativo, por lo que redacta y edita todas las publicaciones que lleva a cabo la empresa en distintos canales, principalmente en la web, blog y redes sociales. Para ello, tiene la responsabilidad de transmitir los valores de marca a través de la creación de estos contenidos (Rooter & Fundación Tecnologías de la Información, 2012).

[539] El *content curator*, como se explicó anteriormente en este capítulo, es el perfil profesional encargado de la curación de contenidos, proceso que consiste en la selección y reelaboración de contenidos de fuentes externas a la empresa pero que se publican en los canales y plataformas de la misma por considerarse de interés para los públicos de esta. "Aunque en algunas agencias y empresas la figura del *content curator* existe y aporta un gran valor al resto del equipo, la realidad es que esta tarea le suele tocar al que gestiona los contenidos en redes sociales y blogs de una marca. Por ende, la curación de contenidos es una tarea *de community managers, content managers y social media managers* (Núñez, 2014).

	Requiere el manejo de herramientas de social media, conocimientos de edición de contenidos en estas plataformas y formación específica.	
Especialista en Marketing Digital	Conocimientos sobre medios sociales y su analítica y gran relación con puestos con el *community manager*.	Grado en Publicidad o Grado en Marketing
Especialista en posicionamiento *online*	Manejo de redes sociales y conocimientos de linkbuilding[540].	Grado en Publicidad o Grado en Marketing. Se especifica la necesidad de formación específica en posicionamiento *online* y marketing *online*.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados en el informe Perfiles Profesionales más demandados en el ámbito de los Contenidos Digitales en España 2012-2017 (Rooter y Fundación Tecnologías de la Información, 2012).

En lo que respecta a la demanda de estos perfiles relacionados con los contenidos digitales, el informe lleva a cabo una estimación a través de dos escenarios. El primero, conservador, que indica que la demanda de este tipo de trabajadores llegaría en 2017 a los 375.000 puestos de trabajo, 1,9 veces más que en el año 2012. El segundo escenario, más optimista, estaría basado en el supuesto de la mejora de la coyuntura económica, la implementación de políticas públicas de apoyo a los sectores TIC y el incentivo a la producción local. De cumplirse, en 2017 hablaríamos de una demanda de 505.000 puestos de trabajo relacionados con los contenidos digitales, lo que supone 2,5 veces la cifra de 2012. De todos los perfiles mencionados, los dos más demandados son el de *community manager* y especialista en marketing digital. Junto a ello, además, el primer sector en lo que respecta a niveles de

[540] El *linkbuilding* es el proceso de buscar una gran cantidad de enlaces entrantes de calidad que apunten desde otras web a la nuestra. La cantidad y calidad de esos enlaces entrantes o *backlinks* es uno de los parámetros tenidos en cuenta en los algoritmos de los motores de búsqueda para mejorar el posicionamiento de las webs en las páginas de resultados. Promover la distribución de enlaces entrantes en redes sociales y conseguir un buen número de interacciones en este canal es una de las formas naturales de llevar a cabo *linkbuilding* y mejorar el posicionamiento web, por lo que requiere conocimientos avanzados de *social media*.

empleabilidad sería el sector del marketing y de la comunicación. Estos datos oficiales ponen de nuevo sobre la mesa la importancia de conducir una investigación como la que estamos llevando a cabo, que dé respuesta clara a las necesidades de los perfiles que se demandan a través de un modelo formativo universitario adaptado al mercado.

1. OBJETIVOS E HIPÓTESIS

El objetivo general de esta investigación es determinar las funciones, habilidades, conocimientos y competencias que la literatura profesional y académica actual atribuye a los distintos perfiles profesionales especializados en la comunicación en redes sociales.

De esta forma podemos definir los objetivos específicos como sigue:

- Delimitar las distintas profesiones del marketing y la comunicación digital por parte de la literatura publicada, con especial atención a los perfiles, nomenclaturas, funciones, habilidades, conocimientos y competencias que se atribuyen a aquellos profesionales especializados en la comunicación en redes sociales.
- Evaluar las funciones, habilidades, conocimientos y competencias que la literatura profesional y académica actual atribuye a los distintos perfiles profesionales especializados en la comunicación en redes sociales.
- Comparar la atribución de funciones, habilidades, conocimientos y competencias que las organizaciones españolas actuales atribuyen a los distintos perfiles profesionales especializados en la comunicación en redes sociales y la definición de las mismas por parte de la literatura académica y profesional.

La hipótesis de partida de esta investigación era:

H1: La literatura académica y profesional publicada en español que define las funciones, competencias y habilidades que han de tener los perfiles profesionales del *community manager* y el *social media strategist* no está adaptada a las demandas empresariales reales en lo que respecta a la definición de dichas funciones, competencias y habilidades.

2. DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Para abordar un correcto diseño metodológico de esta investigación y, con ello, determinar cuáles son las funciones y competencias que la literatura científica y profesional otorga en la actualidad a los profesionales que se encargan de la gestión de la comunicación a través de las redes sociales, se decidió utilizar la metodología del análisis de contenido. Para ello, se realizaron dos análisis, uno, aplicado a la figura del *community manager* y, otro, sobre la figura del *social media strategist*, debido a que en el estudio del marco teórico realizado en investigaciones precedentes se señalaban estos dos roles profesionales como los más comunes del sector de la comunicación a través de medios sociales.

El análisis de contenido es todo procedimiento sistemático creado para examinar el contenido de una información (Igartua, 2006). Se trata una técnica analítica eminentemente cuantitativa, si bien en la actualidad son muchos los autores que consideran que en esta metodología existe una pluralidad analítica que "no se limita a la cuantificación del contenido manifiesto de la comunicación sino que también aborda la interpretación del contenido latente" (Cea, 1999: 352). Riffe, Lacy y Fico (1998) definen esta técnica como el examen sistemático de los símbolos de comunicación. Por su parte, Berganza y Ruíz San Román (2014: 212) añaden que a estos símbolos de comunicación se les asignan "valores numéricos conforme a reglas de medición válidas y que el análisis de la relación existente entre esos valores se establece mediante el uso de métodos estadísticos". En este mismo sentido, Riffe, Lacy y Fico (1998) definen el análisis de contenido como un procedimiento que asigna de forma sistemática los contenidos de la comunicación a distintas categorías a través de una serie de reglas especificadas, de manera que es posible analizar la relación entre categorías a través de métodos estadísticos.

De esta forma, para el diseño de la muestra, se tomó como universo el conjunto de documentos que, publicados en castellano entre los años 2010 y 2017, versaban sobre la definición de las funciones y habilidades de las figuras profesionales del community manager y el social me-

dia strategist. Los documentos analizados dentro del corpus de la investigación podían tener los siguientes formatos:

- Libros impresos.
- eBooks.
- Artículos académicos o científicos.
- Posts o artículos publicados en portales webs especializados.
- Informes o libros blancos del sector.

La determinación de la cuantía de documentos que formaban parte de la población total fue imposible debido a la amplitud del universo y las distintas plataformas o herramientas en las que se podía obtener acceso a las mismas. Así, se procedió al diseño diseño muestral y la selección de unidades concretas que formarían parte de la muestra. Para que esta fuese válida, de ella tendrían que inferirse las características correspondientes al conjunto de la población, por lo que el diseño de la misma tendría que partir de la identificación de la población del estudio. Esta identificación parte siempre de la búsqueda y selección de un marco de muestreo, este es, un "listado" que incluye todas las unidades existentes en la población. Esto, como se ha indicado con anterioridad, nos resultó imposible debido a la inexistencia de registros específicos que cuantificaran los documentos publicados en el período e idioma indicados, para la temática de las funciones y habilidades de los roles del *community manager* y el *social media strategist*. En este sentido, Neuendorf (2002) hace referencia a que la situación más frecuente en los análisis de contenido es no poder estimar el tamaño poblacional de forma precisa. Ante la inexistencia del marco muestral, la selección de documentos finales dependió de dos criterios:

- Un tamaño de muestra accesible para la investigación.
- La elección de un tipo de muestreo no probabilístico.

De este modo, se llevó a cabo el análisis de contenido de un total de 85 publicaciones para la definición de las funciones y habilidades del *community manager* y un total de 40 publicaciones para la definición de las propias del *social media strategist*. Esto, porque la literatura de este tipo es mucho más abundante para la primera figura que para la

segunda, al ser, igualmente, este rol profesional mucho más frecuente en la industria.

Para cada uno de los documentos analizados, consideramos como unidad de análisis cada uno de los epígrafes o contenidos que versan de manera específica sobre la definición de las funciones y habilidades del *community manager* o del *social media strategist*. Esto significa que en aquellos contenidos de menor amplitud, se consideró el texto completo como unidad de registro pero, por el contrario, no se llevó a cabo el análisis del texto entero en aquellos casos en los que se trataba de obras extensas como libros impresos o *ebooks*.

En lo que respecta al diseño del sistema de categorización del análisis de contenidos, partimos de la generación de variables y categorías para poder clasificar las unidades de registro. Se optó por diseñar un sistema de categorías dicotómicas, donde se constituyó como variable cada una de las funciones o habilidades que se pueden atribuir a los perfiles profesionales del *community manager* y del *social media strategist*, de forma que la categoría determinaba la presencia o ausencia de esa habilidad o función en el texto propio de la unidad de registro. Se trata, por tanto, de variables discretas donde en la escala de medición no existen valores intermedios. De esta manera, las variables que se analizaron fueron:

Tabla 42. Variables analizadas en el análisis de contenido de la literatura académica y profesional del sector

Funciones
Gestión de la imagen de marca y de la reputación online
Elaboración de presupuestos
Definición de la estrategia de redes sociales y/o creación del Social Media Plan
Implementación de la estrategia de redes sociales y/o ejecución del Social Media Plan
Gestión de campañas publicitarias en redes sociales
Conocimiento de la audiencia y de la psicología del consumidor
Planificación de contenidos
Creación de contenidos
Difusión y gestión de contenidos
Gestión de las plataformas de redes sociales: responder y dialogar, dinamizar, motivas a la comunidad
Gestión de otras plataformas digitales

Atención al cliente
Gestión de crisis o ataques a la reputación
Escucha de la comunidad, medición, monitorización y analítica web o social
Análisis de resultados
Detectar *influencers* o usuarios relevantes en la comunidad
Transmitir la detección de problemas, necesidades u oportunidades de la comunidad a los departamentos internos de la emrpesa
Estudios de mercado, benchmarking y auditorías internas y externas de marketing y comunicación
Posicionamiento: SEO, SEM y SMO

Figura 5: Variables analizadas en el análisis de contenido: funciones y habilidades de los profesionales de las redes sociales

Habilidades
Liderazgo
Habilidades comunicativas
Habilidades sociales: saber escuchar, paciencia, cordialidad, empatía, asertividad, humildad…
Creatividad
Buena escritura
Conocimientos legales sobre derecho en internet
Conocimientos sobre la estrategia corporativa de la empresa
Conocimientos sobre lenguajes de programación web (HTML, CSS, JavaScript, PHP…)

Fuente. Elaboración propia

Para todas ellas, el sistema de categorías se determinó así:

Figura 6: Sistema de categorías para el análisis de contenido de la literatura académica y profesional del sector

Categoría	
Presencia de una mención de la función/habilidad en el texto	1
Ausencia de una mención de la función/habilidad en el texto	2

Fuente. Elaboración propia

Con el sistema de codificación establecido y verificado, se procedió al análisis manual de las 125 unidades de codificación seleccionadas, cuyos resultados se registraron informáticamente a través del programa

Microsoft Excel, que después nos permitiría generar las mediciones cuantitativas de la frecuencia de aparición de cada categoría de una forma sencilla, además de la posterior generación de gráficos para la muestra visual de estos resultados.

2. RESULTADOS

El corpus documental analizado dentro de la muestra trata de manera común al *community manager* y el *social media strategist* como profesionales diferenciados a los que atribuye una serie de funciones, competencias, habilidades y conocimientos concretos, que no siempre coinciden. Resulta interesante, además, comparar esta percepción diferenciada de los dos principales roles laborales de la comunicación en redes sociales con la perspectiva que las empresas españolas mantienen sobre ellos. Así, podremos conocer si la literatura académica y profesional se adapta a la demanda del mercado laboral en España o si, por el contrario, muestra una visión idealista de este tipo de profesionales.

2.1. Las funciones del *community manager* según la literatura profesional y académica

El gráfico y la tabla que presentamos incluyen, ordenadas de mayor a menor según su mención en las obras analizadas, el conjunto de funciones que se atribuyen con mayor proporción a los *community managers*. Los datos mencionados representan el porcentaje de ocasiones que en el total de publicaciones analizadas se menciona una función específica como propia del profesional que desempeña labores propias del *community manager* para la gestión de la comunicación en redes sociales.

Figura 7: Funciones del *community manager* según literatura académica y profesional

FUNCIÓN	% de las publicaciones que la incluyen como propia del *community manager*
Gestión de las plataformas de redes sociales: responder y dialogar, dinamizar, motivas a la comunidad	85,4%
Difusión y gestión de contenidos	82,9%
Gestión de la imagen de marca y de la reputación online	79,3%
Escucha de la comunidad, medición, monitorización y analítica web o social	78,0%
Implementación de la estrategia de redes sociales y/o ejecución del *Social Media Plan*	73,2%
Gestión de crisis o ataques a la reputación	70,7%
Conocimiento de la audiencia y de la psicología del consumidor	65,9%
Atención al cliente	64,6%
Creación de contenidos	62,2%
Transmitir la detección de problemas, necesidades u oportunidades de la comunidad a los departamentos internos de la empresa	59,8%
Detectar *influencers* o usuarios relevantes en la comunidad	54,9%
Gestión de otras plataformas digitales	53,7%
Definición de la estrategia de redes sociales y/o creación del *Social Media* Plan	50,0%
Gestión de campañas publicitarias en redes sociales	45,1%
Planificación de contenidos	40,2%
Análisis de resultados	36,6%
Posicionamiento: SEO, SEM y SMO	35,4%
Estudios de mercado, benchmarking y auditorías internas y externas de marketing y comunicación	32,9%
Elaboración de presupuestos	11,0%

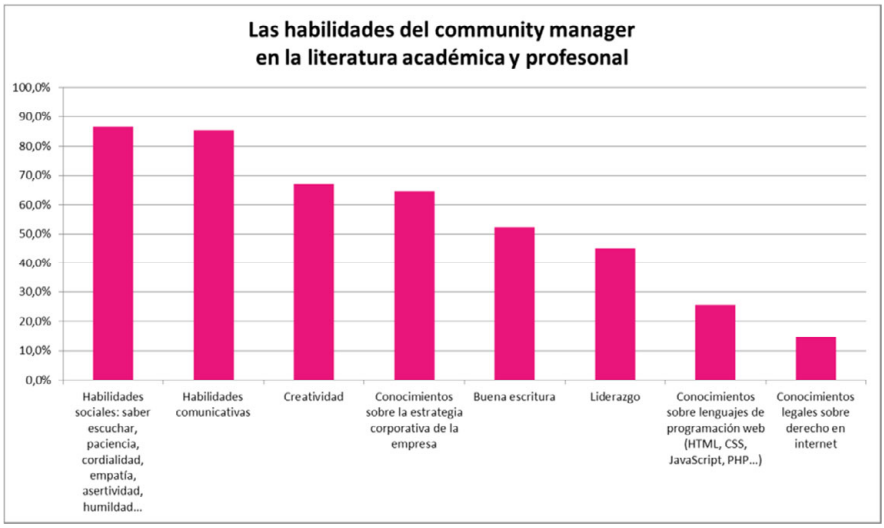
Fuente. Elaboración propia

2.2. LAS HABILIDADES ATRIBUIDAS AL *COMMUNITY MANAGER*

Por su parte, en lo que respecta a las habilidades y conocimientos atribuidos a este profesional, encontramos, organizadas en la siguiente figura, los resultados obtenidos, que sitúan de manera unívoca habilidades sociales y comunicativas como esenciales en este rol profesional

frente a la baja presencia de conocimientos sobre lenguajes de programación web o sobre la legalidad en el entorno digital.

Figura 8: Las habilidades del community manager en la literatura académica y profesional



Fuente. Elaboración propia

2.3. Las funciones del *social media strategist* según la literatura profesional y académica

Si centramos la atención en el segundo rol profesional: el social media strategist, encontramos que en diversas publicaciones es también referido de manera indistinta con el nombre de *social media manager*. Con una u otra nomenclaura, encontramos la siguiente atribución de funciones o tareas que, según la literatura académica o profesional, son responsabilidad de este rol:

Figura 9: Funciones del *social media strategist* según literatura académica y profesional

Función	% de las publicaciones que la incluyen como propia del social media strategist
Definición de la estrategia de redes sociales y/o creación del Social Media Plan	91,7%
Planificación de contenidos	77,8%
Análisis de resultados	72,2%
Implementación de la estrategia de redes sociales y/o ejecución del Social Media Plan	55,6%
Escucha de la comunidad, medición, monitorización y analítica web o social	55,6%
Conocimiento de la audiencia y de la psicología del consumidor	52,8%
Gestión de la imagen de marca y de la reputación online	47,2%
Gestión de crisis o ataques a la reputación	44,4%
Gestión de campañas publicitarias en redes sociales	41,7%
Transmitir la detección de problemas, necesidades u oportunidades de la comunidad a los departamentos internos de la empresa	38,9%
Estudios de mercado, benchmarking y auditorías internas y externas de marketing y comunicación	38,9%
Elaboración de presupuestos	36,1%
Gestión de las plataformas de redes sociales: responder y dialogar, dinamizar, motivas a la comunidad	36,1%
Gestión de otras plataformas digitales	36,1%
Detectar influencers o usuarios relevantes en la comunidad	36,1%
Posicionamiento: SEO, SEM y SMO	33,3%
Creación de contenidos	30,6%
Atención al cliente	30,6%
Difusión y gestión de contenidos	22,2%

Fuente. Elaboración propia

2.4. LAS HABILIDADES ATRIBUIDAS AL *SOCIAL MEDIA STRATEGIST*

En lo que respecta a las habilidades y conocimientos que se consideran deseables o necesarios para el correcto desempeño de las funciones anteriormente descritas, las obras analizadas en el análisis de contenidos, para el rol del *social media strategist* nos indican esta distribución:

Figura 10: Las habilidades del *social media strategist* en la literatura



Fuente. Elaboración propia

2.5. Una literatura idealista en la definición de los roles profesionales del ámbito de los medios sociales.

La principal hipótesis que hemos de verificar es que las publicaciones del sector parten de un ideal de los roles profesionales del *community manager* y el *social media strategist* que no se adapta a las demandas reales de las empresas y las organizaciones en España. De este modo, es necesario realizar una exposición comparativa de las percepciones que tienen, por una parte, los autores de estas publicaciones y, por otra, los profesionales en activo de las organizaciones españolas, en lo tocante a las funciones y habilidades de este tipo de roles. Para ello, compararemos estos resultados con los obtenidos en una investigación paralela en la que, a través de la metodología de la entrevista en profundidad a un total de 11 profesionales en activo de las redes sociales, determinamos cuál era la demanda actual que los distintos tipos de empresa, instituciones y organizaciones en España tenían, en lo tocante al mercado laboral ,para el desempeño de funciones de comunicación de marketing en el canal de las redes sociales.

Como observamos en los resultados, para la mayoría de las publicaciones analizadas, el *community manager* tiene como función principal la

gestión de las redes sociales, bien sea para establecer diálogos con la comunidad o para publicar contenidos y salvaguardar una buena reputación *online* de la organización para la que trabaja. Por tanto, su función principal es la implementación o ejecución de la estrategia de redes sociales existente en el Plan de Social Media Marketing. Quedan relegadas a casos menos cuantiosos las atribuciones de las funciones relacionadas con la planificación estratégica de las redes sociales y sus contenidos, incluidas en ella la elaboración de presupuestos y creación estudios/auditorías de mercado que permiten la planificación y la analítica de resultados, que se consideran propias del social media strategist.

En lo que respecta a los resultados obtenidos en el análisis de las demandas de las empresas y organizaciones españolas, los resultados coinciden plenamente en lo que concierne a la publicación de los contenidos y a la gestión de la reputación *online* de la marca y de las plataformas de redes sociales. Sin embargo, en la mayoría de los casos, se confirma que en las empresas no existe una gestión de las redes sociales que parta de planes estratégicos documentados, por lo que el *community manager* no es simplemente el ejecutor de estas estrategias, sino que en la mayoría de los casos, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, actúa de manera improvisada en la gestión o es él mismo el que ha de definir la estrategia que se va a llevar a cabo en los canales sociales. Comprobamos así que, en lo respectivo a las funciones del *community manager*, la literatura académica y profesional parte de un ideal de diversificación del trabajo relativo a la comunicación de las redes sociales no existente en la mayoría de las empresas, que generalmente emplean a un único profesional a cargo de los medios sociales.

En lo que concierne a la definición de habilidades del *community manager* por parte de la literatura, encontramos las habilidades sociales y comunicativas como principales atribuciones, seguidas de cerca por la creatividad, conocimientos estratégicos, la correcta redacción y el liderazgo. No se consideran que los conocimientos de programación web y los conocimientos legales sobre el derecho en internet sean relevantes. En este sentido, la mayoría de las empresas coinciden con estas consi-

deraciones, a excepción de un punto: la habilidad del liderazgo, que en la mayoría de las ocasiones se declara como no principal.

Por su parte, el rol del *social media strategist* es recogido por la literatura como un profesional que, predominantemente, se encarga de la definición de la estrategia de redes sociales y, por lo tanto, de la planificación de contenidos y la creación del Plan de Social Media Marketing. Junto a ello, este rol es el que, principalmente, ha de llevar a cabo la analítica de resultados. En menor medida, también se le atribuye en la mitad de las publicaciones analizadas funciones como la implementación de esta estrategia, la escucha y el conocimiento de la comunidad de usuarios alrededor de la marca para la que trabaja y la gestión de la reputación online. Quedan relegadas, así funciones como la atención al cliente o la creación y gestión de los contenidos, que se consideran funciones más propias del *community manager*.

En este sentido encontramos coincidencia plena con las opiniones de los profesionales de las organizaciones entrevistados en lo concerniente a que, en caso de existir *social media strategist* en la institución, este no se encarga de la implementación sino de la planificación de la estrategia, si bien existen dos funciones que la literatura no considera como claves para el desarrollo de esta profesión y que los profesionales sí: la elaboración de presupuestos, las auditorías de marketing y comunicación y la transmisión de problemas, necesidades y oportunidades detectadas en la escucha de la comunidad a los departamentos de la organización para los que estas informaciones sean de utilidad. Sin embargo, a excepción de un caso, las organizaciones entrevistadas reconocen la no existencia de un plan estratégico de redes sociales autónomo, por lo que la figura del *social media strategist* no tiene cabida en su organigrama.

En lo que respecta a las habilidades del *social media strategist*, la literatura atribuye a estos profesionales, principalmente, habilidades comunicativas, conocimientos sobre estrategia, liderazgo y habilidades sociales. Quedan relegadas, por tanto, la creatividad, la correcta redacción y, de nuevo, conocimientos legales sobre internet y lenguajes de programación. Encontramos, así, un desfase entre estas concepciones y las

que son especificadas por los profesionales en activo, que en la mayoría de los casos consideraron que la creatividad sí es una habilidad fundamental para este profesional, siendo las habilidades comunicativas y sociales menos necesarias por no ser este profesional, en el caso de su existencia, el encargado de implementar estas estrategias.

3. CONCLUSIONES

La literatura académica y profesional, a la hora de definir las funciones y habilidades propias de los profesionales del *social media marketing*, recoge las percepciones de las organizaciones en la mayoría de las atribuciones, si bien definen estos roles profesionales partiendo de un ideal empresarial no muy extendido en España. Esto es, definen las funciones del *community manager* y el *social media strategist* partiendo del supuesto, poco frecuente, de que en las organizaciones españolas hay una diversificación de las tareas de la comunicación en redes sociales en estos dos tipos de puesto de trabajo.

Junto a ello, la literatura analizada parte de una premisa, aún menos frecuente, de que estos profesionales realizan únicamente funciones propias del canal de los medios sociales y no, como ocurre en la mayoría de los casos, otras tareas adicionales propias de la comunicación y el marketing. Además, se considera también, en esta literatura, la existencia de una hipotética planificación de la comunicación en redes sociales a través de la existencia de un documento autónomo generalmente denominado plan de *social media marketing* o plan de redes sociales, un documento cuya existencia ha sido declarada solamente en una de las organizaciones analizadas a través de las entrevistas en profundidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Berganza, R. M & Ruíz San Román, J. A. (2014). Investigar en Comunicación. Guía práctica de métodos y técnicas de investigación social en Comunicación. McGraw-Hill.

Brynley-Jones, L. (s.f.). Traditional CRM vs Social CRM [Infographic]. Our Social Times.com. Disponible en: https://bit.ly/36rz05D

Cea, M. A. (1999). Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social. Síntesis Sociología.

Igartua, J. J. (2006). Métodos cuantitativos de investigación en comunicación. Bosch.

Inbound Cycle (s.f.). Inbound Marketing: ¿Qué es? Origen, metodología y filosofía. Inbound Cycle.com. Disponible en: https://bit.ly/3tcqVLT

INESDI (2016). Top 25 profesiones digitales 2016. Disponible en: https://bit.ly/36sjmHa

Marketing Directo (2012). Parecidos y diferencias entre el CRM tradicional y el CRM social. Marketing Directo.com. Disponible en: https://bit.ly/2Yt2pYz

Martínez, E. (2013). E-recruitment, nuevos retos y tendencias del Reclutamiento 2.0. IEBSchool.com. Disponible en: https://bit.ly/36qkV8k

Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2010). Estrategia Universidad 2015: contribución de las universidades al progreso socioeconómico español. Disponible en: https://bit.ly/2MJWjQX

Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2015). Libro Blanco para el diseño de las titulaciones universitarias en el marco de la Economía Digital. Cyan, Proyectos y Producciones Editoriales.

Neuendorf, K. A. (2002). The content analysis guidebook. Sage.

Núñez, V. (2014). Qué es el Content Curator. Vilma Núñez.com. Disponible en: https://bit.ly/3cnpzYJ

Penguin, W. (2014). ¿Qué es el posicionamiento SEO y para qué sirve? Yo SEO Marketing.com. Disponible en: https://bit.ly/36t5cFM

SoftwareCriollo.com (s.f.). ¿Qué es el engagement? Software Criollo.com. Disponible en: https://bit.ly/3crOHgX

Riffe, D.; Lacy, S. & Fico, F. G. (1998). Analyzing media messages: Using quantitative content analysis in research. Lawrence Erlbaum Associates.

Rooter y Fundación Tecnologías de la Información (2012). Perfiles Profesionales más demandados en el ámbito de los Contenidos Digitales en España 2012-2017. Disponible en: https://bit.ly/2Mnw8jc

40 de fiebre (s.f.). ¿Qué es el branded content? 40 de fiebre.com. Disponible en: https://bit.ly/2YvaXyd

REDES SOCIAIS VIRTUAIS COMO FONTE DE INFORMAÇÕES AO CONSUMIDOR

ME. CARLOS CESAR SANTOS
BELA. LUDIMILA CARNEIRO LIMA
Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará, Brasil

RESUMO

Esta pesquisa teve como objetivo verificar a utilização das redes sociais virtuais como fontes de informações pelos consumidores no comércio varejista. Para a obtenção dos dados, foram aplicados dois questionários do tipo fechado à 16 empresas de micro e pequeno porte de comércio varejista do munícipio de Rondon do Pará, localizado no estado Pará, na região norte do Brasil e a 96 clientes. O estudo realizado possibilitou uma visão das *mudanças* ocorridas no comportamento das empresas e dos consumidores, considerando o grande número de informações que circulam diariamente na internet, com foco nas redes sociais virtuais, demonstrando como a utilização das mesmas pelas empresas podem influenciar na decisão de compra dos consumidores, contribuindo assim para empresas locais no desenvolvimento de suas estratégias de marketing digital, tanto no relacionamento com o cliente, quanto nas formas de atraí-lo.

PALAVRAS CHAVES

Redes Sociais Virtuais, Tecnologia da Informação e Comunicação, Consumidor.

INTRODUÇÃO

A expansão do uso da internet ocasionou uma série de transformações, sendo que, (Rocha Barichello, De Oliveira, 2010; Domareski Ruiz, Chim Miki, 2019) as mudanças resultantes da ascensão do uso da internet estão ligadas não somente ao ambiente virtual, mas também no comportamento das pessoas físicas e jurídicas, de modo que, os consumidores passaram a assumir também o papel de emissor das informações, através de suas experiências. Diante disso, o comportamento dos consumidores foi sofrendo mudanças, onde os mesmos passaram a utilizar cada vez mais as chamadas redes sociais virtuais, o que tornou o acesso à informação mais simples e rápido, criando assim, um novo desafio para as empresas que almejam estar mais próximas de seus consumidores, cabendo aos profissionais de marketing a missão de desenvolver e implementar estratégias que possibilitem a atração e retenção dos clientes (Kimura et al, 2008).

A interação dos consumidores com o varejo através das redes sociais no Brasil evoluiu, sendo estas cada vez mais utilizadas para pesquisa por produtos, comparações de preços, localização de lojas e busca por recomendações, onde o resultado quanto à influência dessa interação na decisão de compra dos consumidores se destacou atingindo um percentual de 77% em 2015 (PwC, 2015). Assim, esta pesquisa tem como problemática central a verificação da utilização das redes sociais virtuais como fontes de informações pelos consumidores no comércio varejista em Rondon do Pará, tomando como base os objetivos específicos: identificar o uso de redes sociais pelas empresas varejistas no município; e verificar se os consumidores estão atentos às publicações das empresas nas redes sociais e se utilizam destas como fonte de informações para possíveis compras.

A relevância do estudo se dá pela observação da constante evolução das tecnologias digitais, inclusive com a inserção da internet e das redes sociais no cotidiano dos consumidores, o acesso à internet nos domicílios brasileiros era de 48% e em 2016 esse índice passou para 69,3%, sendo assim, considerando importância dos consumidores para a sobrevivência das empresas se faz necessário entender seu comportamen-

to diante as mudanças ocorridas, estando eles cada vez mais conectados, utilizando a internet para conhecer e se comunicar com as empresas (IBGE, 2013).

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Comércio de Varejo

O varejo chegou ao Brasil no século XIX. Dentre os estabelecimentos surgidos alguns se destacaram, como foi o caso das Casas Pernambucanas, *Establissements Mestre et Blatgé* (*Mesbla*) - Rio de Janeiro e *Mapping Stores* - São Paulo, por meio de suas políticas proporcionaram avanços do setor varejista no país, em relação a processos de vendas e sistema de compras, sendo que seus métodos ainda eram baseados em lojas de departamentos dos Estados Unidos e Europa. No ano de 1949 com implantação da rede de lojas de departamento *Sears - Roebuck and Company*, o varejo no Brasil se intensificou e na mesma década, surgiram também os supermercados, um novo conceito para os brasileiros (Giuliani, 2003). O setor de varejo ocupa um lugar de destaque na economia mundial e ao longo dos anos foi ganhando força cumprindo a função de promover maior comodidade às pessoas. Inicialmente os indivíduos produziam apenas para sua sobrevivência, mas posteriormente passaram a voltar seus trabalhos também para aquilo que tinham maior aptidão, a partir daí a começa-se a ter uma maior qualidade nos bens produzidos, sendo o varejo responsável pelas trocas realizadas com o intuito de atender os desejos e necessidades dos cidadãos (Alvarez, 2010).

O varejo inclui todas as atividades relativas à venda de bens ou serviços diretamente ao consumidor final, para uso pessoal e não comercial (Kotler, Keller, 2012). Desse modo, o setor varejista abrange um grande número de atividades, incluindo artigos farmacêuticos, eletroeletrônicos, roupas, tecidos, livros, Shopping Center, entre outros. No Brasil o IBGE classifica o setor em dois grupos, sendo eles, o varejo restrito que não inclui veículos e materiais de construção e o varejo ampliado que inclui além do varejo restrito, combustíveis, veículos, motos e peças, e materiais de construção (IBGE, 2017). Segundo a pesquisa reali-

zada pela SBVC (Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo) em 2017, o varejo obteve participação de 42,54% do PIB nacional, sendo que, em 2015 o setor apresentou queda de 3,8% em relação a 2014 e de 3,6% em 2016 em relação a 2015. Além disso, demostrou também o comércio (disposto em atacado e varejo de mercadorias) como sendo o maior responsável por empregos no país, representando 22,3% dos trabalhadores formais brasileiros.

Na região Norte a participação na receita bruta do comércio em 2013 foi de 3,2%, em relação ao varejo o índice foi de 2% com a menor participação entre as cinco regiões e o Sudeste do país com maior participação com 49,1% (DEPEC, 2017). De acordo com a pesquisa de Participação das Grandes Regiões e Unidade de Federação no Produto Interno Bruto a participação da região Norte não sofreu grandes variações entre 2010 e o ano da pesquisa, sendo que em 2010 o índice que era de 5,3% permaneceu igual em 2014 (IBGE, 2014). Apesar do baixo índice de participação em relação as demais regiões, algumas empresas passaram a voltar seus olhares para a região em 2015, redes de novas franquias começaram a se instalar em Manaus-AM com o intuito de expandir seus negócios para a região Norte do país (SBVC, 2015). Os segmentos varejistas de maior destaque nesse movimento foram de moda (feminina e masculina) e de alimentação. Esse despertar para a região Norte do país se deve ao alto nível de crescimento da concorrência no comércio, principalmente nas regiões Sul e Sudeste, aumentando o interesse das marcas para as capitais da região, em virtude do grande número de habitantes e público consumidor (SBVC, 2015).

Segundo dados do IBGE, pela pesquisa de Participação das Grandes Regiões e Unidades da Federação no Produto Interno Bruto em 2014, o Pará foi o estado que apresentou a maior participação na região, com percentual de 2,2%, sendo que, a participação total da região no PIB foi de 5,3%. A FAPESPA (Fundação Amazônia de Amparo a Estudos e Pesquisas), divulgou em 2016 o Boletim do Comércio Varejista e de Serviços, que apresenta os principais resultados dos setores do ano. A pesquisou apontou recuo de -13,1% no comércio varejista paraense em 2016, considerando os resultados de 2015, reduções ocorreram também nos demais estados brasileiros, com um impacto de redução de

6,2% nas vendas nacionais, resultados estes ligados principalmente a elevação dos níveis de preços.

A pesquisa avaliou também a situação de endividamento e inadimplência no setor varejista, onde o índice de endividamento das famílias paraenses que era de 75,7% em janeiro de 2016, passou caiu para 41,5% em dezembro do mesmo ano, esse resultado é proveniente da redução do consumo, causado pela perda de renda das famílias, principalmente por conta do desemprego. Em relação à perspectiva de consumo, os entrevistados da pesquisa se mostraram mais otimistas, a intenção de consumo que em dezembro de 2015 era 37%, passou para 41,80% em dezembro de 2016, assim como, os índices quanto a intenção de consumir menos, que em dezembro de 2015 era de 38,60% em dezembro do ano seguinte o resultado ficou em 33,7% (FAPESPA, 2016).

A diminuição das vendas no varejo afetou também no mercado de trabalho do setor em 2016, como mostra a pesquisa, ocasionando queda na geração de emprego em setores como construção civil, indústria e serviços, considerados setores-chave na economia, por outro lado, houve geração de emprego em algumas atividades do setor, como foi o caso dos hipermercados, produtos alimentícios em geral e combustíveis. Vale ressaltar também o bom desempenho dos pequenos empreendimentos (com até quatro funcionários), que mesmo diante do difícil cenário econômico, conseguiram obter resultados positivos, gerando um número considerável de empregos em 2016, com 6.623 vínculos (FAPESPA, 2016).

2.2. Processo de decisão de compra

2.2.1. Tipo de Tomada de Decisão

A decisão de consumo está ligada à satisfação de uma necessidade, sendo que, a cada decisão há um tipo diferente de necessidade a ser atendida, podendo ser desde necessidades fisiológicas até dilemas intelectuais ou estéticos. As decisões tomadas possuem graus de prioridades diferentes, onde o nível de esforço feito para cada uma delas vai se modificar proporcionalmente a prioridade dada às mesmas, assim, o

processo de decisão em casos mais simples ocorrem por vezes de maneira quase automática e em outros o processo é um pouco mais demorado, exigindo um maior grau de reflexão, sendo esta avaliação do esforço necessário chamada de processo construtivo (Solomon, 2016). O mesmo autor afirma que existem três tipos de tomada de decisão, sendo eles interdependentes. O primeiro tipo se refere a um processo de decisão cognitiva, no qual o indivíduo pratica a autorregulação, ou seja, o indivíduo observa seus costumes comportamentais com intuito de mudá-los ou mantê-los ao longo do tempo; o segundo está ligado a um processo habitual, em que o indivíduo dá ênfase aos pontos que irão interferir no alcance do objetivo final; e o terceiro refere-se à fatores afetivos que podem afetar o processo, nesse caso a decisão do indivíduo é motivada por suas emoções (Solomon, 2016).

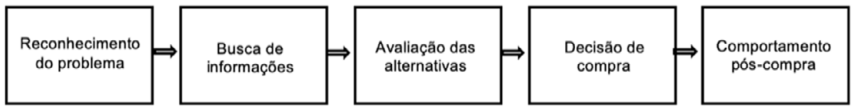
Faz-se distinção entre os tipos de tomadas de decisão, apresenta-se três tipos, primeiramente trata da tomada de decisão rotineira, em que não há grande envolvimento do consumidor na compra do produto, em geral são produtos comprados de maneira regular, onde o consumidor da mais atenção a questões como o preço e conveniência; em seguida trata da tomada de decisão limitada, nela também não há grandes esforços de decisão por parte do consumidor, se atentando a comprar produtos de escolha ou de compra comparada, comparando questões como o preço e marca para assim decidirem; e finalmente trata da tomada de decisão extensiva em que há um alto grau de envolvimento do consumidor, investindo muito esforço e tempo, já que nesse caso o resultado da compra possui maior significado para ele, compras essas de produtos de especialidade, caros e de poucos conhecidos (Solomon, 2016; Las Casas 2017).

2.2.1. Estágios da decisão de compra

Até que o consumidor realize de fato a compra, ele passa por cinco diferentes estágios, como apresentado na Figura 1: Modelo das cinco etapas do processo de compra do consumidor, passando pelo reconhecimento do problema; busca de informações; avaliação de alternativas; decisão de compra; e o comportamento pós-compra, sendo estes influenciados por processos psicológicos básicos, processo que se inicia

mesmo antes da compra real e que provoca consequências a um longo período de tempo, sendo que, o consumidor não precisa necessariamente passar por cada etapa, podem tanto pular algumas delas quanto inverter a ordem (Kotler, Keller, 2012).

Figura 1: Modelo Das Cinco Etapas Do Processo De Compra Do Consumidor



Fonte: Adaptado De Kotler E Keller, 2012.

Futrell (2014) faz uma abordagem semelhante, afirmando o envolvimento de cinco passos básicos para a tomada de decisão de compra. O autor aponta a identificação da necessidade ou reconhecimento do problema, como sendo os primeiros dos passos, onde o consumidor identifica a necessidade de forma natural ou tem essa necessidade despertada através de estímulos externos, como por exemplo um profissional de vendas.

A busca de informações é o estágio que o consumidor procura tomar maior conhecimento do produto, segundo Kotler e Keller existem dois níveis de busca, o nível de atenção elevada, em o que o indivíduo está mais receptivo a informações do produto e o nível de busca ativa de informações, no qual a pessoa interessada no produto realiza uma pesquisa mais aprofundada, existindo diferentes tipos de fonte de informação, sendo as pessoais (família, amigos e vizinhos); comerciais (propaganda, embalagens e sites); públicas (meios de comunicação em massa e organizações de classificação de consumo); e as experimentais (manuseio, exame e uso do produto) as principais delas (Kotler, Keller, 2012). No decorrer da pesquisa o consumidor pode adotar ainda uma dinâmica de busca, em que formará um conjunto total das marcas disponíveis, depois um subconjunto destas, chamado conjunto de conscientização, em seguida um conjunto para consideração e a partir disso um conjunto de escolha.

O estágio da avaliação das alternativas refere-se ao passo em que o consumidor faz uma análise das alternativas que possui obtidas pela busca de informações e realiza comparações entre todas elas, após isso o consumidor seleciona a opção que considera mais relevante e que lhe trará maior satisfação (Prado, 2008). O estágio decisão de compra surge como o resultado da avaliação feita pelo consumidor, em que ele cria preferência por certas marcas e forma uma intenção de compra, podendo passar ainda por cinco sub decisões nessa etapa: a decisão pela marca; decisão por revendedor; decisão por quantidade; decisão por ocasião; e pôr fim a decisão pela forma de pagamento (Kotler, Keller, 2012). Os autores relatam também sobre os fatores de interferência, em que o primeiro é atitude dos outros, ou seja, a influência que a atitude alheia tem sobre a decisão do consumidor e o segundo são os fatores situacionais imprevistos, que são situações inesperadas que podem mudar a intenção de compra.

Existe ainda o risco percebido na compra, que está relacionado à dúvida do consumidor em relação a se o valor pago é realmente justo quanto ao resultado que sua compra trará e as ações do profissional de vendas, onde o seu comportamento pode mudar a decisão do consumidor mesmo após ele ter decidido realizar a compra (Futrell, 2014). O estágio de pós-compra é como o passo em que de fato o processo de decisão de compra é encerrado, menos para o cliente. Quando o consumidor adquire um produto ele pode ficar tanto satisfeito – quando o resultado da compra alcança ou supera suas expectativas, quanto insatisfeito – quando o resultado não atende aquilo que o consumidor esperava. Assim, pode o indivíduo sentir uma dissonância, ou seja, o cliente sente insegurança com a decisão tomada, refletindo se a decisão de fato foi assertiva, nesse caso, o consumidor pode chegar a tentar se desfazer do produto comprado devolvendo-o ou vendendo para outra pessoa, ou procurando alternativas de garantia junto ao vendedor ou de amigos para reforçar a positividade de sua decisão (Futrell, 2014).

O processo de decisão de compra do consumidor é dividido em sete estágios, nos quais além das cinco etapas citadas anteriormente, estão ainda o consumo, que antecede à avaliação pós-compra e o destarte, como estágio final do processo (Oliveira, 2007).

2.3. Marketing Digital

Ao longo do tempo o mundo passou por transformações e consequentemente o comportamento das pessoas também mudou. De acordo com Kotler (2012a) o marketing tem por objetivo atender as necessidades humanas e sociais, desse modo, o mesmo foi se modificando e buscando se adequar com as mudanças ocorridas. Kotler (2012b) afirma que no decorrer dos anos a forma como as empresas enxergam e se relacionam com seus consumidores foi sendo remodelada.

Para Reino (2010, p. 8) o marketing digital consiste na "aplicação dos conceitos de marketing no ambiente digital, principalmente na internet", podendo ser realizado através de ferramentas como blogs, anúncios, websites e especialmente das redes sociais. Torres (2010) apresenta um conceito semelhante ao afirmar que o marketing digital se refere a união de estratégias de marketing e de publicidade desenvolvidas na internet, levando em consideração o novo tipo de comportamento assumido pelos consumidores estando cada vez mais conectados, havendo a busca por um relacionamento mais próximo com os clientes e a transparência de informações. Diante disso, Gabriel (2010) acrescenta que com o advento do marketing digital o mix de marketing criado pelo professor norte-americano Jerome McCarthy, formado pelos 4Ps – produto, preço, promoção e praça, passa a ter como base não apenas as tecnologias tradicionais, mas também as tecnologias digitais.

Para Torres (2009) a internet não foi na realidade a responsável pelas mudanças ocorridas no comportamento dos consumidores, mas sim a evolução do comportamento da sociedade, em que o consumidor continua o mesmo e que seu comportamento na internet é reflexo de seus desejos e valores desenvolvidos a partir de suas experiências, sendo a internet o meio responsável por externalizar esses comportamentos antes adormecidos ou reprimidos pelas restrições que haviam na comunicação. Assim, o autor afirma que as empresas devem estar atentas aos seus consumidores, tendo-os como base para o desenvolvimento de suas estratégias de marketing e publicidade, pois, são eles os responsáveis pela sobrevivência das empresas.

Torres (2009) apresenta sete estratégias de marketing digital de maneira a utilizar ao máximo as ferramentas disponíveis da internet, a fim atrair um maior número de clientes, além de manter uma relação mais próxima com os atuais, mantendo-os satisfeitos. Ele a importância destas estratégias serem tratadas de maneira sinérgica, ou seja, que elas interajam entre si havendo um monitoramento do todo, possibilitando que as empresas conheçam os resultados obtidos das ações estratégicas desenvolvidas e caso necessário adotar medidas corretivas ou a promoção de melhorias.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para a obtenção dos dados, foi realizada uma pesquisa na zona urbana da cidade de Rondon do Pará, aplicada a empresas de micro e pequeno porte de comércio varejista do munícipio e com alguns de seus respectivos clientes. O município fica localizado na região Sudeste do estado Pará, de acordo com último censo realizado em 2010 apresentou um total de 46.964 habitantes e estimativa de 50.925 em 2017. No que se refere ao quantitativo de empresas a Receita Federal do Brasil (2018) indica que existem 1.253 empresas registradas operando no varejo (IBGE, 2018).

O instrumento utilizado para aplicação da pesquisa foi um questionário autoaplicável, utilizando de uma plataforma on-line e divulgado em redes sociais como o Whats App e Instagram. Dessa forma, para a aplicação da pesquisa foram utilizados dois questionários do tipo fechado, sendo estruturados com questões fechadas e objetivas. O primeiro questionário foi aplicado a empresas varejistas usuárias de redes socias virtuais e o segundo a alguns de seus respectivos clientes.

Para conhecimento do número necessário de respondentes do questionário, foram realizados dois cálculos, sendo um para o número de empresas e outro para o número de clientes, considerando diferentes variáveis. Em relação ao número de empresas considerou-se o número de empresas de micro e pequeno porte de comércio varejista presentes no município, sendo assim, um total de 1.400 empresas, de acordo com dados da Receita Federal (Brasil, 2018), das quais foram subtraídas as

empresas prestadoras de serviço, que segundo o Portal Empreendedor o total é de 147 empresas, assim, o valor final foi de 1.253 empresas varejistas (Portal, 2018); o percentual de 94% do número total de empresas varejistas (variável de percentual máximo); com erro amostral de 10%; e nível de confiança de 90%, resultando num total de 16 empresas necessárias para aplicação da pesquisa.

Para os clientes o cálculo foi realizado a partir do número total estimado de habitantes do município em 2017 que segundo dados do IBGE era de 50.925 (IBGE, 2018), sendo que, a aplicação do questionário foi realizada apenas com clientes das empresas pesquisadas; com variação percentual nula – tanto máximo quanto mínimo; erro amostral em 10% e nível de confiança de 90%, resultando num total de 96 clientes participantes.

4. ANÁLISE DOS DADOS

4.1. Utilização das Redes Sociais Virtuais

Em relação à utilização das redes sociais virtuais, os resultados obtidos entre as empresas e seus respectivos clientes apresentaram semelhanças, percebe-se que há uma significativa relação entre a utilização das redes sociais virtuais utilizadas pelas empresas e por seus respectivos clientes, de modo que, considerando a escala de preferência entre as redes sociais virtuais mais utilizadas, os resultados se igualam em ambas as partes. Sendo o WhatsApp a rede social com maior percentual de utilização tanto para as empresas quanto para os clientes, com percentual de 50% e 77,1% respectivamente, seguido do Instagram com 35,5% para as empresas e 20,8% para os clientes e o Facebook com participação de 12,5% para as empresas e 2,1% para os clientes.

Diante disso, os resultados apontam a decisão assertiva das empresas quanto à escolha das redes sociais virtuais para suas publicações, tendo em vista que as mesmas estão presentes nos mesmos ambientes virtuais que seus clientes de maneira proporcional. Demonstrando as transformações citadas por Kotler, ocorridas no marketing das empresas, tendo o mesmo passado por evoluções ao longo dos anos, onde as em-

presas mudaram sua forma de enxergar e se relacionar com seus clientes (Kotler, 2012).

Torres já ressaltava que as empresas devem aproveitar as oportunidades surgidas com as mudanças ocorridas no comportamento dos consumidores, a fim de atrair um maior número de clientes e promover maior proximidade com os atuais (Torres, 2009). Esses resultados podem ainda ser comparados à frequência com que as empresas pesquisadas utilizam as redes sociais, para a divulgação de seus produtos, tanto por divulgações próprias quanto pela contratação de terceiros, percebe-se que as divulgações realizadas pelas próprias empresas recebem destaque, sendo preferência entre as empresas pesquisadas, com percentual de 75% de empresas que sempre utilizam, enquanto nas publicações pela contratação de terceiros, este percentual cai para 25%, sendo que, o índice de empresas que nunca utilizam o serviço chega a 50%.

Tendo em vista esta utilização das redes sociais virtuais por parte das empresas pesquisadas, vale ressaltar ainda os principais motivos que as levam a realizarem suas publicações. A chegada de novos produtos foi apontada como sendo o principal motivo para a realização das divulgações com 87,5% das respostas, seguido de promoções da loja com 50%.

Este comportamento por parte das empresas apresenta relação com o que disse Gabriel, em que o *mix* de Marketing formado pelos 4Ps – produto, preço, promoção e praça, passou a ter base também nas tecnologias digitais devido ao advento do marketing digital, em que as redes sociais virtuais funcionam como praças digitais, uma vitrine para a exposição dos produtos (Gabriel, 2010).

4.2. Atenção dos Clientes às Publicações das Empresas

Diante da utilização das redes sociais virtuais pelas empresas, torna-se necessário a verificação da atenção dada pelos clientes às publicações realizadas pelas empresas, tanto próprias quanto pela contratação de terceiros. Assim, diante destes questionamentos os resultados demonstram como acontece a relação entre a atenção dada pelos clientes às publicações realizadas pelas empresas e como as mesmas avaliam seu

desempenho, tanto de publicações próprias quanto pela contratação de terceiros. Assim, a atenção dada as publicações das empresas pelos consumidores, expõe que 27,1% dos clientes respondentes da pesquisa sempre se atentam as publicações das empresas e que 20,8% afirmam que quase sempre, resultando num total de 47,9%, tornando-se possível perceber que a maioria dos clientes está atenta as divulgações das empresas.

Considerando o acompanhamento das empresas em relação às publicações, constata-se que as empresas possuem maior preocupação pelo acompanhamento de suas próprias postagens com percentual de 62,5% de empresas que alegam sempre acompanharem, alinhando-se também aos dados obtidos pelas respostas dos clientes a atenção dada as publicações das empresas pelos consumidores. Por outro lado, quando se refere ao acompanhamento às publicações a partir da contratação de terceiros o resultado se mostra inverso, com percentual de 68,8% de empresas que afirmam nunca acompanharem.

Esses resultados vão de encontro com o que disse Torres, ao tratar da interação entre as ações de marketing digital em que o monitoramento do todo é apresentado como fator central para a obtenção de eficácia e consistência nos resultados, fazendo com que a empresa consiga visualizar possíveis pontos a serem corrigidos ou melhoras, caso haja necessidade (Torres, 2009).

Diante disso, vale ainda ressaltar o relacionamento que as empresas mantêm com seus clientes após a realização das vendas e qual a percepção dos clientes sobre isto, os dados mostram que as empresas não possuem o hábito de entrar em contato com seus clientes após a realização de suas vendas, com percentual de apenas 12,5% de empresas que afirmam sempre manterem este contato. Quando a pergunta foi dirigida aos clientes a frequência foi ainda menor, com 7,5% de clientes que afirmam sempre receberem mensagens das empresas. Estes resultados quando comparados à visão dos clientes demostram a importância de as empresas darem mais atenção à esta ação, tendo em vista que 51% dos clientes terem afirmado que sempre consideram importante o contato pós-venda da empresa.

Este comportamento por parte dos clientes condiz com o que disse Futrell, ao afirmar que o processo de decisão se compra só é encerrado para o cliente após o estágio de pós-compra, em que ele pode ficar tanto satisfeito com o produto comprado quanto insatisfeito (Futrell, 2014), já que o processo de decisão de compra passa ainda pela etapa do consumo e o descarte, que finaliza o processo (Blackwell et al, 2015; Oliveira, 2007). Assim, manter este contato com o cliente pode contribuir para que empresa consiga manter um relacionamento de maior credibilidade e durabilidade com seus clientes.

4.3. Redes sociais virtuais como fonte de informações

Considerando a presença tanto das empresas quanto dos clientes nas redes sociais virtuais, os dados da pesquisa apontam que 34,4% dos clientes utilizam as redes sociais virtuais para obtenção de informações a respeito das marca e/ou empresas e ainda que 19,8% deles afirmam que quase sempre fazem o mesmo, chegando a um total de 54,8%, evidenciando a importância das empresas estarem atentas à forma como utilizam as redes sociais para realizarem divulgações.

Este comportamento demonstra o que disse Kotler (2012a; 2012b), ao afirmar que as empresas diante as mudanças ocorridas mudaram a sua forma de enxergar e se relacionarem com seus clientes, a fim de se adequar e melhor atender as necessidades dos mesmos.

Diante disso, pode-se citar ainda a busca de informações diretamente com a empresa, em que após ter visto um produto por meio das publicações nas redes socias o cliente entra em contato com a empresa para maior conhecimento do mesmo. Embora sejam questões interligadas, os resultados apresentados apresentam divergência diante das duas perspectivas, enquanto as empresas afirmam que em 68,8% dos casos, os clientes destas sempre entram em contato para se informar a respeito dos produtos divulgados, dos clientes respondentes apenas 21,9% afirmam sempre entrarem em contato com as empresas.

Percebe-se que a visão daquilo que é satisfatório apresenta divergência de ideias entre as empresa e os clientes, onde enquanto as empresas afirmam que a grande maioria dos clientes sempre entram em contato,

a resposta dos clientes aponta que os mesmos ainda consideram a frequência de contato insuficiente, assim, percebe-se potencial a ser explorado pelas empresas, em que as mesmas podem dar maior atenção ao contato prévio com seus clientes e informações disponíveis a respeito dos produtos nas publicações feitas, desempenhado assim, o papel do marketing que de acordo com Kotler e Keller diz respeito à percepção e satisfação das necessidade dos clientes (Kotler, Keller, 2012).

Essa situação pode ser ainda reforçada com os resultados apresentados revelam uma deficiência nas publicações realizadas pelas empresas, havendo ausência de informações consideradas importantes para os clientes, neste caso o preço, onde enquanto 70,8% dos clientes afirmam que a presença dos preços e formas de pagamento é sempre importante nas publicações, as empresas costumam não informa-los, com apenas 37,5% de empresas que alegam sempre informarem e 31,3% que nunca informam, diante disso, vale ressaltar que de acordo com Kotler e Keller a forma de pagamento pode ser um dos fatores determinantes na avaliação feita pelo consumidor no estágio de decisão de compra (Kotler, Keller, 2012).

A etapa da busca de informações é citada ainda por Kotler e Keller como sendo o segundo estágio do processo de decisão de compra do consumidor (Kotler, Keller, 2012), como mostra a Figura 1: Modelo da cinco etapas do processo de compra do consumidor, em que o consumidor procura tomar maior conhecimento do produto, podendo utilizar de diferentes meios para tal, até que obtenha um conjunto de escolhas a partir das marcas disponíveis. Após o consumidor realizar a busca de informações a próxima etapa é a análise das alternativas, em que se realiza a avaliação das ofertas disponíveis, realizando comparações para a partir daí tomar sua decisão de compra (Prado, 2008). Neste caso, percebe-se o cuidado que as empresas devem ter ao disponibilizarem informações nas redes sociais, já que as mesmas podem ser determinantes na decisão de compra do cliente.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A disseminação do uso da internet acarretou uma série de mudanças na vida das pessoas e empresas, sendo que as redes sociais virtuais surgem como uma das principais responsáveis pela presença cada vez maior da internet no dia a dia, partindo de situações mais simples e cotidianas até as mais complexas. Desse modo, enquanto os consumidores utilizam das redes sociais virtuais como meio de interação social e entretenimento, as empresas ao perceberem a oportunidade passaram a utilizá-las para propagar sua marca, causando mudanças também no comportamento de seus clientes, estando eles cada vez mais informados e conectados.

No caso das empresas, as principais mudanças ocorreram no marketing, fazendo com as mesmas mudassem sua forma de se comunicar com seus clientes. A relação empresa/cliente tornou-se cada vez mais próxima, com as redes sociais virtuais como aliadas neste processo, sendo utilizadas pelas empresas como uma vitrine para a exposição dos seus produtos e/ou serviços.

Em relação aos clientes, torna-se possível perceber as mudanças ocorridas em seu comportamento, considerando que o acesso à informação se tornou mais simples e rápido. Assim, os consumidores passaram a possuir maior poder de escolha por determinada marca, produto ou serviço, uma vez que com o nível de informações disponíveis atualmente, tornou mais simples a realização de comparações entre os mesmos, levando em consideração que existem diversos fatores que influenciam o indivíduo até o fechamento da compra, assim, cabe às empresas acompanhar este novo comportamento assumido por seus clientes.

Diante desta sucessão de mudanças ocorridas, este trabalho teve como objetivo verificar a utilização das redes sociais virtuais como fontes de informações pelos consumidores no comércio varejista em Rondon do Pará. Para o alcance do objetivo foram traçados três objetivos específicos, sendo eles: I) identificar o uso de redes sociais virtuais pelas empresas varejistas no munícipio de Rondon do Pará; II) verificar se os consumidores estão atentos as publicações das empresas nas redes soci-

ais; (III) e se utilizam destas como fonte de informações para possíveis compras.

Quanto à utilização das redes sociais virtuais pelas empresas do município, constatou-se que as mesmas costumam utilizar com frequência este recurso para a divulgação de seus produtos, sendo que o Instagram foi apontado como o principal meio para tal, com 71,1% das respostas. Tomando como base as principais redes sociais virtuais utilizadas pelos clientes, pôde-se observar que as empresas estão tendo escolhas assertivas nas redes sociais virtuais utilizadas, havendo relação de preferência de escolha nas redes sociais utilizadas pelas empresas e clientes.

Na verificação da atenção dada pelos clientes às publicações feitas pelas empresas, os resultados demostraram que embora haja disparidade na frequência, a maioria dos consumidores está atenta às publicações realizadas pelas empresas, sendo que as mesmas apresentaram preocupação quanto ao acompanhamento de suas ações no ambiente virtual. Diante disso, observou-se que os clientes possuem o hábito de utilizar as redes sociais virtuais como fonte de informações para possíveis compras, embora isto não ocorra regularmente, assim como a importância dada pelos mesmos ao relacionamento pós-venda, sendo que, em contrapartida as empresas não costumam praticá-lo, o que indica um ponto a ser explorado por elas, a fim de gerar maior valor aos seus clientes.

O estudo realizado possibilitou uma visão das mudanças ocorridas no comportamento das empresas e dos consumidores, considerando o grande número de informações que circulam diariamente na internet, com foco nas redes sociais virtuais, demonstrando como a utilização das mesmas pelas empresas podem influenciar na decisão de compra dos consumidores, contribuindo assim para empresas locais no desenvolvimento de suas estratégias de marketing digital, tanto no relacionamento com o cliente, quanto nas formas de atraí-lo.

O estudo se restringiu apenas a empresas do comércio varejista, assim, recomenda-se que a pesquisa seja também aplicada a outros segmentos, como por exemplo o setor de serviços, ou ainda uma pesquisa longitudinal, aplicando a pesquisa às mesmas empresas daqui a um tempo. Além disso, pode ser realizado um estudo mais detalhado quanto à

influência causada pelos chamados influenciadores digitais, tendo em vista a crescente presença dos mesmos nas redes sociais virtuais.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarez, R. A. G., Fávero, L. P. L., & Luppe, M. R. (2010). Importância das variáveis intrínsecas e extrínsecas ao varejista como explicação de seu desempenho ao longo do tempo. FACEF Pesquisa-Desenvolvimento e Gestão, 10(3).

Boletim do Comércio Varejista e Serviços Paraense. (2016). Disponível em: encurtador.com.br/fCLQY

Brasil, E. P. (2018). Disponível em: https://bit.ly/3481Wff.

Brasil, R. F. (2012). Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Depec Comércio varejista. (2017). Disponível em https://bit.ly/366cbm6.

Domareski Ruiz, T. C., & Chim Miki, A. F. (2019). Competitividad e innovación: Teoría versus Práctica en la medida de competitividad turística. El periplo sustentable, (36), 134-156.

Futrell, C. M. (2014). Vendas: O guia completo. AMGH Editora.

Gabriel, M. (2010). Marketing na era digital: conceitos, plataformas e estratégias. Novatec Editora.

Giuliani, A. C. (2003). Varejo no Brasil: as razões para reinventá-lo. Gestão de Marketing no Varejo. São Paulo: OLM.

IBGE. Indicadores IBGE - Pesquisa Mensal de Comércio. (2017). Disponível em: https://bit.ly/36dZzti

IBGE. Estatísticas econômicas. (2017). Disponível em: https://bit.ly/34dorzI

IBGE. Participação das Grandes Regiões e Unidades da Federação no Produto Interno Bruto. (2014). Disponível em: https://bit.ly/2pnojyx

IBGE. Pesquisa Anual de Comércio. (2015). Disponível em: https://bit.ly/34dBml9

IBGE. Pesquisa Mensal de Comércio. (2018). Disponível em: https://bit.ly/347fF66

IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: acesso à Internet e à televisão e posse de telefone móvel celular para uso pessoal. (2016). Disponível em: https://bit.ly/2PplVlC

IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: acesso à internet e à televisão e posse de telefone móvel celular para uso pessoal. (2013). Disponível em: https://bit.ly/32UuKYz

IBGE. Região Norte aumenta participação no PIB nacional. (2012). Disponível em https://bit.ly/2MV4Cao

IBGE. Rondon do Pará: população. (2018). Disponível em: https://bit.ly/2MUkcDm

Kimura, H., Basso, L. F. C., & Martin, D. M. L. (2008). Redes sociais e o marketing de inovações. Revista de Administração Mackenzie (Mackenzie Management Review), 9(1).

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). Administração de Marketing. Tradução de Sônia Midori Yamamoto.

Las Casas, A. L. (2000). Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira. Editora Atlas SA.

Las Casas, A. L. (2000). Marketing: conceitos, exercícios, casos . Editora Atlas SA.

Oliveira Rosa, R., Casagranda, Y. G., & Spinelli, F. E. (2017). A importância do marketing digital utilizando a influência do comportamento do consumidor. Revista de Tecnologia Aplicada, 6(2).

Oliveira Santos, G. E., Netto, A. P., Ribeiro, M. A., & Gursoy, D. (2019). Impactos objetivos e percebidos da Copa do Mundo FIFA de 2014 no Brasil. El Periplo Sustentable, (36), 294-324.

Oliveira, É. C. D. (2007). Comportamento do consumidor: processo de decisão de compra de livros pela internet(Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).

PAC, Pesquisa Anual do Comércio / Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Departamento de Comércio e Serviços. (1991). Disponível em: https://bit.ly/32XMZw4

Portal, empreededor. Rondon do Pará: empresas prestadoras de serviço. (2018). Disponível em: https://bit.ly/341Yov8

Prado, K. P. L. D. A. (2008). A preferência da marca no processo de decisão de compra: um estudo exploratório no segmento de baixa renda (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).

PWC. Total Retail 2015: o varejo e a era da disrupção. (2015). Disponível em: https://pwc.to/31SH6iB

Rocha Barichello, E. M. M., & de Oliveira, C. C. (2010). O marketing viral como estratégia publicitária nas novas ambiências midiáticas. Em Questão, 16(1), 29-44.

SBVC. Novas marcas apostam na importância na região norte para o varejo. (2015). Disponível em: https://bit.ly/2BORFZc

SBVC. O papel do varejo na economia brasileira. (2017). Disponível em: https://bit.ly/2pX6I0q

Solomon, M. R. (2016). O Comportamento do consumidor-: comprando, possuindo e sendo. Bookman Editora.

Torres, C. (2014). Guia prático de marketing na internet para pequenas empresas: dicas para posicionar o seu negócio e conquistar novos clientes na internet. 2010. 54 p.

Torres, C. (2018). A bíblia do marketing digital: tudo o que você queria saber sobre marketing e publicidade na internet e não tinha a quem perguntar. Novatec Editora.

DIGITALIZAR UNA PYME CON MÁS DE UN SIGLO DE ANTIGÜEDAD: UN CASO APLICADO A LA ANTIGUA RELOJERÍA DE LA CALLE DE LA SAL[541]

DR. OLIVER CARRERO MÁRQUEZ
Esic Universidad, España

LIDIA LÓPEZ MENA
Universidad Villanueva, España

DR. FERNANDO GARCÍA CHAMIZO
Esic Universidad, España

RESUMEN

Con motivo de las restricciones de movilidad provocadas por la Covid 19, se presenta este proceso de digitalización de la Antigua Relojería, sobre la base de un Plan de Marketing Digital, cuyo fin es incrementar las ventas de su eCommerce, a través del crecimiento de su tráfico a web. Para conseguirlo, en primer lugar, se ha considerado oportuno el rediseño de su site y la implementación de acciones *SEO* y *SEM*.
También se han abordado nuevas estrategias *Social Ads* y *Display*, no sólo hacia la conversión en ventas, sino a la generación de una comunidad que se traduzca en leads cualificados, recurrentes en el proceso de compra, con los que poder mantener acciones de email marketing, como complemento al valor añadido del trato profesional y cercano que se dispensa en la tienda física.
Y todo ello con la única intención de ofrecer al usuario una experiencia de compra y postventa, única, que facilite su conversión en prescriptor.
Al tratarse de un caso real, todo lo expuesto esta sometido a métricas que permitan optimizar un retorno de la inversión a la empresa (ROI) positivo, que dé pie a afrontar nuevas acciones a futuro dentro de las posibilidades de escalabilidad con la que se ha construido este proceso de digitalización.

[541] Este capítulo se encuadra dentro de un caso real de uso, cuya finalidad es mejorar la efectividad de sus activos digitales, desde la planificación de un Plan de Marketing Digital integral, centrado en una segmentación muy específica, nuevas necesidades logísticas, dentro de un modelo escalable, en la nueva normalidad provocada por la Covid 19.

PALABRAS CLAVE

Digitalización en la empresa, Modernizar PYME, Modelo de negocio digital, Covid19, eCommerce siglo XXI.

INTRODUCCIÓN

Las limitaciones de acceso a tienda física impuestos por la Covid19, hace que muchas PYMES se replanteen su presencia online y se vean involucradas en procesos de digitalización. En este este capítulo se plantean una serie de propuestas de mejora para la revitalización digital de la Antigua Relojería, cuyos ingresos por esta vía no superan el 1% del total. Este caso de uso aborda el rediseño de la Web, de su eCommerce, un mejor posicionamiento de la tienda ante los motores de búsqueda, por medio de acciones SEM, GDN, Social Ads y email marketing.

Pero antes de empezar con el proceso, se trasladan al cliente las tendencias generales del eCommerce y el impacto que las nuevas tecnologías como la Inteligencia Artificial, el Internet de las cosas o el blockchain a la hora de tomar decisiones en este sentido.

Un nuevo entorno que provoca cambios en el perfil del comprador, cada vez más participativo, cuyas opiniones son muy tenidas en cuenta por otros potenciales consumidores.

Tras esta breve instantánea del ecosistema general del eCommerce, se dan a conocer los hábitos de compra online en España. Se ofrece información sobre los servicios o productos más demandados, así como de aquellos aspectos que marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso en la conversión de una compra.

Una vez contextualizado el espacio digital en el que La Antigua Relojería quiere prosperar, llega el momento de hacer las preguntas pertinentes al CEO de la empresa, que permitan un primer acercamiento en la construcción del proceso de digitalización. Además, se analiza el estado tanto de sus activos digitales como los de su competencia.

Datos que derivan en una matriz DAFO, como punto de partida para configurar unas estrategias y acciones a desarrollar dentro de un timing, siempre con la mirada puesta en el concepto mobile first.

Además, todas estas estrategias se someten a métricas de las que poder aprender para mejorar. Por último, este texto quiere incidir en la necesidad de que todo proceso de digitalización sea modular y escalable. De ahí, que este caso de uso se cierre con propuestas de implementación a futuro de nuevas palancas que mejoren el modelo.

1. ESTADO GENERAL DEL ECOMMERCE

Ante las vicisitudes provocadas por la Pandemia y la previsión de una normalidad más acorde a lo vivido en los años 2018 y 2019, se toma como punto de partida este periodo de tiempo, al considerarse una tendencia más cercana a la del comportamiento del potencial comprador para el 2021.

Atendiendo siempre a las necesidades del cliente (Kotler y Armstrong, 2012), a sus cambios en los hábitos de consumo, se presenta este plan de digitalización, atendiendo a la máxima de que debe tratarse de un proceso sencillo, sobre todo, en el momento del pago, tal y como, por ejemplo, lo hace Amazon.

Pero el cliente demanda un plus añadido, por encima de la variable precio. Aspecto relevante, teniendo en cuenta las características aspiracionales del producto en el que se centra este caso.

Por ejemplo, el informe (Food & Drink Trends, 2017) apunta que los lanzamientos veganos a nivel global se han incrementado un 257%. Asimismo, según la plataforma (Market Research, 2016), se espera que el mercado de los nutraceúticos pase de los casi 30 billones de dólares en 2016 a casi 46 billones en 2022.

Llegar el primero a dichas nuevas necesidades es capital. Por eso, las empresas comienzan a apostar por el Big Data, la Inteligencia Artificial y todas las tecnologías derivadas de las mismas.

1.1. Consciencia de la necesidad de un cambio

Según el último informe, 2018 Global CEO Outlook, (KPMG, 2018), realizado por la auditora KPMG, un 86% de los CEOs españoles consideran que la disrupción tecnológica conlleva cambios drásticos y veloces en las empresas. No hay otra vía para el éxito (Cobisa, 2018).

Este trabajo se alinea con (Day, 2015), quien considera que son tiempos de convencimiento en la necesidad de la transformación, envuelto en un periodo de incertidumbre que desaparecerá cuando los equipos de trabajo dominen las tecnologías digitales y se conciencien de que las decisiones se deben tomar desde fuera hacia dentro.

(Cinco Días, 2019) destaca la prudencia y el miedo, como principales dificultades que la pequeña y mediana empresa, entre las que se encuentra la Antigua Relojería, debe superar si quiere asentarse en los procesos de digitalización. (Ortiz, Joyanes y Giraldo, 2015) De ahí, que el abanico de posibilidades hacia disrupciones tecnológicas acusadas se vea muy limitado en este caso de uso real, siendo su gran baza la optimización de unos activos digitales ya existentes.

1.2. Se diluyen las líneas entre presente y futuro

Schwab (2016) considera que la IA cambiará la sociedad y la manera en la que empresas y clientes se relacionan y que aquellos procesos, dentro del sector servicios, para los que se necesita una gran cantidad de capital humano, caminan hacia la automatización. IBM Watson y su sistema cognitivo capaz de entender matices de intención y giros lingüísticos en relaciones B2C es un claro ejemplo de ello.

Cerezo y Cerezo (2018) aseguran que el 5G supondrá el espaldarazo definitivo al Internet de las Cosas (IoT), a la digitalización de la economía y a la normalización de conceptos como el Cloud Computing, el Blockchain o la Realidad Aumentada. Todo estará conectado, por lo que el marketing podrá actuar en todos los canales con el cliente, quien ya está monitorizado las 24 horas del día, por medio de sus wearables, e impactarle a través de sus canales predilectos.

Cada vez toma más fuerza el término Ciudades Inteligentes y la conciencia de cultura conectada. Por ejemplo, el Instituto Valenciano de Tecnologías Turísticas (INVA-TUR) presentó una iniciativa de planificación estratégica de la ciudad, acorde a la ubicación, los gustos y los gastos del ciudadano.

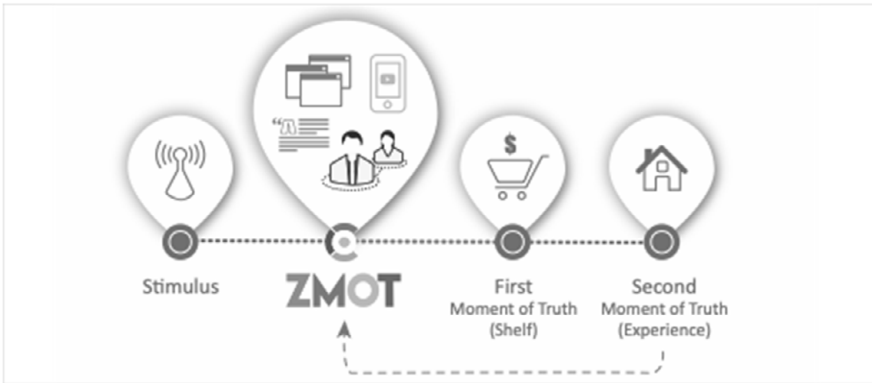
Además, el concepto de blockchain irrumpe en el mercado, como fórmula para abaratar costes, ya que se podría enviar dinero entre pares, sin intermediarios bancarios. (El País Retina, 2018) ya adelanta nuevos perfiles profesionales tales como *blockchain arquitect*, *growth hacker*, *mánager en ciberseguridad*, *scrum master*, director de omnicanalidad, CDO y analista de datos.

1.3. ¿Cómo es el comprador en un Ecommerce?

Tapscott (1996) define los rasgos distintivos de este tipo de usuario, tal y como hoy es conocido. Es un individuo que aúna libertad, customización y criterio para comparar antes de realizar la compra, siempre buscando la coherencia del mensaje de las marcas, que exige rapidez en el suministro, calidad e innovación constante de los productos. Herrero-Diz, Ramos y Nó, (2016) considera a los prosumers los auténticos nativos digitales, sin establecer límite de edad y sólo valorando su capacidad para influir en redes sociales de cara a promover cambios en la Sociedad.

Por tanto, el prosumer ha provocado un cambio en las etapas del proceso de compra. Se ha evolucionado hacia el ZMOT o momento cero de la verdad. Acuñado por Google, Lecinsky (2011) establece que el cliente actual, una vez es consciente de una necesidad de compra, antes de acudir al punto de venta, se informa en la Red para conocer la experiencia que otros usuarios vierten sobre el producto por el que ha mostrado interés. (Figura 1.)

Figura 1: Esquema del proceso actual de compra, condicionado por ZMOT



Fuente. Winning the Zero moment of Truth

Son tiempos que Crawford, (2015) denomina "Economía de la Atención", donde la atención humana es un bien escaso, dentro del ecosistema digital en la que se desenvuelve.

El cliente online también comienza a decantarse por el disfrute de la experiencia de compra, con cierto grado de intimidad. Nace así el concepto, importado de Corea, *oneconomy*. Así, las nuevas doctrinas identifican el éxito personal con imponer el Yo, la salud y el cuidado personal. Además, el foco del target, hasta ahora situado en los millennials, se traslada también a los mayores de 55 años y a la infancia. La mejora en la calidad de vida ha llevado al concepto de edad cognitiva (Mathur, Sherman & Schiffman, 1998). Este público se siente más joven de lo que marca su DNI y no se reconoce en estereotipos sociales (Mathur & Monchis, 2005). Chen & Chan (2014) creen que la imagen que se tiene de los mayores se basa en un prototipo desfasado.

Son usuarios que conceden una gran importancia al marketing social y las marcas se han dado cuenta de ello. Por ejemplo, Repsol ha comprado Valdesolar Hive, para subirse al carro de la energía fotovoltaica y hacer hincapié en la intención de generar energías limpias.

2. CIFRAS DEL ECOMMERCE EN ESPAÑA

Según el informe IAB eCommerce 2019, 7 de cada 10 Internautas compra en Internet. Un porcentaje que supone que, cerca de 19,4 millones de españoles, entre 16 y 65 años, compra online. El estudio también destaca que, contra lo que pudiera intuirse, de la Generación Z, sólo uno de cada dos, realiza compras online. No obstante, el hábito del comprador es combinar la compra a través de eCommerce y tienda física, con una proyección declarativa, al cierre de 2019 del 78% hacia este comportamiento. En esta línea, el 53% de los expertos encuestados por IAB aseguran que la tienda física es muy relevante para potenciar el eCommerce (IAB, 2019).

En cuanto a su perfil socioeconómico, el segmento más numeroso es el comprendido entre 31 y 45 años. Suelen ser tres personas en el hogar, con estudios universitarios en un 58% y, en un 60%, con hijos de edades que oscilan entre los 6 y los 12 años. En cuanto a su situación laboral, un 75% trabaja. Los dispositivos a través de los cuales se conectan a Internet son: el ordenador 93%, Smartphone 93% y Tablet 49%.

Además, son targets con presencia en las RRSS, siendo Facebook 91%, WhatsApp 83%, YouTube 64%, Twitter 56% e Instagram 55%, las más utilizadas. A nivel comercial, Facebook 91%, Twitter 60%, YouTube 59% e Instagram 58% copan los primeros lugares como canales de venta. Entre las estrategias más utilizadas para seducir al consumidor destacan Social Media (creación de contenido) 48%, Social Media (canal de venta) 46%, entrega rápida (menos de un día) 40%, SEO 39%,

personalización (productos por intereses) 38% y WhatsApp Business 36%.

A la hora de elegir un eCommerce, el principal factor es la oferta o exclusividad del producto. Además, gana fuerza que haya un buen servicio de atención al cliente y que la web de la marca inspire confianza. Una vez finalizado el proceso de compra, los principales motivos de satisfacción son: el precio 56%, la facilidad de uso 53% y la variedad

de productos 48%. Entre 56 y 65 años, se valoran mucho más las políticas de devoluciones y cambios 50%.

La mayoría de las compras se materializan desde casa y el trabajo. Siendo los trayectos en transporte público el momento escogido para la consulta informativa. Entre las 11 y 13 h y a la hora de la comida se realizan el mayor número de ventas. Los lunes y martes son los mejores días de ventas, así como el domingo por la tarde. El "Black Friday", seguido del "Cyber Monday", son claves para las compras. Las compras navideñas y las realizadas en temporadas de rebajas suponen el mayor volumen de ventas en todo el año.

3. DEFINIENDO LA DIGITALIZACIÓN DEL NEGOCIO

Los modelos de negocio juegan un papel primordial, a la hora de afrontar una innovación. Clark, Oterwalder & Pigneur (2014) y Mendelson (2015) definen el modelo de negocio como el conjunto de acciones que sigue una empresa para obtener ganancias. Ambos autores coinciden en que toda empresa debe atender a la creación de un valor diferencial, a una manera de obtener beneficio y a una forma lógica de poder alcanzarlo. Por su parte, Cabezas (2019) presenta una clasificación mixta de los modelos de negocio, entre los que destacan, las plataformas multilaterales, cebo o anzuelo, afiliación, pago por consumo, suscripción, membresía y peer to peer.

3.1. ¿DÓNDE ESTOY?

Para poder acometer el proceso, en primer lugar, hay que conocer bien el modelo de negocio a nivel interno. En segundo, establecer una comparativa con la competencia más directa.

De cara a realizar el análisis interno de la empresa, se ha mantenido una entrevista con el CEO de La Antigua Relojería, para poder acomodar el proceso de digitalización a las necesidades del modelo de negocio[542], llegando a las siguientes afirmaciones:

[542] El cuestionario se ha extraído de una selección de preguntas, recogidas de la obra: "Tu modelo de negocio"

- El 90% del volumen de negocio procede de la venta de relojes de pulsera B2C. El resto se reparte entre la venta y reparación de relojes antiguos B2C y la venta de relojes de pulsera B2B para regalos de empresa.
- Las marcas más vendidas son: TAGHeuer, Longines y Tissot. Se está introduciendo en España la marca de *smartwatchs* híbridos Kronaby.
- Su eCommerce factura el 1% del total de ventas.
- Carece de una base de datos validada, que le permita realizar acciones de email marketing o afiliación.
- Se distinguen tres tipos de compradores: clientes antiguos que precisan mantenimiento de sus relojes o hacer una compra puntual, extranjeros que visitan la Plaza Mayor y, de paso, el carrillón de Mingote, situado en la fachada de la relojería. Los países con mayor presencia son Brasil, Méjico, Argentina, Estados Unidos e Israel.
- Predominan hombres, frente a mujeres en una relación 70-30, con una edad comprendida entre 30 y 50 años y un nivel adquisitivo medio-alto.
- En cuanto a la estacionalidad de las ventas, repunta en Navidad y los meses de Comuniones.
- La cesta media es de 350 €
- Advierte la necesidad de rejuvenecer la cartera de clientes

Además, la marca tiene claro que no puede competir con los grandes marketplaces y que debe centrarse en mejorar respecto a su competencia directa Chocrón Madrid, Rabat y Nicols.

La Antigua Relojería es la que posee un número de visitas más bajo en su Web y carece de estrategias SEM o SEO, mientras que parte de su competencia sí las tiene. (Cuadro 1.)

Cuadro 1: Posición de la Antigua Relojería, respecto a su competencia en Internet

	Antigua Relojería	Chocrón Madrid	Joyería Rabat	Nicols
Estimación páginas vistas	66	343	1874	1218
Presencia SEM	NO	SÍ	SÍ	SI
Palabras clave totales de pago	0	186	188	187
Posición SERP SEO/SEM relojería Madrid	4 SEO, NO SEM	NO SEO, 1 SEM	2 SEO, 2 SEM	1 SEO, NO SEM
Posición SERP SEO/SEM Tag Hauer reloj	NO SEO, NO SEM	NO SEO, NO SEM	6 SEO, NO SEM	7 SEO, NO SEM
Posición SERP SEO/SEM Tissot reloj	NO SEO, NO SEM	NO SEO, NO SEM	NO SEO, NO SEM	5 y 6 SEO, NO SEM
Posición SERP SEO/SEM Longines reloj	NO SEO, NO SEM	NO SEO, NO SEM	NO SEO, NO SEM	3 SEO, NO SEM
Ecommerce	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Perfil económico de su público	Medio-alto	Medio-alto	Alto-Muy alto	Medio-alto
Taller propio reparaciones	SÍ	NO	NO	NO
Venta de joyas	NO	SI	SI	SI

Fuente. Elaboración propia, a partir de Google, SEMRUSH y siteworthtraffic.

Además, mientras la competencia arroja en sus resultados orgánicos información de valor en sus descripciones, la Antigua Relojería, en su segundo resultado ofrece datos identificativos y avisos legales (Figura 2), en lugar de hacerlo sobre el producto y la propuesta de valor.

Figura 2: De izquierda a derecha, primer y segundo resultado SERP



Fuente. SEO QUAKE y Google

En Redes Sociales las cuatro marcas tienen un funcionamiento similar. Sin embargo, vuelve a existir un *gap* el funcionamiento de su página web. Su tiempo de carga y el tráfico en los últimos 90 días marcan una gran desventaja. (Cuadro 2.)

Cuadro 2: Notoriedad, posicionamiento y velocidad de carga de los sites analizados

	Antigua Relojería	Rabat	Chocrón	Nicols
Velocidad de carga	7´´	1,99´´	2,49´´	2,63´´.
Tráfico últimos 90 días	Sin datos por bajos resultados	156 K	4,51 M	45,4 K
¿Es AMP?	NO	NO	NO	NO
Tasa rebote	No ofrece datos	51,2%	No ofrece datos	45,4%
Tiempo medio en web	No ofrece datos	3´35´´	3´15´´	2´44´´
Global Rank	4.351.169	252.526	1.057.177	630.318
Country Rank	177.491	13.724	33.108	18.615
Category Rank	12.303	665	No ofrece datos	2.114
Tráfico directo	24,77%	9,95%	23,65%	15,77%
Tráfico referrals	0,00%	2,01%	0,00%	0,43%
Tráfico search	75,23%	87,47%	69,71%	80,98%
Tráfico Social	0,00%	0,00%	6,64%	2,53%
Tráfico e-mail	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tráfico Display	0,00%	0,57%	0,00%	0,29%
Orgánico vs pago	100% vs 0,00%	87,80% vs 12,20%	59,69% vs 40,31%	95,78% vs 4,22%

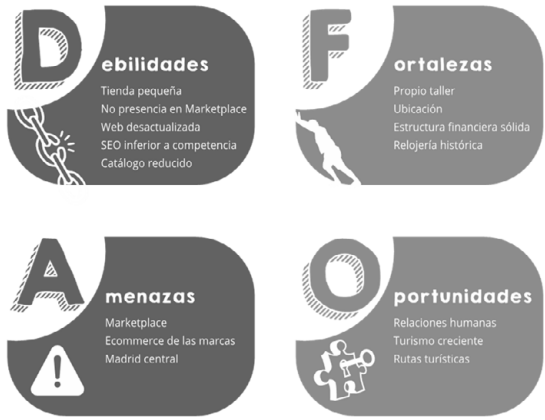
Fuente. Elaboración propia, a partir de Similar Web | Pingdomtools | google AMP | Alexa

No obstante, por historia y tradición, la Antigua Relojería se incluye en algunas rutas turísticas de Madrid, siendo una ventaja competitiva, si se identifica a la marca con la de la ciudad.

3.2. ¿DÓNDE QUIERO ESTAR CON MI NEGOCIO?

Tras el análisis externo e interno se confeccionó una matriz DAFO que aportase pistas acerca de la dirección a tomar a lo largo del proceso de digitalización. (Figura 3.)

Figura 3: Principales conclusiones obtenidas tras analizar a la empresa



Fuente. Elaboración propia

Así, desde este punto de partida, los objetivos a alcanzar pasan por potenciar los activos digitales con los que cuenta la Antigua Relojería, con el fin estimular las ventas del eCommerce hasta alcanzar unos beneficios netos de 13.000 € por este canal. El presupuesto con el que se va a contar para afrontar el proceso será de 30.000 €.

4. ESTRATEGIAS A LLEVAR A CABO

Todo el trabajo, se va a dirigir principalmente a los madrileños, segmentados por un nivel adquisitivo y cultural, medio-alto.

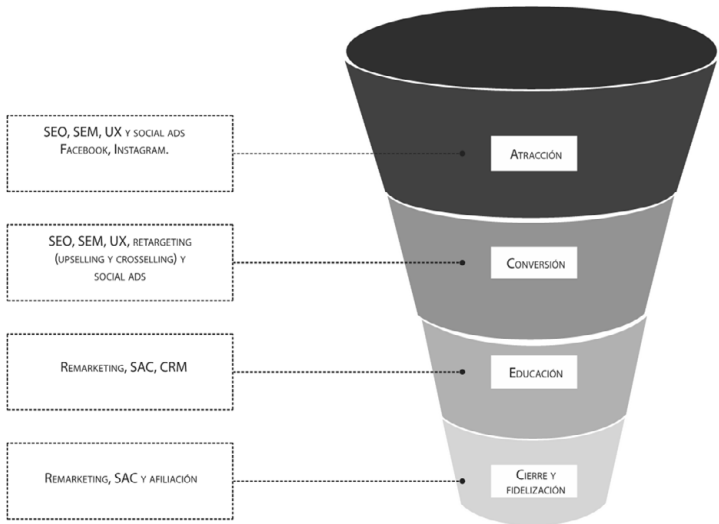
Se prestará atención a zonas geolocalizadas cercanas al aeropuerto Adolfo Suarez y a las estaciones de tren (Atocha y Chamartín), porque una buena parte de los compradores, suelen ser turistas que visitan la Plaza Mayor.

Por último, con el fin de rejuvenecer al cliente, se ha detectado un nicho en el público millennial (García, 2018), por sus hábitos de consumo orientados hacia relojes de lujo de segunda mano.

Llegados a este punto y teniendo muy presente que cada target mencionado requiere una estrategia y unas acciones específicas, se establece

una hoja de ruta que conduzca al potencial comprador a través del funnel de la Figura 4.

Figura 4: Funnel de conversión con estrategias y acciones a seguir



Fuente. Elaboración propia

Se hacen imprescindibles estrategias de comunicación relacionadas con el upselling, crosselling y la venta de segunda mano. También un rediseño de la Web, así como estrategias SEO y SEM, que mejoren la encontrabilidad y apunten directamente a sus productos más vendidos. Dentro de la propuesta de valor, hay que informar de los canales de distribución, gratuitos a partir de 50 € de compra, de servicios de logística inversa flexibles y resaltar que, en los últimos 60 años, sólo se han producido dos devoluciones.

Para cubrir al público millenial se lanzará la línea de negocio "Kilómetro 0". Otros factores de valor añadido serán un packaging y grabado personalizado gratuito, junto a tarjetas de fidelización y exclusividad que permitan comenzar a generar una base de datos propia, que de pie a acciones de email marketing y a establecer sinergias, por ejemplo, con aseguradoras de productos de lujo.

Se ha ideado el concepto creativo #puntualescontigo, donde se busca generar comunidades afines al perfil de la empresa. Para ello, se va a "atacar" a dos colectivos, el colectivo runner y el colectivo solidario, ya la familia que lleva la empresa está muy involucrada en estas actividades.

5. PLAN DE ACCIONES

5.1 Mejorar la usabilidad Web

Se debe abordar un rediseño de la web y la creación de un blog, (Macleod & Rengger, 1993; Bradford, 1994; Nielsen, 1994: Holzinger, 2005) ya que no tendría sentido llevar tráfico a un site, cuya apariencia, genere altas tasas de rebote. Se deben solventar los siguientes puntos de dolor detectados tras realizar una serie de tests de usabilidad a un grupo de 66 personas entre 24 y 52 años.

- Sin información en el primer golpe de pantalla.
- Carece de un menú intuitivo.
- No genera confianza que la información sobre los idiomas parpadee.
- Proceso de búsqueda poco intuitivo.
- Provoca rechazo la obligatoriedad de registro para iniciar el proceso de compra.
- La web tiene una parte que no se acoge a los protocolos SSL.
- El eCommerce carece de botones de llamada a la acción.
- No hay reviews de productos.
- Desconcierta el cambio de diseño entre el site y su eCommerce.
- El tiempo de carga resulta excesivo.
- Hay dificultades para encontrar sus redes sociales.
- Discordancia entre la estética de la página, a la que califican de fea, y el producto que venden, que califican de elegante.
- No está claro lo que hay que hacer para acceder a la tienda virtual.

5.2 Acciones SEO

5.2.1 Seo On Page

El siguiente paso será mejorar el SEO. Por logística y optimización de infraestructuras, las acciones se orientan hacia el SEO Local (Núñez, 2019). Se trabajará la palabra clave "relojerías en Madrid". En el contenido Web, se debe hacer alusión a Madrid en el H1 o el H2, así como en el body. También se incluirán datos estructurados o marcado schema en la web para ofrecer información relacionada con La Antigua Relojeria en Madrid a Google.

Además, se le debe indicar a Google que sólo indexe aquellas páginas más relevantes dentro del site. En este caso serán las de los productos más vendidos: TAG HEUER, Tissot y Longines.

Como ya se adelantó, se hace necesario una mejora en la redacción de sus SERPs, *Search Engine Result Page*. Habrá que reescribir todos aquellos títulos que estén duplicados o en blanco, prestando especial atención a que el title y el titular del artículo no sean el mismo. En cuanto a la extensión, no deberán sobrepasar los 65 caracteres y su contenido no puede ser genérico, sino que debe aportar información valiosa al cliente que llegue a la página.

También hay que cuidar de que todas las páginas tengan una metadescripción y que su extensión esté entre los 70 y los 155 caracteres. Además, añadir un emoji bien en el Title, bien en la Metadescription, mejorará el CTR (Bustamante, 2020).

En lo referente a los encabezados, se desarrollarán, sobre todo, dentro de la parte dedicada elaborar contenidos. Habrá que prestar especial atención a la existencia de un único <H1>, así como al uso adecuado de <H2> y <H3> dentro de los contenidos del blog y producto. (Figura 5.)

Figura 5: Propuesta arquitectura de la información y ubicación de los encabezados



Fuente. Elaboración propia

Otros aspectos que se deben cuidar dentro de las acciones SEO On Page pasan por el uso de RichSnipets, contar con un sitemap.xml, poseer una url que se ajuste a los protocolos ssl, optimizar la velocidad de carga tanto en la versión desktop, como en la mobile, vía AMP.

5.2.2 Acciones SEO OFF Page

La relojería cuenta con un buen posicionamiento OFF PAGE por sus reseñas positivas y por ser mencionada en medios como ABC, con un Domain Authority de 93[543]. Se recomiendan estrategias para la generación de contenidos en sites de información general, sobre todo, en épocas estivales y navideñas. Otras actividades para mejorar el SEO pasarán por acciones de Linkbuilding.

[543] Dato extraído de checkpagerank.net

En primer lugar, se trabajarán contenidos que aporten valor al blog. Ávila (2019) considera que estos contenidos serán efectivos sin son interesantes y fáciles de leer.

Para la definición de las palabras clave es habitual el uso de Yoast Suggest o Ubersuggest. Para no incurrir en spam se debe cuidar que la densidad de dichas palabras clave no exceda el 3% del total del texto. Las temáticas que tendrán los posts, se extraen de las tendencias que revelen Google Trends y AnswerThePublic.

Hasta tener unas métricas propias que permitan establecer una periodicidad de las publicaciones, se recurre a la propuesta de (Sainz, 2018). A posteriori, se usará Analytics para determinarla, así como para conocer aquellas palabras clave, a través de las que han llegado al site.

Otra buena forma de llevar tráfico a la web es la participación en foros y páginas especializadas. Para delimitar aquellos sites que pueden resultar de mayor utilidad, se ha recurrido a Ahrefs y a los resultados de búsqueda de Google. En el Cuadro 3. se recogen aquellos medios que han escrito sobre La Antigua Relojería y que, además, permiten a los bots de Google seguir el enlace y venir a su site, vía Dofollow (Olivier, 2018).

Cuadro 3: Medios más representativos que han mencionado a la Antigua Relojería

Referring Domain	Ahrefs Rank	Organic Traffic	Type
timeout.com	1271	11134554	Dofollow
elmundo.es	1572	34773674	Dofollow, Content
abc.es	1696	24137386	Dofollow
esmadrid.com	17509	1166593	Dofollow, Content
lavozdigital.es	64010	393354	Dofollow, Content
timeout.es	187755	351054	Dofollow
dolcecity.com	476345	20042	Dofollow
decasa.tv	838156	24444	Dofollow, Content

Fuente. Elaboración propia, a partir de los datos arrojados por AHREFS

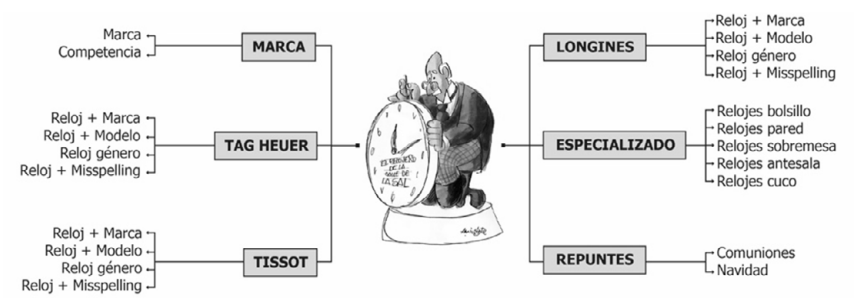
Para contenidos vinculados a producto y consejos se recomiendan foros especializados. En las primeras posiciones de las búsquedas de google aparecen los siguientes:

- https://www.relojes-especiales.com
- http://www.foroderelojes.es
- http://www.hablemosderelojes.com
- http://www.relojistas.com
- https://www.rincondecaballeros.com

5.3 Acciones SEM

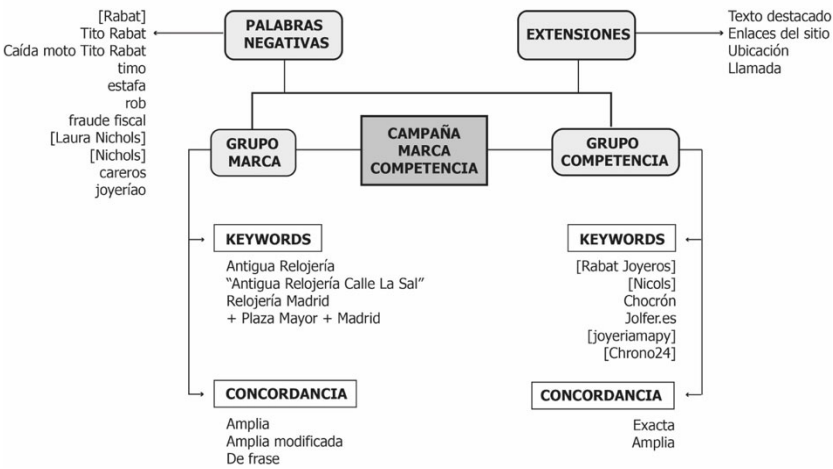
La cuenta de Ads se configura para mejorar las ventas de los productos más comprados, así como para estimular la venta en momentos de repunte de actividad. También se trabaja la marca, con el fin de atraer tráfico al site. En la Figura 6 se muestra la configuración de las campañas con una segmentación sólo para la ciudad de Madrid. El formato de la publicación será estándar y la periodicidad de las campañas será de lunes a viernes, de las 9,00 a las 14,00; de las 15,30 a las 20,00 y los sábados de 9,00 a 14,00. En cuanto a la puja por palabra clave, se recomienda trabajar CPC manual y crear grupos de anuncios con distintas concordancias, así como la negativización de palabras clave. Los dispositivos en los que se centrarán las campañas serán desktop y mobile. En la Figura 7 se muestra un ejemplo de grupo de anuncios y concordancias para la Campaña "Marca y Competencia."

Figura 6: Campañas SEARCH con sus respectivos grupos de anuncios



Fuente. Elaboración propia, a partir de las palancas de negocio del cliente y de los datos desprendidos de SEMRUSH y ADWORDS.

Figura 7: Planificación Campaña SEARCH de marca y competencia



Fuente: Elaboración propia, a partir de SEMRUSH, GOOGLE ADS, GOOGLE TRENDS y UBERSUGGEST

5.4. Acciones Social Ads y Email Marketing

Eouzan, G; Michalon, Ch; Bridier, K; Guissani, A & Dupuis, J. (2019) recogen el Social Media Manifesto, de Brian Solis, donde se afirma que las redes sociales son un foro de conversación, donde los contenidos deberían ser producidos por aquellos que los consumen. Sin embargo, la realidad dice que un 90% de los consumidores de Redes Sociales escucha, un 9% reacciona o conversa y tan solo un 1% produce contenido (Ávila, 2009). Donde más representación tendrá la marca será en Instagram y Facebook. WhatsApp se usará, junto a Twitter, para atención al cliente (Toledo, 2019).

5.4.1 Instagram y Facebook para los Millenials

Hasta ahora, La Antigua Relojería usa su perfil de Instagram con post orgánicos y un contenido centrado en imágenes de relojes de las marcas que tienen a la venta, o bien de relojes representativos de ciudades, enviadas por familiares y amigos.

Es por eso que, de acuerdo a González, Ph. (2018) se debe cambiar el tono de la comunicación del canal, enfocándolo al público Millenial y

buscando su participación, a través de eventos, concursos e información de calidad, donde las Stories deben ganar peso. La idea es humanizar la tienda. Contar su día a día en en vídeo, desde una perspectiva que destile cercanía. Los posts que demuestren un mejor comportamiento orgánico serán los que se promocionen.

La inversión en social ads se va a segmentar hacia hombres entre 25 y 35 años, con un nivel de estudios medio alto y un poder adquisitivo equivalente. Su perfil profesional se restringe a los sectores jurídico, sanitario e ingeniero, que muestren interés por el ocio, el arte, la tecnología y los viajes. Por dispositivos móviles, sólo se impactará sobre aquellos que acceden a Facebook desde un Iphone.

Una propuesta concreta a esta segmentación será la organización de una *gymkana*, que además de estimular el posicionamiento SEO, vía tiempo de navegación en el site, dé a conocer su web y genere leads que permitan establecer futuras acciones de email marketing.

Bajo el título: "Apúntate a la gymkana de La Antigua Relojería" se lanza el reto de encontrar un vale de descuento de 10%, a canjear en eCommerce, oculto en los enlaces del site. Desde los eventos de Facebook desde la bio de Instagram se llevará a los participantes a una landing page con las bases e inscripción al concurso.

Además, será una buena oportunidad para lanzar un *hashtag* propio. En este caso, #puntualescontigo, como claim o cocepto creativo, y #puntualescontigogymkana para referirse al evento.

El ganador aparecerá en las redes sociales de la tienda y la entrega del premio se emitirá por Facebook Live.

En cuanto a la landing, sigue la estructura de la Figura 8:

Figura 8: La landing page debe ir más allá de un mero formulario y ofrecer información detallada del proceso por el cual el cliente cede sus datos



Fuente: Elaboración propia

Para los millenials, consumidores de productos de segunda mano, se lanza la sección Km 0, con el fin de trabajar los conceptos de sostenibilidad, ahorro por reacondicionados y ubicación de la tienda, a muy poca distancia de La Puerta del Sol de Madrid.

Las acciones comunicativas girarán en torno a la generación de empatía. Se trata de dotar de "alma" al producto, de una vivencia, que necesita una segunda oportunidad. (Figura 9).

Figura 9: Ejemplos de piezas para stories y posts para la acción Km 0





Fuente: Elaboración propia

5.4.2 Email Marketing

Con poca inversión estas acciones reportan mucho tráfico web (Viñarás, 2018). Habrá que distinguir entre suscriptores, compradores esporádicos y compradores regulares, ya que cada uno requerirá un tipo mensaje y de contenido. (Cuadro 4). Como aplicación a utilizar se recomienda sendinblue como alternativa a mailchimp (ECN, 2018).

Cuadro 4: Clasificación acciones email marketing en función del target

Segmento	**Objetivo**	**Ejemplos de contenido**
Suscriptores	Consideración y venta	Informar sobre productos o servicios. Mostrar nuestro valor diferencial. Añadir CTA clara.
Compradores esporádicos	Recurrencia a la venta	Mostrar productos relacionados. Presentar las novedades. Alternar con llamadas a la acción.
Compradores recurrentes	Fidelización y Prescripción	Dar ventajas específicas por compra. Realizar acciones Member Get Member.

Fuente: Ana Ávila, Estrategias y Marketing de contenidos. 2019. Social Business.

5.5. Acciones Display sobre todo en navidad

La inversión en Display se reducirá a dos tipos de acciones para las segmentaciones ya mencionadas en social ads, para reforzar la presencia on line en momentos de repunte de ventas, sobre todo en Navidad y se lanzará durante noviembre y diciembre.

Reforzando el claim: #puntualescontigo, se juega con el concepto navideño de ser premiado por los méritos acumulados durante el año. Se recomienda que el display respete una serie de estrategias para optimizar su efectividad. (Figura 10)

Figura 10: Infografía con elementos indispensables en el diseño de un display



Fuente: Elaboración propia

5.5.1. Publicidad Nativa para el deportista y el turista

En 2021 se espera que este tipo de display genere el 74% de los ingresos de publicidad (Tomas, 2018). IPG Media Lab indica que hay un 41% de probabilidades de que los usuarios de publicidad nativa reali-

cen la compra del producto anunciado. Marketingneando, la coloca como el formato de publicidad más importante en las campañas de Marketing. Se trata de vender sin vender, desde la calidad del contenido, que se integra dentro del entorno del site. (Figura 11)

Figura 11: (Arriba) Ejemplos de publicidad nativa para Antigua Relojería. (Abajo) Ejemplo de popup que se abriría dentro de la información para captar leads



Fuente: Elaboración propia

5. TIMING Y KPIS

5.1. Timing

Para 2021, los meses de enero, febrero y marzo, a pesar de ser temporada baja, servirán para que el site, y sus contenidos estén en perfectas

condiciones para generar notoriedad, de cara a Google y poder llevar tráfico a la web, durante el primer repunte de ventas, que arranca en mayo, con los regalos de Comunión. Para mejorar el SEO On page, se crean concursos y promociones desde acciones display, como la ya mencionada de la Gymkana, así como acciones de publicidad nativa. En ambos casos no sólo hay que atraer tráfico, sino aumentar el tiempo de permanencia en la web.

El blog se iniciará en abril, con un post semanal. A partir de abril, cuando se espera validar los datos de los clientes antiguos y tener leads con los concursos planteados, se iniciará el email marketing, para fomentar el retargeting, el upselling y generar sentimiento de pertenencia. Por último, las acciones de Social Ads, sobre todo centradas en la acción KM 0, serán always on.

Por supuesto, todo este timing está sujeto cambios, en base a las métricas diarias y semanales obtenidas con el paso del tiempo.

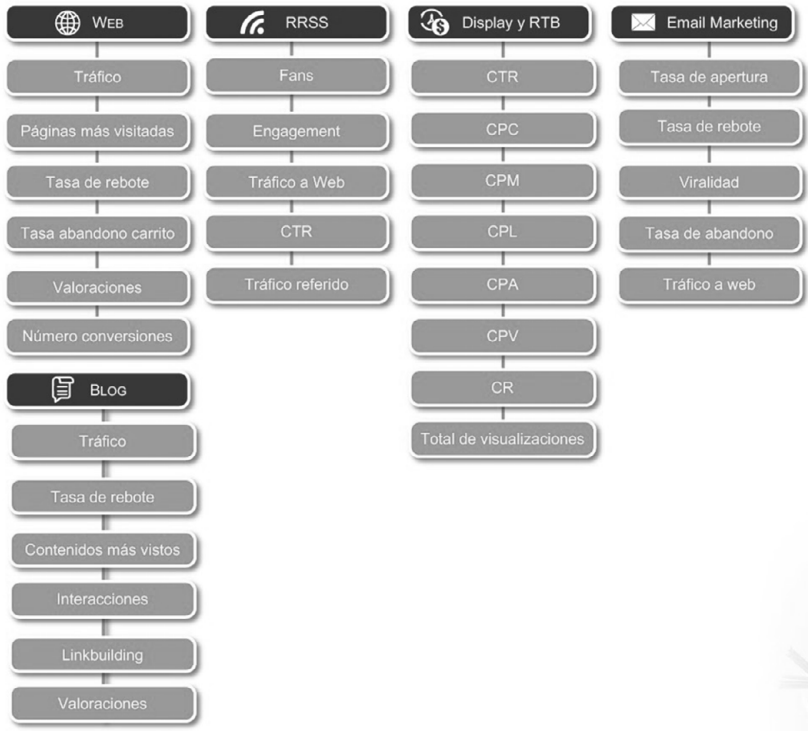
5.2. KPIS

En primer lugar, es imprescindible etiquetar los enlaces al sitio. (Ruíz Díez, J. (2019) recomienda los siguientes UTM (Urching Tracking Module).

- utm_source: Indica la plataforma o servicio desde la que nos llega el tráfico. (Facebook, Google, blog, etc)
- utm_medium: Revela la tipología de la procedencia. (Orgánica, CPC, display, social, etc)
- utm_campaign: Identifica la campaña o acción creada.
- utm_content: Diferencia los enlaces que se comparten. Por ejemplo, en nuestro caso podrá ser muy útil para los mailing que contengan varios enlaces, ya que podremos conocer el comportamiento del usuario con los mismos, de forma manera diferenciada.

Las métricas a tener en cuenta quedan recogidas en la Figura 12.

Figura 12: Métricas a tener en cuenta para mejorar el proceso de digitalización



Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN

Para la consecución de los objetivos, el proceso de digitalización ha pasado por la creación de una nueva web, con su blog y eCommerce. Para llevar tráfico estos, se ha mejorado el SEO, invertido en SEM, GDN y Social Ads y llevado a cabo políticas de email marketing. Las primeras estimaciones, hacen creer en el incremento de las ventas, gracias a de las visitas al site superior a los 100.000 usuarios.

Respecto a futuras líneas de actuación se plantea recurrir a Marketplaces que ofrezcan servicios de dropshiping, especializados en relojería, así como la posibilidad de implementar a medio plazo un CRM que optimice la relación con el cliente. Además, al tratarse de un producto aspiracional, se recomienda trabajar con Pinterest, por ser una red social muy vinculada al estilo de vida (IAB, 2016). Otros aspectos a trabajar serán las acciones SEO por voz, (Lopezosa, C; Codina, Ll; &

Caldera-Serrano, J. 2018). Se espera que el número de asistentes inteligentes de voz se integrará en 7.500 millones de dispositivos en 2021(ReasonWhy, 2019). Por último, se recomienda integrar la tienda en Ebay (Expertosnegociosonline, 2019) para estimular la sección Km 0, así como aprovechar la necesidad de AliExpress de ir adentrándose en el mercado español para negociar unas buenas condiciones de venta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ávila, C. (2019) Estrategia y Marketing de contenidos. 2019. Social Business.

Bradford, J. S. (1994, June). Evaluating high-level design: Synergistic use of inspection and usability methods for evaluating early software designs. Usability inspection methods. New York, USA. John Wiley & Sons, Inc. pp. 235-253.

Bustamante, V., (8 de octubre de 2020) CTR de 0 a 100 – Los iconos o Emojis para meta descripción que Google soporta. https://bit.ly/350NVD0

Cabezas Arias, Javier. Estrategia Digital del mix de marketing online. Centro de Estudios Financieros (CEF) 2019, Madrid.

Camargo, M., Wendling, L., & Bonjour, E. (2014). A fuzzy integral based methodology to elicit semantic spaces in usability tests. International Journal of Industrial Ergonomics, 1. pp. 11-17.

Cerezo, J., y Cerezo, P., (3 de mayo de 2018) A las puertas de la revolución 5G. https://bit.ly/3hIO03y

Cinco Días (4 de febrero de 2019) Pymes, pequeño comercio y transformación digital. https://bit.ly/3n6IhWh

Clark, T.; Osterwalder A. & Pigneur, Y. (2014) Tu modelo de negocio. Deusto.

Cobisa, I., El reto de la Omniexperiencia. Mayo 2018. Idc. https://bit.ly/2R7xKf0

Crawford, M. (2015). "Attention as a Cultural Problem". The World Beyond Your Head: On Becoming an Individual in an Age of Distraction. Farrar, Straus and Giroux. p.11.

Chen, K., & Chan, A.H. (2014). Predictors of Gerontechnology Acceptance by Older Hong Kong Chinese. Technovation, 34(2), 126-135. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.technovation.2013. 09. 010

Day, G., (2015) Reinventar el marketing en la era digital. https://bit.ly/386qkme

ECN., (16 de abril de 2018) SendinBlue vs mailchimp ¿Cuál es la mejor herramienta de email Marketing? https://bit.ly/3ncjxvI

El País Retina (20 de noviembre de 2018) EI Arquitecto de 'blockchain', 'scrum master'… Los perfiles digitales de los que hablaremos en 2019. https://bit.ly/388pGoq

Eouzan, G; Michalon, Ch; Bridier, K; Guissani, A & Dupuis, J. (2019) Web Marketing. Definir, implementar y optimizer su estrategia digital. Eni. Barcelona.

Expertosnegociosonline, 2019 (25 de julio de 2019) Cómo vender en ebay y conectarlo con una tienda online. https://bit.ly/351uDNK

Food & Drink Trends, 2017. https://bit.ly/2X3omwO

García, P., (30 de noviembre de 2018) El auge de los relojes de lujo... pero de segunda mano. https://bit.ly/3hzjAjY

González, Ph. (2018) Instagram y más. Instagram Stories y Live Videos. Photo Club. Madrid.

Holzinger, A. (2005). Usability engineering methods for software developers. Communications of the ACM, 48, pp. 71-74.

IAB., (20 de abril de 2016) El 85% de los internautas sigue a influencers a través de la Redes Sociales. https://bit.ly/3n7VspV

IAB., (4 de julio de 2019) Estudio anual de eCommerce en España. https://bit.ly/2MtjyyP

Kotler, P., y Armstrong, G. (2012). Principles of Marketing. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

KPMG (Mayo de 2018) Crecer con esfuerzo https://bit.ly/3rWXBZg

Lecinsky (2011) Ganando el momento cero la verdad. https://bit.ly/2JBXFw2

Lopezosa, C.; Codina, L, Caldera-Serrano; J. (2018) SEO semántico: Framework ISS para la optimización de sitios intensivos en contenidos. Cuadernos de Documentación Multimedia. UCM. https://doi.org/10.5209/CDMU.60607

Macleod, M., & Rengger, R. (1993). The development of DRUM: A software tool for video-assisted usability evaluation. VIII, proceedings of the HTC 93 Conference. Loughborough. UK. Pp. 293-293.

Market Research (Diciembre, 2016) Nutraceutical Ingredients Market by Type (Pre & Probiotic, Protein, Mineral, Vitamin, Carotenoid, Fiber, and Phytochemical), Application (Food, Dietary Supplement, and Animal Nutrition), Form, Health Benefit, and Region - Global Forecast to 2022. https://bit.ly/3n35xUV

Mathur, A., & Moschis, G.P. (2005). Antecedents of Cognitive Age: A Replication and Extension. Psychology & Marketing, 22, 969-994. DOI: http://dx.doi.org/10.1002/mar.20094

Mathur, A., Sherman, E. and Schiffman, L.G. (1998), "Opportunities for marketing travel services to new-age elderly", Journal of Services Marketing, Vol. 12 No. 4, pp. 265-277. https://doi.org/10.1108/08876049810226946

Mendelson, H. (2014), “Modelos de negocio, tecnologías de la información y la empresa del futuro”, en Reinventar la empresa en la era digital, Madrid, BBVA, https://bit.ly/2L9nowf

Nielsen, J. (1994, April). Usability inspection methods. Conference companion on Human factors in computing systems. New York, USA. ACM. pp. 413-414.

Núñez, J., 2019 (24 de julio de 2019) Qué es el SEO local y las mejores técnicas para optimizarlo. https://bit.ly/350NSXQ

Olivier, E. (2018) Tipos de enlaces: Diferencias y Cómo Afectan el SEO. https://bit.ly/2LbGfXy

Ortiz Morales, M., Joyanes Aguilar, L., & Giraldo Marín, L. (2015). Los desafíos del marketing en la era del big data. E-Ciencias De La Información, 6(1), 1-31. https://doi.org/10.15517/eci.v6i1.19005

P Herrero-Diz, M Ramos-Serrano, J Nó (2016): —Los menores como usuarios creadores en la era digital: del prosumer al creador colaborativo. Revisión teórica 1972-2016‖. Revista Latina de Comunicación Social, 71, pp. 1.301 a 1.322. http://www.revistalatinacs.org/071/paper/1147/67es.html DOI: 10.4185/RLCS-2016-1147

ReasonWhy., (12 de marzo de 2019) Las cifras detrás la revolución de Asistentes de voz y Altavoces inteligentes. https://bit.ly/3n6CeRt

Ruíz Díez, J. (2019) Marketing 360º. Implementación práctica. Social Business.

Sainz, A., (19 de diciembre de 2018) ¿Cada cuanto publicar en mi blog? https://bit.ly/3hB0Hx0

Schwab, Klaus (2016): The fourh industrial revolution: what it means, how to respond". World Economic Forum, Davos.

Tapscott, D. (1996), The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence. Vol. 1, McGraw-Hill, New York, NY.

Toledo, M., (29 de agosto de 2019) WhatsApp Marketing: ¿Cómo desarrollar hoy mismo una campaña muy poderosa? https://bit.ly/3psbVHs

Tomas, D., (25 de abril de 2018) ¿Qué es la publicidad nativa? Ventajas y casos de éxito. https://bit.ly/2X1HDif

Viñarás, E., (8 de noviembre de 2018) Email marketing: ejemplos de asuntos que incrementan la tasa de apertura. https://bit.ly/3rGKf30

REGIONAL-QUALITY CERTIFICATION FOR INCREASING COMPETITIVENESS, RESULTS OF THE MEXICAN LEATHER-FOOTWEAR CLUSTER[544]

DR. Y. D. CISNEROS-REYES
DR. D. DEL C. CALDERA-GONZALEZ
DR. M. G. ARREDONDO-HIDALGO
Universidad de Guanajuato, Mexico

ABSTRACT

Regional-Quality Certification (RQC) is an instrument that supports the Quality Management (QM) by providing a standard of good practices in the enterprises that create some products or services of high quality. This type of certification is usually designed only for firms that belong to a determined geographical area, which is the case of Marca Gto program presented in this paper.

The objective of this research is to analyze the RQC Marca Gto, as perceived by the Small and Medium Enterprises (SMEs) of the Leather-Footwear Cluster (LFC), considering the differences of grouped-size firms.

To collect the data, a survey of 21 questions was applied to a sample of 69 SMEs part of the LFC with Marca Gto certification, in October 2020. The IBM SPSS Program was used to calculate Cronbach's alpha and apply the Mann-Whitney U Test to the Likert Scale based questions. Those items were grouped into 3 Components (National, Exports, and International) by using the extraction method of Principal Component Analysis.

For the case of LFC of Guanajuato the evidence of the sample shows no statistically significant differences on Total, Component 1 (National), Component 2 (Exports) or Component 3 (International) scores of the program by the size of the firm. Then, this study reveals that the overall benefits are not related to the size of the company.

544 This chapter is part of the Project: "Diagnóstico de Capacidades de Exportación de las MiPyMEs del Estado de Guanajuato, México dedicadas a la Elaboración de Calzado de Piel para un Diseño de Estrategia en Mercados Internacionales", PI Yashiro Danahi Cisneros Reyes. Financing Entity: CONACyT.

KEYWORDS:

Regional-quality certification, competitiveness, Leather-footwear cluster, SMEs.

INTRODUCTION

Large firms embraced quality management (QM) decades before it was perceived as important to small and mid-sized enterprises (SMEs) success. Arguably, quality programs including Total Quality Management, Six-Sigma, Business Excellence Models such as European Foundation for Quality Management and Baldrige, Balanced Scorecard, among others, had large firms in mind when developed (McAdam, 2000).

But the intensification in competition with the opening of markets has made quality increasingly important as a factor of competitiveness for some sectors of the economy, especially the industrial sector, which started to implement Total Quality Management systems (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

Regional Certification Quality (RQC) is another instrument that supports the QM by providing a standard of good practices in the enterprises that create some products or services of high quality. This type of certification is usually designed only for firms that belong to a determined geographical area, which is the case of Marca Gto program presented in this paper.

The main objective of Marca Gto is that participating SMEs by obtaining the use of this label, position their products in the national and international market with a certificate, which allows them to obtain growth in their sales, generating wealth for the state (*Secretaria de Desarrollo Economico Sustentable del Estado de Guanajuato*, 2020).

Those are the approaches for this research considering the differences in size (micro/small/medium), within one specific industry (Leather-Footwear) and a region of a country (Guanajuato, Mexico).

1. THEORETICAL FRAMEWORK

1.1. QUALITY

The term quality brings with it the meaning of suitability for use, meeting the aspirations of consumers in different requirements (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

Quality is defined in ISO 9000 as the degree to which a set of inherent characteristics of an object fulfils requirements. It should be highlighted that "degree" implies quality is a variable, "a set of" implies quality is not a single characteristic, "inherent" as opposed to "assigned" means existing in the object therefore neither price nor delivery is a quality characteristic of a product but can be a characteristic of a service, "object" means anything perceivable or conceivable therefore the term quality can be used relative to both tangible and intangible objects e.g. the quality of commitment, and finally "requirement" means a need or expectation that is stated, generally implied or obligatory.

In the last decades, the evolution of consumption habits and the better distribution of income, the advent of information technology, have made consumers increasingly demanding, definitely the price is not alone a decision factor, the products and/or services must meet aspects quality, sophistication, durability, etc. Nowadays, the companies must comply with legal standards so that they can market their products (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

Large firms embraced quality management (QM) decades before it was perceived as important to small and mid-sized enterprises (SMEs) success. Arguably, quality programs including Total Quality Management, Six-Sigma, Business Excellence Models such as European Foundation for Quality Management and Baldrige, Balanced Scorecard, among others, had large firms in mind when developed (McAdam, 2000).

Regional-Quality Certification (RQC) is an instrument that supports the Quality Management (QM) by providing a standard of good practices in the enterprises that create some products or services of high quality. This type of certification is usually designed only for firms

that belong to a determined geographical area, which is the case of Marca Gto program presented in this paper.

Despite academia's widespread belief that QM might be successfully applied by SMEs anywhere in the world, there continue to be numerous barriers as to why SMEs do not begin a QM journey (Murphy, 2016). Overall, SMEs, whether due to being uninformed or misinformed about quality certification processes and/or outcomes or due to resource constraints, have traditionally been comparatively slow to implement this concept (Ghobadian &Gallear, 1997). Lack of familiarity and lack of knowledge about QM preclude QM engagement by SMEs (Kumar, Khurshid, & Waddell, 2014). This includes the all-too-common reality that many SMEs are unaware of stalwart QM tools such as Six Sigma (Antony, Kumar, & Madu, 2005).

However, QM certification certainly provides institutional advantages to SMEs (Azzone & Cainarca, 1993). SMEs now have strong signals that QM engagement has considerable advantages. Numerous studies, report that QM can be pursued by SMEs to good success financial and non-financial (Salaheldin, 2009).

For instance, Leonard and McAdam (2003) discuss QM life cycle stages, within which there is a need to regenerate and energize it, along with strategically alignment and deployment throughout the firm. They concluded that failing this, QM stagnation or decline can be expected.

The literature clearly suggests that performance gains can be expected, although some reports continue to discuss the costs of QM and the possible perception that costs exceed rewards for QM engagement by SMEs. In no instance does any of the literature suggest that SMEs deliberately forego quality if they do not fully embrace QM (Murphy, 2016).

SMEs weigh the value of any firm-related activity, including whether to continue developing QM by identifying and closing performance gaps. Whereas the literature seems to presume that closing these gaps should be a priority for SMEs, more study should be given to whether there is an optimal QM calibration based on firm size, industry,

and/or country that does not reflect a one size fits all expectation for SME QM (Murphy, 2016).

Those are the approaches for this research considering the differences in size (micro/small/medium), within one specific industry (Leather-Footwear) and region of a country (Guanajuato, Mexico).

QM and appropriate calibrations SMEs can realize QM potential for building stronger, more lasting businesses. There is not a fixed position toward QM, as SME strategic direction, constituents (personnel, customers, government, society), and available resources change through time. However, one constant remains, providing consistent good quality to served markets is a competitive advantage (Murphy, 2016).

There are several examples of researches that explore the QM of SMEs. For instance, in his case study of 20 SMEs, McAdam (2000) found that the Balanced Scorecard seems too mechanistic and inflexible for British SMEs. The result is that many SMEs perceive QM to be suited to large organizations and difficult to apply to the small business setting.

While Claver and Tarı's (2008) study of Spanish SMEs with ISO 9000 Certification, concluded that training and specialist training are the most significant predictors of outcomes.

Meanwhile, Kumar, Antony, and Douglas's (2009) British SME study found that Critical Success Factors of greatest importance are management involvement, communication, and linking quality initiatives to employees.

For another case, Lewis, Pun, and Lalla (2006) stated that SMEs in Trinidad and Tobago tend to be the best at systems deployment and continual improvement but less capable in other areas such as strategic direction, top management commitment, and gap analysis.

1.2. Competitiveness

The increase in competition with the opening of markets has made quality increasingly important as a factor of competitiveness for some

sectors of the economy, especially the industrial sector, which started to implement Total Quality Management systems (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

Competitiveness is usually seen as a central element when corporate strategies are developed (Barney, 1991; Porter, 1980; Hitt, Ireland & Hoskisson, 2016). Furthermore, it is assumed that strategic decision-makers are aware of the state of the competitive environment in the industry and can assess its effect upon the company's activities (Porac, Thomas, & Baden-Fuller, 1989; Porac, & Thomas, 1990). However, most SMEs do not have any formalized strategies at all, and their assessment of the competitive environment essentially amounts to a subjective assessment of its pressure upon a firm (Kalita, & Chepurenko, 2020).

The need to analyze competitiveness factors arises from the need to achieve adequate product quality, productivity, and operational efficiency as well as meet customers' and business partners' requirements (Raymond et al., 2015, 2016). Not only is the ability to network with strategic partners of critical importance here, but also being able to systematically adapt the organization's activities to match the changing market environment (Díaz-Chao, Sainz-González & Torrent-Sellens, 2016; Lafuente et al., 2019).

No universally accepted definition of SMEs' competitiveness has yet been suggested in the academic literature (Man et al., 2002; Díaz-Chao Sainz-González, & Torrent-Sellens, 2016; Lafuente et al., 2019). However, two fundamental approaches can be distinguished in the strategic management literature, which link competitiveness primarily with analyzing its potential. The "resource" approach is focused on internal factors. It is assumed that competitive advantages are based on the efficient use of unique available resources, capabilities, and key competencies which allow the company to surpass its rivals (Wernerfelt, 1984; Prahalad, & Hamel, 1990; Barney, 1991).

Other researchers point to the importance of market or industry characteristics. Companies can gain significant competitive advantages if they operate in attractive business sectors (Porter, 1980, 1985). These

approaches complement each other and thus allow one to assess the potential for becoming competitive in a narrow market segment or across the entire industry (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2016).

Competition cannot be homogeneous since there are always players who apply strong pressure on others, while other companies are not perceived as important rivals (Barnett, 1997). There is an established link between enterprises' performance and the entrepreneur's competencies, including their ability to assess the competitive environment and create organizational opportunities for realizing the company's potential (Man, Lau & Snape, 2008).

For instance, in their study, Kalita and Chepurenko (2020) analyze the relationship between internal competitiveness factors and the perception of Russian SMEs' level of competitiveness, based on a secondary analysis of the RuFIGE (Russian enterprises in the global economy) survey data obtained in 2014 by 1,677 Russian industrial SMEs. It comes out that neither the high technological level, the introduction of the Customer relationship management (CRM) system, nor the availability of external financing are enough for Russian manufacturing SMEs to feel competitive on the global market. From the other side, those manufacturing SMEs whose main competitors are domestic enterprises, count neither the technological level nor the presence of a CRM system to be necessary factors for competitiveness (Kalita, & Chepurenko, 2020).

1.3. Certification

The certification arises as an important SMEs support in the path to competitiveness. Certification is the action or process of providing someone or something with an official document attesting to a status or level of achievement. It is the formal recognition made by an organ accredited by the government or by a private entity that an organization meets specified requirements (Maranhão, 2001 citado por Bandeira, et. al, 2016).

Certification must explicitly state or imply that a certain thing, status or event is true, and must be issued by someone or some institution

that has public support and faith, that is, that has credibility with society. However, in order to obtain certification, some requirements required by the program must be met, which are audited by professionals duly trained by the certifying institution (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

Medium and Large-sized organizations have adhered to ISO certifications, which serve very well the need to prove the quality of their management practices, thus providing transparency and certainty in complying with aspects. However, for Micros and Small companies in the most varied branches of activity, the reality of ISO certifications does not yet exist even due to the high investment value in the certification program (Bandeira Freitas, et. al., 2016).

In their study, Banderia Freitas, et. al. (2016) found that certified organizations point to an increase in the improvement of the internal practices of their businesses, while identify and demonstrate how Supplier Development Program PROCEM has contributed to the companies participating in the program increasing local competitiveness

In this paper, it is analyzed a regional-quality certification (RQC) in order to understand the implications of getting this seal for the products in both, the domestic and the international markets.

The objective of this research is to analyze the RQC Marca Gto, as perceived by the Small and Medium Enterprises (SMEs) of the Leather-Footwear Cluster (LFC), considering the differences of grouped-size firms.

1.3.1. Marca Gto

Marca Gto is a Mexican RQC created in 2015 by the regional Government of Guanajuato state to promote the development, growth and strengthening of internal commerce; recommend the products and services of Guanajuato companies to create pride of the State identity; consolidate its position in the best national and international commercial showcases; promote continuous improvement processes, develop a culture of quality, competitiveness and productivity; and integrate the

value chain of differentiated products and services (Secretaria de Desarrollo Economico Sustentable del Estado de Guanajuato, 2020).

The main objective of Marca Gto is that participant SMEs by obtaining the use of this label, position their products in the national and international market with a certificate, which allows them to obtain growth in their sales, generating wealth for the state (*Secretaria de Desarrollo Economico Sustentable del Estado de Guanajuato*, 2020).

Marca Gto is an official registry from the *Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial* (IMPI) indorsed by the *Instituto Mexicano de Normalización y Certificación* (IMNC). To get the Marca Gto, the SMEs must demonstrate their ability to comply with its specification through an evaluation process. The use of the distinctive is granted for one year and considers a maintenance surveillance evaluation. Once the companies have proven to meet the specification, they are provided with the Marca Gto label (Kiosco de la Historia, 2020).

In 2019, 2030 SMEs from Guanajuato had this label and the goal of 2020 was to achieve an increment of 500 more firms (Gobierno del Estado de Guanajuato, 2019; Periodico Oficial del Estado de Guanajuato, 2019).

1.4. Leather-Footwear Clusters (LFC)

The context of this research is the Leather-Footwear Industry which has been profusely studied from different perspectives. For example, Blancheton and Hlady-Rispal (2020) analyze the theoretical and empirical specificities of French clusters in luxury industries. The studied Leather-Footwear Cluster (LFC) of New Aquitaine, a rich traditional region that differs from classic clusters through unique projects based on excellence and "artification".

This LFC employs 4800 people and is comprised of a variety of companies (from longstanding local tradition to fortuitously constituted). A brief overview of these firms highlights interdependencies motivated by the guarantee of quality products (Blancheton, & Hlady-Rispal, 2020).

The guarantee of quality appears to be the most important benefit in the luxury cluster, which is in line with Colletis and Pecqueur's (1994, 2018) as well as Kebir and Crevoisier's (2008) research. Studying clusters in luxury shows the importance of legacy and the passing of time. Labeling and designation of origin push quality standards in articulation and not in opposition with prestigious global firm brands (Blancheton, & Hlady-Rispal, 2020).

Also focusing on LFC, Zhang (2018) studies the current *status quo*, compares and measures the export competitiveness of footwear between China and other major exporting countries. The results show that the international market share of China's footwear industry has an absolute advantage, but the growth rate of the international competitiveness index has a sliding trend. The international competitiveness of China's footwear industry faces a challenge, the key to improve its international competitiveness lies in optimizing the export structure of products, developing diversified markets, paying attention to quality certification and export environmental protection requirements (Zhang, 2018).

Another example is the Colombian; in their study, Ibargen Regifo and Vargas Hernández (2020) formulated strategies that allow SMEs to apply ISO 9001:2015 in the LFC of the Restrepo region. They concluded that about 78% of companies have the potential to be certified in the norm, although they must urgently implement information and communication technologies at the operational and documentary level.

Ethiopia is also a country of special consideration being one of the richest in livestock resources. The LFC which was the 2nd largest export earning of the country dropped to the 5th in the last few years, because of the poor pre slaughter, peri and post slaughtering management of the raw material at producers and subsequent actors (Amde, 2017).

Currently 27 tanneries in Ethiopia produce for the domestic and international markets. However, despite the production potential this LFC is constrained by the poor quality of raw materials, lack of an

efficient market structure, a weak extension service, competition from local/rural tanning industries and a lack of price incentive for production of good quality raw material (Amde, 2017). Based on these facts Amde (2017) suggests that responsible stake holders especially the Federal Ministry of livestock and Fishery of Ethiopia should take a serious measure to resolve the constraints.

The Ethiopian LFC was also analyzed by Wakeford et. al. (2017) and it was found low rates of product and process innovations among firms. Improving competitiveness is the main driver of firms' innovation, while reducing environmental impacts and meeting environmental regulations were among the least important motivators. The study therefore suggests enhancing coordination among key actors, providing financial incentives for firms, and enforcing environmental regulations.

Given the high potential of the Ethiopian LFC, Grumiller, and Raza (2019) assess the prospects for increased sourcing to the EU. They stated that complying with corporate social responsibility standards demanded by European as well as other international buyers will be a key requirement for successful promotion of Leather and Leather products exports to the EU. Also, that specialized support services such as investment advisory services, certification services, marketing services, input supply services and maintenance services are among the key services required for the smooth operation of the sector but are seldom supplied (Grumiller & Raza, 2019).

The final reference case for the present study is the LFC of Pakistan which has a significant economic importance for export earnings. Its contribution in GDP is around 5% whereas its share in total export earnings is around 7%, providing employment to more than 200,000 people (Economic Survey of Pakistan, 2011). This LFC exports 90% of the production (Mehmood, 2008).

It can further be divided into cottage and organized footwear manufacturing industry. The cottage industry fulfills the domestic footwear demands whereas organized industry has the potential to target the international market. With an estimated production of one million

pair of footwear daily, its annual share in world footwear export is less than 1%. Footwear manufacturing sector is one of those Pakistan's economic sector which has shown an increase in its exports since 2003 (International Trade Center, n. d.).

In their study, Rafiq (2016) evaluated the factors that have a significant impact on footwear export of Pakistan. Footwear exported to the rest of the world was measured for the year 2015 whereas impact of significant variables was determined through regression analysis and it was found that years of qualification, export experience, ISO certifications, average raw material price, international trade exhibitions were highly significant for footwear export of Pakistan whereas average marketing cost was insignificant factors for footwear export. The finding of ISO certification impact on exports is in accordance to (Bellesi et al, 2005).

Settled the elements of QM and the importance of certifications for the competitiveness of different Leather-Footwear Clusters around the world, it will be presented the Mexican LFC and the Marca Gto program, object of the present paper.

1.4.1. Leather- Footwear Cluster of Guanajuato

Currently, the LFC of Guanajuato manufactures 72 percent of Mexican production. This cluster produced in 2019 250 million pairs of shoes (Ruiz, 2020). More than 15,300 enterprises form the LFC and most of them are SMEs. It is estimated that 143,000 families live from this fundamental and foundational industry in Guanajuato, and this amount rises to 220,000 families if considered the entire supply chain (Miranda, 2019).

In 2019, the LFC of Guanajuato exported 349 million of USD and during the period January-August 2020 exported 108 million of USD which is a decrease of 28.47% of the amount correspondent to the same period of previous year (151 million of dollars) (*Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior*, 2020).

Leon is the main city of LFC, it accounts for the 96% of the exports. United States of America is the first market of the products (93%)

followed by Canada (3%). In this category, 87% of the total exports correspond to Leather-Footwear products, being boots for men (35%) and boots for women (25%) the most prominent (*Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior*, 2020).

Despite the tradition, the competitiveness of Leon LFC has been gradually decreasing in the global ranking. Given this situation, it is necessary to raise awareness of the need to recognize the relevance of building strategies to resolve this contradiction. The export strategy has been proposed as a viable way for SMEs to access the benefits of global markets and thereby promote their competitiveness (Cisneros-Reyes et. al., 2018).

Also, it has been stated that the characteristics of SMEs part of the LFC are not by themselves an impediment to a successful incursion into foreign markets; however, they require a professionalization that could be achieved only jointly by employers, trade associations and Government (Cisneros-Reyes et. al., 2018). In that pursue, the Government of Guanajuato has developed a regional strategy to promote the increase of domestic competitiveness of the LFC; one element of this strategy will be presented in the following section.

2. METHODOLOGY

To collect the data, a survey of 21 questions was applied to a sample of 69 SMEs part of the LFC with Marca Gto certification, in October 2020. The survey, formed by sections (1) General information, (2) Results of Marca Gto program, and (3) Final comments, was sent by e-mail. The IBM SPSS Program was used to calculate Cronbach's alpha and apply the Mann-Whitney U Test to the Likert Scale-based questions.

Firstly, Cronbach's alpha was calculated to validate the reliability of the research instrument. Cronbach's alpha is a measure of internal consistency, that is, how closely related a set of items are as a group. It is considered a measure of scale reliability. Cronbach's alpha is not a statistical test – it is a coefficient of reliability (or consistency).

Cronbach's alpha can be written as a function of the number of test items and the average inter-correlation among the items. The formula for the Cronbach's alpha is:

$$\propto = \frac{N\,\bar{c}}{\bar{v}+(N-1)\,\bar{c}} \qquad (1)$$

Here N is equal to the number of items, $\bar{c}$ is the average inter-item covariance among the items and $\bar{v}$ equals the average variance.

It can be seen from this formula that if the number of items increases, Cronbach's alpha increases too. Additionally, if the average inter-item correlation is low, alpha will be low. As the average inter-item correlation increases, Cronbach's alpha increases as well (holding the number of items constant) (University of California Los Ángeles, 2020).

After the validation of the instrument, the items based on Likert Scale were grouped into 3 Components (National, Exports, and International) by using the extraction method of Principal Component Analysis.

Then, the Mann-Whitney U test was applied to the (4) hypotheses. The Mann-Whitney U Test is the nonparametric equivalent to the independent t-test and the appropriate analysis to compare differences that come from the same population when the dependent variable is ordinal (Leech, Barrett & Morgan, 2005).

The test can detect differences in shape and spread as well as just differences in medians. Given two independent samples, it tests whether one variable tends to have values higher than the other (Ipsos, Encyclopedia, 2016).

The Mann-Whitney U test compares the number of times a score from one sample is ranked higher than a score from another sample. When scores have the same value, a tie is determined. The scores are ranked, and those ranks are added together and then divided by the number of scores. Each of the tied scores is then assigned the same ranking (Cramer, 1998).

Once the data is ranked, calculations will be carried out on the ranks. Given the nonparametric nature of this statistical analysis, there are

fewer assumptions to assess. The data must come from random samples of the population, the data are independent, meaning that scores from one participant are not dependent on scores of the others, and the measure of the two samples have at least an ordinal scale of measurement (Brace, Kemp, & Sneglar, 2006)

The null hypothesis asserts that the medians of the two samples are identical.

Equation

$$U = NM + \frac{N\,(N+1)}{2} - \sum_{xi} Rank(xi) \qquad (2)$$

(Social Sciences Statistics, 2020)

3. RESULTS

3.1. CRONBACH'S ALPHA

Table 1. Case Processing Summary

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	69	100,0
	Excludeda	0	,0
	Total	69	100,0
aList elimination is based on all variables in the procedure.			

Source: (Authors' creation, 2020)

Table 2. Reliability Statistics

Reliability statistics		
Cronbach's alpha	Cronbach's alpha based on standardized elements	N of elements
,977	,977	19

Source: (Authors' creation, 2020)

Given the Cronbach's α = 0.977 the instrument is excellent reliable (internally consistent).

Table 3. Statistics of Element

Statistics of element			
	Mean	Standars desv.	N
Quality of the product	3,88	1,323	69
Productive processes	3,80	1,267	69
Administrative processes	3,80	1,279	69
Expansion plans	3,87	1,305	69
National competitive position	3,86	1,342	69
International competitive position	3,61	1,263	69
National price competitiveness	3,57	1,277	69
National price competitiveness	3,42	1,230	69
National distribution	3,61	1,191	69
International distribution	3,41	1,229	69
National recognition	3,75	1,156	69
International recognition	3,46	1,279	69
Incursion into global value chains	3,83	1,200	69
Increase of exports	2,68	1,036	69
Easiness of exportation to traditional markets	2,96	,930	69
Easiness of exportation to new markets	2,91	,903	69
Identification of new exports markets	2,91	1,054	69
Export plan in future 1-2 years	3,04	1,169	69
Consideration of internationalization of the enterprise	3,23	1,165	69

Source: (Authors' creation, 2020)

Table 4. Dimension reduction - factoring with principal component analysis

Total variance explained									
Component	Initial eigenvalues			Sums of loads squared of the extraction			Sums of loads squared of rotation		
	Total	% of variance	% accumu-lated	Total	% of variance	% accumu-lated	Total	% of variance	% accumu-lated
1	13,458	70,834	70,834	13,458	70,834	70,834	6,321	33,266	33,266
2	1,822	9,591	80,425	1,822	9,591	80,425	5,363	28,228	61,494
3	1,022	5,379	85,803	1,022	5,379	85,803	4,619	24,309	85,803
4	,587	3,092	88,895						
5	,469	2,467	91,362						
6	,281	1,480	92,842						
7	,244	1,282	94,124						
8	,219	1,152	95,276						
9	,172	,907	96,183						
10	,159	,838	97,021						
11	,132	,696	97,717						

12	,105	,552	98,269						
13	,077	,404	98,673						
14	,068	,360	99,033						
15	,057	,299	99,332						
16	,053	,277	99,609						
17	,038	,198	99,807						
18	,022	,116	99,922						
19	,015	,078	100,000						
Extraction method: principal component analysis.									

Source: (Authors' creation, 2020)

3.2. MANN-WHITNEY U TEST

Research Question 1: Are there statistically significant differences on Total Score of Marca Gto program by the size of the firm?

Ho_1: There will be no statistically significant differences on Total Score of Marca Gto program by the size of the firm.

Ha_1: There will be statistically significant differences on Total Score of Marca Gto program by the size of the firm.

Table 5. Results of Mann-Whitney U Test (Total Score)

Ranks				
	Size	N	Average rank	Sum of ranks
Score (Grouped)	Micro	42	32,68	1372,50
	Small	23	33,59	772,50
	Total	65		
	Micro	42	23,55	989,00
	Medium	4	23,00	92,00
	Total	46		
	Small	23	14,09	324,00
	Medium	4	13,50	54,00
	Total			
Test statisticsa				
	Score (grouped) Micro-Small	Score (grouped) Micro-Medium	Score (grouped) Small-Medium	
U de Mann-Whitney	469,500	82,000	44,000	
W de Wilcoxon	1372,500	92,000	54,000	
Z	-,195	-,083	-,145	

Asymptotic significance (bilateral)	,845	,934	,884	
Exact significance [2 * (one-sided sig.)]		,955b	,921b	
aGrouping variable: Size				
bNot corrected for ties.				

Source: (Authors' creation, 2020)

Considering a level of significance=5%

0.845, 0.955, and 0.921 > 0.05. Ha_1 is not supported and Ho_1 is accepted: There are no statistically significant differences on Total Score of Marca Gto program by the size of the firm.

Research Question 2: Are there statistically significant differences on Component 1 (National) of Marca Gto program by the size of the firm?

Ho_2: There will be no statistically significant differences on Component 1 (National) of Marca Gto program by the size of the firm.

Ha_2: There will be statistically significant differences on Component 1 (National) of Marca Gto program by the size of the firm.

Table 6. Results of Mann-Whitney U Test (Component 1 - National)

Ranks				
	Size	N	Average rank	Sum of ranks
Score (Grouped)	Micro	42	33,46	1405,50
	Small	23	32,15	739,50
	Total	65		
	Micro	42	24,07	1011,00
	Medium	4	17,50	70,00
	Total	46		
	Small	23	14,43	332,00
	Medium	4	11,50	46,00
	Total	27		
Test statistics[a]				
	Component 1 (grouped) Micro-Small	Component 1 (grouped) Micro-Medium	Component 1 (grouped) Small-Medium	

U de Mann-Whitney	463,500	60,000	36,000	
W de Wilcoxon	739,500	70,000	46,000	
Z	-,290	-1,009	-,727	
Asymptotic significance (bilateral)	,772	,313	,467	
Exact significance [2 * (one-sided sig.)]		,374[b]	,531[b]	
[a]Grouping variable: Size				
[b]Not corrected for ties.				

Source: (Authors' creation, 2020)

Considering a level of significance=5%

0.772, 0.374, and 0.531 > 0.05. Ha_2 is not supported and Ho_2 is accepted: There are no statistically significant differences on Component 1 (National) Score of Marca Gto program by the size of the firm.

Research Question 3: Are there statistically significant differences on Component 2 (Exports) of Marca Gto program by the size of the firm?

Ho_3: There will be no statistically significant differences on Component 2 (Exports) of Marca Gto program by the size of the firm.

Ha_3: There will be statistically significant differences on Component 2 (Exports) of Marca Gto program by the size of the firm.

Table 7. Results of Mann-Whitney U Test (Component 2 - Exports)

Ranks				
	Size	N	Average rank	Sum of ranks
Score (Grouped)	Micro	42	33,64	1413,00
	Small	23	31,83	732,00
	Total	65		
	Micro	42	23,58	990,50
	Medium	4	22,63	90,50
	Total	46		
	Small	23	14,00	322,00
	Medium	4	14,00	56,00
	Total	27		
Test statisticsa				

	Component 2 (grouped) Micro-Small	Component 2 (grouped) Micro-Medium	Component 2 (grouped) Small-Medium	
U de Mann-Whitney	456,000	80,500	46,000	
W de Wilcoxon	732,000	90,500	322,000	
Z	-,418	-,150	,000	
Asymptotic significance (bilateral)	,676	,881	1,000	
Exact significance [2 * (one-sided sig.)]		,895b	1,000b	
aGrouping variable: Size				
bNot corrected for ties.				

Source: (Authors' creation, 2020)

Considering a level of significance=5%

0.676, 0.895, and 1.000 > 0.05. Ha_3 is not supported and Ho_3 is accepted: There are no statistically significant differences on Component 2 (Exports) Score of Marca Gto program by the size of the firm.

Research Question 4: Are there statistically significant differences on Component 3 (International) of Marca Gto program by the size of the firm?

Ho_4: There will be no statistically significant differences on Component 3 (International) of Marca Gto program by the size of the firm.

Ha_4: There will be statistically significant differences on Component 3 (International) of Marca Gto program by the size of the firm.

Table 8. Results of Mann-Whitney U Test (Component 3 - International)

Ranks				
	Size	N	Average rank	Sum of ranks
Score (Grouped)	Micro	42	33,76	1418,00
	Small	23	31,61	727,00
	Total	65		
	Micro	42	23,50	987,00
	Medium	4	23,50	94,00
	Total	46		
	Small	23	13,80	317,50

	Medium	4	15,13	60,50
	Total	27		
Test statisticsa				
	Component 3 (grouped) Micro-Small	Component 3 (grouped) Micro-Medium	Component 3 (grouped) Small-Medium	
U de Mann-Whitney	451,000	84,000	41,500	
W de Wilcoxon	727,000	94,000	317,500	
Z	-,456	,000	-,320	
Asymptotic significance (bilateral)	,649	1,000	,749	
Exact significance [2 * (one-sided sig.)]		1,000b	,767b	
aGrouping variable: Size				
bNot corrected for ties.				

Source: (Authors' creation, 2020)

Considering a level of significance=5%

0.649, 1.000, and 0.767 > 0.05. Ha_4 is not supported and Ho_4 is accepted: There are no statistically significant differences on Component 3 (International) Score of Marca Gto program by the size of the firm.

DISCUSSION & CONCLUSSIONS

Marca Gto is a Mexican program which for 5 years has been validating the QM of participant firms, particularly important for SME.

For the case of LFC of Guanajuato the evidence of the sample (69 companies) shows that there are no statistically significant differences on Total, Component 1 (National), Component 2 (Exports) or Component 3 (International) scores of the program, considering the size of the firm. This does not mean that the program is not useful for the participant firms; it reveals that the overall benefits are not related to the size of the company. These results imply for instance, that having this QRC is equally valuable for micro, small and mediums firms and should be promoted that way.

In this research, Marca Gto results were registered and measured. Since the Global Leather-Footwear Industry is constantly evolving, and the forces of the markets are not the only drivers to be considered; the firms must increase their competitiveness by working both, internal and externally. Thus, Marca Gto is in accordance to LFC programs of France, China, Colombia, Ethiopia and Pakistan.

Quality certification arises to be very important in the global industry for the biggest producers and exporters of Leather-Footwear, as a result the Mexican LFQ must pay attention to QM to maintain and increase its level of competitiveness in both, domestic and international markets.

QM is an excellent way the company can record their advance in the competitiveness process. Marca Gto is a program not validated by one company but by external stakeholders (regional Government and professional certification organizations), and it has the potential to be promoted, managed and improved to become a real differentiator in the Mexican and international markets.

REFERENCES

Amde, B. (2017). Major Factors Affecting Hide and Skin Production, Quality and the Tanning Industry in Ethiopia. Advances in Biological Research, 11(3), 116-125. https://doi.10.5829/idosi.abr.2017.116.125

Azzone, G., & Cainarca, G. 1993. The Strategic Role of Quality in Small Size Firms. Small Business Economics 5(1), 67-76.

Bandeira Freitas, A. F., Rocha da Silva, I., Pereira dos Santos Borges, J., Rodrigues, M. de S., Noleto de Araujo, S. (2016). Certification Proceed as a Relevant Factor in Increasing Competitiveness in Imperatriz Companies – MA. Marketing and Human Resources and MBA in Business Management, 1(2), 76-94.

Barnett, W.P. (1997). The dynamics of competitive intensity. Administrative Science Quarterly, 42(1), 128–160.

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management, 17(1), 99–120.

Bellesi, F., Lehrer, D., & Tal, A. (2005). Comparative advantage: the impact of ISO 14001 environmental certification on exports. Environmental Science & Technology, 39(7), 1943-1953.

Blancheton, B., & H-lady-Rispal, M. (2020). Ensuring product quality: luxury clusters in cognac and leather. Regional Studies Association. https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1800626

Brace, N., Kemp, R., & Snelgar, R. (2006). SPSS for Psychologists: and Everybody Else a Guide to Data Analysis Using SPSS for Windows, 2006. 3rd Ed. Palgrave.

Cisneros-Reyes, Y. D., Lira, Y., Rocha-Ibarra, J. E. & Arredondo-Hidalgo, M. G. (2018). The Footwear Industry of Leon, Mexico. Characteristics of Small and Medium Enterprises (SMEs) as Conditionants to Export their Products. European International Journal of Science and Technology, 7(9), 54-64.

Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato (2020). Cartera Económica COFOCE primer semestre 2020. COFOCE https://cofoce.guanajuato.gob.mx/wp-content/uploads/2020/08/CARTERA-ECONOMICA_COFOCE_JUNIO-2020.pdf

Claver, E., & J.J. Tarı. 2008. The Individual Effects of Total Quality Management on Customers, People and Society Results and Quality Performance in SMEs. Quality and Reliability Engineering International 24 (2), 199-211.

Colletis, G., & Pecqueur, B. (1994). Les facteurs de la concurrence spatiale et la construction des territoires. In G. Garofoli, & A. Vazquez Barquero (Eds.), Organization of production and territory: Local models of development (pp. 95–115). Gianni Iuculano.

Colletis, G., & Pecqueur, B. (2018). Révélation des ressources spécifiques territoriales et inégalités de développement. Revue d'économie régionale et urbaine, 5(5), 993–1011. https://doi.org/10.3917/reru.185.0993

Cramer, D. (1998). Fundamental statistics for social research: step-by-step calculations and computer techniques using SPSS for Windows. Routledge Taylor & Francis Group.

Díaz-Chao, Á., Sainz-González, J., & Torrent-Sellens, J. (2016). The competitiveness of small network firm: A practical tool. Journal of Business Research, 69(5), 1769–1774.

Ghobadian, A., & Gallear D.N. (1996). Total Quality Management in SMEs. Omega 24(1), 83-106.

Gobierno del Estado de Guanajuato (November 20th, 2019). Entregan el Distintivo Marca GTO número 2 mil. Gobierno del Estado de Guanajuato. https://boletines.guanajuato.gob.mx/2019/11/20/entregan-el-distintivo-marca-gto-numero-2-mil/

Grumiller, J., & Raza, W. (2019). Ethiopian Leather and Leather Products Sector: An Assessment of Export Potentials to Europe and Austria. Austrian Foundation for Development Research.

Hitt, M.A., Ireland, R.D., & Hoskisson, R.E. (2016). Strategic Management, Competitiveness and Globalization: Concepts and Cases (12th ed.). Cengage Learning.

Ibargen Refigo, A. J., & Vargas Hernández, C. A. (2020). Diagnosis of the Application of NTC ISO 9001: 2015 in SMES of the Leather, Footwear, and Leather Goods Industry. Revista Ingenieria Solidaria, 16(1).

International Trade Center (n.d.). Trade Map. https://www.trademap.org

Ipsos Encyclopedia (2016). Mann-Whitney U Test. Ipsos https://www.ipsos.com/en/ipsos-encyclopedia-mann-whitney-u-test

Kalita, A., & Chepurenko, A. (2020). Competitiveness of Small and Medium Businesses and Competitive Pressure in the Manufacturing Industry. Foresight and STI Governance, 14(2), 36–50. https://doi.org/10.17323/2500-2597.2020.2.36.50

Kebir, L., & Crevoisier, O. (2008). Cultural resources and regional development: The case of the cultural legacy of watchmaking. European Planning Studies, 16(9), 1189–1205. https://doi.org/10.1080/09654310802401607

Kiosco de la Historia (October 10th, 2020). ¿Qué es la Marca Gto? KH Kiosco de la historia. https://www.kioscodelahistoria.com/marca-gto

Kumar, M., Antony, J., & Douglas, A. (2009). Does Size Matter for Six Sigma Implementation? Findings from the Survey in UK SMEs, The TQM Journal, 21(6), 623-635.

Kumar, M., Antony, J., & Tiwari, M. K. (2011). Six Sigma Implementation Framework for SMEs: A Roadmap to Manage and Sustain the Change. International Journal of Production Research, 49(18), 5449-5467.

Lafuente, E., Leiva J.C., Moreno-Gómez. J., & Szerb, L. (2019) A non-parametric analysis of competitiveness efficiency: The relevance of firm size and the configuration of competitive pillars. Business Research Quarterly (in press). https://doi.org/10.1016/j.brq.2019.02.002

Leech, N., Barret, K., & Morgan, G. A. (2005). IBM SPSS for Intermediate Statistics: Use and Interpretation Fifth Edition. Routledge. Taylor & Francis Group.

Lewis, W.G., Pun, K.F. & Lalla, T.R.M. (2006). Exploring Soft Versus Hard Factors for TQM Implementation in Small and Medium-sized Enterprises. International Journal of Productivity and Performance Management 55(7), 539-554.

Man, T.W.Y., Lau, T., Chan, K.F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. Journal of Business Venturing, 17(2), 123–142.

Man, T.W.Y, Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 21 (3), 257–276.

McAdam, R. (2000). Quality Models in an SME Context. International Journal of Quality & Reliability Management, 17(3), 305-323.

Mehmood, K. (2008). Leather Sector Crisis in Pakistan. Journal of Agricultural Research, 44(3), 229-236.

Miranda, A. (2019, March 14th). Cifras de la industria cuero-calzado Guanajuato 2019. Unión Guanajuato. https://www.unionguanajuato.mx/articulo/2019/03/14/empresas/cifras-de-la-industria-cuero-calzado-guanajuato-2019

Murphy, W. H. (2016). Small and mid-sized enterprises (SMEs) quality management (QM) research (1990–2014): a revealing look at QM's vital role in making SMEs stronger. Journal of Small Business & Entrepreneurship. http://dx.doi.org/10.1080/08276331.2016.1166554

Periodico Oficial del Estado de Guanajuato, (2019, Dec 31th). Reglas de Operación de Fortalecimiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas … del programa Calidad Mundial Marca Gto... Periodico Oficial del Estado de Guanajuato https://www.ciceg.org/pdf/RO_2020.pdf

Porac, J.F., Thomas, H. (1990). Taxonomic mental models in competitor definition. Academy of Management Review, 15(2), 224–240.

Porac, J.F., Thomas, H., Baden-Fuller, C. (1989). Competitive groups as cognitive communities: The case of Scottish knitwear manufacturers. Journal of Management Studies, 26(4), 397–416.

Porter, M. E. (1980). Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. Free Press.

Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, Free Press.

Prahalad, C.K., Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. Harvard Business Review, 68 (3), 79–91.

Rafik, U. (2016), Analysis of Major Factors Impacting the Footwear Export of Pakistan. Journal of Management and Research, 3(2), 77-93.

Raymond, L., Bergeron, F., Croteau, A.-M., & St-Pierre, J. (2015). Developing absorptive capacity through e-business: The case of international SMEs. Journal of Small Business Management, 53(S1), 75–94.

Raymond, L., Bergeron, F., Croteau, A.-M., St-Pierre, J. (2016). IT-enabled Knowledge Management for the Competitive Performance of Manufacturing SMEs: An Absorptive Capacity-based View. Knowledge and Process Management, 23(2), 110–123.

Ruiz, J. (October 6th, 2020). Se han perdido 15 mil empleos del sector cuero-calzado en Guanajuato. Milenio. https://www.milenio.com/politica/comunidad/perdido-15-mil-empleos-sector-cuero-calzado-guanajuato

Salaheldin, I.S. (2009). Critical Success Factors for TQM Implementation and Their Impact on Performance of SMEs. International Journal of Productivity and Performance Management, 58 (3), 215-237.

Secretaria de Desarrollo Economico Sustentable del Estado de Guanajuato (October 1st, 2020). Objetivos Marca Gto. Marca Gto. https://marcaguanajuato.mx/

Social Sciences Statistics (2020). Mann-Whitney U Test Calculator. Social Sciences Statistics https://www.socscistatistics.com/tests/mannwhitney/

University of California Los Ángeles (October 25th, 2020). What does Cronbach's alpha mean? Institute for Digital Research & Education, Statistical Consulting researchhttps://stats.idre.ucla.edu/spss/faq/what-does-cronbachs-alpha-mean/

Wakeford, J. J., Gebreeyesus, M., Ginbom, T., Yimer, K., Manzambi, O., Okerekem, C., Black, M., Mulugetta, Y. (2020). Innovation for green industrialisation: An empirical assessment of innovation in Ethiopia's cement, leather and textile sectors. Journal of Cleaner Pro-duction 166, 103-511. http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.08.067

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. Strategic Management Journal, 5(2), 171–180.

Zhang, C. (2018). An Empirical Analysis on Export Status Quo and International Competitiveness of Chinese Footwear Products. Revista de Pielarie Incaltaminte 18(3), 187-194. https://doi.org/10.24264/lfj.18.3.2

PANORAMA Y CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO JUVENIL EN ESPAÑA

ISABEL INIESTA-ALEMÁN
Universidad Internacional de la Rioja

PALOMA Y. GONZALEZ TORRALBA
MarketReal Consultores, S.L.

NURIA INIESTA-ALEMÁN
Universidad de Zaragoza

RESUMEN

Según la definición del profesor Joseph Shumpeter (1996) la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención o una posibilidad técnica aún no probada con el objetivo de generar tanto un nuevo producto servicio como uno viejo presentado de una nueva manera. También es el proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo, o reorganizar una industria.

El emprendimiento se reconoce como un camino complementario a la creación de empleo por cuenta ajena en el crecimiento de cualquier economía. Una de las pocas consecuencias positivas de la pandemia es el reforzado interés de los jóvenes por emprender su propio negocio. Actitudes y comportamientos que se aprecian habitualmente en los segmentos más jóvenes de la población como son la creatividad, la capacidad para la asunción de riesgos, la resiliencia, la curiosidad y la flexibilidad son factores que también están asociados al concepto de emprendimiento (United Nations, 2020).

Tras cinco años (2012 al 2018) de la puesta en marcha la Garantía Juvenil (European Commision, 2020) el porcentaje de jóvenes de entre 15 y 24 años que ni estudian ni trabajan ha pasado del 13,2% al 10,3%. Según se aprecia en la ficha de España el desempleo juvenil Fuente especificada no válida., tras un fuerte incremento en la crisis de 2008 que llegó a un pico del 55.5% en 2013, descendió en 2018 hasta el 32.5%.

Entre los objetivos e instrumentos declarados por el Gobierno de España (España Digital 2025, 2020, pág. 55) está la "potenciación de los instrumentos de financiación pública al emprendimiento digital y a las PYMEs mediante la creación de un fondo público-privado que, junto con fondos privados, invierta en PYMEs y en startups tecnológicas con alto potencial de crecimiento y creación de empleo". Inicia-

tivas como la Garantía Juvenil y herramientas como el programa "Vives, Aprende y Emprende" de Acción contra el Hambre, cofinanciado por el Fondo Social Europeo y la Fundación Incyde, o programas experimentales como 'Construyendo empleo' o 'Metalízate' como planes para la mejora de la empleabilidad joven del Gobierno aragonés y otras instituciones privadas y ONGs, facilitan la transición de los estudios al empleo, refuerzan la integración de la juventud, impulsando su inserción social gracias al emprendimiento.
Nos planteamos, como hipótesis de esta investigación, si ese descenso conjunto que se observa tanto en el grupo de población que se ha dado en denominar NINI's y en el nivel de desempleo juvenil se debe, al menos en parte a un incremento en el emprendimiento juvenil.
Se realizó una investigación documental de fuentes de información científicas y profesionales que obtuvo como resultado principal la detección de un incremento en el interés de los jóvenes por el emprendimiento, en muchos casos buscando el autoempleo y en otros motivados por el emprendimiento social.

PALABRAS CLAVE

Jóvenes, emprender, economía, autoempleo, innovación, empresa

1. INTRODUCCIÓN: REPERCUSIONES DEL ENTORNO

Tras la última gran crisis económica, la del 2008, los diferentes gobiernos han invertido grandes sumas de fondos públicos y todo tipo de recursos en los programas de promoción del emprendimiento y el auto-empleo. En la reforma laboral española del año 2012 se contemplaron, específicamente, medidas de apoyo a la contratación indefinida por parte de los emprendedores de jóvenes en situación de desempleo de larga duración. Este contrato, con duración de prueba en un año y sin derecho a indemnización, precarizaba (Manzanera-Román, 2018) el trabajo de estos empleados al mismo tiempo que facilitaba su contratación por parte de los emprendedores al eliminar un posible costo en el caso de que esa relación laboral hubiese de terminar por cualquier motivo. Asimismo, la legislación española hace especial mención a la necesidad del apoyo público al emprendimiento como empleo autónomo (Fajardo García, 2017) en aquellas personas con algún tipo de discapacidad.

Sin embargo, cualquier apoyo al emprendimiento no sería efectivo "sin una modificación en el interés empresarial de los jóvenes, como un

antecedente de acción empresarial. La vocación emprendedora en la juventud española se situa por debajo de la media europea (Pérez-Daruiz y Briones-Peñalver, 2014). El cambio, por lo tanto, debe comenzar en el aula mediante la inclusión de conocimientos tácitos y explícitos del espíritu empresarial" (Luis-Rico, y otros, 2020, pág. 14). Para ello será imprescindible la personal implicación de los docentes tanto en la adquisición de los conocimientos a impartir sobre emprendimiento como en la adopción de una filosofía emprendedora que pueda ser transmitida con credibilidad en las aulas.

Cabe destacar que "las tendencias internacionales sobre emprendimiento y sostenibilidad basado en una mayor responsabilidad, compromiso e iniciativas de la sociedad civil" (López, Cazorla y Panta, 2019, pág. 12) tratan de romper esa dependencia en los emprendedores de las ayudas públicas. Un negocio, una empresa que no sea rentable a medio plazo sin depender de subvenciones o ayudas, supone un riesgo de mal uso de los recursos públicos. La tendencia que se observa es a invertir esos recursos en empresas que ya hayan demostrado su capacidad de sobrevivir cuando estas ayudas ya no les lleguen.

2. MÉTODO

Mediante la observación directa de fuentes secundarias se ha efectuado un estudio de gabinete. El filtrado de los artículos e informes se realizó en tres fases. En primer lugar, se seleccionaron aquellos cuyos *snippets* se correspondían con los criterios de inclusión, eliminando tanto los duplicados como los erróneamente incluidos en la SERP[545]. A continuación, se procedió a la lectura de los resúmenes. Tras eliminar aquellos que no cumplían lo prometido en su título, se introdujeron en la base de datos generada para el análisis de contenido aquellos aspectos que se consideran relevantes para la investigación.

Para definir los criterios de elegibilidad se utilizó la estrategia PICoS (Pertegal-Vega, Oliva-Delgado y Rodríguez-Meirinho, 2019; García-

[545] SERP, acrónimo de Search Engine Results Page o página de resultados en un buscador web.

Tudela, Prendes-Espinosa y Solano-Fernández, 2020) con se concreta en:

- Población o Participantes en los estudios: El universo de los estudios deberán ser los jóvenes españoles.
- Interés, fenómeno analizado: El emprendimiento o el autoempleo como formas de crear empresas o reorientar negocios ya existentes. No se consideran aquellos estudios que tratan el fenómeno desde el punto de vista psicológico o como rasgo de carácter.
- Contexto: Se consideran los artículos de investigación relacionados con la economía, el marketing o la comunicación.
- Diseño: Se seleccionaron estudios tanto cualitativos como cuantitativos, siempre que procediesen bien de publicaciones que los habían sometido previamente a revisión por pares, bien de organismos oficiales o de reconocida reputación. Se excluyó la literatura gris, entendiendo por tal incluso los resúmenes de congresos, tesis doctorales y trabajos de fin de grado o máster.

De entre todos los elegibles, se decidió analizar en profundidad las publicaciones relevantes seleccionadas por los siguientes criterios:

- Prestigio revista o web corporativa en la que se han publicado.
- Número de citas que ha recibido, en el caso de revistas académicas.
- Posición SEO[546] en la que se encuentran, ya que esto nos indica el interés que han suscitado las publicaciones no académicas consultada.

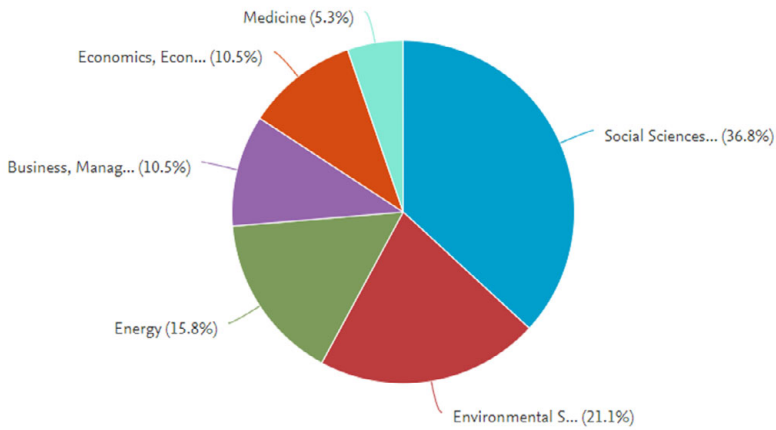
Las autoras de esta revisión de la literatura efectuaron búsquedas independientes sobre las mismas bases de datos y con los mismos criterios actuando, así, como pares ciegos mutuamente. Las discrepancias fueron resueltas mediante consenso.

[546] SEO, acrónimo de Search Engine Optimization que indica la estrategia de optimización de contenidos seguida para aparecer en los primeros resultados de la SERP.

La estrategia de búsqueda se ha desarrollado conforme a los criterios PRISMA (Moher, y otros, 2015). Se acotó temporalmente desde 2019 a enero de 2021, excluyendo patentes, citas y libros.

En primer lugar, se comprobó que no existiese una propuesta con el mismo enfoque que el que se propone. La investigación sobre emprendimiento (Matiz, 2009) es un reto que muchos académicos y profesionales han asumido tratando de desarrollar teorías específicas para este fenómeno.

Ilustración 1 Áreas implicadas en los resultados Scopus sobre emprendimiento.



Fuente: Elsevier, (2020)

Asimismo, con el objetivo de incorporar a esta investigación lo más recientemente publicado, se procedió a crear una alerta en estas bases de datos con la cadena de búsqueda “emprendimiento juvenil en España”.

Tabla 17 Resultados de las búsquedas

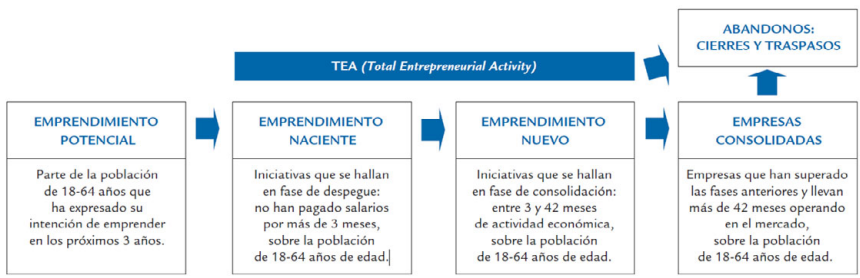
	Scholar Google	Web of Science	Scopus	Scielo
Tema	40	0	9	0
" Análisis bibliométrico"	2	0	0	0

Fuente: elaboración propia

En la tabla 1 podemos apreciar que la búsqueda principal arroja datos en Scholar Google y Scopus y que únicamente el primero detecta tres posibles análisis bibliográficos sobre el tema. Analizado el contenido de estas publicaciones se comprobó que estos análisis bibliométricos no se referían al tema del presente estudio, si bien incluían algunas de las condiciones de búsqueda utilizadas.

El filtrado de los artículos se realizó en tres fases. En primer lugar, se seleccionaron aquellos cuyos *snipets*[547] se correspondían con los criterios de inclusión, eliminando tanto los duplicados como los erróneamente incluidos en la SERP. A continuación, se procedió a la lectura de los resúmenes. Tras eliminar aquellos que no cumplían lo prometido en su título, se introdujeron en la base de datos aquellos aspectos que se consideran relevantes para la investigación. Tras este análisis, se procedió a la lectura completa y reflexiva de los mejores artículos e informes.

Ilustración 2 El proceso emprendedor según el proyecto GEM



Fuente Informe GEM (2020)

Diferenciamos entre emprendimiento potencial, o población que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años,

[547] Los *snipets* son los fragmentos del código fuente informático que se prepara con el objetivo de facilitar la mejor información sobre el contenido, facilitando la indexación en los buscadores y maximizando el interés de los potenciales lectores puesto que es lo que aparece destacado en los resultados de las búsquedas.

emprendimiento naciente, o en fase inicial, que no ha pagado salarios durante más de 3 meses, y nuevo emprendimiento, en fase de consolidación, es decir, entre 3 y 42 meses de actividad económica. Los mayores obstáculos encontrados sobre las condiciones del entorno, según la mayoría de los expertos españoles son las políticas gubernamentales y la falta de financiación (Peña-Legazkue y otros, 2020).

2. MARCO TEÓRICO

Pese a que, en muchas ocasiones, la teoría económica asocia al empresario y al emprendedor con el factor trabajo, la función del emprendedor requiere de un talento especial (Primo Tapia y Turizo Tapia, 2017) que se relaciona con la capacidad para asumir riesgos, innovar y gestionar procesos de cambio tanto en su organizacon como, en la medida de lo posible, en el contexto. Por lo tanto, ese talento especial de las personas emprendedoras es un factor relevante que puede ser fuente de ventajas competitivas en aquellas empresas, veteranas o recien creadas, que lo puedan incorporar a sus puestos directivos.

Un elemento cultural de primer orden en cualquier sociedad es el espíritu empresarial, ya que es "un componente clave del desarrollo social y económico, debido a su potencial impacto positivo en múltiples resultados beneficiosos que incluyen, entre otros, innovación, competitividad, creación de empleo y éxito personal" (Luis-Rico y otros, 2020, pág. 1). Es la familia, como primer canal de transmisión de valores, la responsable de introducir el interés emprendedor en los menores de forma que, llegado el momento, esta sea una de sus opciones profesionales. Si esa capacidad de asumir riesgos calculados no se introduce con naturalidad en las primeras fases del desarrollo personal, será más dificultoso que un adulto las muestre en su comportamiento.

No obstante, el emprendedor como persona que asume riesgos y soluciona problemas de forma creativa es un elemento que no siempre está presente en el imaginario español. Los conceptos de emprendedor y de empresario son, de hecho, considerados como sinónimos cuando "un emprendedor no necesariamente es un buen empresario, ni un empre-

sario es necesariamente un emprendedor" (Bucardo Castro, Saavedra García y Camarena Adame, 2015, pág. 99). Y la figura del empresario ha sido muy denostada por las ideologías populistas de izquierda que han tomado un gran protagonismo en este principio del siglo XXI en toda Europa y, centrándonos en el caso que ocupa esta propuesta, en España (Rendueles y Sola, 2015; Gratius y Rivero, 2018)). Muy a menudo se confunden, además, conceptos como emprendimiento, startup o empresa.

3.RESULTADOS

3.1. Perfil del emprendedor

La edad es un elemento que podría considerarse determinante para emprender ya que, pese a que la juventud puede estar acompañada de una falta de recursos y de experiencia también es habitual carecer de responsabilidades que limiten la capacidad de asumir riesgos. En la fase inicial del emprendimiento, la media de edad se sitúa en los 40 años (Peña-Legazkue y otros, 2020). Además, es de destacar que estas personas que emprenden suelen tener formación superior o postgrado, incluso de forma específica (58.5%) para crear empresa.

El estudio de Tuñón (2019), fija el perfil del emprendedor joven en España alrededor los treinta años, si bien se aprecia un grupo específico, los menores de 25 años que se decanta por negocios online y con marcado carácter social, concentrados principalmente en los sectores de salud y logística.

El actual perfil del emprendedor, especialmente en el caso del emprendedor joven, suele estar marcado por dos circunstancias: su interés por la economía social y por su especial habilidad para el uso de las nuevas tecnologías (Martínez Martín, Guilló Rodríguez y Santero Sánchez, 2019). Destaca (Peña-Legazkue, y otros, 2020, pág. 108) "el relevante papel de las nuevas tecnologías y la revolución digital en la identificación y explotación de oportunidades de negocio", lo que supone un refuerzo a la asociación de los conceptos emprendimiento y juventud que estamos analizando.

También es interesante identificar las posibles diferencias que, en esta tendencia al emprendimiento, se producen por cuestiones de género. Se detecta una presencia ligeramente mayor (Peña-Legazkue, y otros, 2020) del género masculino (51.6%). Y es que la brecha por género, en cuanto a presencia emprendedora, se ha ido reduciendo de forma continuada desde 2013.

El estudio de Álvarez, Noguera y Urbano (2012, pág. 43) indica que "los factores informales (percepción de habilidades para emprender, redes sociales y rol familiar) son más relevantes para el emprendimiento femenino que los formales (financiación, políticas de apoyo no económicas y formación)". Además, mientras que los varones "muestran más interés por la competividad externa y la necesidad de reaccionar rápida y contundentemente ante posibles cambios, ellas se muestran más preocupadas por la forma en que se toman las decisiones en marketing y por la desaparición de fronteras interdepartamentales" (Iniesta-Alemán, Marta-Lazo y Ruiz-Del Olmo, 2018).

También el fenómeno de la inmigración tiene su reflejo en el emprendimiento desde el final del siglo veinte. El comportamiento de estos emprendedores no se ajusta por completo a los modelos clásicos europeos (Vitores, 2020) puesto que estas minorías étnicas introducen aspectos específicos de su propia cultura y educación. Especialmente llamativo es el reparto de roles en las empresas, en su gran mayoría familiares. Son empresas transnacionales con fuertes vínculos con el país de origen de sus fundadores. Los inmigrantes que proceden de países más desarrollados como, por ejemplo, el norte o el centro de Europa presentan un perfil altamente cualificado, así como una especial habilidad para entablar relaciones sociales (Mendoza, Morén-Alegret y McAreavey, 2020). Todo ello les permite generar empresas con un fuerte componente innovador que irrumpen en la economía española con una fuerza inusitada.

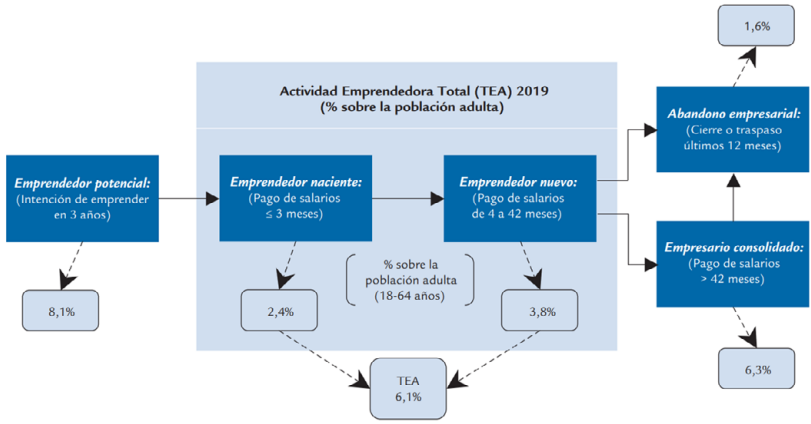
Incluso hay migración interna de jóvenes que buscan nuevas oportunidades de negocio huyendo de las ciudades y buscando un nuevo estilo de vida en zonas rurales. En el caso del sector de los medios de comunicación, "los nuevos medios digitales ofrecen una posibilidad

real de empleo o autoempleo a jóvenes periodistas, muchos de ellos titulados universitarios, que optan por trabajar y vivir en el territorio, a pesar de las dificultades" (Segura-Anaya, Iniesta-Alemán, Mancho-De-la-Iglesia y Marta-Lazo, 2020, pág. 214).

El 49,2 % de los emprendedores españoles en su fase inicial tiene formación universitaria, aumentando ligeramente (49,9%) entre los emprendedores potenciales (Peña-Legazkue y otros, 2020). Sin embargo, tan sólo el 14% de los jóvenes españoles tiene como objetivo inamovible terminar sus estudios antes de montar una empresa, el 67% quiere aprender cómo es el mundo real, no del colegio o la Universidad, reclamando un 81% asignaturas que puedan ser aplicada en el puesto laboral que vaya tener (González Ruiz de la Torre, 2019). Esto podría interpretarse como un cierto rechazo a los contenidos teóricos que inundan los planes de estudio universitarios, obligando al mundo académico a acercarse al mundo de la empresa y a ofrecer titulaciones más útiles para las aspiraciones profesionales de los estudiantes.

Como puede apreciarse en la ilustración 3, en España existe una amplia cantera de potenciales emprendedores, según la tasa TEA (Peña-Legazkue, y otros, 2020). Como es de esperar, no todos los negocios que se ponen en marcha continúan activos al cabo de 12 meses. La principal causa es la falta de rentabilidad (37.4%) además de los motivos personales (18.4%) que impiden el desarrollo de la actividad emprendedora.

Ilustración 3 Proporción de cada tipo de emprendedor por fases



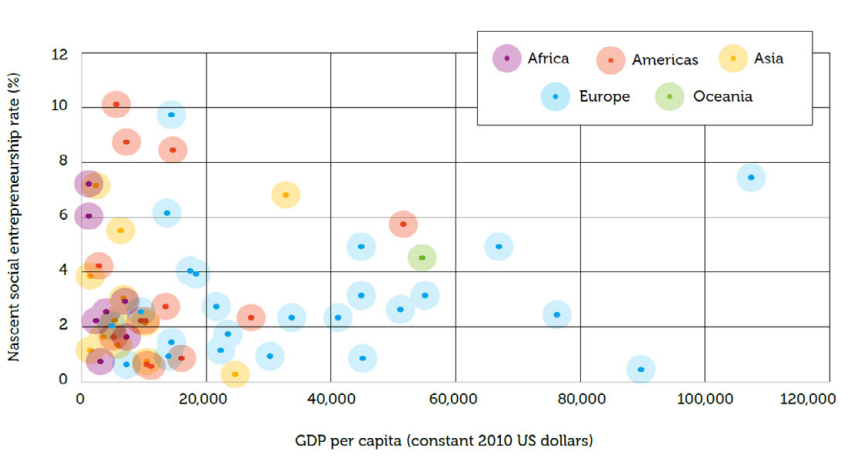
Fuente: Peña-Legazkue, y otros (2020)

> "La tasa de actividad emprendedora (TEA) total corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos. La ratio entre negocios nuevos y nacientes indica que por cada 10 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2019 había aproximadamente 6 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos. De esta manera, la actividad emprendedora en fase inicial en España muestra indicios de que los negocios identificados están transitando de nacientes a nuevos dentro del proceso emprendedor. Este es un patrón claro que se observa en España desde 2015" (Peña-Legazkue, y otros, 2020, pág. 58).

El emprendimiento juvenil tiene la capacidad de generar un **efecto multiplicador**, ya que es más probable que los jóvenes emprendedores contraten sus compañeros y pueden sacar a otros jóvenes de la informalidad y pobreza laboral (United Nations, 2017). La relación entre el nivel económico del país, medido por su P.I.B[548] y la tasa de emprendimiento es mayor en África, las Américas y Asia que en las economías europeas, como puede apreciarse en la ilustración 4.

Ilustración 4 P.I.B per Cápita respecto a la tasa de emprendimiento social en 2015 por zonas geográficas

[548] Producto Interior Bruto.



Fuente: Naciones unidas (2017)

Dentro del fenómeno de la globalización de los mercados laborales, proceso acelerado por la pandemia COVID19 y la adopción (muchas veces forzada) del teletrabajo, se observa que las condiciones de trabajo se han tornado, cada vez más, en precarias. El 9,95% de los ocupados españoles durante el cuarto trimestre de 2020 trabajaron desde su propio domicilio más de la mitad de los días, frente al 10,30% observado en el trimestre anterior (Instituto Nacional de Estadísitca, 2021).

A modo de válvula de escape, "se despliega toda una red de agentes públicos y privados que buscan fomentar el emprendimiento como principal mecanismo para enfrentar la exclusión y el paro juvenil" (Carbajo y Kelly, 2019, pág. 61). Se produce, por lo tanto, una presión institucional y social que empuja a muchas personas jóvenes a emprender, aún sin tener suficiente formación ni recursos financieros.

3.1.2. El mercado de trabajo español y el emprendimiento

Uno de los motivos para emprender es la búsqueda de una mejora económica y de una estabilidad profesional. Por ese motivo, es interesante comprender el contexto económico de los jóvenes españoles.

Tabla 18 Comparativa salarial en la población joven en España

	Hombres	Mujeres	Diferencia por género (%)	España
Grupos de edad	28.640	22.290	-28%	24.009
Menos de 25	14.180	11.633	-22%	12.418
De 25 a 34	23.522	19.690	-19%	19.350
Diferencias por franja de edad				
Menos de 25	-50,5%	-59,4%		-56,6%
De 25 a 34	-17,9%	-31,3%		-32,4%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística.

En el año 2018, el salario bruto medio anual fue de 24.009,12 euros por trabajador, lo que supone un incremento interanual del 1,5% (Instituto Nacional de Estadistica, 2020). Los jóvenes, como puede apreciarse en la tabla 2, perciben un salario menor que la media, aunque la brecha salarial de género, aunque aún muy pronunciada, es menor.

Los más jóvenes, menores de 25 años, perciben un salario que apenas llega al 50% de la media nacional. Además, según se puede observar en la tabla 3, el nivel de desempleo llega al 40.4% en esta franja de edad. Estas son circunstancias que puede provocar dos reacciones alternativas: la desesperación que incita al fenómeno NINI, o la determinación que acompaña al emprendimiento.

Tabla 19 Tasa de desempleo en España en el tercer trimestre de 2020

	Total	Hombres	Mujeres
Tasa de desempleo	16,50%	14,60%	18,70%
Desempleo menores de 25 años	40,40%	39,00%	42,00%
Paro mayores de 24 años	14,90%	12,90%	17,10%

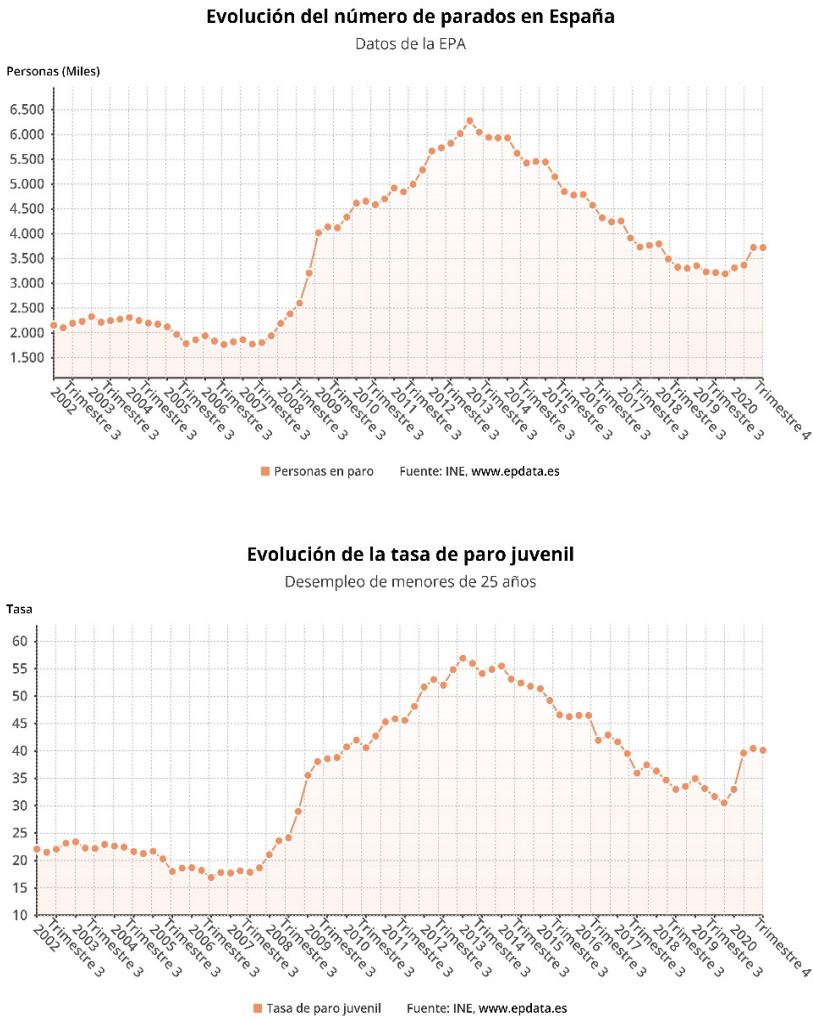
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (2020)

Es evidente que las dificultades de los jóvenes en Europa se han visto acentuadas por la pandemia del Coronavirus. En España, pese a un ligero repunte tras el confinamiento por COVID19, los datos aún no han llegado a las tasas que se sufrieron en la crisis económica del 2008. El cuarto trimestre de 2020 se saldó con una tasa de desempleo juvenil (menores de 25 años) del 40.13 %, ligeramente inferior a la observada en el trimestre anterior.

La tasa de paro general, que nos puede servir de referencia, se situó en el 13,78% en el cuarto trimestre de 2019 según la Encuesta de Población Activa (Instituto Nacional de Estadística, 2020), mientras que en el año 2020 el dato del paro se sitúa en un 16.13% (Instituto Nacional de Estadísitca, 2021) sin tener en cuenta aquellas personas que, en ese momento, se encuentran en situación de ERTE[549].

[549] Expediente de Regulación Temporal de Empleo. Según la metodología de la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat) y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se les considera ocupados.

Ilustración 5 Evolución del paro en España desde 2002
y hasta el cuarto trimestre de 2020

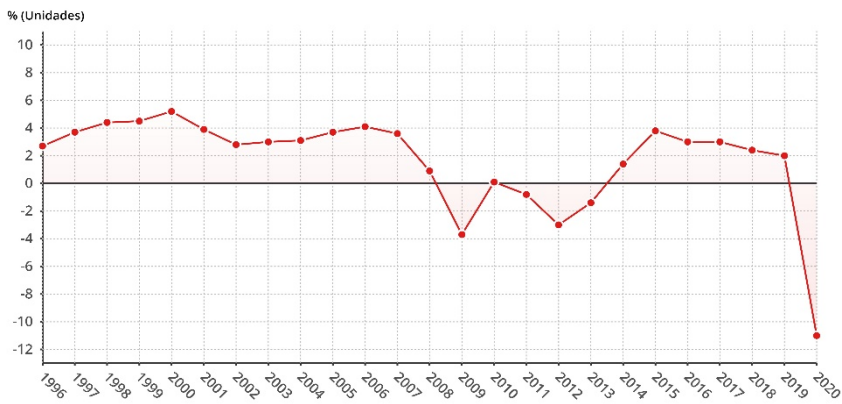


Fuente: Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística
(Europa Press Noticias, 2021)

Aún con este panorama económico, el 36,1% de la población española percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses, aunque la población involucrada en el emprendimiento , con un mayor estado de alerta a las oportunidades del mercado, perciben

una mayor oportunidad de negocio elevando esta cifra al 39,7% (Peña-Legazkue, y otros, 2020). Y es que, si bien muchos sectores como la hostelería o la distribución de productos no esenciales están sufriendo un enorme descalabro, está creciendo la demanda en productos y servicios con base tecnológica. Según datos del Instituto Nacional de estadística, el PIB se desplomó un 5,2% en el primer trimestre y un 11% en diciembre de 2020 como podemos apreciar en la ilustración 6. Esto, puesto en contexto, supera con creces al, hasta ahora, mayor retroceso del PIB que fue en 2009 (plena crisis global del 2008) con una caída del 3,8%.

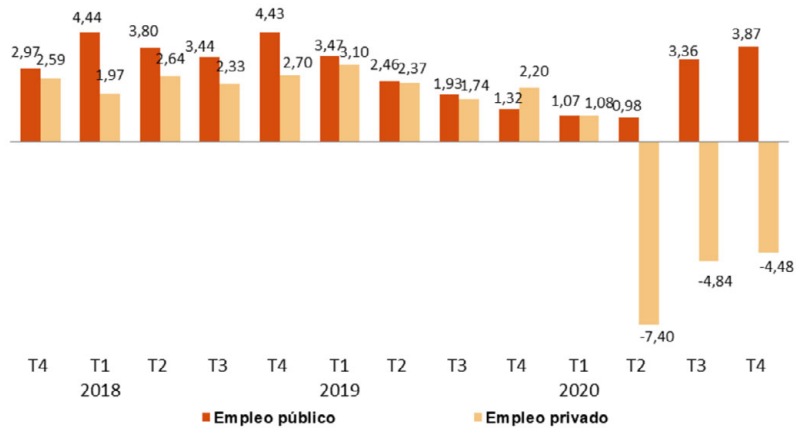
Ilustración 6 Evolución del PIB en España 1996 a 2020



Fuente INE www.epdata.es

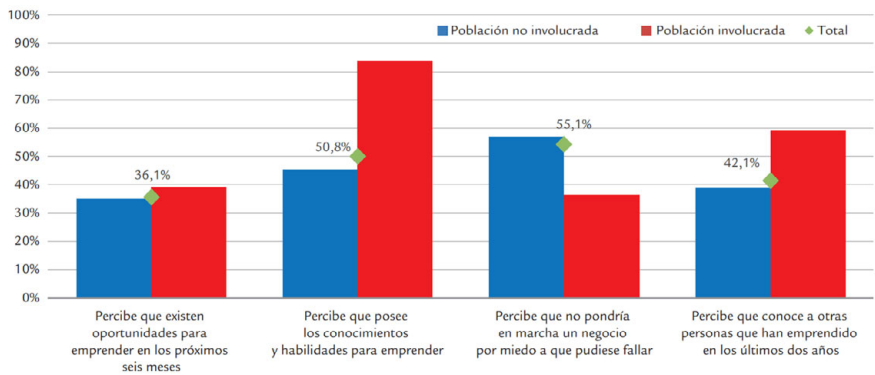
En 2020 la ocupación ha disminuido en 748.400 personas en el sector privado, mientras que ha aumentado en 125.800 en el público (Instituto Nacional de Estadística , 2021). Se aprecia claramente en la ilustración 7 la casi instantánea reacción del sector privado en el ajuste del componente salarial, de los recursos humanos, ante la parada de la actividad económica. El único sector económico que elevó su valor añadido bruto (VAB) en este año fue la agricultura, con un avance del 4,7%. Por el contrario, el sector de la construcción se desplomó un 15,9%; el de los servicios retrocedió un 11,2%, y el de la industria y la energía disminuyó un 9,4%.

Ilustración 7 Variación del empleo público y privado en España



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2021).

La percepción de poseer los conocimientos y habilidades para emprender entre los españoles se sitúa en un 50,8%, tenga o no dichos conocimientos o habilidades. Es diferente la opinión de los involucrados en el emprendimiento, aumentando en ese caso el porcentaje al 85% y los no involucrados, segmento en el que disminuye la probabilidad al 45%.



Fuente: Peña-Legazkue y otros (2020)

En España, el 55,1% de la población no pondría en marcha un negocio por miedo al fracaso, disminuyendo el porcentaje entre los involucrados al 37%, que suelen superar ese miedo, decantándose los no involucrados por trabajar para terceras personas. Mientras tanto, hay personas (58%) que consideran el miedo al fracaso como un obstáculo insalvable para emprender. También existen diferencias entre las personas que conocen a otras que han emprendido en los últimos dos años, situando el porcentaje de los que sí conocen a personas que han emprendido en un 60% estando involucradas, y descendiendo dicho porcentaje al 40% en el caso de población no involucrada. El hecho de conocer a otros emprendedores (42,1%) aumenta en 20 puntos porcentuales la posibilidad de decidir emprender.

3.1.3. Ecosistema Startups España

Startups, o empresas emergentes son aquellas que buscan emprender negocios nuevos y generalmente están apoyadas en la tecnología, comercializan productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), que permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo. Este tipo de empresas no requieren grandes inversiones de capital para su desarrollo, aunque el uso intensivo de la tecnología les permite generar economías de escala obteniendo sustanciales ingresos. Para ello requieren de un capital humano altamente cualificado y en constante evolución.

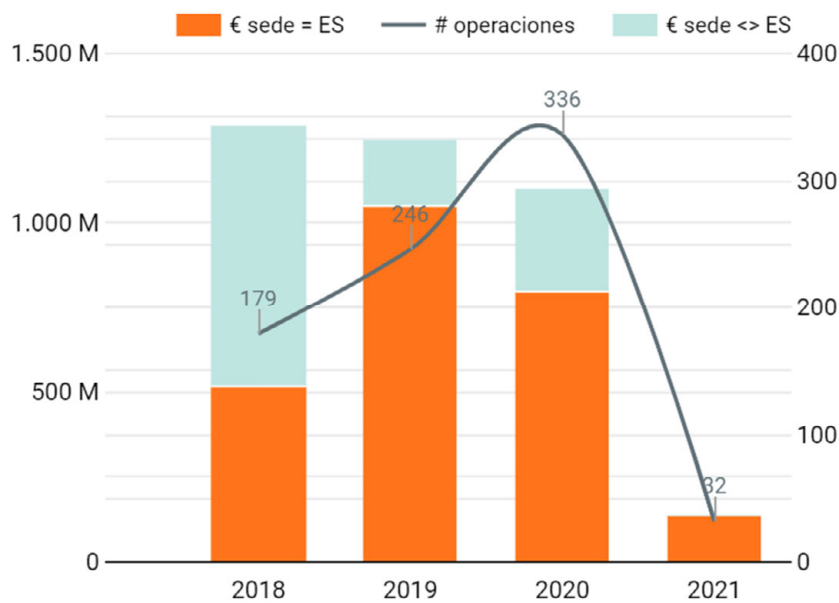
Los *marketplaces*, la venta on line, son las vías más accesibles y populares para montar startup's. El 40% de los jóvenes de plantea lanzar este tipo de empresa digital en sectores como salud o belleza, seguidos de un 24% en consultoría, y un 14% en hoteles y el mismo porcentaje en diseño.

Un de las claves de una startup es que sea escalable, que el modelo pueda crecer y exportarse a otros países, convirtiéndose el salto internacional como uno de los principales objetivos de la mayoría de emprendedores. Destacamos como destinos favoridos fuera de España, el 21% en Estados Unidos y Alemania, un 17% en Australia y un 10% en el Reino Unido. (Peña-Legazkue y otros, 2020).

En el primer cuatrimestre de 2020, en un período de incertidumbre por la crisis del coronavirus, España ha obtenido una inversión acumulada 200 millones de euros, casi 150 millones de euros menos que en 2019 (BANKINTER, 2020). Sectores como la salud, los juegos crecen fuertemente, seguramente consecuencia del COVID-19. La inversión mínima para esta startups se sitúa entre los 5.000 y 10.000 euros, pensando conseguir el 45% de éstos dicho capital en inversores públicos y privados, un 28% iniciará el proyecto con ahorros personales, un 10% recurrirá a ayuda de amigos y familiares, y tan sólo un 9% buscará financiación a través de créditos.

Sin embargo, ante la desfavorable evolución de la situación económica española, las previsiones para el 2021 se desploman las inversiones de capital español y, aún más, en las perspectivas de llegada de la inversión extranjera (BAKINTER, 2021).

Ilustración 8 Evolución de la inversión en startups en España (tanto en € invertidos como en # operaciones), segmentada por sede fiscal real de la startup



Fuente: Bankinter 2021

El emprendimiento juvenil y los jóvenes emprendedores se han convertido en un motor importante de crecimiento e innovación para las compañías más tradicionales, mediante aceleradoras, ya que ven en las startups la mejor forma de abrir nuevas formas de negocio y atraer talento. Un 25% de estos proyectos están vinculados a grandes grupos y corporaciones, siendo iniciativas impulsadas por inversores independientes privados.

4. CONCLUSIONES

Las investigaciones sobre la figura del emprendedor no concluyen una definición nítida de su perfil, pero coinciden en la idea de que este tipo de personas siente la necesidad innovar, crear y tomar riesgos avanzando con decisión hacia lo desconocido. Tiene, en cualquier caso, una especial habilidad para trabajar en un contexto de elevada incertidumbre. Y ese es, precisamente, el perfil que también buscan las empresas para incorporar a sus equipos directivos en estos tiempos tan inciertos.

Como principal conclusión se detecta un incremento en el interés de los jóvenes por el emprendimiento, en muchos casos buscando el autoempleo y en otros motivados por el emprendimiento social, por su pretensión de prestar mejores servicios a la comunidad. Los emprendedores jóvenes en España no aspiran, en general, a montar grandes empresas, sino a nichos de mercado en los que puedan mejorar, al mismo tiempo que su propia vida personal, la de los demás. Esto les lleva a negocios con base tecnológica y, en ocasiones, en zonas rurales y alejadas de los grandes núcleos urbanos.

El nivel de emprendimiento juvenil en España observado actualmente, si bien presenta un crecimiento moderado, es superior a las cifras observadas antes de la crisis del 2008. Sin embargo, el emprendimiento es la última opción que contemplan los menores de 30 años en España. Los autónomos jóvenes en España representan en 5.4% mientras que, entre los asalariados, representan el 13.6%. Además, en la Encuesta de Población Activa (EPA, 2021), se observa una importante brecha de género, con un 70,8% de hombres y un 29,3% de mujeres.

Sirvan estos datos para reflexionar respecto al amplio margen de mejora que esta situación presenta. Se hace necesario incorporar la cultura emprendedora tanto en la educación desde sus primeros niveles como en la familia y en la narrativa mediática.

Penalizar sociológicamente la figura del empresariado está teniendo como resultado un freno sociológico que lastra el talento emprendedor juvenil. Los emprendedores jóvenes, lejos de asumir su papel como empresarios orgullosos de crear empresas y puestos de trabajo, parecen sentir que deben orientarse al emprendimiento social o al tecnológico como excusa admisible ante su círculo social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. Economía Industrial, 383, 43-53. http://hdl.handle.net/11407/3329

BAKINTER. (2021). Observatorio Startups España. https://bit.ly/3rb5Qzo

BANKINTER. (2020). Observatorio del Ecosistema de Startups en España. https://cutt.ly/Nhq9N0S

Bucardo Castro, M. A., Saavedra García, M. L. y Camarena Adame, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. Suma de negocios, 6(13), 98-107.

Carbajo, D. y Kelly, P. (2019). Young People, Precarity and Global Grammars of Enterprise: Some Preliminary Provocations. Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi, 24(1), 61-91. http://dx.doi.org/10.6035/Recerca.2019.24.1.4

Elsevier. (2020). Resultados de la búsqueda sobre emprendimiento joven en España. https://www.elsevier.com

Europa Press Noticias. (2021). Evolución del número de parados en España. http://bit.ly/39z3qEO

Fajardo García, G. (2017). La contribución de la Economía Social a una sociedad innovadora, inclusiva y responsable, como objeto de investigación universitaria. En G. Fajardo García (Ed.), Empleo, innovación e inclusión en la economía social. Problemática jurídica y social. CIRIEC España.

González Ruiz de la Torre, P. (2019). Las claves del emprendimiento en España: un 35% de los jóvenes quiere emprender. RRHH digital.

Gratius, S. y Rivero, Á. (2018). Más allá de la izquierda y la derecha: populismo en Europa y América Latina/Beyond right and left: populism in Europe and Latin America. Revista CIDOB d'Afers Internacionals, 119, 35-62.

Instituto Nacional de Estadística. (2021). Encuesta de Población Activa (EPA). Cuarto trimestre de 2020. https://bit.ly/39xNjYc

Instituto Nacional de Estadistica. (2020). Encuesta de Estructura Salarial (EES) 2018. https://bit.ly/3coYoN6

Instituto Nacional de Estadística. (2020). Encuesta de Población Activa (EPA) - Cuarto trimestre de 2019. https://cutt.ly/jgDFSrw

López, M., Cazorla, A. y Panta, M. D. (2019). Rural Entrepreneurship Strategies: Empirical. Experience in the Northern Sub-Plateau of Spain. Sustainability, 12-15. doi:10.3390/su11051243

Luis-Rico, Escolar-Llamazares, Torre-Cruz, d. l., Herrero, Jiménez, A. V., Palmero-Cámara y Jiménez-Eguizábal. (2020). The Association of Parental Interest in Entrepreneurship with the Entrepreneurial Interest of Spanish Youth. Environ Res Public Health, 17(13), 4744. doi:10.3390/ijerph17134744

Luis-Rico, Escolar-Llamazares, Torre-Cruz, D. l., Jimenez, H., Palmero-Cámara y Jiménez-Eguizabal. (2020). Entrepreneurial Interest and Entrepreneurial. Competence Among Spanish Youth: An Analysis with Artificial Neural Networks. Sustainability, 13-17. doi:10.3390/su12041351

Manzanera-Román, S. (2018). Las políticas de mercado de trabajo como factor de intensificación de la precariedad laboral y exclusión social. Prisma Social, 23, 331-352. http://bit.ly/3cnu05R

Matiz, F. J. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. EAN (66), 169-182. https://doi.org/10.21158/01208160.n66.2009.480

Peña-Legazkue, I., G. M., González-Pernía, J. L., Montero, J., Fuentes, M. D., García, C. D. y Rodeiro-Pazos, D. (12 de 4 de 2020). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020. Universidad de Cantabria. Rrhh Digital https://bit.ly/3oyYDrs

Primo Tapia, W. D. y Turizo Tapia, H. F. (2017). Emprendedor y empresario una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. UPGTO Management Review, 2(1).

Rendueles, C. y Sola, J. (2015). Podemos y el «populismo de izquierdas» ¿Hacia una contrahegemonía desde el sur de Europa? Nueva Sociedad (258), 29-44. https://bit.ly/3rb5Qzo

Segura-Anaya, A., Iniesta-Alemán, I., Mancho-De-la-Iglesia, A.-C. y Marta-Lazo, C. (2020). El derecho a la información en las zonas despobladas como opción de empleo y desarrollo en el medio rural. El caso de los medios digitales hiperlocales de las comarcas de Aragón. En T. Baiget (Ed.), Comunicación y diversidad. (págs. 205-216). EPI, El Profesional de la Información S.L. https://doi.org/10.3145/AE-IC-epi.2020.e10

Tuñón, J. (2019). El emprendimiento juvenil en España. claves de un desafío pendiente. OBS Business School.

United Nations. (2017). World Youth Report: Youth Social Entrepreneurship and the 2030 Agenda. https://cutt.ly/Og8py2W

LA CULTURA ORGANIZACIONAL PARA LA INNOVACIÓN SOCIAL

MG. MARÍA EUGENIA CLOUET
Universidad de Navarra, España

RESUMEN

Este trabajo estudia la innovación social (IS) en el contexto del análisis del valor de la empresa en la sociedad y su tipo de propósito. Para ello, se analizan los conceptos de innovación, modelos organizacionales y cultura corporativa; todos ellos, desde un enfoque humanista. La principal contribución es el diseño de un marco teórico que permite definir las características de la cultura organizacional (CO) más adecuada para el desarrollo de actividades de IS y el papel de los factores clave para promover dicha cultura. La implicación práctica más importante de esta investigación es que una CO enfocada en la IS puede facilitar que las actividades surjan desde cualquier área o miembro de la organización y no sólo desde las áreas de innovación y/o desarrollo.

PALABRAS CLAVE

Innovación Social, Cultura Organizacional, Modelos Organizacionales.

1. INTRODUCCIÓN

En el contexto marcado por la incertidumbre, la innovación aparece como uno de los elementos para gestionar el impacto económico y social del covid-19. No caben dudas que las empresas tienen un rol preponderante en la solución de los problemas sociales, por eso aquí afirmamos que abordar la Innovación Social (IS) desde la cultura organizacional (CO) como estrategia de sostenibilidad puede ser una gran oportunidad para ellas.

El objetivo del trabajo fue diseñar un marco teórico que defina las características de la CO más adecuada para el desarrollo de actividades de IS y el papel de los factores clave para promover dicha CO en las empresas.

Respecto a la metodología, realizamos una revisión de la literatura mediante una búsqueda manual en revistas claves de las principales bases de datos que nos permitió examinar la IS en el contexto del análisis del valor de la empresa en la sociedad y su tipo de propósito. Analizamos los conceptos de innovación, modelos organizacionales y cultura desde un enfoque humanista.

En cuanto a los resultados, la implicación práctica más importante es que una CO enfocada en la IS puede facilitar que las actividades surjan desde cualquier área o miembro de la organización y no sólo desde las áreas de innovación y/o desarrollo. A nivel teórico logramos diseñar un marco teórico que identifica qué CO facilita la IS en las empresas, cuáles son los modelos organizacionales más adecuados, cómo deberían ser los factores para promover una CO para la IS y la comunicación como eje transversal que juega un papel esencial a la hora de promover y difundir la IS en las empresas.

Con esta premisa, identificamos cinco factores clave para promover una CO para la IS: misión/propósito organizacional, liderazgo, estructura, políticas de gestión de personal y el entorno. Estos factores pueden facilitar una CO con estas características o, por el contrario, pueden convertirse en una barrera para que la IS emerja y fluya dentro de las empresas. Con esto vislumbramos que, si las empresas se deciden a llevar adelante acciones de IS, teniendo en cuenta los factores de la

cultura, mejorarán simultáneamente las dimensiones sociales y las del gobierno, así como el rendimiento financiero.

Como conclusión, observamos que, si las acciones de IS se hacen desde la cultura, ésta quedará implantada para siempre en el ADN y todos los integrantes de la empresa, independientemente del lugar que ocupen, estarán orientados no solo a crear y escalar valor, sino también al impacto social.

El artículo está organizado de la siguiente manera: primero, exponemos la definición y características de la IS en las empresas, luego, el marco teórico que describe la CO que facilita la IS y, por último, las conclusiones.

2. INNOVACIÓN SOCIAL: DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA IS EN LAS EMPRESAS

La IS se presenta como un fenómeno complejo y multidimensional que tiene un papel preponderante en el discurso político-social y como objeto de estudio (Abreu 2011). Esto se debe, por un lado, al interés creciente que han demostrado al respecto diversas disciplinas, tales como la economía, la sociología, las ciencias de la administración, entre otras. Y, por el otro, al incremento y difusión de prácticas de IS en la sociedad.

Si bien, durante las últimas décadas las empresas se han vuelto un actor relevante y activo en la solución de problemas sociales por su capacidad para transformar los problemas sociales en oportunidades de negocio (Pol y Ville 2009; Drucker 1984) lo cierto es que aún hoy, las prácticas más extendidas y difundidas suelen ser las promovidas por los emprendimientos o empresas sociales[550], iniciativas que emergen como

[550] Ambos términos tienen sus raíces en el sector sin fines de lucro, excluyendo implícita o explícitamente a las organizaciones públicas y privadas. El emprendimiento social se enfoca en las cualidades del emprendedor. Contrariamente, el campo de la empresa social tiende a centrarse en las organizaciones. Estos campos se han adoptado porque son nuevas formas de lograr fines más grandes, pero no son las únicas (Phills, Deiglmeier y Miller 2008).

‹‹híbrido›› con el objetivo de crear valor social y satisfacer una necesidad social con una lógica de negocio que sea rentable.

En la literatura de IS vemos que se trata de un concepto con un largo recorrido, que surgió en el siglo XIX en el ámbito de las ciencias sociales, específicamente, en la sociología. Asimismo, observamos que hay dos perspectivas para comprender el término: una perspectiva sociológica y otra económica. La primera, enfatiza que la IS consiste en un concepto ‹‹transformador›› orientado a cambios en la sociedad. Aquí se considera la IS como la solución a los problemas sociales a través de ‹‹prácticas sociales›› (Cajaiba-Santana 2014). A diferencia de la segunda, la cual sugiere que la naturaleza de la IS es ‹‹instrumental››, y que las transformaciones están correlacionadas con la introducción de nuevas ideas (productos, servicios, procesos, etc.) que satisfacen necesidades insatisfechas y con el ‹‹impacto social›› que generan. Esta perspectiva es la que adoptan los estudios de gestión y empresas porque se centra, precisamente, en la necesidad de innovar para lograr resultados tanto económicos como sociales (Tabares 2020).

Actualmente existen muchas definiciones sobre IS tal como puede verse en el compilado de definiciones de la Tabla I que figura en el anexo 1. Del mismo se puede inferir que la IS:

- Se sustenta en la sólida literatura académica sobre innovación. Las innovaciones sociales se crean, adoptan y difunden en un contexto particular. Sus mecanismos cambian a medida que evoluciona la sociedad y sus instituciones. La IS es, por lo tanto, un objeto más que responde con una lógica distinta de la económica-tecnológica, que persigue otros fines y alcanza objetivos no previstos por la lógica meramente económica (Gurrutxaga 2013; Phills, Deiglmeier & Miller 2008; Martínez & Scalzo 2015).
- Es un término en el que distintos actores y agencias desean tener injerencia en su definición lo que impide que exista una definición clara y deja al descubierto la dificultad que hay para entender cómo el cambio y la transformación que se da en los procesos de IS muchas veces surge en la continuidad y muta-

ciones sin ruptura y que no se da únicamente como algo disruptivo o ‹‹rompiendo con lo anterior››. Esto hace que pueda convertirse en el ‹‹recurso para todo››, como si fuera la solución a la que recurrir ante cualquier situación. Para evitar que sea un término ocupado por una retórica vacía, es preciso ver el contenido de lo que se dice cuando se define algo como IS (Gurrutxaga 2013).

- Surge en diferentes campos tales como: la economía, las empresas, la sociedad, las administraciones públicas, los servicios sociales, etc.; por distintas situaciones de naturaleza muy diversa a la económica o a la tecnológica y, en ámbitos diferentes de tipo social, cultural, asistencial (Gurrutxaga 2013).
- Se caracteriza por:
    - Ser práctica y funcional a la vez que persigue objetivos medibles, definidos desde un concepto fuerte de transformación interna, y diseña programas específicos, basados en buenas prácticas con aspiraciones al cambio y la mejora (Gurrutxaga 2013).
    - Tener connotaciones éticas que la relacionan con valores como: la creatividad, el respeto, la atención, la confianza, la lealtad o la responsabilidad. Los cuales se asocian a la dimensión ética de las acciones económicas, las empresas, los negocios, las organizaciones públicas o la sociedad civil (Gurrutxaga 2013).
    - Trascender sectores, niveles de análisis y métodos para descubrir los procesos (estrategias, tácticas y teorías de cambio, que son las que producen cambios duraderos).
    - Reconocer la participación de distintos actores o sectores por el papel fundamental que tiene la dinámica intersectorial, el intercambiar ideas y valores, cambiar roles y relaciones, combinar distintos tipos de recursos públicos, filantrópicos y privados (Phills, Deiglmeier & Miller 2008). Asimismo, propone la orientación meto-

> dológica como si su éxito dependiese de la capacidad que tiene para gestionar procedimientos y buenas prácticas (Gurrutxaga 2013).

Si bien estamos frente a un término en construcción resulta un tema relevante porque puede ser una forma concreta a través de la cual las empresas pueden atender los retos a los que nos enfrentamos. Esto es porque la IS presenta nuevos desafíos, tanto para las prácticas de gestión como para las políticas. Asimismo, tiene el potencial de alterar la estructura de los sistemas de innovación, las identidades y las estrategias empresariales, la motivación sus miembros, así como también la gobernanza pública y privada (Van der Have & Rubalcaba 2016).

No obstante, si bien la literatura sobre la IS en empresas es escasa y aún no ha podido proporcionar una mejor comprensión sobre cómo las empresas pueden adoptar e integrar la IS a su estrategia y operaciones; también lo es que, cada vez más, se considera que proporciona sostenibilidad empresarial y aumenta la ventaja competitiva (Herrera 2015).

En este sentido, la literatura se ha centrado principalmente en el debate entre la IS y Responsabilidad Social Empresarial[551] (RSE). Aquí se encuentran autores como Andreu (2015) quien afirma la necesidad de impulsar el concepto de RSE y Responsabilidad Social Corporativa (RSC) a la idea de IS a fin de evolucionar hacia un nuevo modelo de crecimiento económico que, en el mediano y largo plazo, genere un impacto positivo en la sociedad. Para él, la RSC convertida en IS constituye una palanca para lanzar nuevas ideas que sean capaces de satisfacer necesidades sociales, crear nuevas relaciones sociales o colaboraciones en el tejido productivo y nuevos motores de empleo basados en la

[551] Sobre la RSE y RSC cabe mencionar que se trata de conceptos que suelen utilizarse indistintamente y aplicarse a conceptos muy diferentes entre sí y que muchas veces, carecen de parentesco. Sin embargo, suele entenderse como el conjunto de acciones que llevan adelante las empresas con el fin de que sus actividades tengan un impacto positivo en la sociedad.

economía social[552]. Así la RSC cobra su verdadero sentido y deja de constituirse en actividades que la empresa realiza en forma filantrópica, como algo periférico a la estrategia empresarial y al núcleo del negocio. Y el Centro de Innovación Social de Stanford Graduate School of Business desde donde fundamentan que la IS es el mejor constructo para comprender y producir un cambio social duradero (Phills, Deiglmeier & Miller 2008).

En nuestra opinión la RSE no es suficiente para responder a los desafíos actuales, una razón por la cual creemos que la IS en las empresas puede convertirse en una alternativa práctica para que éstas puedan dar una respuesta mucho más completa a las necesidades actuales teniendo impacto en su triple cuenta de resultados: económico, social y ambiental (Tabares 2020).

A partir del análisis realizado, aquí nos atrevemos a definir la IS como un tipo de innovación que se caracteriza por tres aspectos: el primero, aporta valor añadido a la empresa, es decir, que impacta no sólo en los resultados del negocio sino también en los aspectos intangibles de la empresa (reputación, imagen, marca). El segundo, se trata de un tipo de innovación que está orientada hacia la solución de un problema social concreto. Y, el tercero, es que su implantación se hace en forma conjunta con los agentes sociales involucrados en dicha problemática.

En cuanto a las características de la IS desde el punto de vista empresarial observamos que la IS es un tipo de innovación abierta porque involucra distintos actores y se basa en la combinación de distintas fuentes de conocimiento tanto internas como externas para desarrollar actividades de innovación. Y, es social porque tiene un impacto positivo en la sociedad. El cual se puede dar cuando las innovaciones resuelven alguna problemática actual como: la preservación del medio am-

[552] Entendida como el espacio de la realidad económica, integrado por formas organizativas creadas por personas que se reúnen y organizan para dar respuesta a sus problemas, demandas y aspiraciones sociales. Su carácter social y privado las sitúa en una lógica económica y decisional distinta de la de las empresas privadas tradicionales, basadas sobre la lógica del capital. Su utilidad social se sustenta en su propósito social y en sus valores participativos y democráticos (Chávez & Monzón 2018)

biente, el desempleo, la desigualdad, el desarrollo social y económico de un sector postergado, o bien, porque atiende o da una solución determinada a algún grupo específico desprotegido por la sociedad.

En concreto, el desarrollo de actividades de IS puede generar nuevos productos, nuevos sistemas, nuevos procedimientos en una empresa que aportan valor económico y social, en definitiva: valor compartido (Porter 2011). Un ejemplo de IS en las empresas puede ser el caso de Ecoalf[553], una pyme española que nació con la idea de crear una empresa de moda sostenible cuidando los recursos naturales del planeta. Para ello se propuso utilizar materiales reciclados, como la oferta era muy escasa y de muy baja calidad decidieron invertir en I+D+i y crear alianzas con distintos actores, para desarrollar materiales reciclados que permitieran crear un producto de alta gama.

Finalmente, a partir de la revisión de la literatura inferimos que facilitar la IS en las empresas éstas deben:

- Contar con una CO de innovación, la cual aquí definimos como el conjunto de conocimientos, prácticas y valores (individuales y colectivos) que determinan las disposiciones y formas de hacer las cosas, y que promueven en la sociedad la generación de nuevos conocimientos y la creación de innovación (Cornejo & Muñoz 2009). Optamos por esta definición porque la CO de IS reconoce el papel fundamental de la diversidad y factor humano. La diversidad porque es en la complementariedad del conocimiento que es posible establecer la unidad de equipos de trabajo y el surgimiento de nuevas y más ideas. Y el factor humano, porque las personas, sus conocimientos y sus actitudes tienen un valor central e insustituible en los procesos de innovación.
- Considerar la IS como parte fundamental de la estrategia de sostenibilidad y tener una orientación a la solución de problemas sociales, aportar valor económico y disposición de co-crear la solución con otros agentes sociales. Los integrantes de la

[553] Para más información ingresar a www.ecoalf.com

empresa buscan satisfacer la demanda emergente o mejorar lo ya existente, a fin de acercar soluciones de la manera más rápida y, así, lograr diferenciarse e impulsar la excelencia en la calidad (Andreu 2015; Herrera 2015; Olloqui 2019; Cornejo & Muñoz 2009).

- Definir nuevas estrategias para llevar adelante los principios de la innovación abierta. Estos consisten en encontrar y aprovechar el conocimiento y la experiencia del personal del conocimiento que están fuera de la empresa; sacar provecho de la investigación, no necesariamente tiene que originarla —la empresa gana si crea nuevos y mejores modelos de negocios más que por llegar primero al mercado—; hacer el mejor uso de las innovaciones e ideas internas y externas así todos ganan y; por último, generar beneficios para todos los que utilicen o apliquen la propiedad intelectual (PI) (Chesbrough 2003b).
- Explorar cómo las tecnologías externas pueden reducir las brechas que existen dentro de sus negocios y observar cómo las tecnologías internas pueden generar oportunidades de negocio fuera de la organización actual (Chesbrough 2003b).

3. MARCO TEÓRICO: CO QUE FACILITA LA IS EN LAS EMPRESAS

Para diseñar el marco teórico que permite definir las características de la CO más adecuada para el desarrollo de actividades de IS en las empresas y el papel de los factores claves para promover dicha cultura, vimos necesario primero analizar cómo fue la evolución de los distintos modelos organizacionales[554] con dos objetivos: uno, comprender cuál es su visión antropológica y ética. Y, dos, vislumbrar la relación que tienen con el tipo de propósito empresarial, la innovación y la CO.

[554] Los modelos organizacionales se elaboran para entender mejor a las organizaciones a partir de imágenes simplificadas de la realidad y constituyen el fundamento de las distintas teorías que se han formulado sobre las organizaciones humanas (Pérez López 2006, 21).

Para ello nos centramos en los modelos definidos por Pérez López (2006) y Escudero Poblete (2013).

Luego, estudiamos cuáles son los factores que determinan la CO. En este sentido, vimos que la CO es el resultado complejo de las presiones externas, las capacidades internas, las respuestas que es capaz de dar en momentos críticos, y también de factores aleatorios no previstos que pueden ser tanto del entorno como de los integrantes de la organización (Schein 1988, 95). Esto hace que descifrar el proceso de formación de la CO sea una tarea difícil dada la cantidad de factores que intervienen. Además, los factores que determinan la CO son los elementos que, al analizarlos, permiten conocerla.

Por otro lado, medir los factores resulta complejo porque no es sencillo establecer cuál es la importancia relativa de cada uno, se encuentran relacionados entre sí e inciden entre unos y otros. Asimismo, vimos que no es posible extrapolar a todas las organizaciones los fenómenos observados, por eso, se considera que la cultura es un aspecto de las organizaciones que implica un análisis particular, es decir, específico para cada organización en sí (Vélaz 2000). No obstante, aquí hemos identificado y descrito cinco: la misión o el propósito organizacional; el liderazgo, la estructura, las políticas de personal y el entorno.

En cuanto a la CO vimos que se caracteriza por la variedad, por eso existen diferentes tipos, lo que es congruente con la diversidad que manifiesta la riqueza humana. Por eso, una vez identificados los factores, decidimos analizar la tipología de CO más extendida y aceptada por la literatura que es la propuesta por Cameron & Quinn (2011), quienes, a partir del modelo de valores en competencia definieron cuatro tipos de cultura: clan, adhocrática, jerárquica y de mercado las cuales surgen de la combinación de dos dimensiones:

- La primera diferencia los criterios de efectividad que enfatizan la flexibilidad, la discreción y el dinamismo versus los criterios que enfatizan la estabilidad, el orden y el control. Esto permite observar la orientación de la empresa hacia la flexibilidad, la adaptabilidad, el dinamismo y la innovación o una orientación hacia la estabilidad y el control (Cameron & Quinn 2011, 38).

– La segunda distingue los criterios de efectividad que enfatizan la orientación hacia el interior, la integración y la unidad versus los criterios que enfatizan la orientación hacia el exterior, la diferenciación y la competitividad (Cameron & Quinn 2011, 38-39).

La **cultura de clan** destaca por la flexibilidad y la orientación hacia el interior. Sobresale por ser un lugar personal y familiar. El liderazgo suele ser de facilitador, mentor y armador de equipo; paternalista y con una profunda llegada al interior de la organización. La gestión del personal promueve el trabajo en equipo, la colaboración, la participación y el consenso. El énfasis estratégico está puesto en el desarrollo humano de los miembros de la organización y la confianza. Los criterios de éxito se basan sobre el desarrollo humano, el trabajo en equipo, el compromiso y el interés. Los valores predominantes son: la lealtad, el compromiso organizacional, la cooperación, la equidad y la confianza mutua (Cameron & Quinn 2011, 46-47).

La **cultura adhocrática** también se distingue por la flexibilidad, pero, a diferencia de la anterior, tiene una orientación hacia el exterior. Destaca por ser muy dinámica y emprendedora. El liderazgo suele ser visionario, emprendedor, innovador y orientado al riesgo. La gestión del personal promueve la experimentación, la iniciativa, la creatividad, la autonomía y la adopción de riesgos. El énfasis estratégico está puesto en el dinamismo y en la predisposición a asumir nuevos desafíos, la experimentación y el aprender de los errores. Los criterios de éxito están dados por el desarrollo de productos o servicios nuevos y originales. Aquí predominan los valores tales como: el compromiso con la innovación y el cambio continuo, la creatividad, la autonomía y la agilidad (Cameron & Quinn 2011, 49-51).

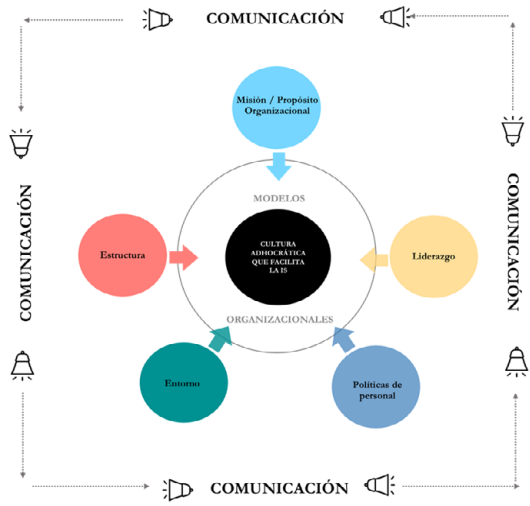
Con respecto a la **cultura jerárquica**, se diferencia de las anteriores por su estabilidad y su orientación hacia el interior. Resalta por ser una organización jerarquizada, controlada y estructurada. La cualidad del liderazgo es la del coordinador, organizador que procura la eficiencia. La gestión del personal promueve la seguridad del empleo, la estabilidad y la previsibilidad. El énfasis estratégico está en la permanencia y la

estabilidad, la eficiencia, la previsibilidad, el control y el funcionamiento. Los criterios de éxito son la eficiencia, la confiabilidad en el producto o servicio que brinda, una adecuada programación de producción, los costos bajos. Aquí los valores importantes son: el respeto por las normas, los procesos y las políticas organizacionales, la coordinación, la obediencia y el orden (Cameron & Quinn 2011, 41-42).

Por último, la **cultura de mercado** destaca por su estabilidad y su orientación hacia el exterior. Es una organización que funciona como un mercado en sí misma. Sobresale por centrarse en el logro de resultados y las transacciones, principalmente, con grupos externos, es decir, sus proveedores, clientes, contratistas, sindicatos, etc. El liderazgo es ejecutivo, agresivo, competitivo, exigente y orientado al logro de resultados. La gestión del personal fomenta la competitividad agresiva y el logro de objetivos ambiciosos. El énfasis estratégico procura acciones competitivas y vencer a la competencia. En cuanto a los criterios de éxito, estos residen en la penetración, la participación y el liderazgo en el mercado. Los valores predominantes son la agresividad, el espíritu ganador, el logro de objetivos, el perfeccionismo, la diligencia e iniciativa personal (Cameron & Quinn 2011, 44-46; Chiavenato 2009, 136).

Con todo esto fue posible desarrollar el marco teórico del gráfico 1 que sigue a continuación en el que describimos el tipo de CO que mejor podría facilitar la IS en las empresas, cuáles son los modelos organizacionales que mejor podrían contener una cultura con estas características, cómo deberían ser los factores para determinar una cultura así y la comunicación para para promover dicha cultura.

Gráfico 1: MARCO TEÓRICO



Fuente: Elaboración propia

La **comunicación** es un eje transversal que juega un papel esencial a la hora de promover y difundir la IS en las empresas. El área de comunicación tiene un rol relevante por ser la encargada de suscitar credibilidad y alinear lo que se dice con lo que se hace; generar confianza, mostrar coherencia y difundir el por qué hace lo que hace la empresa a gran escala. Para esto, es preciso contar con un plan de comunicación diseñado a partir del propósito organizacional, esto es, desde su identidad, ya que es el activo intangible clave de las empresas. En las empresas con una cultura de innovación, la comunicación es intensa y se utilizan distintos medios, a fin de generar interacción entre los integrantes de las diferentes áreas y con sus distintos públicos de interés (Chiavenato 2009, 439).

Contar con un plan de comunicación es una gran herramienta de gestión, facilita la cohesión y congruencia organizacional, resulta útil para prevenir crisis, detectar errores, en definitiva, constituye un elemento clave para la reputación empresarial[555]. Para ello, es fundamental que la

[555] Entendida como el conjunto de evaluaciones (las consideramos una actitud) colectivas (es una construcción social), suscitadas por el comportamiento corporativo, en las distintas audiencias, que motivan sus conductas de apoyo u oposición (con efectos en la conducta). E. Carreras, A. Alloza & A. Reputación corporativa (Madrid: LID Editorial, 2013), 96.

empresa, como institución, tanto a nivel interno como externo, comunique desde el propósito. Una comunicación con estas características favorece que los integrantes puedan detectar oportunidades y llevar adelante iniciativas de IS, las cuales permiten el logro del propósito organizacional; constituyen oportunidades para el activismo social y empresarial; contribuyen al desarrollo sostenible; generan confianza y reputación, así como también una cultura empresarial capaz de adaptarse al futuro[556].

Actualmente, las personas, los consumidores y la sociedad en general exigen que las empresas tengan un objeto social, lo que indica que las personas ya no compran los productos o servicios que la empresa ofrece, sino el propósito, el por qué lo hacen. Cuando se comunica desde adentro hacia afuera, desde el propósito, desde el por qué se ofrece un determinado producto o servicio, se hacen tangibles esos valores o creencias organizacionales. De hecho, la empresa que comunica su razón de ser desde los valores y las creencias se distingue por tener una CO fuerte que se constituye en su principal fuente de diferenciación (Sinek 2009, 46-54).

A nivel interno, la comunicación debe ser informal, dinámica y fluida, porque la complejidad y la incertidumbre inherentes a la innovación pueden generar antagonismo de intereses y desconfianza. Por eso, es importante que todos los integrantes tengan acceso a la información, que los diálogos promuevan la aceptación de actividades innovadoras y, a su vez, puedan prevenir malentendidos y prejuicios (Hartman 2006). La comunicación interna orientada a estimular el diálogo, la solución de problemas y el aprendizaje, y no tanto a la presentación de informes, el control o las explicaciones sobre los resultados; repercute en un ambiente laboral armónico y dinámico que fomenta las relacio-

[556] Los cinco ámbitos clave para el futuro de las organizaciones fueron tomados CANVAS: ‹‹Informe approaching-the-future-2019: Tendencias en Reputación y Gestión de intangibles››, http://canvasconsultores.com/wp-content/uploads/2019/04/Informe-Approaching-The-Future-2019-Digital.pdf

nes de trabajo y personales, lo que en la práctica se traduce en que sus miembros se conozcan más (Mintzberg 2005, 502).

En cuanto al **tipo de CO**, si bien ninguna se da en estado puro, del análisis realizado se puede concluir que el tipo de cultura que facilita la IS en las empresas sería la adhocrática por su flexibilidad y orientación al cliente y el entorno. En una CO con estas características la IS forma parte del enfoque estratégico de la organización y fluye por todas las áreas de la empresa. La organización dispone de recursos para desarrollar este tipo de actividades. El liderazgo ve los problemas sociales como una oportunidad de crecimiento, proporciona visión y sentido de misión, logra inspirar y generar confianza en todos los involucrados en las actividades de IS. En este tipo de cultura se busca la mejora continua en temas de IS y las oportunidades para la IS se exploran tanto a nivel interno como externo. Los equipos de trabajo se organizan con perfiles diversos y un alto nivel de autonomía e involucran distintos actores tales como: centros de investigación, públicos de interés, proveedores, ONG, organismos gubernamentales e internacionales, entre otros. Se trazan objetivos a corto, mediano y largo plazo, y se realiza un seguimiento y una evaluación de todas las acciones de IS que se llevan adelante. A su vez, se distingue por una comunicación intensa que fomenta las relaciones interpersonales entre todos los involucrados en las actividades de IS. Por último, es una cultura en la que se promueven y reconocen tanto las ideas como las propuestas y la ejecución de iniciativas de IS.

Respecto a los **modelos organizacionales** más adecuados para una cultura de estas características son los modelos psicológicos u orgánicos y los antropológicos. En los primeros se encuentran los modelos de RSE, *Stakeholders,* Ciudadanía Corporativa (CC) y Creación de Valor Compartido (CVC). Los cuales están en constante cambio y con buenas intenciones, sobre todo los dos últimos. Sin embargo, aún no logran cambiar de raíz la antropología individualista y ética utilitarista del modelo de accionistas. En este tipo de modelos, la organización es concebida como un organismo y explica la coordinación de las acciones humanas para maximizar beneficios y también para satisfacer las motivaciones que sienten las personas que integran la empresa. Aquí,

la empresa intenta adaptarse al entorno exterior a través de la planificación estratégica, también contempla la adaptación al entorno interno, es decir, que contempla a la organización informal y, por ende, las motivaciones extrínsecas e intrínsecas (Pérez López 2006). Asimismo, estos modelos favorecen el involucramiento empresarial en actividades sociales con distintos niveles, que provocan diferentes comportamientos y acciones en la empresa en relación con dichas actividades sociales.

Por otro lado, en los modelos antropológicos se sitúa el modelo del Bien Común (BC). Aquí, a diferencia de los anteriores, se logra cambiar de raíz la visión antropológica y la ética utilitarista, ya que contempla las cosas que se hacen y cómo se hacen y, fundamentalmente, el para qué se hacen. La empresa se entiende como una institución que se propone como finalidad la de dar un sentido a toda la acción humana que coordina. En estos modelos se identifican dos tipos de misiones: una externa, orientada a satisfacer las necesidades reales a través de los productos o servicios, y una interna, que representa las necesidades más intrínsecas y trascendentes que la empresa intenta alcanzar a través del aprendizaje de sus integrantes (Escudero 2013; Pérez López 2006).

En cuanto a los factores para determinar una cultura de lS en las empresas deberían distinguirse por lo siguiente:

- La **misión o propósito organizacional** debe definir y establecer claramente la función y contribución de la empresa a la sociedad e incluye, de manera implícita o no, una misión social que favorezca la IS (Cornejo & Muñoz 2009; Pérez López 2006).

- Esto favorece la IS, porque los integrantes de la empresa se focalizan en encontrar más y mejores soluciones a fin de alcanzar la causa, es decir, aquellos valores y creencias por los cuales trabajan diariamente. Aquí el propósito organizacional es importante por la capacidad que pueda tener la empresa para innovar a través del desarrollo de nuevas ideas, y, sobre todo, porque tanto la creatividad como la innovación emergen cuando sus

miembros trabajan con un mayor sentido de propósito (Sinek 2009, 110).

- El **liderazgo,** es fundamental, porque determina la visión y la misión organizacional y, por lo tanto, el rumbo de la empresa. Los líderes se convierten en constructores de la CO de IS, en la medida en que se vuelven referentes para el comportamiento de los miembros de la empresa e influyen en el compromiso de sus integrantes, así como también en la construcción de una visión compartida. Su papel es crear un entorno para que las grandes ideas emerjan y puedan ocurrir. Con su ejemplo, pueden motivar este tipo de actitudes, siendo perseverantes y mostrando su apoyo a iniciativas de IS que inicialmente pueden no alcanzar los resultados esperados o que estos demoren en ser alcanzados.

- Se caracteriza por inspirar, generar confianza y motivar a las personas. Esto se debe principalmente a que tiene un claro sentido de propósito social con el que logra aglutinar los esfuerzos de los integrantes de la empresa en torno a ideales que comportan una contribución social. Su comunicación es de adentro hacia afuera, es decir, desde ese sentido de propósito (Sinek, 2009).

- La **estructura**, por su parte, se caracteriza por ser flexible y estar diseñada para atender la inestabilidad y la complejidad. Es abierta, dinámica, horizontal, descentralizada, coordinada e integrada, con predisposición favorable al cambio y a la adaptación constante. La estructura de innovación posibilita que los equipos puedan reconfigurarse rápidamente en función de las oportunidades y las exigencias que trae aparejada la IS, así como también por las exigencias del mercado o los cambios externos.

- Esto es así porque son proyectos aparejan riesgos que, a veces, pueden alejarse o convertirse en una amenaza para los negocios ya establecidos de una empresa. Por eso, es preciso una estructura capaz de anticiparse, capaz de tener en cuenta el riesgo que

conllevan las iniciativas a la hora de definir cuestiones de financiación, gobernanza, ubicación y sistemas de gestión. A su vez, suele aprovechar y adoptar la tecnología disponible, así como también medir los resultados, es decir; se distingue por contar con cuadros de mando que permitan conocer el grado de avance y aportación de la IS a los resultados del negocio e impacto social (Mintzberg 2005; Pfitzer, Bockstette y Stamp 2013; Cornejo & Muñoz 2009; Chiavenato 2009).

- En cuanto a las métricas, si bien hubo avances, está pendiente contar con una serie de indicadores que permita a las empresas medir el impacto de las actividades de IS. A la fecha, no existe un sistema universal que posibilite evaluar y medir el impacto social y económico que producen las empresas.

- Sin embargo, las empresas pueden generar mecanismos para estimar el valor empresarial y social de las acciones que realizan, para pueden establecer medidas intermedias que les permitan seguir el progreso de dichas actividades. Por ejemplo, el plan de negocios, que involucre actividades de IS, se puede usar como una hoja de ruta para monitorear el progreso de la iniciativa en el logro de los beneficios sociales y comerciales específicos. El objetivo de esto es validar anticipadamente la relación entre los resultados sociales y empresariales, lo que permitirá ver qué enfoques funcionan y cuáles no y ajustar la iniciativa en consecuencia. Instalar métricas para monitorear el progreso intermedio puede ser muy útil, porque los beneficios pueden demorar en materializarse. Contar con un sistema de medición posibilitaría que las empresas puedan expandir sus acciones hacia nuevas áreas y justificar, en caso de ser necesario, inversiones adicionales (Pfitzer, Bockstette & Stamp 2013).

- Respecto a las **políticas de gestión del personal** en la CO que facilita la IS, están orientadas a reunir un equipo de personas diverso con habilidades, profesiones y experiencias diferentes. Tienden a impulsar normas de reciprocidad y retroalimentación de doble vía, promover el diálogo en todas las decisiones,

fomentar y reconocer el espíritu emprendedor, la experimentación, la actitud innovadora, la iniciativa, la creatividad, la autonomía, y la adopción de riesgos. Estas cualidades descansan sobre la confianza entre los actores involucrados y son recompensadas y reconocidas dentro de la empresa (Herrera 2015; Cornejo & Muñoz 2009). También deben estar orientadas a motivar a los integrantes para el logro de procesos de innovación: será una tarea determinante de la organización averiguar cuáles son las motivaciones individuales y colectivas que facilitan el trabajo innovador (Chiavenato 2009, 441-443; López, Jaramillo & Susaeta 2019).

- En cuanto al **entorno**, que determina una cultura que facilita IS dentro de las empresas, se distingue por sociedades basadas en el conocimiento y el aprendizaje continuo. El proceso de aprendizaje para la IS tiene que ser interactivo, lo que supone construir una serie de relaciones, fomentar la participación y difusión del conocimiento entre los agentes implicados. Para ello, es imprescindible un capital humano formado en valores y aptitudes para la innovación. Suele emerger en un entorno cambiante y desafiante, en sociedades con perspectivas en el largo plazo y un elevado nivel de formación científica y técnica. Estas características del entorno generan posibilidades de utilizar los recursos para diseñar nuevas aplicaciones de conocimiento y soluciones innovadoras a problemas prácticos (Cornejo & Muñoz 2009).
- El entorno, con todas las variables que lo componen puede ejercer una influencia considerable en la CO que promueve la IS en las empresas, esto puede ser por ejemplo por la necesidad de supervivencia en los mercados. Un ejemplo de esto puede ser el contexto actual, en el que, con la Agenda 2030[557] y los

557 En 2015, los Estados y actores de la sociedad internacional se adhirieron a la Agenda 2030 como marco conceptual y normativo para seguir a lo largo del siglo XXI para alcanzar el desarrollo sostenible y conseguir un escenario favorable que asegure la igualdad y el bienestar de toda la humanidad.

Objetivos del Desarrollo Sostenible 2030 (ODS), las empresas son cada vez más evaluadas por su comportamiento, principalmente las que están dentro del poder económico mundial, dado que dichos países establecen las normas para que otros las sigan. Cambios como estos pueden desencadenar modificaciones en la CO e implicar, incluso, ajustes en el propósito organizacional al igual que en el resto de los factores, a fin de adaptarse a los nuevos requerimientos del entorno.

Para finalizar, cabe mencionar que los factores descritos pueden facilitar la IS en la CO de las empresas o, por el contrario, pueden convertirse en una barrera para que esta emerja y fluya. Por ejemplo, algunas barreras del entorno pueden ser la falta de incentivos a corto plazo; las limitaciones de financiamiento para aquellas empresas que requieran de créditos o subsidios para realizar los prototipos e implementar las acciones de IS. Otro ejemplo puede ser el de la estructura, en aquellas empresas en las cuales haya escasez de experiencia para diseñar e implementar procesos de IS, entre otros. Lo que sí se puede afirmar es que, si las empresas deciden promover acciones de IS, mejorarán simultáneamente las dimensiones sociales y las de gobierno, así como su rendimiento financiero. Por eso, si se quieren llevar adelante programas de IS para crear una estrategia sostenible, es preciso identificar la problemática que intentan resolver; estimar el impacto social y económico; determinar si la mejor oportunidad para la IS está en los productos o en los procesos, de manera incremental o disruptiva, y; cocrear con las partes interesadas o involucradas en las acciones de IS (Eccles & Serafeim 2013).

4. CONCLUSIONES

Este trabajo contribuye a la literatura de la IS porque analiza la CO como elemento clave para promover la IS en las empresas. La principal contribución es el diseño de un marco teórico que permite definir las

características de CO más adecuada para el desarrollo de actividades de IS y el papel de los factores clave para promover dicha cultura fundamentado desde una visión humanista.

Entendemos que el marco fundamentado desde esta visión permite concebir la innovación como un proceso cultural de creación de valor, en el que la acción humana es esencial. Asimismo, facilita que la empresa sea comprendida en su totalidad, conforme al lugar y la responsabilidad que ocupa en la sociedad.

Finalmente, en cuanto a las implicaciones prácticas, el aporte reside en que a nivel teórico se deduce que una CO orientada a la IS puede facilitar que las actividades surjan desde cualquier área o miembro de la organización y no, necesaria o únicamente, de las áreas de innovación y/o desarrollo. Creemos que el desafío es precisamente este: lograr implantar una CO anclada en los valores de la IS, la cual, al formar parte del ADN, facilite que las actividades de IS no dependan exclusivamente de quienes ejercer el gobierno o liderazgo organizacional, o surjan de áreas específicas, sino que emerjan de todas o cualquier área: comercial, comunicación, operaciones (cadena de valor), entre otras, en función de la estructura organizacional y su negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abreu Quintero, J.L. (2011), ‹‹Innovación social, conceptos y etapas››, Daena, International Journal of Good Conscience, Vol. 6 No 2, pp 134-148.

Cajaiba-Santana, G. (2014), ‹‹Social innovation: moving the field forward. A conceptual framework››, Technological forecasting and social change, Vol. 82 No 1, pp 42-51.

Cameron, K. & Quinn R. (2011). Diagnosing and Changing Organizational Culture. Based on the competitive values framework. 3.a ed. San Francisco: Jossey-Bass A Wiley Imprint.

CANVAS. ‹‹Informe Approaching de future 2019. Tendencias en reputación y gestión de intangibles››. http://canvasconsultores.com/wp-content/uploads/2019/04/Informe-Approaching-The-Future-2019-Digital.pdf

Carreras, E., Alloza, A. & Carreras A. (2013). Reputación Corporativa. Madrid: LID Editorial, 2013.

Chávez Ávila, R. & Monzón Campos J.L. (2018) ‹‹La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, economía social y economía solidaria››. CIRIEC- España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, Vol. 93 pp 5-50.

Chesbrough, H. (2003b) ‹‹The era of open innovation››. MIT Sloan management review, Vol. 44, No 3, pp. 35-41.

Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional. 2.a ed. México: Editorial McGraw-Hill.

Cornejo Cañamares, M. & Muñoz Ruiz E. (2009) ‹‹Percepción de la innovación: cultura de la innovación y capacidad innovadora››. Pensamiento Iberoamericano No. 5, pp. 121-147.

Drucker, p.f. (1984), ‹‹The meaning of corporate social responsibility››, California Management Review, Vol. 26 No.2, pp. 53-63.

Eccles, R. & Serafeim G. (2013) ‹‹The performance frontier: Innovating for a sustainable strategy››. Harvard Business Review (blog). https://hbr.org/2013/05/the-performance-frontier-innovating-for-a-sustainable-strategy

Escudero Poblete, G. (2013) ‹‹Modelos de empresa y ética››. Cuadernos de Empresa y Humanismo No 120, pp. 1-125.

Gallouj, f., Rubalcaba L., Toivonen M. & Windrum P. (2017), ‹‹Understanding social innovation services industries››, Industry and Innovation, Taylor & Francis (Routledge), pp. 1-21. Artículo en revision. https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01672451

Gurrutxaga Abad, A. (2013), ‹‹No todo es innovación social››, Revista Iberoamericana de Argumentación, No.7, pp. 1-14.

Hartmann, A. (2006). ‹‹The role of organizational culture in motivating innovative behavior in construction firms››, Construction Innovation Vol. 6, No.3, pp. 159-172.

Hernández-Ascanio, J. (2018), ‹‹Los estudios sobre innovación social: aportes y limitaciones desde la teoría social››. Cap. 1.1 en Una mirada desde

la Sociología Actual: análisis y propuestas del contexto social (pp. 13-55). Asociación Madrileña de Sociología. https://www.ucm.es/data/cont/docs/1344-2018-07-17 Una%20mirada%20desde%20la%20Sociologia%20Actual%20%20 AMS%202018.pdf

Herrera, M.E.B. (2015), ‹‹Creating competitive advantage by institutionalizing corporate social innovation››, Journal Business Research, Vol. 68 No. 7, pp. 1468-1474. http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.036

Martínez Echevarría, M.A. & Scalzo G. (2015), ‹‹Una visión antropológica de la innovación económica››, Revista Empresa y Humanismo, Vol. 18, No.2, pp. 7-32.

Mintzberg, H. (2005). La estructuración de las organizaciones. 8.a reimp. Traducido por Deborah Bonner y Javier Nieto. Barcelona: Editorial Ariel S.A.

López, D., Jaramillo, D. & Susaeta Arango, D. (2019). ‹‹Innovation in Corporate Organizational Culture. Diversity, Motivation and Organizational Pressure as Possible Realities››, Revista Empresa y Humanismo Vol. 22, No 2, pp. 63 – 85.

Olloqui, I. (2019). ‹‹Innovación Social: un nuevo reto para las empresas››. Cuadernos Empresa y Humanismo No. 135, pp. 41-62.

Organización de las Naciones Unidas. ‹‹Objetivos de desarrollo sostenible››. https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/

Pérez López, J.A. (2006). Fundamentos de la dirección de empresas. 6.a ed. Madrid: Ediciones RIALP.

Pfitzer, m., Bockstette V. & Stamp M. (2008), ‹‹Innovating for shared value››. Harvard Business Review (blog). https://hbr.org/2013/09/innovating-for-shared-value.

Phills, J. Deiglmeier K. & Miller, D. (2008), ‹‹Rediscovering social innovation››, Standford Social Innovation Review, (Web log post). https://ssir.org/articles/entry/rediscovering_social_innovation

Pole, E. & Simon V. (2009), ‹‹Social Innovation: Buzz Word or Enduring Term?››. The Journal of Socio-Economics, Vol. 38 No. 6, pp. 878-885.

Porter M. & Kramer M. (2011), ‹‹La creación de valor compartido››. Harvard Business Review, Vol. 6, pp 1-18. https://bit.ly/2DnsnjY

Schein, E. (1988) La cultura empresarial y el liderazgo. Barcelona: Plaza & Janés Editores.

Sinek, S. (2009) Start with why. How great leaders inspire everyone to take action. Estados Unidos: Portfolio Penguin Group, 2009.

Tabares, S. (2020), ‹‹Insights from corporate social innovation: a research agenda››, Social Enterprise Journal, Vol. 16 No. 3, pp. 317-338. https://doi.org/10.1108/SEJ-08-2019-0057

Van der Have, R. & Rubalcaba L. (2016) ‹‹Social Innovation Research: An Emerging Area of Innovation Studies?›› Research Policy Vol. 45, No. 9, pp. 1923-35.

Vélaz, I. (2000) ‹‹Clima y cultura empresarial››. Cuadernos de Empresa y Humanismo No. 77, pp. 3-54.

ANEXO 1:

Aquí se presentan las definiciones que hemos seleccionado como las más relevantes acerca de la IS[558] del compilado elaborado por Hernández Ascanio (2018).

TABLA I: COMPILATORIO DE DEFINICIONES DE INNOVACIÓN SOCIAL		
N	Autor/ Definición	Definición
1	Young Foundation (2006)	Las actividades innovadoras y servicios motivadas por el objetivo de satisfacer una necesidad social que son, en su mayoría, desarrolladas y difundidas a través de organizaciones cuyos fines principales son sociales.
2	Hochgermer / Center for Social Innovation (2008)	Las innovaciones sociales son conceptos nuevos y medidas a la solución de los problemas sociales que son aceptados y utilizados por los grupos sociales afectados.
3	Standford University (2008)	En última instancia la IS es lo que crea valor social.
		IS, es toda aquella solución novedosa a un problema social que sea más efectiva, eficiente, sostenible o justa que las soluciones actuales, y cuya aportación de valor creado se dirija y acumula principalmente a los intereses de la sociedad en su conjunto y no a los intereses particulares.
4	Kesselring y Leitner (2008)	Las innovaciones sociales son elementos de cambio social que crean nuevas realidades sociales, es decir, impactan sobre el comportamiento de los individuos o grupos de una manera muy reconocible con una orientación hacia temas reconocidos que no tienen una motivación económica.
		La IS se debe entender como el punto de interfaz entre la reflexión sociológica y la acción social que requiere reflejarse en problemas sociales y acciones intencionales
5	Arbor (2008)	Una IS es relevante en la medida en que se oriente a valores sociales, no solo a la productividad, la competitividad empresarial, los costos de producción o las tasas de mercado. Por tanto, el análisis conceptual de la IS que propugna delimita en primer lugar aquellos valores sociales que, por su relevancia, son comparables a los valores económicos anteriormente mencionados. El bienestar, la calidad de vida o el buen funcionamiento de los servicios son valores así. Otro tanto cabe decir de la innovación cultural o artística, que depende de los correspondientes valores culturales y artísticos.

[558] Para mayor información, puede leerse Hernández Ascanio, J. ‹‹Los estudios sobre innovación social: aportes y limitaciones desde la teoría social››, en Una mirada desde la Sociología Actual: análisis y propuestas del contexto social (Asociación Madrileña de Sociología, 2018), 1.1: 13-55.

6	CEPAL (2008)	Las innovaciones sociales son nuevos procesos, prácticas, métodos o sistemas para llevar a cabo procesos tradicionales o tareas nuevas con participación de la comunidad y de los beneficiarios. Para otros también, incluyen aquellas iniciativas originales que mejoran la eficacia de la acción pública. Asimismo, la IS se identifica con las aplicaciones sociales de la innovación tecnológica e incluso la parte de esta que corresponde a la participación y la gestión del talento humano.
7	Waterloo Institute of Social Innovation and Resilience (2008)	La IS es un complejo proceso de introducción de nuevos productos, procesos o programas que cambian profundamente las rutinas básicas, los flujos de recursos y de autoridad, o creencias del sistema social en el que se produce la innovación. Tales innovaciones sociales exitosas tienen una durabilidad y un amplio impacto.
8	Social Innovation center. INSEAD. Francia (2008)	La IS es la introducción de nuevos modelos de negocio y mecanismos basados en el mercado que proporcionan prosperidad económica, ambiental y social sostenible.
9	Morales (2008)	La IS es una acción endógena o intervención exógena (que surge desde las personas necesitadas o desde las que las quieren ayudar) de desarrollo social (que mejora el bienestar o la cohesión social) que, a través de cambios originalmente novedosos (se produce una situación diferente a la preexistente) en la prestación de un servicio o en la producción de un bien (admite diferentes formas de manifestación intangibles o tangibles) logra unos resultados (existen indicadores objetivables del cambio producido) generalmente, a través de un sistema en red (adquieren mayor protagonismo las relaciones inter organizativas más que las intra organizativas) y que tiene potencial de ser reproducible (tiende a su difusión ilimitada en lugar de su reproducción restringida o controlada).
10	Fundación de la Innovación Bankinter FIB (2009)	La IS es el método para lograr un nuevo modelo, que no solo se aplica para la creación o mejora de productos y servicios, sino que se extiende a muchas otras áreas. En este sentido, destaca la vinculación de este concepto marco al campo de las mejoras sociales y los cambios que podían operarse en este sentido.
11	Pol & Ville (2009)	Una innovación es social si implica nuevas ideas que tienen el potencial para mejorar tanto la cantidad como calidad de vida.
12	Howaldt &Schwarz (2010)	Las innovaciones sociales son nuevas combinaciones o configuraciones de las prácticas sociales en ciertas áreas de acción o contextos sociales, promovida por ciertos actores o la constelación de actores de una forma intencional con el objetivo de satisfacer mejor necesidades y problemas.
13	Hubert (2010)	Las innovaciones sociales son nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que simultáneamente satisfacen necesidades sociales (más efectivamente que las alternativas) y, que, a su vez, crean nuevas relaciones sociales y de colaboración fomentando las capacidades

		sociales para la acción.
14	Cahill (2010)	La IS es una iniciativa, producto, proceso o programa que cambia profundamente las rutinas básicas, recursos, los flujos de autoridad o las creencias de cualquier sistema social (por ejemplo, individuos, organizaciones, barrios, comunidades y sociedades enteras).
15	Dawson & Daniel (2010)	La IS puede describirse en términos generales como el desarrollo de nuevos conceptos, estrategias y herramientas que apoyan a los grupos para alcanzar el objetivo de la mejora del bienestar; Innovación social es cómo resolver los problemas sociales y el cumplimiento de los objetivos sociales para mejorar el bienestar social.
16	OCDE (2011)	La IS es la que puede afectar a un cambio conceptual, de proceso o de producto, un cambio organizacional, así como los cambios en la financiación. Puede hacer frente a nuevas relaciones con las partes interesadas y territorios. La IS busca encontrar respuestas a los problemas sociales mediante: La identificación y entrega de nuevos servicios que mejoren la calidad de vida de los individuos y las comunidades. La identificación e implementación de nuevos procesos de integración del mercado de trabajo, nuevas competencias, nuevos empleos y nuevas formas de participación, así como diversos elementos que cada uno contribuya a mejorar la posición de los individuos en la población activa.
17	Bigneti (2011)	La IS es el resultado del conocimiento aplicado a las necesidades sociales a través de la participación y cooperación de todas las partes interesadas, la creación de soluciones nuevas y duraderas a los grupos sociales, comunidades o la sociedad en general.
18	Center for Social Innovation – Canadá (2012)	Las innovaciones sociales son nuevas ideas que tienen la capacidad de cambiar las personas dirección de beneficios sociales, económicos y ambientales y el planeta. Las ideas que rompen con las estructuras actuales en calidad de procesamiento del sistema.
19	European Union (2012)	Las innovaciones sociales son nuevas ideas, instituciones o formas de trabajar, que satisfagan las necesidades sociales de manera más eficaz que los métodos existentes. A menudo, la IS consiste en la reconstrucción y la reutilización de las ideas existentes: la nueva aplicación de una vieja idea o la transferencia de una idea de una parte a otra.
20	Arenilla & García (2013)	La IS es el desarrollo de productos o procesos novedosos que están orientados a la resolución de los problemas más acuciantes de las personas y a la satisfacción de sus principales necesidades, suponen una mejora de las condiciones anteriores, así como una transformación del entorno social y las relaciones humanas.

21	Discovers Social Innovation British Council – China (2013)	Las innovaciones sociales son nuevas ideas dirigidas a objetivos sociales, la satisfacción de las necesidades de la sociedad a través de los servicios, productos y organizaciones.
22	Cunha & Benneworth (2013)	La IS está cambiando los sistemas mediante el desarrollo de nuevas soluciones en la frontera que abarca las comunidades de aprendizaje para crear valor social y promover el desarrollo comunitario, desafiando a las instituciones sociales existentes, mediante el desarrollo de las actividades de colaboración de las redes más grandes
23	Estrada (2014)	La IS es el conjunto de planes, políticas, acuerdos, mecanismos sociales, formas de organización de la sociedad civil, que crea nuevos y exitosos servicios y procesos destinados a la solución de problemas sociales específicos, en la organización política y social, en la justicia, la salud, el trabajo, la participación ciudadana, el acceso a servicios públicos, la educación, el acceso a la cultura, al descanso, a la recreación y a un medioambiente sano, en los ámbitos locales, regionales, nacionales o globales. Todo ello con indicadores y metas verificables respecto a su impacto y a la transformación social por la aplicación de la innovación, y que cumpla los límites de consenso, es decir, que respete, como mínimo, los acuerdos de la ONU en los campos de aplicación, o a menos, que no sean incompatibles con estos.
24	Deusto Innovación Social Estrategia Europa 2020 (2014)	La IS consiste en encontrar nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales, que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público. Asimismo, puede producir los cambios de comportamiento necesarios para resolver los grandes retos de la sociedad capacitando a la ciudadanía y generando nuevas relaciones sociales y nuevos modelos de colaboración. Son, por tanto, al mismo tiempo innovadoras en sí mismas y útiles para capacitar a la sociedad a innovar.
25	Cajaiba - Santana (2014)	Las innovaciones sociales se asocian con la intención, planifican, coordinan, orientan meta, y las acciones legítimas tomadas por los trabajadores sociales orientadas al cambio social que surgirán en el establecimiento de nuevas prácticas sociales.
26	MIT (2014)	La IS se refiere a las actividades y servicios innovadores que están motivados por el objetivo de una reunión con la necesidad social y que se difunde predominantemente entre las organizaciones cuyo objeto social primordial.
27	Gallouj, Rubalcaba, a Toivonen & Windrum (2017)	La IS reside en nuevas soluciones de servicio a la sociedad con el objetivo de aumentar el bienestar a través de la creación conjunta de valor e implementación conjunta con la participación de múltiples actores.

Fuente: Galloui y otros (2017); Hernández Ascanio (2018); Pole & Ville (2009)

EL ARTE DE CONTAR HISTORIAS. UN NUEVO CAMINO PARA TRANSMITIR EL DERECHO[559]

DRA. CECILIA ROSADO VILLAVERDE
DRA. CLARA SOUTO GALVÁN
Universidad Rey Juan Carlos, España

RESUMEN

El arte de contar Derecho nace de un grupo de innovación docente formado por diferentes profesores y profesoras de la Universidad Rey Juan Carlos que busca aplicar el storytelling en nuestro sistema de docencia con el fin de poder acercar al alumnado el Derecho desde un ámbito menos formal, que a veces resulta tedioso, intentando mostrar la importancia de dicha rama del conocimiento en su día a día más allá del espacio circunscrito a las asignaturas y a las aulas.

La carga emocional de los relatos ha demostrado, a lo largo de los años, su éxito para transmitir aquellos objetivos propuestos ya sea en la enseñanza, en los negocios, en las empresas, en el marketing, en la publicidad o en el ocio. Creemos que poder aplicar el storytelling a la docencia universitaria puede ayudar a mejorar no sólo la manera de enseñar y comprender la materia, sino a que el alumnado aprehenda y pueda interiorizar aquello que en un principio entiende que son conceptos útiles sólo para aprobar un examen. Queremos abrir esa dimensión, conectando con el alumnado para que puedan visualizar la importancia del Derecho en su vida, no sólo profesional, y más allá de la propia universidad.

Para ello es fundamental utilizar los diferentes medios de comunicación que tenemos a nuestro alcance. La comunicación ha sufrido una revolución en las últimas décadas, y su evolución nos debe servir para conseguir transmitir el objetivo propuesto en este trabajo. Las plataformas y redes sociales utilizadas por nuestras y nuestros estudiantes deben ser una herramienta útil y potenciadora del arte de contar el Derecho.

PALABRAS CLAVE

Storytelling, Derecho, Docencia, Redes Sociales, Participación, Alumnado.

[559] Este capítulo trata sobre uno de los temas clave que trabajan las autoras dentro del Grupo de Innovación Docente ARCODE, de la Universidad Rey Juan Carlos.

Somos un relato que se alimenta de relatos,
(Núñez, 2007).

INTRODUCCIÓN

Los estudios en Derecho son históricamente uno de los más consolidados y, desde el inicio de las universidades en Europa, se plantean como una rama del conocimiento en la que profundizar. No obstante, actualmente, el profesorado se encuentra con frecuencia ante la misma tesitura cuando imparte docencia. Esto es, las dificultades de aprendizaje de la terminología jurídica, la necesidad de la mejora de la dialéctica y oratoria jurídica y de comunicación oral y escrita en lengua nativa de los estudiantes. Y ello se agrava cuando se enseña o se explica el Derecho en grados de otros ámbitos como son periodismo, criminología, historia, economía o educación, entre otras. No podemos olvidar la gran trasversalidad del Derecho. Todas ellas son cuestiones esenciales para el desarrollo posterior de las profesiones que se pueden ejercer tras la etapa de estudios universitarios.

Las técnicas clásicas que suponen la lectura individual de textos jurídicos, la consulta de diccionarios de terminología jurídica, la redacción escrita e individual de caso prácticos que se resuelven en el aula y las técnicas de oratoria han demostrado una limitación notable en los resultados académicos, pues estos necesitan de la tutorización del profesorado para la mejora de estas habilidades y competencias. Estos modos tradicionales de "enseñar" o "contar" el Derecho suponen una visión alejada del mundo actual, que redunda en un alejamiento y percepción negativa del alumnado del estudio y aprendizaje de las Ciencias Jurídicas.

Por eso, buscamos, desde esta línea de trabajo iniciada, encontrar una metodología que nos ayude a mejorar para acercar el Derecho al alumnado y que sientan y comprendan que muchas de las acciones que desarrollan en su día a día tienen directa relación con lo que estudian en el aula.

Creemos que la promoción de una buena conversación puede ayudarnos en esta cuestión. No de cualquier conversación, sino de aquella que siga unos elementos y pasos que explicaremos con más detalle en el apartado de metodología. Ya sabemos que para conseguir algo a través de una conversación es necesario, por un lado, llamar la atención de la persona destinataria del mensaje que se quiera transmitir en dicha conversación (Núñez, 2011). Pero, en segundo lugar, también es importante conseguir ganarse el tiempo de atención de esta persona destinataria.

Además, hay que tener en cuenta que la interacción y la comunicación han cambiado con respecto a los métodos clásicos existentes en esta materia. No podemos olvidar que hay tantos canales de comunicación en nuestro día a día, que lo que solemos encontrar en la población y, más concretamente, en nuestro alumnado es saturación y escepticismo. Sin duda, en la actualidad el tiempo de atención se convierte en un recurso escaso dentro de nuestras sociedades (Núñez, 2007).

La relación emisor/receptor ha dado un giro de ochenta grados. Ahora no tienen el poder los grandes emisores, sino los receptores, que son los que eligen cómo, cuando y donde van a brindar su tiempo de atención, valor en alza para el sistema económico y empresarial, pero también para el ámbito universitario y de enseñanza (Vázquez Sande, 2016).

1. OBJETIVO

Por tanto, nuestro objetivo es conseguir recuperar la pasión y el gusto por el estudio de esta rama del conocimiento y motivar al alumnado, en este camino, por los interesantes vericuetos del Derecho.

Para ello, debemos tener en cuenta las posibilidades técnicas actuales que nos permiten una reformulación de los métodos clásicos y el desarrollo de nuevas estrategias de mejora de las competencias que se exigen en los Grados y Posgrados actuales (Barrientos-Bueno, 2015). La complementación de las técnicas clásicas de enseñanza del Derecho con el enriquecedor abanico de estos nuevos procedimientos será crucial para conseguir nuestro objetivo. El estudio del Derecho suele ser

considerado como algo mecánico, tedioso, aburrido y poco motivador, por eso queremos recuperar la "pasión" y el "gusto" por su estudio y alcanzar la conexión emocional y la participación proactiva del estudiante en el aprendizaje de los conceptos y la terminología jurídica, además de intentar ayudar en la superación del miedo escénico y la mejora de la exposición oral de discursos jurídicos.

Lograr llegar al alumnado no sólo no es tarea fácil sino que entre el profesorado se ha advertido que cada vez resulta más complejo. La búsqueda de la superación de las barreras de accesibilidad, encuadrar el contexto de las asignaturas poniendo de relieve el mensaje y el contenido que se quiere transmitir y captar el interés de los y las estudiantes, entra dentro de nuestro objetivo. La conexión del mensaje con su destinatario es, desde nuestro punto de vista, clave para el éxito del aprendizaje (Núñez, 2007).

2. METODOLOGÍA

¿Y Cómo se consigue este objetivo que nos hemos propuesto? desde nuestro punto de vista, la metodología más efectiva para conseguir dicho objetivo es la técnica del storytelling o el arte de contar historias. Decía la escritora y defensora de los derechos civiles Maya Angelou:

> He aprendido que la gente olvidará lo que dijiste, la gente olvidará lo que hiciste, pero la gente nunca olvidará cómo la hiciste sentir (Angelou, 2016).

Sólo se aprende aquello que se practica y en lo que se toma parte activa. Esta es la razón por la cual creemos que ahondar en la técnica del *storytelling* o "arte de contar una historia" ayudará a la mejora de la transmisión del conocimiento, de la motivación y del impulso del pensamiento crítico en el amplio abanico de los alumnos y alumnas que cursan estudios relacionados con las ciencias jurídicas. Es el momento de fomentar esta técnica de innovación docente para conseguir resultados transversales en la enseñanza, en nuestra configuración como docentes y en los propios estudiantes (Abrahamson, 1998).

El arte de contar historias, el arte de narrar relatos no es una técnica nueva que haya aparecido en los últimos años. Pero lo que sí ha suce-

dido en este nuevo siglo, y en las últimas décadas, ha sido el redescubrimiento de esta habilidad de narrar relatos de cualquier tipo para atraer la atención de potenciales receptores.

> Un buen relato es lúdico, sensorial y emocional, está cargado de sentido, es didáctico, nemotécnico y favorece la cohesión, participación e interactividad de sus destinatarios. (Núñez, 2007).

Esta frase de Antonio Núñez nos muestra muchos de los elementos que buscamos incluir en nuestra docencia para conseguir transmitir el conocimiento de manera más efectiva, así como ayudar a que el alumnado aprehenda y pueda luego utilizar las herramientas obtenidas en sus estudios en su vida laboral, pero también en el resto de los ámbitos de esta.

El storytelling nos permite la interacción entre los que crean los relatos, las historias, los emisores, y los usuarios de los relatos, es decir los receptores (Guber, 2011). Y todo ello se ha amplificado gracias a las nuevas tecnologías, ya que la vida de los mensajes y de los relatos se despliega más allá del propio instante de emisión, pudiendo reproducirse en incontables momentos y en cualquier parte del mundo, y pudiendo además interactuar en dicha emisión. Por eso, la muralla que pueda existir entre emisor y receptor ya no existe, ya no hay una barrera entre ellos sino que lo que se produce es una interactividad (Núñez, 2011).

Debemos también detenernos en qué significa relato. No es únicamente un mensaje, o un cuento, ni siquiera es una simple narración entretenida. En este caso, cuando hablamos de relato nos estamos refiriendo a una narración con mensaje, pero que presenta emociones y sensaciones. Nos puede servir para esclarecer alguna cuestión confusa o no entendida correctamente, pero también ayudarnos a entender dimensiones propias y sucesos vividos que en su momento no supimos interpretar, pero que gracias a este relato nos ayuda a colocarlo en su justo lugar (Jefferson, 1978). Y, ¿cómo llevarlo a cabo en el ámbito de los estudios de Derecho? Se trata de que gracias a esas narraciones realizadas por el alumnado sobre sus propias vivencias, tanto ellos mismos como los emisores, que serán otros alumnos y alumnas pero abierto a

todo el público posible, puedan ser capaces de conectar con los elementos que el Derecho despliega en sus vidas y puedan observar la importancia de los mismos en su día a día.

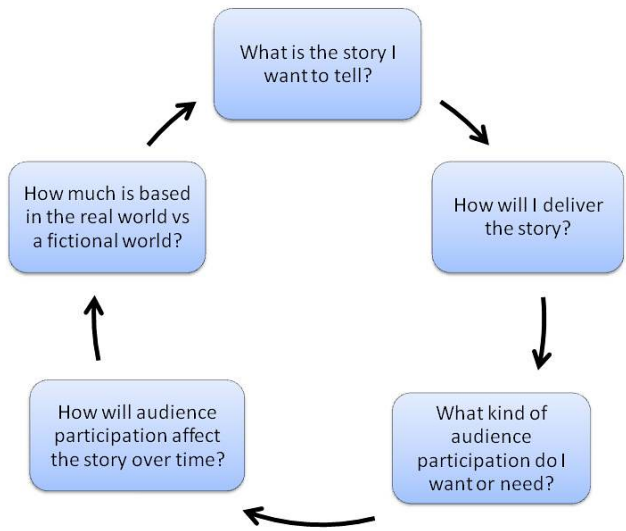
Un relato siempre resulta destacable porque utilizamos los hechos vividos y creamos nuestra propia identidad (Núñez, 2011). Pero estos relatos tienen que llevar consigo una carga emocional porque su existencia consigue atraer mejor nuestro interés, mucho más que la propia información.

> Esta carga emocional capta mejor nuestra atención […] haciendo que aprehendamos el sentido de los acontecimientos de una manera más rápida y más profunda que los mensajes asépticamente informativos. (Núñez, 2007).

Además, los relatos son pedagógicos. Son esenciales para aprender a sintetizar, ayudan a la memoria y además proveen de un contexto a las enseñanzas. De ahí el interés de la técnica del storytelling a través de las narraciones y relatos aplicados al Derecho. Muchas veces pensamos que la formalidad de esta rama del conocimiento tiene que implicar despojarla de cualquier emoción o de cualquier rasgo que no sea meramente información pero, todo lo contrario, el Derecho necesita de la carga emocional para favorecer la interiorización de esta materia, así como la capacidad de hacer síntesis y de mejorar la memoria. Pero es que, además, estos relatos promueven la cohesión del grupo, pudiendo identificarlos a todos con una misma narración, por ejemplo, la primera vez que votaron en unas elecciones; recuerdo y vivencia compartida. Si los relatos se comparten y pueden identificar a varios miembros del grupo, o incluso a todos, es más fácil trabajar en armonía (Guber, 2011). Tampoco podemos olvidar que para poder transmitir un mensaje a través de un relato es necesario cuestionarse sobre cuál es el material narrativo que dicho relato busca ofrecer a los receptores, cómo poder llamar su atención, qué aportar a esas posibles personas que van a visualizarlo (Lewis, 2001). Y esas narraciones pueden nacer de la propia experiencia personal o pueden ser relatos de otros, es decir, historias de personas cercanas que nos han contado una experiencia. Estos son las narraciones que más nos interesan para poder contar el Derecho.

Por todo ello, podemos concluir ahora que la técnica del storytelling, utilizada por numerosas empresas en los últimos tiempos, tiene varias características esenciales a destacar (Barrientos-Bueno, 2015). En primer lugar para conseguir algo a través de una conversación o de un relato hay que llamar la atención del destinatario de nuestro mensaje; pero no sólo eso sino que, además, debemos conseguir ganarnos el tiempo de atención de nuestros destinatarios. Esto no es posible sin la realización de una buena narración personal que consiga enganchar la teoría jurídica con las vivencias personales o las vivencias que nos han trasmitido personas cercanas y que podemos hacer nuestras para trasladarlas con una carga emocional adecuada (Jefferson, 1978). La utilización de la técnica del storytelling está enfocada a que sea el alumnado el que cree sus propios relatos y así pueda darse cuenta de cuál es la relación de su día a día con el Derecho. Ello es esencial para, a través de esta metodología, conseguir el objetivo propuesto.

Figura 1: Diagrama sobre elementos básicos de la creación de un relato siguiendo la técnica de storytelling



Robert Pratten
www.zenfilms.com

Fuente. Google Imágenes. https://search.creativecommons.org/photos/2b02f794-c016-4f0d-b9d0-18682496d383

3. INICIO DEL PROCESO

3.1. DISCUSIÓN PLANTEADA EN EL GRUPO DE INNOVACIÓN DOCENTE

El inicio de este trabajo ha comenzado con la creación del grupo de innovación docente ARCODE, de la Universidad Rey Juan Carlos. Este acrónimo hace referencia al siguiente título: Arte de Contar Derecho. Por ello, desde este grupo formado por varios profesores y profesoras de esta Universidad, de distintas disciplinas con el fin de que nuestro trabajo y nuestras acciones sean transversales, estamos enfocados en conseguir el objetivo propuesto utilizando la metodología descrita anteriormente.

En primer lugar, se planteó una discusión sobre cómo desarrollar la técnica del storytelling para esta disciplina y enfocarla a que fuera el alumnado el encargado de elaborar y crear los relatos, en su gran parte, para conseguir la mayor efectividad posible en nuestro trabajo y en las metas propuestas. En dicha discusión, uno de los puntos esenciales fue la necesidad imperiosa de que el storytelling fuera unido a las reglas de la ética, tanto en el ámbito de la comunicación como en el ámbito del Derecho. En primer lugar, los usuarios consumidores de estos relatos tienen que poder discernir con total claridad quién es el creador de la historia; además, se debe poder entender sin ambages cuál es el propósito de creación; y, finalmente, que no exista un solo relato sobre una cuestión, sino diversos para poder comprar, profundizar y nutrirse en esta rama del conocimiento (Lewis, 2001; Núñez, 2007). En segundo lugar, el arte de contar el Derecho tiene un sentido pedagógico y no se busca la creación de relatos que puedan atentar contra la deontología jurídica o contra los derechos y libertades, todo lo contrario, es otro de los propósitos de este trabajo, a través de estos relatos inculcar las normas éticas desarrolladas en el Derecho y en su práctica, y el respeto por los derechos de las personas.

Otro de los elementos que surgieron en esta discusión fue cómo se puede llevar a cabo la construcción de estos relatos, es decir, cuáles son

los rasgos esenciales que queremos que tengan los relatos para conseguir nuestro objetivo. Aunque ya hemos hablado de esto en la metodología, conviene ahora volver sobre ello ya que uno de los fines del grupo de innovación docente es transmitir al estudiante qué herramientas posee para crear sus propios relatos.

Partimos, y eso quedó claro al inicio de la discusión, de relatos personales de manera directa o a través de historias contadas por personas muy cercanas, pero no buscamos relatos basados en meras noticias o informaciones sin una conexión o carga emocional. Por otro lado, esos relatos deben incluir una trama o una concatenación de acontecimientos que unan de un punto a otro la historia contada y que, además, consiga atraer la atención de las potenciales personas receptoras. También creemos que esos relatos pueden tener uno o diversos conflictos y pueden presentarse varios personajes, ya sean protagonistas o secundarios e, incluso, "extras" que puedan aparecer en escena para luego salir de ella (Lewis, 2001; Núñez, 2007). Los escenarios también resultan importantes, a veces situar la narración en un lugar muy concreto y visual puede ser fundamental para poder transmitir lo que queremos contar. Incluso la intensidad variante del relato puede ser un buen elemento en esta narración. Y, desde luego, otro elemento esencial es que la persona que lo cuente, el alumnado, sea el director de su propia historia, sólo así creemos posible alcanzar nuestro objetivo. (Núñez, 2011).

Finalmente, otra de las piezas que reflexionamos en esta discusión fue el tiempo. Es esencial para conseguir proporcionar cierta linealidad a las narraciones. Pero esta cuestión no ha estado carente de debate y argumentación, ¿cuánto tiempo es necesario para poder transmitir estas historias? Es cierto que también depende de qué tema sea, cuantos personajes existen, si la acción se desarrolla en un solo día o en varios, si hay más de un escenario. A pesar de ello, creímos conveniente acotar un mínimo y un máximo de minutos para intentar centrar los relatos. La atención es un bien escaso y en nuestro trabajo no queremos ser inoperantes en esta cuestión. Mantener atento al receptor, al potencial espectador, es parte esencial de nuestra propuesta (Abrahamson, 1998).

Tras nuestras propias experiencias a lo largo de los años en los cursos impartidos, sabemos que el alumnado, sin poder generalizar, tiende a perder la atención antes de que se agoten las dos horas que tenemos en el aula para impartir la materia. Nunca habíamos pensado en relatos tan largos porque no buscamos la impartición de ninguna clase magistral. Estas historias deben ser impactantes en poco tiempo y sin un abuso de información que confunda al potencial alumnado, a las y los receptores. Entre dos minutos y medio y diez o doce minutos como máximo, creemos que es la horquilla más adecuada. No obstante, es una cuestión que se puede revisar en cada momento y que habrá que volver a plantear, dependiendo de las experiencias que tengamos con la puesta en marcha de este proyecto.

3.2. UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES

Tras la discusión propuesta, era necesario fijar también los criterios de comunicación que íbamos a emplear y, sobre todo, qué posibles plataformas utilizar para poder llegar a las y los potenciales receptores, pero también que fueran de fácil uso, manejo y tendencia para nuestro alumnado emisor (Barrientos-Bueno, 2015). La utilización de las redes sociales es un elemento básico ya que gran parte de la comunicación actual se produce a través de dichas redes. En la franja de edad en la que nos movemos es, además, el medio de comunicación más utilizado y donde el alumnado se encuentra más cómodo (Vázquez Sande, 2016). Así, la interacción de nuestras y nuestros estudiantes en dichas redes sociales es fundamental y, por eso, percibimos que su utilización puede ser un beneficio para transmitir los conocimientos en Derecho a través del storytelling.

El arte de contar el Derecho se puede realizar en la propia aula en directo, o a través de jornadas presenciales pero, a la vez, buscamos que esos relatos puedan retransmitirse en directo a través de diferentes plataformas[560] y que estas narraciones perduren en el tiempo para que puedan ser visualizadas por más receptores, no quedándonos limitados

[560] Mucho más ahora que la situación sanitaria por el covid19 nos impide crear eventos con grandes aforos.

únicamente a nuestro pequeño ámbito universitario (Vázquez Sande, 2016). Por esta razón, hemos creado diferentes cuentas en distintas plataformas y redes sociales para poder subir todo el contenido creado y que vayamos creando. Actualmente, estas son las cuentas abiertas:

- Facebook: https://www.facebook.com/profile.php?id=100056572698040
- Instagram: https://www.instagram.com/artecontarderecho/
- Twitter: @arcode_urjc
- YouTube: https://youtube.com/channel/UCfaa8Yesyeg6n_jMJyGCYdA

Aunque todavía no ha empezado la tutorización del alumnado para comenzar con sus propios relatos, estas redes sociales y plataformas ya incluyen contenido. El primer contenido que se puede observar son vídeos e información relativa a la propia técnica de storytelling que son muy ilustrativos y pueden servir de guía y de ejemplo para la confección de los relatos sobre Derecho. El siguiente contenido con el que nutrimos estas cuentas, han sido los propios relatos de algunos de los miembros del grupo de innovación docente ARCODE, entre ellas las autoras de este texto. Queremos que el alumnado pueda acceder a ellos y acercarse al arte de contar Derecho. El objetivo principal no es que el profesorado sea el encargado de aplicar la técnica del storytelling, pero nos pareció adecuado que en un primer momento nuestras propias historias sobre experiencias jurídicas, nuestras propias vivencias, pudieran ser expuestas para que las y los estudiantes entendieran cómo funciona nuestra propuesta.

En esta misma línea, nos hemos planteado la posibilidad de utilizar una red social muy popular actualmente que es Tik Tok. Esta discusión se mantiene abierta ya que, por un lado, la edad de los usuarios concuerda con la franja de edad de nuestros potenciales receptores, pero, por otro lado, no estamos seguros de si la duración de los vídeos que se pueden colgar en esta red social, de menos de un minuto, es la más adecuada para nuestro proyecto. Asimismo, creemos que esta decisión se puede tomar más adelante, cuando el alumnado comience a participar proactivamente en las líneas propuestas por este grupo de

innovación docente, dando cabida a la toma de decisiones conjuntas entre profesorado y alumnado.

4. ACCIONES A EMPRENDER

4.1. TUTORIZACIÓN DEL ALUMNADO

El proyecto debe avanzar en los próximos meses para poder tener resultados a finales de año, aproximadamente. Para eso, es esencial que comience la participación proactiva del alumnado en el arte de contar Derecho. Otra cuestión planteada en este momento ha sido el número de alumnos y alumnas que pueden participar en este proyecto. A pesar de que nuestra intención es abarcar un gran número de estudiantes, lo cierto que para el éxito del proyecto es necesario ajustarse a la realidad universitaria y a la realidad, tanto del profesorado como del alumnado. No buscamos que siendo demasiado ambiciosos, podamos fallar y convertir este proyecto en un fracaso. En este sentido, cada profesor o profesora tutorizará a dos alumnos o alumnas, pudiendo ampliar el número a tres, dependiendo de la carga de cada uno.

¿Y en qué consiste la tutorización de las y los estudiantes? Se trata, en un primer momento, de una formación teórica básica individualizada donde puedan interiorizar la estructura, las características, los elementos y las posibilidades del storytelling. Tras esta primera fase, se hará una reunión conjunta del alumnado tutorizado, junto con el profesorado, para poder poner en voz alta y compartir todas aquellas dudas que les haya planteado la teoría. En esa misma reunión, se podrán realizar algunos ejercicios sobre el relato de historias, para poder poner en práctica lo estudiado en las semanas anteriores. La tercera fase, consistirá en un trabajo práctico individualizado con cada alumno o alumna para decidir qué historias quieren relatar y cómo poder llevarlas a cabo de la mejor manera posible. Así, se pondrán en práctica todos los posibles elementos que nutran el relato y que hemos detallado en el apartado relativo a discusión. Puede haber una cuarta fase, donde se haga una nueva reunión con todo el alumnado, y el profesorado, para que puedan contar sus relatos a un primer público que conozca de esta

técnica, y pueda realizar comentarios constructivos para mejorar las narraciones.

4.2. Publicación de los relatos realizados por el alumnado

Tras la tutorización de alumnado a través de las fases explicadas anteriormente, es el momento de poder enseñar el trabajo realizado por las y los estudiantes y así brindarle la oportunidad de relatar sus historias reales sobre cuestiones relativas a Derecho. Esta muestra se hará a través de una Jornada pública, que se realizará en el primer cuatrimestre del año académico siguiente. La Jornada será presencial admitiendo, si las condiciones sanitarias lo permiten, un aforo específico, que pueda ver físicamente a las y los alumnos que cuenten sus relatos. Buscamos que las personas que se acerquen a la sala correspondiente sean estudiantes universitarios, de nuestra Universidad o de cualquier otra, dándoles prioridad, ya que nuestro proyecto va dirigido a ellos, en primer lugar.

Pero esta Jornada también cuenta con la retransmisión en streaming, a través de la propia plataforma de la Universidad que cuenta con su propio canal (TV URJC) y que permite retransmitir en directo. De esta manera, cumplimos con dos de los fines de este proyecto de innovación docente, que es la creación y puesta en común de relatos personales por pate del alumnado en vivencias jurídicas y, también, la utilización de los medios de comunicación más adecuados para poder difundir al mayor número de usuarios y potenciales receptores posibles el contenido creado. En dicha Jornada, que podrá durar uno o dos días a lo sumo, además de las narraciones del alumnado, habrá un invitado o invitada experta en storytelling y en docencia, con el propósito de poder ilustrar al público sobre la técnica del storytelling, para que tengan una visión general de qué es lo que van a poder vivir después a través del relato de sus compañeros y compañeras.

Finalmente, todas las narraciones realizadas por el alumnado serán subidas a las diferentes plataformas y cuentas en redes sociales ya creadas, para que puedan ser visualizadas de nuevo por las personas que asistieron a la Jornada o bien, por nuevos receptores que quieran acercarse a este proyecto ya sea porque conozcan de su existencia o porque

lleguen a él de forma aleatoria, o por otros canales de transmisión. Así, conseguiremos poner en marcha todas las herramientas que se previeron desde el principio en este grupo de innovación docente. Pero, este primer año no agota el futuro del proyecto, sino que es sólo el primer paso para poder desarrollarlo de manera adecuada a lo largo del tiempo. Sin duda, tras este primer año de experiencia será necesaria una puesta en común, tanto del profesorado como del alumnado participante en este trabajo, para poder recoger resultados y realizar las pertinentes reflexiones que nos permitan modificar aquellos elementos que no han funcionado, aquellos otros que deben ser potenciados, y aquellos que sean claramente perturbadores para el avance del arte de contar Derecho. Esta última fase será esencial para poder hacer autocrítica y que la técnica del storytelling, aplicada a la rama del conocimiento del Derecho, pueda seguir creciendo en los próximos años.

5. CONCLUSIONES

La propuesta realizada desde el grupo de innovación docente ARCO-DE de la Universidad Rey Juan Carlos busca la puesta en marcha de una técnica muy antigua, "el arte de contar historias", redescubierta y revalorizada en los últimos tiempos en ámbitos como el marketing o la publicidad, pero que también resulta útil en el ámbito de la enseñanza.

Nuestro objetivo es poder utilizar el storytelling con nuestros y nuestras estudiantes para acercar el Derecho desde otra perspectiva y que puedan entender su utilidad más allá de lo explicado en clase. Pero además, dentro de este objetivo, también queremos conectar con la carga emocional de las historias para que el alumnado pueda observar cómo los acontecimientos jurídicos forman parte de su vida. Todo ello con el fin de mejorar la comprensión y el aprendizaje de nuestras materias.

Para ello, la participación proactiva del estudiantado en el arte de contar historias en Derecho es esencial. Si queremos que sean ellos y ellas los que se encarguen de narrar sus propios relatos es para que conecten con el Derecho desde lugares que no habían imaginado antes.

Los y las estudiantes deberán relatar situaciones que hayan vivido a lo largo de su vida y que estén relacionadas con temas jurídicos. A veces, podemos pensar que nuestro día a día no tiene nada que ver con el Derecho, pero ir a votar, acudir a una manifestación o vivir una situación de violencia de género son historias cargadas de innumerables elementos y consecuencias jurídicas.

Además, creemos que la aplicación de la técnica del storytelling puede ayudar a mejorar la oratoria y la expresión del alumnado. Son algunos de los obstáculos que nos encontramos en clase, el miedo escénico y la dificultad de expresarse de manera adecuada. Si fomentamos que sean las y los estudiantes los que participen en este proyecto, podemos otorgarles herramientas para suplir sus carencias en estos ámbitos.

Pero el storytelling también puede servir al profesorado para mejorar las técnicas de transmisión del conocimiento, nuestra propia manera de enseñar y de interactuar con el alumnado. Los grupos de estudiantes que tenemos actualmente en la Universidad son demasiado numerosos para poder tener una personalización perfecta con cada uno de nuestros alumnos y alumnas. Y aunque el esfuerzo del profesorado en este siglo XXI vaya en esa dirección, no siempre es fácil conseguirlo. Por eso, utilizar técnicas que nos acerquen más a nuestro alumnado será también esencial para nuestra propia formación y visión de las aulas, y lo que en ellas sucede.

Ese camino acaba de empezar. La discusión teórica desarrollada desde el grupo de innovación nos ha servido para fijar los elementos necesarios para poder continuar por la senda. La apertura de las cuentas del ARCODE en plataformas y redes sociales ha sido también un paso importante para preparar los ciclos que seguiremos en los próximos meses.

La tutorización del alumnado, en todas las fases propuestas, y la publicidad del trabajo realizado en esta tutorización, serán las próximas metas por conseguir. Todo ello nos llevará a unos resultados que deberemos analizar para poder continuar a largo plazo con este trabajo que nos hemos propuesto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAHAMSON, C. E. (1998). Storytelling as a pedagogical tool in higher education, Education. vol. 118, núm. 3.

ANGELOU, M. (2016). Yo sé por qué canta el pájaro enjaulado. Libros del Asteroide.

BARRIENTOS-BUENO, M. (2015), Expansión narrativa de Víctor Ros: Transmedia Storytelling en Twitter. Opción, vol. 31, núm. 3, Universidad de Zulia.

BOJE, D. M. (2008). Storytelling organizations, SAGE.

GUBER, P. (2011). Storytelling para el éxito. Empresa Activa Editorial.

JEFFERSON, G. (1978). Chapter 9- Sequential Aspects of Storytelling in Conversation, en Studies in the Organization of Conversational Interaction. Academic Press.

LEWIS, J. P. (2001), Storytelling as Research/Research as Storytelling. Sage Journal, June vol. 17

NUÑEZ, A. (2007), Será mejor que lo cuentes. Los relatos como herramientas de comunicación. Empresa Activa Editorial.

NUÑEZ, A. (2011), Storytelling en una semana. Ediciones Gestión 2000.

VÁZQUEZ SANDE, P. (2016), Storytelling personal en política a través de YouTube. Comunicación y Hombre, núm. 12, junio, 2016, Universidad Francisco de Vitoria.

LAS PYMES, Y SU ASOCIACIONISMO, UNA OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS DISTRITOS SUR DE MADRID

DR. MIGUEL ANGEL AJURIAGUERRA ESCUDERO
Universidad Rey Juan Carlos, España

RESUMEN

La realidad socioeconómica de los distritos del sur de Madrid es compleja y atiende a una amalgama de actividades económicas que abarcan tanto la economía sumergida como la economía circular. Este aspecto sigue generando una precariedad laboral que impide a su ciudadanía alcanzar el desarrollo social y económico necesario para llevar una vida digna y en armonía con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. Estos barrios han sido generalmente ocupados tanto por los trabajadores industriales como por los pequeños empresarios autónomos dedicados principalmente a los servicios de la construcción y el transporte. Este último aspecto, generó pequeñas pymes que favorecieron progresivamente el desarrollo económico de parte de la población. No obstante, a medida que mejoraba su nivel socioeconómico, sus habitantes comenzaron a abandonar estos barrios, generando, no un relevo generacional, sino un relevo por parte de la nueva población migrante internacional que durante finales de los años 90 y primeros del 2000 llegaba a España; y que, aunque en menor número, aún se sigue produciendo.

Tras dos años de análisis del entorno socioeconómico y del tejido empresarial de los distritos de Usera y Villaverde el grupo de investigación Madrid Borde Sur[561], puede esclarecer que sus primeros habitantes de estos barrios eran emigrantes rurales españoles desfavorecidos socioeconómicamente en busca de oportunidades. El tejido empresarial existente y las primeras pymes que fundaron facilitaron el desarrollo personal y económico de muchos de sus habitantes. Sin embargo, el desmantelamiento industrial del sureste madrileño, junto con la jubilación y cierre de muchas pymes, ha generado un abandono progresivo de la economía reglada generando una

[561] Este Grupo de Investigación trabaja de manera independiente en los distritos de Usera y Villaverde con perspectiva al desarrollo: social, económico, ambiental y territorial. Los IPs son Miguel Angel Ajuriaguerra Escudero (IP 1) y Ángela Matesan Parellada (IP 2), en colaboración con la doctoranda Alba Ramírez Saiz. Enlace: http://www.madridbordesur.com

nueva transformación socioeconómica de sus ciudadanos basada principalmente en la economía sumergida, la temporalidad y la economía circular. Por ello, y tras el análisis de las opciones planteadas por los distintos planes de empleo municipales y sus resultados, se esclarece que la recuperación de las pymes y de su tejido empresarial basado en el asociacionismo puede favorecer tanto el crecimiento competitivo de las mismas como la mejora socioeconómica de sus habitantes; permitiendo así, el acceso de los ciudadanos a un nuevo mercado laboral reglado y justo que favorezca el desarrollo socioeconómico de los barrios del sureste madrileño.

PALABRAS CLAVE

Estrategia de desarrollo, Planificación estratégica, Emigración, Economía de mercado.

INTRODUCCIÓN

La realidad del mercado laboral entre 2018-19 era compleja en los distritos del sureste madrileño[562] y, las perspectivas laborales tras la crisis del Covid-19 auguran un descenso brusco en el empleo (Vela, 2020). Esta situación es nueva para todos y aún incierto cómo se realizará la recuperación económica, ni cuándo mejorará los desempleados y personal suscrito a los diversos programas de regularización de empleo como son los ERTE y ERES. La realidad es tan compleja que ningún experto economista se atreve a pronosticar si en España la recuperación económica será en forma de V, U, o L.

No obstante, los aspectos macroeconómicos poco importan a las familias y personas en situación precaria de empleo(López & Hernández, 2011). Para ellos, los problemas fundamentales se basan, no en la subsistencia, sino en la vuelta al desarrollo personal, que inevitablemente pasa por un empleo estable y salario digno.

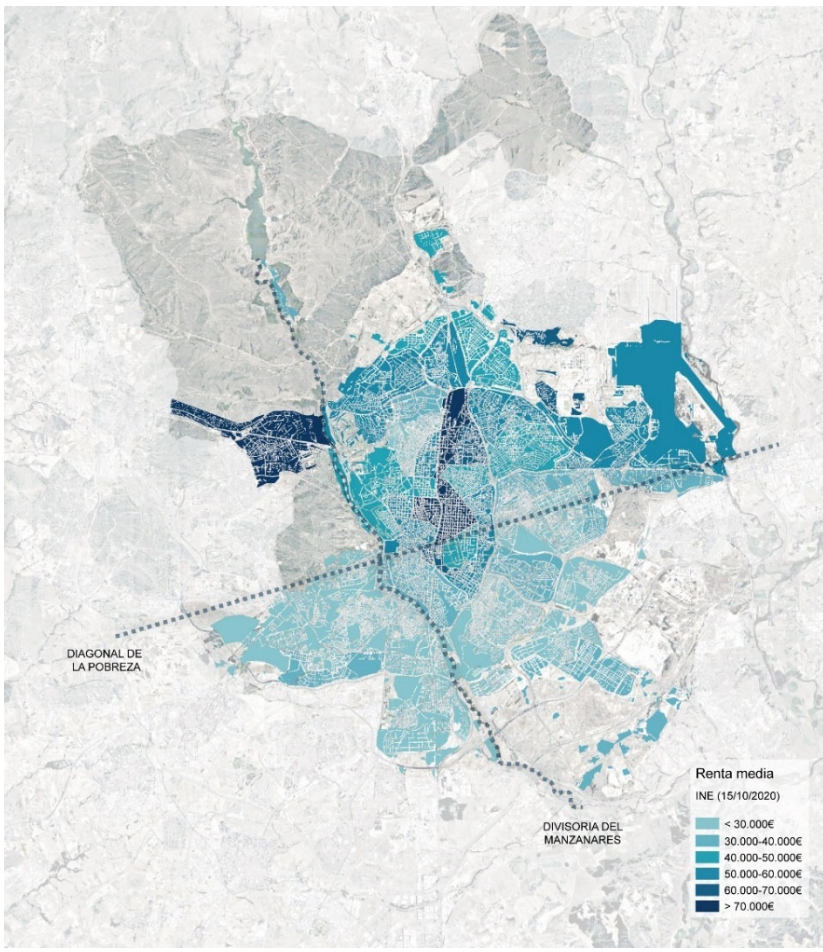
En los distritos de Usera y Villaverde la precarización del mercado laboral no es nueva desde el inicio de la crisis de 2008 (Paz, s. f.). Especialmente porque la recuperación económica ha conllevado un ajuste

[562] La evolución del empleo se ha seguido y estudiado desde 2018 atendiendo a las estadísticas oficiales del Ayuntamiento de Madrid dentro del Mercado de Trabajo. Enlace: https://tinyurl.com/yyscyrxb Última consulta 8 de diciembre de 2020.

salarial que poco a favorecido a muchos de sus vecinos (Kranz, 2014). Si bien es cierto que la recuperación económica supuso un alivio para todos, la incertidumbre que genera el futuro post Covid rememora los mayores temores del 2008.

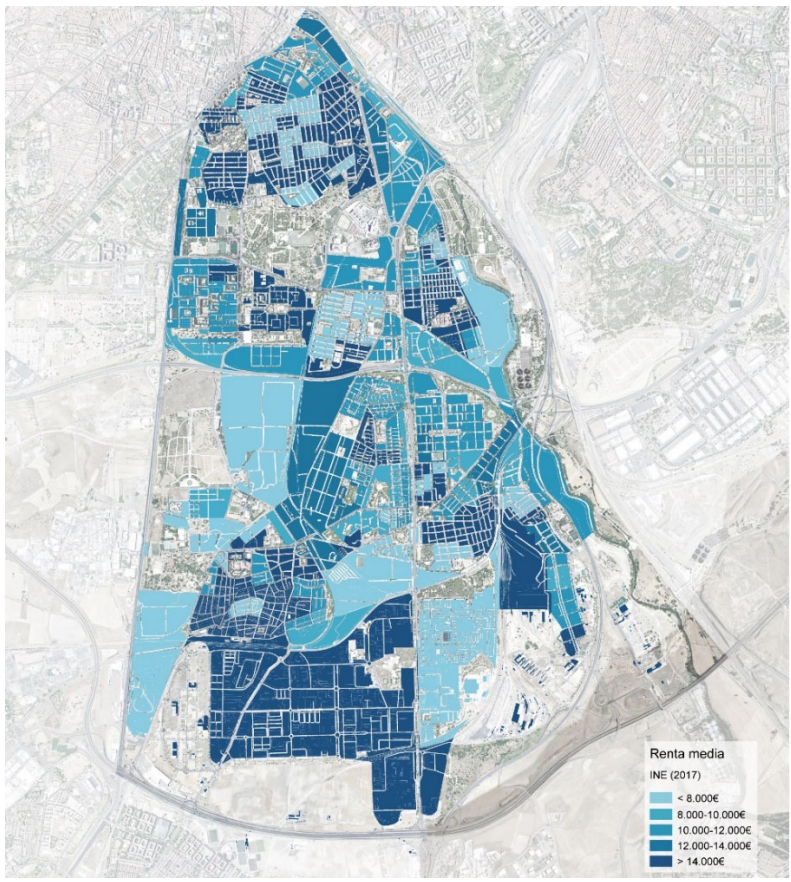
Para entender los aspectos sociales y laborales de los vecinos de estos distritos hay que entender la distribución de la riqueza en los distritos madrileños (Maldonado & Pérez, 2008), en donde los distritos del sureste son los más desfavorecidos.

Figura 1: Distribución de la riqueza en el municipio de Madrid.
Alba Ramírez Saiz, Madrid Borde Sur.



Sin embargo, dentro de esta frontera socioeconómica entre el norte y el sur madrileño, también es importante destacar que, en estos distritos, existe una redistribución socioeconómica propia que divide a sus habitantes jubilados y emigrantes de la nueva clase media madrileña en busca de una vivienda asequible que comprar (Díaz Orueta, 2012). Este aspecto es significativo porque el parque inmobiliario y el trazado urbano de las áreas y barrios más desfavorecidos nada tienen que ver con las nuevas urbanizaciones y edificaciones con espacios privados. Por ello, a continuación, se abordan las características socioeconómicas de los distritos de Usera y Villaverde junto con las características laborales de su población.

Figura 2: Distribución de la riqueza en los barrios de los distritos de Usera y Villaverde. Alba Ramírez Saiz, Madrid Borde Sur.



1. EL ORIGEN DE LA CRISIS-OPORTUNIDAD LABORAL

La década de la recuperación de la crisis del 2008 finaliza con una nueva crisis económica debido al Covid. Esta década a consolidado una distribución económica que no solo se relaciona con la geografía madrileña sino también con las características del empleo y la empleabilidad (Morcillo Álvárez, 2015). La recuperación económica de la crisis del 2008 supuso una transformación en el mercado laboral. En el caso español, esta crisis resintió mucho a la industria de promoción inmobiliaria que se vio seriamente afectada por los diversos ajustes implantados para mantener unos niveles competitivos (Alonso Pérez & Furió Blasco, 2010).

Estos empleados de la industria promotora inmobiliaria provenían de dos orígenes laborales muy distintos. El primero respondía a una fuerza laboral reconvertida tras el desmantelamiento industrial madrileño (Ajuriaguerra & Parejo, s. f.). Por otra parte, el segundo provenía de la inmigración ante el crecimiento económico que experimentó España entre los finales de los 90 y años 2000 (Díaz Orueta, 2012).

La población industrial que no pudo suscribirse a los planes de prejubilaciones y jubilaciones representaba principalmente a adultos de mediana edad 40-50 años con escasa cualificación profesional o formación. En los mejores casos se contaba con profesionales con Formación Profesional y cursos de especialización industriales. También es importante esclarecer que la mayoría de estos trabajadores eran varones con familia, y, que, en muchos casos, su sueldo era el ingreso principal familiar (Jiménez-Martín, 2012). Por otra parte, la población inmigrante que llegó a España estaba polarizada entre especialistas con grados universitarios y trabajadores sin ninguna cualificación, o con cualificación básica. Durante el crecimiento económico ambos grupos de emigrantes encontraron un espacio dentro del mercado laboral español. Sin embargo, tras la crisis del 2008 los más cualificados tuvieron más posibilidades de mantener su puesto laboral u, optar a uno nuevo. Mientras que los menos cualificados se vieron relegados a opciones precarias que en el mejor de los casos suponía recibir algún tipo de prestación por desempleo (Jiménez et al., 2002). Las características

sociales del grupo más desfavorecido estaban formados por jóvenes de 20-40 años con escasa o ninguna cualificación profesional que estaba formando una familia en España o mantenía a su familia de origen (Arnal et al., 2013).

Para ambos grupos la situación era poco esperanzadora ya que las perspectivas económicas y laborales no auguraban una vuelta al crecimiento experimentado con anterioridad. El grupo formado por los locales se fueron progresivamente incorporando a la nueva oferta laboral en la construcción y en los transportes. No obstante, el ajuste salarial de los mismos fue acorde a los planes de recuperación económico del gobierno estatal, autonómico y municipal; y, en muchos casos rondaban el salario mínimo interprofesional. También fue destacable el ajuste laboral con respecto a la temporalidad del empleo y el uso de las medias jornadas. Sin embargo, este grupo mantuvo un empleo reglado en economía formal hasta la declaración del confinamiento de la población (Sanz-de-Galdeano, 2020). En ese momento, nuevamente, muchos se vieron al menos protegidos por los ERTEs. Por otro lado, está el caso de los emigrantes, los cuales han vuelto a ser los más desfavorecidos con respecto a la incorporación al mercado laboral reglado. En muchas ocasiones este sector de la población se reincorporó dentro de la economía precaria. En los mejores casos pudieron optar a los que no eran cubiertos, u optar por ser autónomos realizando diversos trabajos que les permitiesen permanecer dentro de la economía reglada.

A pesar de ello, es importante destacar la irrupción de la economía circular desde 2015 en adelante (Chaves Ávila & Monzón Campos, 2018), así como la modificación de los aspectos laborales que ha supuesto para gran parte de la población de los distritos de Usera y Villaverde. Estos distritos poseen la mayor fuerza laboral destinados a la economía digital. Así la auto empleabilidad de la economía circular se nutre de población con escasas oportunidades dentro de la economía reglada, siendo en el mejor de los casos, autónomos destinados al reparto de paquetería, comida a domicilio o servicios de transporte y movilidad.

No obstante, en estos distritos se desarrolló un movimiento paralelo al industrial. Este fue el de la empresa auxiliar. Ésta se conformó en su mayoría por ciudadanos locales que vieron una oportunidad para iniciar sus negocios y optar a un desarrollo social mejor que el que aportaba ser asalariado industrial. Así, nació el primer entramado de pymes en los distritos. Este entramado empresarial fue fundamental para el desarrollo social comunitario y representó una oportunidad sin igual para sus promotores con respecto al ascenso socioeconómico (De la Torre & García-Zúñiga, 2013). De esta forma, el inicio de las pymes se centró y especializó como industria auxiliar, haciéndose cargo de tareas que se externalizaban. De todo este tejido de pymes las del transporte se caracterizaron por ser las más numerosas. No obstante, las pequeñas manufacturas y los almacenes de distribución también tenían una representación amplia del empresariado local.

El desmantelamiento industrial iniciado a finales de los 70 y concluido en los 90, provocó el cierre de muchas pymes, como fue el caso de la industria auxiliar. Mientras otras, como la logística y el almacenaje, se transformaron a la nueva economía que comenzaba a florecer con los servicios y la construcción (Sanz-de-Galdeano, 2020). Así, el crecimiento económico de los años 2000 permitió que nuevas pymes se desarrollasen en los distritos siendo, esta vez empresas destinadas a la construcción, coordinación de gremios, y gremios especializados como: electricistas, fontaneros, calefactores, albañilería, etc. Este periodo fue aprovechado por muchos de sus habitantes para cambiar sus residencias dejando paso a la acogida de los emigrantes que comenzaban a llegar a España (Arce Borda, 2010).

De este modo, durante los años 2000 se produjo un relevo de la población local por la emigrante. Este aspecto supuso una oportunidad para ambos grupos ya que el relevo poblacional supuso una oportunidad de acceso a una vivienda asequible por parte de los emigrantes mientras los locales se distribuían por los nuevos barrios de la capital y de las primeras promociones de vivienda de urbanización cerrada del distrito. A su vez el tejido de las pymes proveía de empleo a gran parte de la población emigrante y supuso una gran oportunidad para mantener el tejido empresarial y social de los distritos. Sin embargo, la crisis del

2008 y su recuperación acabo con gran parte de ese tejido industrial, especialmente del dedicado a la construcción (Canto-Cuevas et al., 2016). La recuperación de la década del 2010 supuso un cambio de paradigma dentro del mercado laboral de los distritos. Por una parte, la población local intentó mantener un empleo estable dentro de otros empleadores, destacando las empresas logísticas de la zona como uno de los motores económicos para los sesgos socioeconómicos más bajos del distrito. Muchas de estas empresas logísticas son originarias del entramado industrial desmantelado que se han ido adaptando a los nuevos entornos competitivos. Sin embargo, la población inmigrante adoptó una postura más emprendedora y aprovecharon los créditos y programas de emprendimiento de la Comunidad y Ayuntamiento de Madrid para iniciar su ascenso socioeconómico. Muchos de estos programas se basaron en restituir el entramado comercial de barrio en los distritos. Entre las empresas formadas destacan las de tipo familiar de comercio de barrio destinado a la alimentación, reparaciones del hogar, textiles y moda, pequeños talleres de coche y limpieza. Estas pymes han representado un intento por regenerar nuevamente el entramado socioeconómico del sur (Silva, 2007). Sin embargo, durante los primeros dos años de andadura comercial muchas de estas empresas cerraron empujando a una precariedad laboral mayor a estos ciudadanos, ya que, en muchos casos debían seguir pagando los créditos derivados de la andadura empresarial.

Los estudios de campo revelaron que en otoño de 2018 la situación para de esos emprendedores con respecto a la consolidación de sus negocios era alarmante como se destacan los siguientes extractos de entrevistas realizadas entre noviembre de 2019 y febrero de 2020.

Desconocimiento del tipo de programa de formación para la recepción de ayuda económica

> "No sé qué programa era, fue hace años. Hicimos varios cursos y hicimos un Plan de Negocio para pedir el crédito al banco y que nos concedieran la ayuda. Pero no me acuerdo del nombre".
> Mujer, 32 años

Dificultades frente a las ventas y beneficios

> "… con la ayuda del ayuntamiento montamos la frutería al principio funcionaba, pero nunca tuvimos buenas ventas. Con el tiempo tuvimos que vender verduras para poder hacer frente a los pagos de los créditos solicitados. Pero últimamente no sacamos lo suficiente para nosotros y a veces no cobramos".
> Varón, 45 años

Desconocimiento financiero

> "No sé qué ventajas tiene la amortización de crédito, o ampliar la línea de crédito para crecer. El lavadero de autos va bien, pero de esos asuntos se ocupa el asesor financiero que nos puso el ayuntamiento".
> Varón, 37 años

Conceptos financieros equivocados

> "Con lo que sacamos de la tienda nos da para vivir. Lo que pasa es que cada pocos meses tenemos que pagar los impuestos y no nos queda dinero para nosotros".

¿Se refiere al pago trimestral del IVA?

> "No lo sé, eso lo lleva mi asesor financiero. Yo no entiendo de números".
> Mujer, 29 años

Estos aspectos representan un error de base en muchos planes de formación y emprendimiento que se iniciaron ya en los años 2000 (Fernández et al., 2009). Muchos de los entrevistados dicen contar con asesores que les han ayudado a montar sus negocios y que, en los casos de contar con créditos, los bancos les han asignado un asesor financiero. No obstante, sin motivar una valoración negativa de los planes y asesoramientos, se considera que muchos de los participantes en cursos de emprendimiento no han asimilado la formación de los planes autonómicos y municipales. O, no han interiorizado conceptos financieros fundamentales que les permitan entender los riesgos de la inversión, la amortización de crédito y los modelos de escalada para autónomos y pymes. Este aspecto es tan significativo que la mayoría de los entrevistados no recordaban los nombres ni de los cursos ni de los programas a los que se habían suscrito para iniciar su aventura empresarial.

Con una perspectiva histórica, se considera que los primeros empresarios locales que montaron sus pequeñas empresas de transportes y fabricación tampoco contaron con la formación ni conocimientos específicos que les permitiese tener un conocimiento real empresarial. Tampoco se reconocen planes específicos para montar empresas en el periodo de las décadas de los años 50, 60, y 70 (De la Torre & García-Zúñiga, 2013). Sin embargo, esta población, mayoritariamente emigrante españoles rurales, no disponía de una educación sólida. En muchos casos tan solo contaban con la escolaridad básica, y, en algunos casos, ni eso, siendo una amplia mayoría analfabetos. No obstante, sus empresas prosperaron y ellos también. En muchos casos superaron la crisis energética y de producción de los 70, e, incluso superaron el desmantelamiento industrial transformando sus empresas (Canto-Cuevas et al., 2016). La revisión del marco teórico con respecto a la evolución de estas pymes destaca que la mayoría de ellas se conformaron en periodos de crecimiento, en el caso español reconocido como el periodo del desarrollismo. Este aspecto indica que la mayoría de estas aventuras empresariales pudieron crecer gracias al momento económico que se vivía en el país.

Por ello, en perspectiva, la realidad de la década del 2010-20 no supuso realmente un periodo de crecimiento económico del país, sino más bien un periodo de recuperación y estabilización. Este aspecto ha condicionado mucho el desarrollo empresarial de los distritos del sur, y, su impacto real no es aún cuantificable hasta el que fin de crisis del Covid permita analizar los efectos que ha tenido sobre los programas de emprendimiento y sobre el nuevo trazado empresarial creado.

Desde 2015 se ha observado un crecimiento en los servicios relativos a la economía digital, en donde muchos ciudadanos de estos distritos han encontrado una fuente de ingresos (Chaves Ávila & Monzón Campos, 2018). Pero ¿qué es la economía digital y la circular?

La economía circular pretende utilizar eficazmente los recursos existentes, sean naturales, humanos, provengan del trasporte o, de la reducción, reutilización o reciclaje de productos y materiales. Desde 2015 se ha sumido en el cumplimiento de la estrategia Europa 2020 (Ruiz

Agudo, 2015), destinada a alcanzar el crecimiento económico y mejorar el empleo. Este aspecto se ha desarrollado en mayor profundidad en el Pacto Verde Europeo (Pascual, 2020). Este estímulo es uno de los ejes vertebradores del futuro económico y de la empleabilidad europea; y, por ende, española. Este aspecto es fundamental para entender la oportunidad que puede suponer la economía circular y sus valores medioambientales para reformar una transformación sin igual en el empresariado y las pymes del país, y, especialmente de los distritos más desfavorecidos de Madrid. Si atendemos a las palabras de Frans Timmermans, vicepresidente ejecutivo responsable del Pacto Verde Europeo se destaca que:

> "Para alcanzar la neutralidad climática de aquí a 2050, preservar nuestro medio ambiente natural y reforzar nuestra competitividad económica, es necesaria una economía completamente circular. En la actualidad, nuestra economía sigue siendo casi enteramente lineal, ya que solo el 12 % de los materiales y recursos secundarios vuelve a entrar en la economía. Muchos productos se rompen con demasiada facilidad, no se pueden reutilizar, reparar ni reciclar, o están fabricados para un solo uso. Existe un enorme potencial que pueden aprovechar tanto las empresas como los consumidores. A través del Plan anunciado hoy tomamos medidas para transformar los métodos de fabricación de los productos y empoderamos a los consumidores para que escojan opciones sostenibles en beneficio suyo y del medio ambiente".
>
> Extracto de la nota de prensa de la Unión Europea con respecto al Nuevo Plan de acción para la economía circular. 11 de marzo de 2020.

Sin embargo, aún se observan malinterpretaciones con respecto a la economía circular y a sus ventajas. Muchas veces se confunde o malinterpreta con respecto a la economía digital y el medioambiente, haciendo uso de valores que se potencian no solo en la economía circular sino también en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (Sandoval et al., 2017).

2. LA ECONOMÍA CIRCULAR EN LOS DISTRITOS DEL SURESTE MADRILEÑO

La década iniciada en 2010 ha supuesto una nueva oportunidad para aquellos que se vieron afectados por la crisis del 2008. Como se ha expuesto con anterioridad, en este periodo de recuperación económico la población de estos distritos ha ido progresivamente retomando mayoritariamente el mercado laboral reglado, ya sea incorporándose a un empleo o desempeñando labores como autónomos. Muchos de estos últimos han participado en diversos programas de emprendimiento para formar empresas. Estos programas, aparte de facilitar una herramienta para la reincorporación laboral, han supuesto una oportunidad al comercio local y a la reactivación del comercio de barrio (Chaves Ávila & Monzón Campos, 2018). No obstante, como se ha expuesto con anterioridad no se han logrado las expectativas suficientes que permita el paso u, escalada, a la formación de pymes para incentivar, como ya ocurrió en otros momentos históricos, la economía local y las mejoras socioeconómicas de sus habitantes.

A su vez, hay que considerar la población que se incorporó a la economía informal o a la que trabaja dentro de la economía digital, tampoco reglada, ofreciendo servicios como acompañantes, cuidadoras, limpiadoras, repartidores, conductores, etc. Este aspecto es muy significativo de la precariedad laboral, y en numerosas ocasiones ésta última se engloba dentro de la economía circular como parte de campañas de comunicación de las empresas. De estas empresas destaca Glovo como una de las empresas digitales que aparentemente tiene el mayor número de repartidores, o *riders*, en estos distritos (Docampo, 2020).

Esta empresa destinada al envío de comida a domicilio y pequeña paquetería no emplea a sus repartidores, de forma que no establece una relación laboral formal entre ambos. Este aspecto está contemplado por su plan de negocio en la que los repartidores trabajan a cuenta propia. Este hecho ha ocasionado protestas de algunos de los trabajadores ante los escalones prestados de varios repartidores que trabajan con la cuenta de un usuario registrado y de una serie de inspecciones laborales. Los informes de la inspección de trabajo y de la justicia es-

pañola ha determinado que: la relación laboral corresponde a un falso autónomo ya que los mensajeros no determinar el precio de sus servicios y es la empresa la que establece los protocolos de los servicios como se produce en una relación contractual. A su vez, es frecuente observar a estos trabajadores dirigirse a los distritos del centro de Madrid en transporte público con sus bicicletas y característica nevera portable amarilla. Incluso se puede observar a muchos de estos repartidores usar las bicicletas municipales para realizar sus repartos. Todo esto son manifestaciones visuales de la precarización del empleo.

Otro caso de economía digital no exenta de polémicas y que también se engloba en el ideario de la economía circular son la de los Vehículos de Turismo con Conductor, en adelante VTC. Diversas empresas que disponen de las correspondientes licencias VTC ofertan empleo como conductor/chofer. Estas licencias no han estado exentas de polémica ya que anteriormente los poseedores de licencias de taxis, muchos de ellos en propiedad y pagando un crédito por la licencia, se manifestaron en contra de estas plataformas de transporte y de sus conductores. Estas empresas comenzaron a operar en España en septiembre de 2014, ocasionando que las protestas se agravaran y adquiriesen relevancia a partir de 2015 (Dudley et al., 2017). El aspecto más significativo de estas protestas no fue tanto el abuso de estas compañías digitales, tal y como la prensa en general destacaba en ese momento, sino que fue la visualización de la precariedad laboral existente con respecto a las licencias del taxi, donde la falta de competencia y de regulación exhaustiva habían generado una burbuja en las licencias para operar como taxista, especialmente en ciudades como Madrid y Barcelona donde optar a una de estas licencias suponía un desembolso difícil de asumir y que en muchos casos implicaban créditos para poder adquirirlos. Esta situación generó muchos enfrentamientos en un momento en el que el mercado laboral no era especialmente ventajoso para aquellos que se encontraban en situación de desempleo (Garí García, 2015).

Cuando estas compañías empezaron a operar, muchos desempleados con vehículo propio de los distritos sur comenzaron a desarrollar estas labores con el perjuicio que también suponía a muchos vecinos que poseían una licencia de taxi. Este aspecto solo aumentó la polaridad

social en un momento de recuperación económica en la que las diferencias socioeconómicas de un empleo en la economía formal se ponían en cuestión por la economía informal defendida como circular por mejoras en el medio ambiente y la calidad de vida que, aun alejándose mucho de la temática de este trabajo, son importantes considerar.

Estos son solo pequeños ejemplos de una realidad laboral que ya no se puede ajustar a soluciones pasadas. Ya que, muchos ingresos, dependen de la participación en las plataformas de la economía digital. De rápido avance cuyos participantes precisan de una regulación de la relación laboral.

3. LAS PYMES COMO SOLUCIÓN Y DESARROLLO SOCIOECONÓMICO EN LOS DISTRITOS DEL SUR DE MADRID

Como se ha expuesto con anterioridad el papel de las pymes ha sido fundamental para las mejoras socioeconómicas históricas. La transformación de las pymes originales tras los procesos de desindustrialización y posterior crecimiento económico de finales de los años 90 supusieron una oportunidad para mantener tanto un entramado socioeconómico estable como un desarrollo personal de sus vecinos. Este aspecto también fue significativo por el relevo poblacional acontecido en los años 2000 con referencia a las prejubilaciones y jubilaciones de los antiguos empleados industriales y de los dueños de las pymes del entramado rural de los barrios (Bonet Madurga, 2010). El relevo poblacional se realizó mediante la emigración internacional que aprovechaba este momento de crecimiento económico para establecerse en España. No obstante, la crisis del 2008 acabó con parte de la industria inmobiliaria que era la mayor empleadora de esta población (García & Arias, 2011).

También es importante destacar las relaciones laborales y el género que gracias a las legislaciones vigentes se visualizan y se tienen en cuenta para los planes de reinserción laboral y desarrollo social. Nuevamente, desde una perspectiva histórica el género femenino desarrollaba funciones laborales en su mayoría no regladas como parte de un sustento

económico complementario para las familias. Así, durante el desarrollismo, las mujeres se dedicaban mayoritariamente a labores del hogar, limpieza, peluquería, alimentación, remiendos, etc. En algunas ocasiones, sobre todo en aquellas en las que se disponía de un local comercial, éstas desempeñaban labores dentro de la economía reglada. No obstante, resulta difícil cuantificar cuál era el número de mujeres cuyo trabajo no se cuantificaba por ser ajenas a la economía formal (Iglesias Fernández & Llorente Heras, 2010).

Este aspecto continuó con el crecimiento económico de los años 2000. La población emigrante de relevo muchas veces se veía volcada a la economía informal no reglada a diferencia de sus compañeros masculinos. También es importante destacar que las actividades laborales destinadas al género femenino emigrante continuaban siendo las mismas que en décadas pasadas, a excepción de la irrupción del cuidado de mayores ante el envejecimiento de la sociedad española y de las responsabilidades laborales de los familiares. En este aspecto también es importante destacar desde la perspectiva del sexo femenino ya que en décadas pasadas era la mujer quien se encargaba del cuidado de familiares. No obstante, desde los años 2000 esta actividad comienza a relegarse a empresas o a cuidadoras independientes, que en los casos más desfavorecidos siguen formando parte de la economía informal y la siguen realizando mujeres (Bover et al., 2015).

No obstante, la crisis del 2008 cambió todo. Incluyendo el tejido empresarial de las pymes transformadas, las relaciones de los trabajadores en régimen de autónomos y los trabajadores que desarrollaban sus funciones en la economía informal, o sin declarar sus rendimientos laborales (Sánchez-Sellero & Sánchez-Sellero, 2016). La crisis del 2008 representa un cambio en el modelo económico, de las relaciones laborales y en aspectos que, en países como EE. UU. y China, ya se tenían en cuenta por su relación, desarrollo y apuesta por la economía digital (Zamora, s. f.). La crisis del 2008 representó el cambio de paradigma de las lecciones aprendidas por la crisis digital predecesora, conocida por las .com; y, por la crisis de la inversión por sobre expectativas de retorno de la financiación (Block & Sandner, 2009).

En España la crisis del 2008 se saldó con estímulos a una economía obsoleta y de bajos rendimientos en el retorno de la inversión, basada en salvar empresas de la construcción y no en permitir un ajuste del entramado empresarial que permitiese la innovación y digitalización de las empresas, especialmente las pymes, tan importantes en España por su alta relación con la empleabilidad local.

En el caso de los distritos sur madrileños las pymes han representado el entramado económico principal para la empleabilidad de los ciudadanos de estos barrios. La transformación de las pymes tras la desindustrialización supuso una transformación enfocada a la construcción, ya que el crecimiento económico facilitó el acceso al crédito para la compra de vivienda. De esta forma, durante los años 2000 numerosas pymes se centraron en dar respuesta a la demanda de construcción sin analizar unas perspectivas de mercado que permitiese la especialización en un periodo en el que se comenzaba a dibujar la obligatoriedad del cumplimiento del Código Técnico de la Edificación (CTE) y el de la eficiencia energética.

Estos aspectos fueron ignorados tanto por las pymes como por la mayoría de las empresas promotoras y constructoras. Es importante tener estos aspectos en cuenta porque estas decisiones, no solo porque afectaron a los distritos objeto de este estudio, sino porque sus consecuencias fueron devastadoras para el tejido empresarial del ladrillo el cual suponía el 10% del PIB español (García & Arias, 2011).

Los planes para solventar la crisis del 2008 fueron devastadores para la industria del país y sus pymes. Su visión cortoplacista basada en un modelo tradicional y obsoleto solo supuso retrasar la quiebra de numerosas empresas relacionadas con "el ladrillo" de forma directa e indirecta. De todos los estímulos nacionales se destaca el Plan E, destinado a la promoción de obras municipales con respecto a la urbanización y edificación (Redondo, 2015). Este plan supuso un tremendo fracaso, ya que solo consiguió retrasar lo evidente. El cierre de empresas obsoletas que no eran competitivas para el mundo digital que ya empezaba a tomar forma no solo en el resto de los países sino también en España. A su vez, y como la historia española demuestra, la promoción y con-

tratación de obras públicas suponen una incidencia en la corrupción urbanística tanto por los entes municipales como por las empresas que participan en ellas.

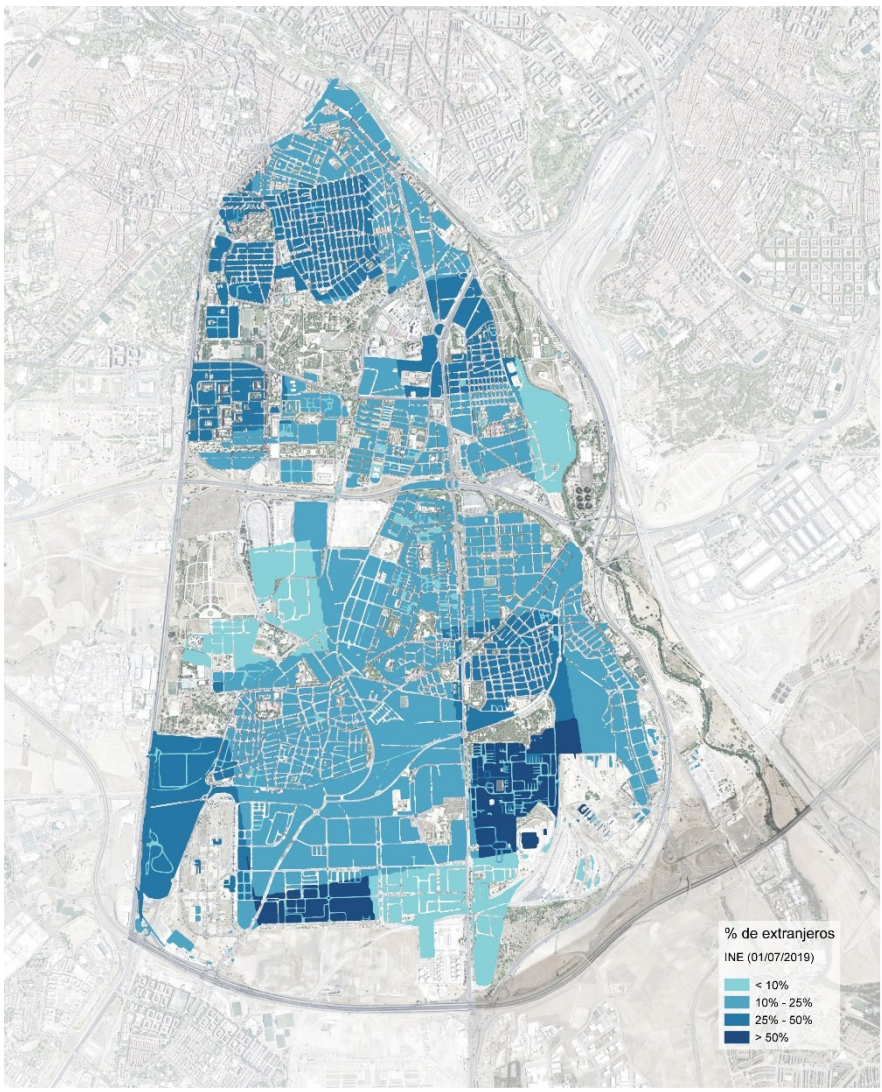
Sin embargo, la ayuda pública era, es y seguirá siendo necesaria para actualizar nuestra economía y nuestras empresas. En muchos casos es mucho más necesaria que la ayuda a destinatario final como son los desempleados ya que sin un tejido empresarial sólido la recuperación del empleo formal se difumina en ayudas que solucionan problemas presentes, pero no futuros (Méndez, 2013).

Atendiendo estos aspectos y a la evolución del mercado laboral de los distritos sur se puede esclarecer que la economía digital ha encontrado una fuerza laboral sin precedentes entre los ciudadanos de estos barrios. No obstante, algunas pymes de la construcción y el transporte se han mantenido y empiezan a valorar la digitalización de sus servicios como un elemento fundamental, no solo para su supervivencia, sino también para su desarrollo y crecimiento. Este aspecto es el fundamental que se pretende esclarecer en este trabajo. No todas estas pymes de la economía digital van a lograr una mejora sustancial si no son ellos los que se posicionan en una realidad tecnológica difícil de ignorar, aunque la población se manifesté en contra. Ya que, los servicios demandados no dejan de crecer y suponen una oportunidad real para el desarrollo socioeconómico de sus ciudadanos.

Como se ha expuesto anteriormente, los planes de emprendimiento no han alcanzado un éxito que consolide ni las empresas ni la empleabilidad como ocurría en el pasado. Esto es, en parte, consecuencia de no atender a los cambios digitales que se estaban y están produciendo en la actualidad. Cambios que, en muchos casos, si responden a los ODS o a lo esperado de una economía circular real. Por ello, si estos planes de emprendimiento se modificaran con un sentido asociativo de empresa, podrían suponer una oportunidad real para fomentar el empleo reglado de forma escalada, unificando esfuerzos mediante pymes que también puedan escalar. Especialmente considerando que gran parte de la fuerza laboral de las empresas de servicios digitales que operan en el área metropolitana madrileña tiene origen en los distritos del sur. Y,

se caracteriza por ser mayoritariamente inmigrantes o segundas generaciones de éstos.

Figura 3: Distribución de la población extranjera en los barrios de los distritos de Usera y Villaverde. Alba Ramírez Saiz, Madrid Borde Sur.



En la actualidad la propuesta de almacén de Amazon en distrito de Villaverde[563] se está considerando un riesgo para la empleabilidad y desarrollo de los distritos, repitiendo nuevamente el discurso del barrio pobre y obrero explotado por los ricos. No obstante, esa mentalidad responde a un modelo pasado que no favorece ni a los ciudadanos de estos distritos ni a la economía y sociedad en general. Las grandes plataformas digitales van a seguir creciendo ya que el modelo de consumo ha cambiado, por mucho que algunos sectores de la población y políticos lo quieran negar. Seguir incentivando el comercio local y el comercio de barrio sin un plan específico digital y con visión de futuro es condenar a parte del emprendimiento a créditos que difícilmente puedan terminar de afrontar.

Por ello, si la ciudadanía y políticos en vez de considerar las plataformas digitales como Amazon, Globo, Deliveroo, etc. como un riesgo a la precariedad laboral, las contemplasen como una oportunidad para formar pymes digitales que aprovechasen la demanda de fuerza laboral de estas plataformas, se podría conseguir la oportunidad para que la precariedad laboral quedase atrás. Así como los modelos que en la actualidad se presentan.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Las ayudas públicas son necesarias, y, en muchos casos se debe contemplar la posibilidad de partidas a fondo perdido. No obstante, nuestros gobernantes en cualquier escala administrativa ya sea estatal, autonómica, provincial y municipal, deben considerar el destinatario final de esa financiación, ya que las ayudas a la pobreza solo incentivan la pobreza. Los análisis iniciados por el grupo de investigación Madrid Borde Sur no resultan muy esperanzadores atendiendo a la situación precaria que ya experimentan en los distritos del sur por los pequeños empresarios y emprendedores y cuya evaluación final solo se podrá realizar tras el fin del Covid.

---

563 Diario Público, Manuel Tapia Zamorano, 12 de marzo de 2019. Los vecinos de villaverde se echan a la calle por la construcción de un nuevo polígono de grandes empresas de internet.

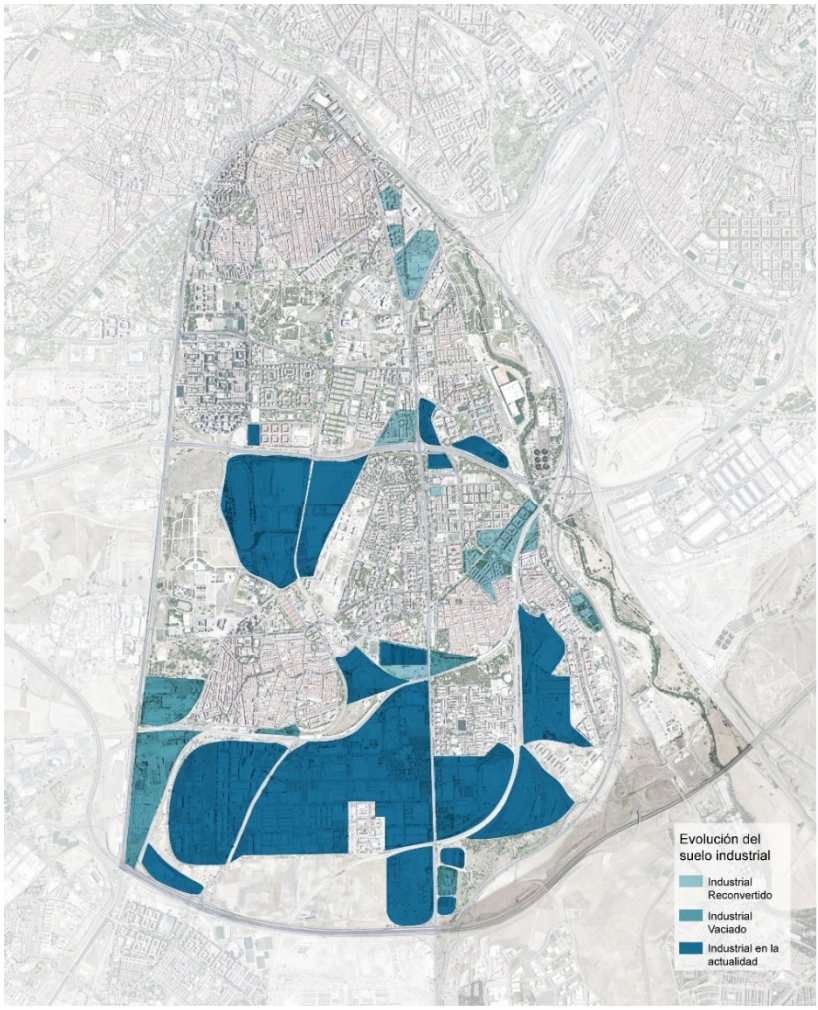
Un impulso a planes de empresa en economías de escala digital puede favorecer notablemente la empleabilidad de unos ciudadanos estigmatizados por la pobreza y con escasos recursos formativos y económicos. Un plan integral de formación empresarial digital real con simulacros pueden representar una forma de mejorar notablemente las características socioeconómicas de estos distritos. A su vez, si la inversión de Amazon y otras grandes empresas de internet se materializa en Villaverde mediante la construcción de almacenes logísticos, centrales de reparto, etc. más que suponer una amenaza para los vecinos es la oportunidad necesaria para poder hacer frente a la economía digital.

Atendiendo al proceso histórico del desarrollo socioeconómico de los distritos sur, se puede afirmar que la fundación y crecimiento de pymes siempre estuvo ligada a las grandes empresas que se establecieron en la zona. Estas grandes empresas eran el motor económico de muchos trabajadores de los barrios y municipios colindantes a Madrid. La importancia de esas grandes empresas era el volumen de inversión y de producción inasumible inicialmente por las pymes. Fue el crecimiento escalado de las mismas lo que promovió la creación de pymes ligadas a la industria principal como auxiliar, asumiendo estas pymes los riesgos de inversión al ser dependientes de otra industria. No obstante, históricamente este entramado de pymes pudo transformarse con respecto a los cambios de la actividad industrial y económica ya que los costes de reconversión eran ya inabarcables para la industria obsoleta. Por ello, las ayudad al emprendimiento digital deben centrarse en esta posibilidad de transformación de las pymes. Especialmente, para no perder inversiones fundamentales para el entramado laboral de barrios con tasas de desempleo muy preocupantes y, que, de no actuar en un corto periodo de tiempo, se pueden convertir en crónicas generando aún más desigualdad y marginalidad.

Por último, se destacan las ventajas en la Figura 4. que representan los distritos sur madrileños para esta transformación digital, socioeconómica y urbana atendiendo al actual entramado industrial y a sus espacios en reconversión y vacíos. Espacios que ante el desuso solo proyectan y continúan con un estigma y complejo social que no corresponde con el potencial económico que representa la fuerza laboral de sus ha-

bitantes ni del enclave estratégico de sus barrios dentro de las vías de transporte y comunicación rápidas madrileñas.

Figura 4: Distribución espacial de la industria en los barrios de los distritos de Usera y Villaverde. Alba Ramírez Saiz, Madrid Borde Sur.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ajuriaguerra, M. Á., & Parejo, A. L. (s. f.). Aristráin Villaverde, el menguante legado industrial del desarrollismo frente a la especulación en el sur de Madrid. 29.

Alonso Pérez, M., & Furió Blasco, E. (2010). La economía española. Del crecimiento a la crisis pasando por la burbuja inmobiliaria. Cahiers de civilisation espagnole contemporaine. De 1808 au temps présent, 6.

Arce Borda, R. de. (2010). El impacto económico de la inmigración en España, 2000-2009: Antes y después de la crisis. Información Comercial Española, ICE: Revista de economía.

Arnal, M., Finkel, L., & Parra, P. (2013). Crisis, desempleo y pobreza: Análisis de trayectorias de vida y estrategias en el mercado laboral. Cuadernos de relaciones laborales, 31(2), 281–311.

Block, J., & Sandner, P. (2009). What is the effect of the financial crisis on venture capital financing? Empirical evidence from US Internet start-ups. Venture Capital, 11(4), 295-309. https://doi.org/10.1080/13691060903184803

Bonet Madurga, A. (2010). Alianza público-privada. Fomento de la exportación e innovación en PYMES: El caso de España.

Bover, A., Taltavull, J. M., Gastaldo, D., Luengo, R., Izquierdo, M. D., Juando-Prats, C., Sáenz de Ormijana, A., & Robledo, J. (2015). Calidad de vida de trabajadoras inmigrantes latinoamericanas como cuidadoras en España. Gaceta Sanitaria, 29(2), 123-126. https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2014.09.009

Canto-Cuevas, F.-J., Palacín-Sánchez, M.-J., & Di Pietro, F. (2016). Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: El caso de la pyme española. European Research on Management and Business Economics, 22(2), 55–62.

Chaves Ávila, R., & Monzón Campos, J. L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: Innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. CIRIEC-España Revista de economía pública, social y cooperativa, 2018, num. 93, p. 5-50.

De la Torre, J., & García-Zúñiga, M. (2013). El impacto a largo plazo de la política industrial del desarrollismo español. Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research, 9(1), 43–53.

Díaz Orueta, F. (2012). Periferias urbanas y reconfiguración de las políticas urbanas en España. Gestión y política pública, 21(SPE), 41–81.

Docampo, B. F. (2020). Análisis casuístico de la prestación de servicios de los riders de Glovo a través del contenido fáctico de las resoluciones judiciales. Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social, 151, 157–173.

Dudley, G., Banister, D., & Schwanen, T. (2017). The rise of Uber and regulating the disruptive innovator. The political quarterly, 88(3), 492–499.

Fernández, D. D., Fernández, C. I., & Heras, R. L. (2009). La calidad del empleo en un contexto regional, con especial referencia a la comunidad de Madrid. Documentos de Trabajo. Disponible en: http://www. iaes. es.

García, R. M., & Arias, J. G. (2011). Análisis estratégico de la industria de la construcción en España. Cuadernos de gestión, 11(1), 141–161.

Garí García, P. (2015). Alternativas estratégicas en sectores en declive: El caso del transporte del taxi.

Iglesias Fernández, C., & Llorente Heras, R. (2010). Evolución reciente de la segregación laboral por género en España. Revista universitaria de Ciencias del Trabajo, 11, 81–105.

Jiménez, A., Pimentel, M., & Echeverría, M. (2002). España 2010: Mercado laboral: proyecciones e implicaciones empresariales. Ediciones Díaz de Santos.

Jiménez-Martín, S. (2012). Propuestas para la reforma de la jubilación anticipada en España. Apuntes Fedea (Bienestar), 8.

Kranz, D. F. (2014). Ajuste salarial en España durante la crisis económica. Cuadernos de Información económica, 240, 47–58.

López, E. R., & Hernández, I. L. (2011). Del auge al colapso. el modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010). 25.

Maldonado, J. L., & Pérez, M. D. (2008). Transformaciones económicas y segregación social en Madrid. 24.

Méndez, R. (2013). Crisis económica, vulnerabilidad urbana y desempleo en España. https://doi.org/10.13039/501100003329

Morcillo Álvárez, D. (2015). Inversión, infraestructuras e imagen en la producción del espacio de centralidad en Madrid.

Pascual, E. M. (2020). El pacto verde europeo: Posible salida verde de la crisis de la Covid-19? Revista General de Derecho Europeo, 51, 11.

Paz, M. S. (2017). Vulnerabilidad social y salud en el distrito de Villaverde de la ciudad de Madrid. 363.

Redondo, J. F. B. (2015). PLAN E: la estrategia keynesiana frente a la crisis en España. 19.

Ruiz Agudo, A. (2015). Unión Europea y lucha contra la pobreza y la exclusión social: De la Estrategia Europea 2020 a la Plataforma Europea.

Sánchez-Sellero, M. C., & Sánchez-Sellero, P. (2016). Factores determinantes de la satisfacción laboral en España en la crisis de 2008. Intangible Capital, 12(5), 1192. https://doi.org/10.3926/ic.844

Sandoval, V. P., Jaca, C., & Ormazabal, M. (2017). Economía circular. Memoria Investigaciones en Ingeniería, 15, 85–95.

Sanz-de-Galdeano, A. T. (2020). El mercado laboral en España, 2002-2018. IZA World of Labor.

Silva, T. E. (2007). Movimiento Empresa Junior. El emprendedurismo. Revista Enfoque, 4, 4–7.

Vela, S. L. R. (2020). Análisis de riesgo existencial y el futuro de la empleabilidad. Phainomenon, 19(1).

Zamora, A. (2016). Disrupción digital: El efecto multiplicador de la economía digital. 12.

ETICA PROFESIONAL, EN RECLUTAMIENTO

M.A.E.E. JUAN LUIS CORTES ROJAS
Universidad Autónoma de Tamaulipas

RESUMEN

Se sabe que existen problemas por la falta de ética profesional, se presenta muy seguido en diferentes estados y países. De acuerdo a un estudio que se realizó en una universidad de Chile por psicólogos reconocidos analizaron los problemas éticos que se presentan al momento de reclutar personal. En este estudio nos referimos a una empresa maquiladora de la ciudad de Nuevo Laredo Tamaulipas donde se pretende identificar si existen problemas relacionados con la discriminación, ya que en ocasiones se favorecen a candidatos que tienen alguna relación familiar o de amistad con personal de altos mandos.

Este estudio impactara, además, a otras empresas que realizan contratación y promoción de puestos. Además, será de beneficio principalmente para nosotros los estudiantes, que al momento de egresar y estar trabajando, realicemos nuestro trabajo con ética; además será de gran utilidad a los responsables de reclutamiento del capital humano, tanto a empresas locales, estatales, nacionales e internacionales.

En la presente investigación se pretende detectar ¿Qué estrategia se puede aplicar al momento de reclutar el personal, para que se realice con ética?, nuestra Hipótesis a estudiar es: "El reclutamiento influye de manera constante en la ética laboral para que los empleados trabajen de manera eficaz en la empresa". El objetivo principal es identificar factores antiéticos que existen dentro de una organización que afectan a los empleados y a la propia empresa que sucede al momento de reclutar personal. Se ha estudiado e investigado a profundidad los dilemas éticos que surgen a partir del proceso de selección de personal en una empresa, debe constituir premisa para los líderes de los procesos de gestión humana dentro de la organización. Se realizó un análisis de la población universitaria que trabaja y de las personas que desempeñan su labor dentro de la empresa maquiladora. Se realizó un estudio bibliográfico, exploratorio, se realizaron entrevistas y se aplicaron encuestas, el tamaño de la muestra fue de 100 trabajadores encuestados, el 39% hombres y 61 % mujeres. Los resultados más significativos de la encuesta que se aplicó a los trabajadores de la empresa fueron los siguientes: la mayoría de los empleados conocen el código de ética de su empresa, consideran que no existe discriminación de sexo, pero como controversia la mayoría considera que algunas veces ha existido falta de ética y se ha favorecido a algunas personas para promoción laboral. La ética constituye un aspecto indispensable para el ejercicio competente de cualquier profesión, el tema de selección de personal lleva

implícito un gran compromiso ético con la profesión y con la institución en que se labora.

PALABRAS CLAVE

Ética, Reclutamiento, Discriminación, Organización, Empleado.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se presenta un proyecto de investigación titulado "Ética Profesional, Reclutamiento" nos basamos sobre la Universidad de Chile este estudio fue realizado por psicólogos reconocidos, además que detectamos falta de ética dentro de la empresa maquilladora de nuevo Laredo Tamaulipas, México. La característica principal de este tipo de estudio es que si existe códigos de ética porque no se emplean en las organizaciones al reclutar personal.

Para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas. Una de ellas es el favoritismo que emplean al elegir su candidato sin importar sus habilidades o conocimientos.

Se entiende por Ética Profesional el conjunto de normas, valores y principios que rigen la actuación de los profesionales en la actividad propia de su campo, ya sea como individuos o como miembros de grupos colegiados.

La investigación de esta problemática se realizó por el interés de conocer porqué ha crecido el favoritismo y no se aplican correctamente los códigos de ética, o las organizaciones no se certifican en base a él ISO 31000. Asimismo, nos interesamos por aportar estadísticas recientes sobre este problema por interés académico. En el ámbito profesional como estudiante a nivel superior, el interés verso sobre el contexto laboral como variables de las condiciones de los empleados como se desempeñan en las organizaciones.

Este problema se presenta muy seguido en diferentes estados y países. Psicólogos reconocidos de la Universidad de Santiago de Chile realizaron un estudio de los problemas Éticos que se presentan al reclutamiento de personal. Los 40 psicólogos analizaron en diferentes organi-

zaciones esta problemática. Los problemas reconocidos fueron la discriminación, favorecer candidatos. (Rodriguez Araneda, Navarrete Moraga, & Bargsted Avavena, 2017)

En el presente estudio se refiere a una empresa Maquiladora que por políticas de la misma no autorizaron se manifestara su nombre, su giro es la suministración productos que impulsan vehículos, impulsan el trabajo, el movimiento y la vida. La empresa cuenta con una línea de productos diversificada cerrada por una fuerza de trabajo que tiene el poder del desempeño. Actualmente se detectó la falta de ética al momento de promover empleados y al momento de reclutar personal.

Este análisis ayudara mucho al momento de reclutar, promover a los empleados, para crear un buen ambiente laboral. También podemos mencionar que el proyecto tendrá un gran impacto en otras empresas que también realizan contratación y promoción de puestos.

En la situación actual se está observando que el reclutamiento de personal en la Empresa en la cual desempeñamos nuestras actividades laborales, detectamos la falta de ética profesional; al momento de promover a un nuevo puesto o al momento de contratar, se detectó la problemática de discriminación, en especial en el género y favorecer a candidatos sin importar si tienen conocimiento del puesto u experiencia.

Para una organización tiene el contar con las personas apropiadas, con los conocimientos, destrezas, prácticas, capacidades, competencias y valores adecuados; en los lugares precisos donde mayor necesidad se tenga de ese personal.

Prescindir del personal idóneo, en un plazo determinado, atentará en contra del buen funcionamiento de la organización, pues supondría un aumento de los costos, en tiempo y dinero, derivados de un inadecuado proceso de selección para cubrir un puesto es esencial contar con recursos humanos de calidad, puesto que el activo más importante de las organizaciones está constituido por las personas que las forman.

En la actualidad la toma de decisiones para la incorporación de una persona a una organización, suele realizarse de forma compartida, es-

pecialmente cuando la persona ocupará un cargo de cierta significación.

La forma de llevar a cabo este proceso de decisión es ciertamente variable, siendo lo más habitual que algún o algunos representantes de los departamentos o áreas entrevisten a los candidatos finalistas presentados y posteriormente tomen la decisión de a cuál de ellos contratar.

La selección de personal ha de ser vista como una inversión que, si es bien llevada, debe producir un rápido retorno de la misma. Los beneficios que en el ámbito material, financiero y social reporta a la institución contar con un personal capacitado, motivado y leal resultan de un valor inestimable, lo cual constituye un componente significativo de éxito en el desarrollo de la actividad de la organización.

OBJETIVO GENERAL

Identificar factores antiéticos que existen dentro de una organización que afectan a los empleados y a la propia empresa que sucede al momento de reclutar personal ya sea de manera interna o externa y evitar la distinción de género y favoritismo. Además, fortalecer competencias como profesional de la administración desde un enfoque ético, de manera que desarrolle el carácter intelectual, social, humano y moral que le permite al empresario, trabajador y profesional desempeñar su trabajo con idoneidad y honestidad.

OBJETIVO ESPECIFICO

- Analizar y estudiar las diferentes problemáticas de ética que existen en el área laboral.
- Elaborar encuestas a diferentes personas para análisis de los problemas éticos que existen.
- Aplicación de la encuesta de campo.
- Análisis de resultados y elaboración de proyecto final y presentación

Sera beneficio principalmente para nosotros mismos que al momento de egresar y estar trabajando poder hacer un buen trabajo éticamente,

para los responsables del reclutamiento de capital humano, empresas locales, estatales, nacionales e internacionales.

La ética constituye un aspecto indispensable para el ejercicio competente de cualquier profesión el tema de selección de personal lleva implícito un gran compromiso ético con la profesión y con la institución para la cual se labora.

Estudiar a profundidad los dilemas éticos que surgen a partir del proceso de selección de personal en una empresa debe constituir premisa para los líderes de los procesos de gestión humana dentro de la organización. la ética de la

DESARROLLO

ETICA

La ética del siglo XX ha hecho contribuciones muy importantes a muchos autores: han desarrollado un sentido de elección y responsabilidad. En el siglo XX, el tema de la "ética" es en realidad una especie de "verdadero nihilismo". Amenazando con negar todas las ideas ». (Badiou, 2006) . En una primera instancia su idea residía en el concepto de la morada o lugar donde se habita; luego como un pensamiento plural se aplicó a la definición del país donde se vive. Este tipo de pensamiento afirma que la morada humana, que es su referencia inicial, se basa en la conspiración íntima del alma. Por lo tanto, siguiendo la definición de Heidegger (Martin, 2002). Significa el cambio y la transformación de la definición externa relacionada con las personas a la definición del lugar que las personas llevan. La ética es una rama de la filosofía dedicada a analizar el comportamiento humano, mientras estudia la moralidad y encuentra formas de juzgar su comportamiento. La palabra moral proviene de la palabra ethikos, que significa carácter.

Una manera fácil de identificar la diferencia entre ética y moralidad es recordar que, en términos generales, los valores morales están determinados por cada sociedad en un momento específico; es por eso que la moralidad puede ser diferente en cada sociedad, incluso en la misma En la sociedad, la razón por la cual la moral cambiará con el tiempo.

Es por eso que nuestra abuela puede decir que los jóvenes de hoy son inmorales, porque cuando creció, algunos valores morales eran diferentes de los valores morales de hoy. (Alguacil de Nicolas & Canelles Torres, 2010)

De acuerdo a un artículo de la Revista de Filosofía. La ética normativa atrae la esencia del comportamiento moral. Afirmó que el buen comportamiento moral muestra que tiene un significado especial para la naturaleza y la dignidad de las personas como sujetos morales. La buena voluntad de las personas (por ejemplo, el comportamiento de autodisciplina) es claramente diferente de otros comportamientos amables (por ejemplo, con un comportamiento intelectual o artístico sobresaliente) porque no solo hace que una persona sea un buen pensador o artista, sino también una persona amable, que hace su mejor esfuerzo. Esto también se refleja en el hecho de que la acción moral solo puede ser una afirmación del libre albedrío, que distingue a los humanos de los humanos básicos. En lo que respecta a la moralidad de la conducta, radica en su suficiencia absoluta de la esencia y dignidad del sujeto moral (naturaleza humana), que parece ser una medida de la moralidad. (1995)

Etica y valores

El carácter de una persona se forma de acuerdo con su estilo de vida y la moral adquirida. Esto incluye principalmente la repetición de ciertas actividades. Cuando la repetición de estas actividades forma un hábito, estos hábitos también determinan la actitud de una persona. La moral se define como la adquisición, el sentimiento, el encuentro de costumbres y el carácter a través de la malversación o la realización de niveles. Las personas pueden elegir libremente el camino a seguir y las acciones a tomar, y formar su propio carácter y personalidad moral. La razón por la cual la gente dice que la humanidad está hecha en base a las decisiones y creencias de su vida, excepto por lo que obtiene de su entorno. (Marcino, s.f.) considera a la ética como: "la realidad y el saber que se relaciona con el comportamiento responsable, aquí entra en juego el concepto del bien o del mal del hombre".

Como señalamos, la ética de cada profesión se nutre de la visión proporcionada por la ética profesional. Es por eso que a pesar del valor de las ocupaciones no se limitan a las reconocidas por estos códigos, sino que los valores que contienen ilustran los valores que constituyen los principios que rigen la práctica y el comportamiento ético de la ocupación. La rectitud moral significa hacer ejercicios profesionales completo, razón, equidad, buen sentido y toma decisiones cuidadosas. (2007)

DEFINICION Y CARACTERIZACION DE ALGUNOS CONCEPTOS BASICOS DE LA ETICA PROFESIONAL

Considero que son tres los valores más importantes en la ética profesional: autonomía, responsabilidad y competencia profesional.

A continuación, se dan algunos elementos para caracterizarlos.

Autonomía:

En la revisión de diversos autores que trabajan el campo de la ética profesional, se encuentra siempre la referencia a la autonomía; en ocasiones como un principio fundamental, y en otras, como un valor indispensable. Sintéticamente podemos decir que:

1. Se basa en el valor de la libertad (Etxeberria, 2002).

2. Remite a la capacidad de construirse a sí mismo, de darse una determinación, a partir de las propias elecciones con la máxima libertad. Se vincula con la autorrealización (que es parte de la responsabilidad).

3. Se refiere a la capacidad personal de tomar decisiones en el ejercicio de la profesión.

4. Se condena la presión externa (extraprofesional), tanto por individuos, como por instituciones públicas y privadas en la configuración de la realización personal y en la toma de decisiones relevantes; aunque pretenda fundamentarse en que es por nuestro bien.

5. Se vincula estrechamente con la identidad personal. Es intersubjetiva —mi identidad depende de mis relaciones dialógicas con los demás— y es contextual, en el sentido de que es el contexto social —las

comunidades de pertenencia— el que proporciona el material simbólico con que se construye.

6. Distingue a las profesiones de los oficios o trabajos ocupacionales.

7. Augusto Hortal (Fernández y Hortal, 1994) introduce un elemento indispensable —que podemos emplear para completar lo antes dicho (que se centra únicamente en la autonomía del profesionista)— cuando plantea tres principios fundamentales de la ética profesional: beneficencia, autonomía y justicia.

El primer principio (de beneficio o beneficencia) se refiere a los bienes y servicios que proporciona el profesionista a la sociedad. Dicho principio hace evidente la falta de simetría entre quien ofrece el servicio y el beneficiario de la actividad.

Para corregir ese desequilibrio es necesario hacer intervenir el segundo principio: autonomía; que consiste en considerar que el receptor de los servicios (individual y colectivo) no es un ente pasivo, sino sujeto protagonista, con derechos y obligaciones. Se deriva de la obligación social de garantizar a todos los individuos el derecho de consentir antes de que se tome cualquier tipo de acción con respecto a ellos (protegiendo de manera especial a los que no pueden decidir por sí mismos).

Podemos concluir, pues, que la autonomía está del lado del profesionista para poder ejercer su trabajo con la mayor libertad posible y del lado del beneficiario de su actividad, para proteger sus derechos y la posibilidad de intervenir en la toma de decisiones que le atañen. Responsabilidad Para definir y caracterizar este valor se retoman y combinan las ideas de diversos autores (Altarejos,1998, pp. 45 y 46; Etxeberria, 2002, pp. 176- 183; y Escámez y Gil, 2001, pp. 11-43).

La responsabilidad implica:

1. Hacerse cargo.

2. La capacidad de responder por las propias acciones ante los otros y ante uno mismo.

3. Una obligación, pero no impuesta desde instancias externas, sino reconocida por los propios profesionales.

4. La autorrealización: Ser responsable ante mí mismo es considerarme responsable del hecho mismo de ser, de ser una persona que debe realizarse como persona[...] Implica escuchar activamente, esto es, discernir, situar mis cualidades, deseos y circunstancias en el horizonte de mis motivaciones morales profundas y desde ahí decidir, responder[...] Mi elección respecto a lo que quiero ser, a la profesión que quiero tener, etc., es situada así en un horizonte de sentido (Etxeberria, 2002).

5. Tres preguntas clave (Etxeberria, 2002): a) ¿De qué somos responsables? Debo responder por: mi proyecto global de vida, y por aquello que me puede ser imputado. Respondo de la acción o la obra bien hecha (aquella que realiza bien el objetivo de la misma), de las consecuencias y de las omisiones. b) ¿Ante quién? Ante nosotros mismos y ante los otros. Esos otros son a veces personas concretas con las que establecemos relaciones directas y, en otras ocasiones, sujetos anónimos a los que alcanzan las consecuencias de nuestras acciones. c) ¿En virtud de qué? Las razones son múltiples y dependen del paradigma ético en el que nos coloquemos (por ejemplo: honestidad, centrarse en el beneficiario de la actividad, respeto a la autonomía de las personas, respeto a los compromisos y pactos, y colaboración en torno a bienes comunes o convergentes).

6. Elementos objetivos y subjetivos. Se presume un grado de excelencia y ésta se inscribe también en la dimensión subjetiva del trabajo.

7. Procesos de actualización o formación permanente. Por este valor —y no sólo por los bienes extrínsecos— se desarrollan estos procesos.

8. La otra cara de la libertad. Aumenta progresivamente el potencial operativo del sujeto y desde ese crecimiento se da cuenta de las acciones y responde a los efectos.

9. Una dimensión de la autonomía. En el profesional es la contraparte a la confianza que le otorgan los beneficiarios de su actividad.

La responsabilidad consiste, en una primera aproximación, en la asunción de la propia autonomía, es decir, en la aceptación de que soy capaz de alcanzar pensamientos que puedo justificar y de tomar decisio-

nes de las que puedo dar cuenta a los demás y a mí mismo (Escámez y Gil, 2001, p.11).

10. Una estrecha relación con la competencia profesional (que incluye también la formación inicial y permanente) y con la calidad en el servicio.

11. Una cualidad moral en sí misma y, por tanto, propia de todo profesional de cualquier tiempo. En el ofrecimiento que hace un profesional de su competencia, está implícito el hacerse cargo del interés y beneficio del cliente y, por tanto, no se admite la posibilidad de descargar en otro o de echar la culpa a otro (Altarejos, 1998).

12. La necesidad y la oportunidad de elegir. Es importante recordar que muchas de las acciones las realizamos en instituciones. Algunas de ellas tienen políticas que pueden provocarnos conflictos éticos. La primera forma de responsabilidad, al respecto, es la de discernir si debemos o no implicarnos en una determinada institución y, en caso afirmativo, cómo y hasta dónde. La profesión debe ser vivida como responsabilidad: ante sí mismo, por la obra bien hecha (profesionalidad), por las consecuencias de la obra bien hecha (servicio a los intereses comunes) y en el marco institucional (Etxeberria, 2002).

13. Una cualidad de la acción. Se busca resolver problemas a partir del ejercicio de la profesión, tanto en forma individual, como colectiva (para tener mayores posibilidades de éxito). [...] hace posible que a las personas se les pueda demandar que actúen moralmente. Puesto que los hombres y las mujeres son responsables de sus actos, se les puede pedir cuentas de por qué los hacen y también de los efectos que de esas acciones se derivan para las otras personas o para la naturaleza (Escámez y Gil, 2001, p. 28).

Competencia profesional:

Exige que la persona tenga los conocimientos, destrezas y actitudes para prestar un servicio. Se refiere a la habilidad o capacidad para resolver los problemas propios del trabajo. En ella radica la autoridad del profesional y su valor social. Expresa la síntesis del saber y hacer, de

doctrina y capacidad, y de conocimiento y acción eficiente (Altarejos, 1998).

Cultura y Diversidad cultural

Hoy vivimos en una era caracterizada por el control total de los derechos humanos y las ideologías abrumadoras. Esta situación despertó la reacción de pensadores y analistas que intentaron devolverlos a su espacio específico, es decir, los derechos humanos son el requisito previo y la condición necesaria para toda la vida democrática, y son los promotores de sus actividades, pero no son los únicos y contenido principal. (Beneyto, 2006)

Tipos de ética

La ética tiene como objetivo aplicar los resultados obtenidos en la parte básica a diferentes áreas de la vida social: política, economía, negocios, medicina, ecología, etc. Los principios morales deben aplicarse en diferentes tipos de actividades; por lo tanto, encontramos algunos tipos de ética aplicada: ética aplicada a la salud, bioética, ética empresarial, ética de información y comunicación, ética ambiental, ética de investigación, Ética de la ciencia y la tecnología, ética de la gestión pública, ética de la red, etc. (Buxarrais Estrada, Prats Gil, & Tey Tejón, 2004)

Organizaciones (Ética empresarial)

La ética profesional es parte de la cultura profesional, que incluye una serie de conocimientos, creencias, valores y planes de acción que guían la práctica en el campo profesional. (Yuren, 2013)

Actualmente, la ética empresarial no debe verse como una opción de la organización, sino como un requisito para el éxito. Curiosamente, la ética se ha convertido en un elemento de la gestión empresarial. citado por (Gomez, 2013).

Discriminación

La discriminación laboral existe en muchas empresas, pero esto no significa que no pueda detener esta actitud que afecta a las personas

emocionalmente. El ambiente de trabajo es un factor que debe considerarse al formar un equipo o al ingresar a una empresa. La discriminación laboral puede afectar seriamente esto y afectar la eficiencia y productividad de los empleados. Existen diferentes tipos de discriminación: según religión, género, apariencia, discapacidad, etc. Pueden aparecer en la entrevista o en su trabajo actual. Los tipos más comunes de discriminación laboral, género, ancianos, diversidad de género, discapacitados. (Dessler, 2001)

La selección de personal es el proceso clave para obtener empleo. En este caso, la justicia, la equidad, el trato justo y la no discriminación en los procesos de selección de personal son demandas sociales necesarias y crecientes. Ante la controversia actual sobre los requisitos de equidad, justicia y no-discriminación, los principios de capacidad, eficiencia y mérito en la integración laboral, nos encontramos con la necesidad de aplicar métodos y modelos estrictos para esclarecer esta controversia. Publicado en un artículo de la situación en España, en conexión con el contexto europeo, y las principales precauciones para la correcta práctica de los métodos de selección de personal en la organización. (2007)

Códigos de ética

El código de ética permite a las empresas adoptar una declaración de principios y valores para incorporar e implementar la ética universal y los fundamentos morales en la vida diaria de la organización. El código de ética de la empresa debe aparecer como parte integral de la cultura organizacional. Esta cultura organizacional determina el modelo, los valores, los símbolos, el idioma, la historia y las convenciones de la compañía, que se reflejan en el comportamiento de los directores, gerentes o gerentes de la compañía y el comportamiento de los socios. (Suero, 2001)

Reclutamiento

Debido a la naturaleza de los recursos humanos y al impacto de la inclusión en la empresa, los recursos humanos son los más complejos y difíciles de administrar, aunque son los más útiles y valiosos, y es a

través del reclutamiento que comenzamos a encontrar los talentos que necesitamos, Se nos enumerará cada hora para que podamos definir el proceso de reclutamiento al encontrar y atraer candidatos potenciales con la actitud, la capacidad y la personalidad para ocupar un lugar en la organización (Corrales, 2003)

Proceso selección ético

Resuma los objetivos del proceso de selección, incluida la provisión de suficientes factores humanos para llenar las vacantes de manera oportuna y al menor costo posible, utilizando diversas ciencias y tecnología para determinar los candidatos adecuados, y utilizando una serie de herramientas y técnicas para realizar inspecciones detalladas de contratación o colocación de candidatos Las personas, aseguran el cumplimiento de los principios de selección, de modo que la función se convierta en un proceso objetivo profesional y ético, y se esfuercen por cumplir con la política de selección, de modo que la función sea coherente con los objetivos, principios, ideas y principios de la misión de la empresa. (Rete, 2008)

Tipos de certificación

La sección 6.2 de la norma ISO 9001 trata de los recursos humanos de la empresa. De acuerdo con el estándar, para que satisfaga efectivamente a sus clientes, debe proporcionar productos de calidad. La calidad de los recursos humanos se basa en lo siguiente: cuando tienes la habilidad, depende de cuatro aspectos: educación, capacitación, habilidades y experiencia. Cuando te das cuenta de la importancia de tu comportamiento para la calidad. Cuando estés satisfecho con tu trabajo.

El personal competente es aquellos que han logrado resultados en el trabajo de la empresa. Hace que la organización sea sobresaliente. La norma ISO 9001 considera que los empleados están calificados si cumplen con los siguientes cuatro requisitos: educación, capacitación, habilidades y experiencia.

Las capacidades son establecidas por cada organización y deben analizarse de acuerdo con las necesidades de cada trabajo. Cuando un trabajador cumple con los datos personales que describen el trabajo, se considera adecuado para el trabajo. Por otro lado, la norma ISO 9001 ha despertado un gran interés en la capacitación de los empleados. Detectar las necesidades de capacitación para cada trabajo es esencial para mejorar el rendimiento. (Cochran, 2015)

La norma ISO 37001: 2016 es una herramienta muy útil para establecer el control interno con el fin de implementar correctamente los procedimientos, establecer procedimientos de control y hacer compromisos internos con el personal, como implementar comportamientos antisoborno, formular códigos de ética, y los empleados deben firmar y establecer canales de queja (Perez & Román García, 2018)

METODOLOGÍA

Se ha estudiado e investigado a profundidad los dilemas éticos que surgen a partir del proceso de selección de personal en una empresa, debe constituir premisa para los líderes de los procesos de gestión humana dentro de la organización. Se realizó un análisis de la población universitaria que trabaja y de las personas que desempeñan su labor dentro de la empresa maquiladora.

Se realizó un estudio bibliográfico, exploratorio, se realizaron entrevistas y se aplicaron encuestas, el tamaño de la muestra fue de 100 trabajadores encuestados, el 39% hombres y 61 % mujeres. Los resultados más significativos de la encuesta que se aplicó a los trabajadores de la empresa fueron los siguientes: la mayoría de los empleados conocen el código de ética de su empresa, consideran que no existe discriminación de sexo, pero como controversia la mayoría considera que algunas veces ha existido falta de ética y se ha favorecido a algunas personas para promoción laboral.

DISCUSION

La mayoría de los empleados conocen el código de ética de su empresa, consideran que no existe discriminación de sexo, pero como controver-

sia la mayoría considera que algunas veces ha existido falta de ética y se ha favorecido a algunas personas para promoción laboral.

Como estrategia para el reclutamiento de empleados se recomienda tener varios filtros desde el aviso de un nuevo puesto de trabajo, así como los requisitos, que se realice una convocatoria abierta, que se certifique o se apegue al ISO 9001, ya que esta pone mucho interés en la formación de sus empleados, es fundamental la detección de las necesidades de formación de cada puesto de trabajo, para incrementar el rendimiento de los trabajadores dentro de la empresa.

RESULTADOS

En este estudio presentamos el análisis de los datos obtenidos en nuestras encuestas realizadas en una maquiladora de Nuevo Laredo, Tamaulipas donde el tamaño de la muestra fue de 100 trabajadores encuestados, el 39% hombres y 61 % mujeres. La muestra fue entre las edades de 18 a más de 45 años.

El sexo femenino es el más predominante en esta encuesta con el 61%. Existe un mayor número de encuetados en el rango de 18 a 25 años de edad.

Por otra parte, se les pregunto el tiempo que tienen laborando en la empresa y el 19 % contesto que tiene un año aproximadamente trabajando, y el 15% contesto que tiene dos años trabajando en la empresa.

Posteriormente se les pregunto qué pensaban de la ética y un porcentaje muy alto opino que es muy importante para la empresa y los trabajadores, que es un fundamento de cada persona, para que la empresa funcione bien éticamente.

Al momento de pregunta si habían sufrido alguna discriminación el 70% contesto que no, recordando que la mayoría de los encuestados son mujeres y un 25% contesto que algunas veces.

Así mismo, se les pregunto que, si conocían los códigos de ética dentro de su empresa, el 67 % contesto que Si las conoce y el 21% No conoce si existen códigos dentro de la empresa, el 11 % lo desconoce.

El 63% considera que algunas veces Si hay falta de ética y el 22 % contesto que nunca hay falta de ética donde trabajan actualmente, mismo que se considera que Si hay falta de ética y ese es un problema que tiene la empresa actualmente.

Cuando se les pregunto si han pasado algún tipo de discriminación el 60% contesto que nunca pero un 35% contesto que algunas veces han pasado por un momento de discriminación dentro de la empresa.

El 62% conoce de casos donde se ha favorecido a personal u personas para ocupar puestos o vacantes dentro de la empresa.

Por última pregunta se les pregunto si es importante la ética y el 90% contesto que están totalmente de acuerdo que si es importante.

CONCLUSIONES

Entendemos que la ética se ocupa de las normas de la conducta humana, si aplicamos esta definición al término "ética profesional" nos daremos cuenta de que se refiere al conjunto de normas que rigen a quienes se consideran ser profesionales, aunque no siempre sean cumplidas por éstos. Conocíamos que algunos de los deberes del profesional son la ética, estar de acuerdo con la moral establecida, el secreto profesional.

La ética constituye un aspecto indispensable para el ejercicio competente de cualquier profesión, el tema de selección de personal lleva implícito un gran compromiso ético con la profesión y con la institución en que se labora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alguacil de Nicolas , M., & Canelles Torres, J. (2010). Los Margenes de la moral. Barcelona: Grao.

Badiou, A. (14 de 06 de 2006). El orbita.org. Obtenido de http://www.elortiba.org/badiou.html

Beneyto, J. V. (2006). Derechos Humanos y diversidad cultural: Globalicacion de las culturas y derechos humanos (Vol. 234 de Icaria antrazyt). Icaria.

Buxarrais Estrada, M. R., Prats Gil, E., & Tey Tejón, A. (2004). Etica de la informacion. UOC.

Cochran, C. (2015). ISO 9001:2015 in plain english. Paton Profesional.

Corrales, A. B. (2003). Etica profesional. Costa Rica: Universidad estatal a - distancia.

Dessler, G. (2001). Administración de personal. Pearson Educación.

GARCÍA-IZQUIERDO, A. L., & GARCÍA-IZQUIERDO, M. (2007). Discriminación, igualdad de oportunidades en el empleo y selección de personal en España. Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, vol. 23(núm. 1), 111-138. Obtenido de https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=231317574007

Gomez, P. F. (2013). Etica de los Negocios . Desclee de Brouwer.

Hirsch Adler, A. (2003). Elementos significativos de la ética profesional. Reencuentro, 8-15. doi:https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=34003802

Ibarra Rosales, Guadalupe. (2007). Ética y valores profesionales. REencuentro. Análisis de Problemas Universitarios,, 43-50. Obtenido de https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=34004907

Marcino, V. (s.f.). Corazones.org. Obtenido de http://www.corazones.org/doc/marciano_vidal.htm, Noviembre 27 del 2002

Martin, H. (27 de noviembre de 2002). Mercaba.org,Filisofia. Obtenido de http://www.mercaba.org/Filosofia/heidegger/HEIDEGER_05.htm, Noviembre 27 del 2002.

Mercedes Iglesias. (1995). Etica normativa o ética de la situación. Revista de Filosofía, , 163-169.

Perez, M. H., & Román García, S. (2018). Guia para la aplicacion de UNE-ISO 37001:2017. Madird España: AENOR Ediciones (Asociación Española de Normalización).

Rete, J. L. (2008). Como entrevistar para la seleccion de personal. Mexico: Pax Mexico.

Rodriguez Araneda, M. J., Navarrete Moraga, R., & Bargsted Avavena, M. (2017). Psicoperspectivas. Universidad de Santiago de Chile.

Suero, J. M. (2001). Etica profesional en ciencias humanas y sociales (Vols. Huerga Y Fierro Editores,). Huerga Y Fierro Editores.

Yuren, T. (2013). Etica profesional y praxis: Una revisión desde el concepto de "agencia". Consejo nacional de la ciencia y la tecnologia.

MEJORAMIENTO DEL POSICIONAMIENTO DE LA CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA EXTENSION VILLAVICENCIO MEDIANTE LA HERRAMIENTA DEL NEUROBRANDING UNIVERSITARIO

MG. OLGA PATRICIA TABARES MORALES
Universidad Autónoma de Nariño Colombia

RESUMEN

El posicionamiento de una empresa en el mercado donde se desarrolla es de vital importancia, pues los negocios han ido cambiando a la vanguardia que sus usuarios y/o consumidores así lo exigen, ese mercado es abierto al ofrecer productos y servicios que realmente sean competitivos. Sin embargo algunas empresas no proyectan estrategias de fortalecimiento y generación de un beneficio económico. Las universidades operan en entornos dinámicos, asi que si quieren mantenerse en esos entornos siendo competitivas y sobresalir en sus mercados, deben considerar como importante la aplicación de técnicas de mercadeo y el manejo de la identidad, a través de gestión y la medición de las marcas, que permitan diseñar y controlar las estrategias de posicionamiento en el mercado-branding.

PALABRAS CLAVE

Marketing, Publicidad, Consumidor, Cerebro, Persuasión

INTRODUCCIÓN

El branding se ha constituido como una parte esencial del marketing para la creación y gestión de la marca. Su estudio se ha prolongado a través de la academia y es de vital importancia para las organizaciones que lo han entendido y que han sabido sacarle al máximo provecho.

Esta investigación es una alternativa innovadora para la gestión de marca de la imagen de la Corporación Universitaria Autónoma de Nariño en Villavicencio, Colombia. Buscando rediseñar la identidad visual corporativa, creando una imagen positiva en la mente y corazón de los estudiantes de la Corporación Universitaria, con los aportes extraídos de la ciencia del branding que busca materializar un Plan Integrado de Neurobranding que impacte emocionalmente a los estudiantes de la Corporación Universitaria generando así una relación de lealtad y preferencia inconsciente o conscientemente en ellos.

Las marcas, permiten crear juicios y prejuicios en torno a ellas, y que se van construyendo a partir de las percepciones y los lazos emotivos que se logran establecer a través de la imagen, el lema, el producto, el servicio, entre otros factores que se conocen (Hernández White, 2012). Lo anterior, permite percibir la importancia del branding pues se convierte en un proceso que ayuda a identificar, diferenciar y posicionar la marca en la mente del consumidor, trasmitiendo la esencia de ésta y expresando a los consumidores que la marca es única y exclusiva para ellos y que le genera unos beneficios. En ese sentido, el branding es visto hoy como una herramienta de vital importancia en las organizaciones y se ha venido consolidando en los procesos de marketing, haciendo hincapié en la creación de marcas en sus actividades (Kloter & Keller, 2012). Es por eso, que se ha hecho necesario para las organizaciones la utilización e implementación de esta poderosa herramienta.

Es así que surge la iniciativa de desarrollar este estudio del diseño de una propuesta de Neurobranding Universitario y nace el interrogante: ¿Cómo puede el Neurobranding potenciar los servicios que ofrece la Corporación Universitaria Autónoma de Nariño en Villavicencio, que aporte al desarrollo de un programa de Marketing?

Los Principios Del Neurobranding

El diseño de una marca que proyecte a los clientes confianza, emoción, recordación, seguridad y calidad en sus servicios y productos, busca corresponder como se quiere ser percibido por el cliente, expresando en que se es especial, cual es la diferencia ante la competencia **"No basta con serlo, hay que parecerlo",** generar o provocar en el cliente tranquilidad, que lo convenza de que se ofrece una alternativa para sobrevivir de acuerdo a su necesidad.

El diseño de las piezas en la comunicación ofrece grandes posibilidades para mostrar la personalidad de la marca, permite transmitir percepciones y sensaciones y diferenciarse de forma más clara, esta es importante que se haga porque influye directamente en las relaciones con el cliente, en conectar con sus actitudes y comportamientos.

La imagen tiene que tener un lenguaje visual propio, un logo no basta, partiendo de que el logo es uno de los elementos gráficos mas distintivos e identificativos de una empresa, no es suficiente. Se necesita crear un estilo propio, un universo visual, más amplio que aporte solidez y coherencia a tu imagen.

La imagen mantiene una coherencia visual absoluta; estar a la vanguardia al expresarse de forma visual en las publicaciones, en las redes sociales, actualización de páginas, blog, anuncios y demás herramientas tecnológicas que exigen que se hable bien de la empresa y su identidad. Es una forma de activar la Marca en todos los puntos de contacto y de hacer un hueco en la mente de su cliente ideal proyectando un imagen sobre los productos y servicios.

Brindar un mayor confort al cliente; solidarizarse con el cliente para que haya un crecimiento mutuo, él se conecta con los productos y servicios que se ofrecen y la empresa económicamente mejora sus ingresos y es reconocida en el mercado.

Branding En La Educación Superior

Desde una perspectiva del branding en la educación superior, esta estrategia ha mejorado su incidencia por la gran utilidad que representa

para la organización y la reputación que puede llegar a generar con relación a la necesidad de las instituciones de ser percibidas y valoradas por el público al que atienden y por el entorno que las rodea, el branding en las universidades se ha convertido en un elemento trascendental de gerencia estratégica, sin embargo, las universidades tienen aún mucho por recorrer en temas de branding (Chapleo, 2005). Las universidades operan en entornos dinámicos y desafiantes, es por esto, que la estrategia y la estructura de marketing se convierten en una prioridad para garantizar tanto el reclutamiento como la retención de estudiantes y profesores (Asaad, Melewar, Cohen, & Balmer, 2013). Es decir, cuando se analiza el sector de la educación superior desde una perspectiva mundial, una universidad no es solo una institución de enseñanza sino también un negocio (Bunzel, 2007) que se encuentra en constante competencia no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional, por lo que buscan diferenciarse para atraer a los mejores estudiantes, docentes e investigadores. Es por eso que, si habla de la necesidad de hacer branding no se puede pensar sino en proceso de posicionamiento de una marca, el cual comprende diseñar y constituir estrategias que permitan realizar una inmersión profunda sobre las sensaciones y sentimientos que la marca produce en los consumidores, convirtiéndose una tarea vital para establecer los puntos visibles de diferenciación con marcas similares. La construcción de una marca permite crear una identidad, un ADN que define de manera pública y directa a la razón de ser de una empresa, institución, producto o persona. La importancia de poder construir una imagen de marca fuerte puede constituir claras ventajas que logran generar competitividad a la misma, siempre y cuando dichas ejecuciones logren constituir maniobras puntuales que construyan la diferenciación, la identificación y lo más importante, la idea seductora en los consumidores por la marca. Dentro del contexto competitivo de ciclos comerciales y virales (aparición y presencia en tv, redes sociales e internet) el posicionamiento exitoso de las marcas se hace cada vez más difícil, ser innovador al utilizar los medios se ha vuelto una tarea obligada de tal forma que se pueda construir una identidad de marca sólida en la mente de los consumidores. Una buena gestión del branding en la educación superior crea mayor conciencia y reconocimiento por parte de los diferentes

grupos de interés (Chris Chapleo, 2011). Las directivos y personas vinculadas a las instituciones universitarias deben ayudar e insistir en que estas tienen que clarificar lo que su marca en particular significa y cuál es la diferencia significativa entre esta y las demás instituciones que prestan los mismos servicios y/o productos. Es una vergüenza que los directivos, el equipo de marketing y los expertos en branding que trabajan en estas instituciones costosas no hagan esto.

OBJETIVO

Diseñar un Plan Integrado de Neurobrading Universitario, como estrategia para el mejoramiento en el posicionamiento de la Corporación Universitaria Autónoma de Nariño Extensión Villavicencio, Colombia

METODOLOGIA

Encaminados en el logro de la investigación propuesta, actualmente se está desarrollando un tipo de estudio Cualitativo, que cuenta con un diseño flexible a partir de la información, que no implica un manejo estadístico riguroso, ya que su estructura se orienta más al proceso que a la obtención de resultados y su análisis correspondiente.

Se implementó una observación Participante, mediante la técnica de preguntas en grupos focales (Hernández 1991). Para intercambiar ideas sobre un tema de interés o resolver un problema, por último, los participantes expresan sus discursos regulados por el intercambio grupal.

Existen otras técnicas similares al grupo focal, pero esta es más apropiada para estudiar roles sociales en una organización, observando sus actitudes y experiencias.

En estos espacios se tiene en cuenta: el nivel socioeconómico de los entrevistados, genero, edad, ocupación y nivel educativo (especialmente relacionado con los programas de formación que ofrece la Corporación Universitaria). En su aplicación se maneja un lenguaje común y corriente, resaltando la experiencia individual que refleje el contexto social de los estudiantes, focalizar los temas de conversación, identificar

los cambios y propuestas del grupo, cuidar las relaciones interpersonales y lograr que sea una experiencia positiva para los participantes.

DISCUSIÓN

De acuerdo al objetivo planteado, se están analizando las sugerencias y resultados de los preguntas que han arrojado las entrevistas aplicadas en los grupos focales, centrando la atención en los aspectos más importantes para el diseño del plan integral de neurobranding que responda a la promoción y mejoramiento de los servicios que ofrece la Corporación Universitaria.

RESULTADOS

Revisando los discursos de los estudiantes de los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública, se encontró aspectos a mejorar como por ejemplo: su infraestructura, el programa de bienestar universitario, los canales de comunicación; opiniones basadas en lo que ellos esperan que les ofrezca la Corporación Universitaria, para llegar a un nivel de calidad que los motive a seguir siendo parte de ella. Estos aspectos son criterios y variables en el diseño e implementación de la propuesta citada.

CONCLUSIONES

A raíz de la investigación sobre el tema central de este trabajo cabe destacar que el neurobranding es una disciplina que aún tiene mucho camino que recorrer, pero que sin duda será clave en las estrategias publicitarias del futuro, busca conocer los comportamientos de los individuos.

Para conseguir el éxito por parte de las marcas se tienen que potenciar aún más las estrategias de motivación para impactar en los públicos.

BIBLIOGRAFÍA:

Aguilar G, Bermeo J y Guerrero J. (2015) Conceptos Introductorios sobre Branding, Universidad Técnica de Machala. Ecuador.

Braidot Néstor. (2000) Neuromarketing. ¿Por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gusta tú? Editorial Gestión.

Chapleo, C. (2005). Do universities have "successful" brands? International Journal of Educational Advancement, 6(1), 54–64. http://doi.org/10.1057/palgrave.ijea.2140233

Chapleo, C. (2011). Branding a university: Adding real value or smoke and mirrors? In The marketisation ofhigher education and the student as consumer (M. Moleswo, pp. 101–104). London: Routledge.

Chapleo, C. (2013). Brand "infrastructure" in nonprofit organizations: Challenges to successful brand building? Journal of Marketing Communications, 7266(February), 1–11. http://doi.org/10.1080/13527266.2012.741609

Del Rio, J. Cardona D. Propuesta de un modelo teórico de branding para el posicionamiento de la marca universitaria. Revista Internacional de Educación Advancement, 6 (1), 54–64. . 2017

Hernández S. Roberto. (1991) Metodología de la Investigación. Editorial MCGRAW-HILL. México

Sección IV
PENSAMIENTO ECONÓMICO Y EMERGENCIA DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA

PENSAMIENTO ECONÓMICO Y EMERGENCIA DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA Y EMPRESA

Sin la mirada a los fundamentos del pasado no podemos acometer los retos del futuro. La obra colectiva *Economía, Empresa y Justicia. Nuevos retos para el futuro* dedica una sección al surgimiento de los estudios de economía y empresa. El impulso económico y el desarrollo comercial en Europa, a partir del siglo XVI, comenzaron a generar complejidad institucional y normativa que favoreció el ansia por comprender la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones. Los mercaderes y gremios, que amaban sus quehaceres diarios, difundieron los nuevos conocimientos de la contabilidad y el comercio a sus contemporáneos y a las nuevas generaciones. Poco a poco, los estudios de economía y empresa fueron institucionalizándose en Europa, creándose aulas y escuelas destacadas ya en el siglo XVIII, hasta que en 1895 se separarían los estudios de Economía y Empresa con la creación de la *London School of Economics and Political Science*.

En España, la Universidad Central de Madrid –actual Universidad Complutense-, creó en 1943 la primera Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, pistoletazo de salida para la creación de varias Facultades de Economía y Empresa durante los años siguientes, como nos presentan las profesoras Elena Gallego y Estrella Trincado, de la Universidad Complutense, en el primer capítulo de esta sección: Barcelona (1953), Bilbao (1955), Málaga (1963), Valencia (1966) y Santiago de Compostela (1966). Este capítulo realiza un clarificador recorrido desde que la Economía clásica llegó a España en el XVIII como ciencia

social a través de la difusión de obras de autores extranjeros, y reflexiona sobre el impacto que tuvo la cualificación académica de expertos en Economía, Finanzas y Gestión Empresarial sobre el final de la autarquía en España.

Fue a partir de esa época, desde la autarquía hasta la convergencia de España en Europa, cuando el profesor Enrique Fuentes Quintana prestó atención a la obra y la figura de John Maynard Keynes, en su primera tesis doctoral: *La teoría keynesiana como análisis cíclico*. El profesor Antonio Nogueira, de la Universidad Rey Juan Carlos, ilustra en el capítulo siguiente el trabajo de Fuentes a partir del notable legado analítico que quedaba atrás a cargo de economistas de la talla de Germán Bernácer, Olegario Fernández Baños o Luis Olariaga, cuya forma de trabajar ya desde su juventud, consistía en dar a conocer su opinión particular en torno a los diferentes problemas económicos de cada época a través de los autores y temas de una manera ciertamente pedagógica.

El siguiente capítulo, desarrollado por los profesores Esteban Cruz, José Francisco Rangel y Francisco Manuel Parejo, de la Universidad de Extremadura, reflexiona sobre la institucionalización de la enseñanza en Economía Política en España y Portugal. Realiza un recorrido a partir de una serie de sucesos políticos entre 1764 y 1858, cuando dicha enseñanza se defendía por su utilidad para incrementar la riqueza y abandonar el atraso económico, pero a la vez se vigilaba qué se enseñaba para que la revolución liberal tomara la dirección adecuada. Así, las traducciones del pensamiento económico extranjero eran adaptaciones al caso nacional para intentar sortear la censura, el exilio influyó en la circulación de ideas y había un férreo control de una educación circunscrita a las clases superiores y basada en recomendaciones oficiales. Todo ello dirigió la reflexión teórica sobre el objeto social y definió la forma que tomó la enseñanza en Economía Política.

Los mismos profesores nos presentan, en el capítulo siguiente, un detallado recorrido a través de la difusión y estudio de los planteamientos de los primeros economistas clásicos en Extremadura, ligada a la creación de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de

Badajoz en 1816 y en concreto realizan una rigurosa reflexión sobre la figura de su primer catedrático desde 1819, Julián de Luna y de la Peña, autor de un tratado de Economía Política que no vio la luz en su tiempo, y cuyas ideas, asociadas al Socialismo, no encontraron lugar alguno en el proceso de institucionalización de unas enseñanzas que se vinculaban al éxito y legitimación de las nuevas instituciones capitalistas.

Ampliando la panorámica sobre instituciones españolas pioneras, los profesores Thomas Baumert de la Universidad Antonio de Nebrija y CES Cardenal Cisneros, y Daniel del Castillo del ESIC, nos presentan un estudio sobre el Centro de Estudios Económicos de Valencia cuya fundación en 1929 contó con el apoyo de organizaciones empresariales y públicas y de notables personalidades de la ciencia económica de la época. Por ejemplo, su primer director, Román Perpiñá Grau trasladó el modelo que había conocido durante sus estancias de investigación en Alemania, logrando desde su fundación hasta el estallido de la guerra civil unos resultados notables, tanto en términos de estudios publicados como de interacción con el tejido empresarial valenciano y con la universidad de dicha ciudad. De ahí, llegó a plantearse la creación de una facultad específica de estudios económicos, proyecto que desgraciadamente la guerra malogró.

El profesor Fernando López Castellano de la Universidad de Granada continúa con esta ampliación panorámica, presentando un trabajo que explica el proceso de institucionalización de la enseñanza de la Economía en la Universidad de Granada. Fue una de las primeras en adaptar la enseñanza de Economía a sus planes de estudio. Entre su implantación en 1807 y la modernización de los estudios de Economía que se produce en el primer tercio del siglo XX en las facultades de Derecho, el artículo abarca una ilustradora, clarificadora y detallada información sobre planes de estudio, régimen de profesorado y libros de texto. Ello se produce tras una primera etapa (1807-1845) en que se consolida el proceso de institucionalización, con un sistema de enseñanza regulada, e impartida por profesores funcionarios, hasta una última (1916-1936) que coincide con la docencia de Agustín Viñuales y José Álvarez de

Cienfuegos, que suponen un giro importante en contenidos y métodos pedagógicos.

El siguiente capítulo, un estudio realizado por los profesores Begoña Pérez Calle y José Luis Malo de la Universidad de Zaragoza, reflexiona sobre esos preámbulos a la enseñanza de la Economía antes de la creación de la primera facultad específica en 1943, y concretamente en la materia de Teoría Económica. Esta institucionalización no se generalizaría tanto por las limitaciones e intereses del alumnado de Derecho como por el retiro de la economía matemática de las escuelas de ingenieros en Madrid a partir de 1931 y en Bilbao y Barcelona a partir de la guerra civil. Es en esta parte de la historia de la enseñanza económica en que los autores reivindican el papel, tan desconocido, del ingeniero Joaquín Portuondo que presenta una primera visión matemática, recién estrenado el siglo XX, de la explicación de la Economía en planes de estudios españoles. Así, importa para dichos planes tanto programas como en un método propio que se publicaría póstumamente, desarrollos teóricos, herramientas gráficas y tratamientos analíticos diversos.

El capítulo siguiente, a cargo de la profesora Jimena Hurtado, de la Universidad de los Andes, cruza el Atlántico y nos presenta una panorámica del desarrollo de los estudios de Economía y Empresa en Colombia, que permite identificar al menos tres periodos. Uno inicial, desde los inicios de la vida republicana hasta la década de 1970, en el cual se pasa de la obligatoriedad de la cátedra de economía política en los estudios superiores a la formación técnica de economistas profesionales, otro paralelo a partir del ascenso de los hacendistas, en especial durante la primera mitad del siglo XX, que implica una forma práctica de especialización en los asuntos de la economía pública y finalmente el surgimiento de una tecnocracia compuesta por economistas profesionales jóvenes con estudios de posgrado fuera del país. La profesora Hurtado explica cómo la identificación de estos tres periodos ayuda a entender las continuidades y rupturas en el proceso de formación de economistas, a la vez que permite mostrar la vigencia y actualidad de la disciplina y continuar en el análisis de las tradiciones latinoamericanas de pensamiento económico.

Las profesoras Nieves San Emeterio, Victoria Romero y Giuseppina di Capua, de la Universidad Rey Juan Carlos, nos presentan en el siguiente capítulo una detallada reflexión sobre los planteamientos teóricos del Ordoliberalismo, a partir de las ideas de las ideas de Walter Eucken, y su influencia en la política de posguerra en Alemania (1948) y España (1959). Estas ideas se presentaban como alternativa a las soluciones político-económicas planteadas hasta el momento, y se llevaron a la práctica con éxito, a pesar de que suscitaron críticas desde diferentes corrientes y que apenas ha sido reconocida, más allá de similitudes señaladas por algunos autores con el neoliberalismo, la economía social de mercado, el constitucionalismo… Las autoras exponen además cómo su vigencia no se prolongó mucho tiempo en ninguno de los dos países, pues en España en 1964 fue sustituido por los planes de desarrollo de la Planificación Indicativa y en Alemania el influjo de la política keynesiana resultó ser un rival demasiado poderoso en las universidades y en los gobiernos.

El siguiente capítulo, a cargo del profesor Klaudijo Klaser, de la Universidad de Trento, reflexiona sobre cómo la Ética debe jugar un papel principal en la teoría y la práctica económicas, y lo hace a partir de la relación entre las dos grandes obras de Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones* y *Teoría de los Sentimientos Morales*. Muestra cómo el sistema ético desarrollado en la Teoría conforma el aparato moral dentro del que Smith concibió el prototipo del *homo oeconomicus*, concluyendo una jerarquía "Ética primero, Economía después" tal y como era concebida y deseada por el padre de la Economía. El profesor Klaser concluye que esta jerarquía debería ser extendida a cualquier teoría y práctica económica y por lo tanto exportada a los diversos planes de estudios que deben incluir la materia de la ética.

Finalmente, y para cerrar esta Sección, los profesores Luis Palma, Francisco Gómez y José Luis Martín, de la Universidad de Sevilla, nos presentan un interesante análisis sobre los estudios de Historia de Pensamiento Económico como parámetro de reducción de desajustes entre las siguientes competencias a desarrollar por el estudiantado: capacidad de análisis y síntesis, comunicación escrita y oral, pensamiento crítico, inquietud por la calidad y actitud hacia la Ética Económica. Los profe-

sores analizan si existe un desajuste entre las competencias adquiridas hasta el momento de cursar la asignatura de Historia del Pensamiento Económico y las demandas en el mercado laboral, y si el cursar dicha asignatura contribuye a disminuir este desajuste. Las conclusiones del trabajo revelan que antes de trabajar la asignatura los estudiantes percibían un desajuste de competencias proporcionadas-competencias requeridas, desajuste que al finalizar el curso de Historia de Pensamiento Económico se había reducido notablemente. Ello lleva a los autores a hacer una reflexión que compartimos, reivindicar la necesidad de esta asignatura que fortalece competencias claves tanto en el ámbito profesional como en el de la vida personal de los jóvenes universitarios, llamados a liderar la sociedad del futuro.

Elena Gallego Abaroa
Begoña Pérez Calle
Estrella Trincado Aznar

EL NACIMIENTO DE LAS FACULTADES DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES: SU IMPACTO ECONÓMICO, POLÍTICO E INSTITUCIONAL

Dras. Elena Gallego Abaroa
Estrella Trincado Aznar
Universidad Complutense de Madrid, España

RESUMEN

Este trabajo reflexiona sobre el impacto que tuvo el nacimiento de las facultades de económicas y empresariales sobre el final de la autarquía en España, con la consiguiente apertura a las relaciones internacionales, la entrada en el FMI y la proyección de planes de desarrollo para impulsar la economía productiva y el comercio.

PALABRAS CLAVE

Pensamiento económico español, Facultades de Economía y Empresa, Universidad Central de Madrid, apertura económica española

INTRODUCCIÓN

La primera Facultad española de Ciencias Políticas y Económicas apareció en el año 1943 en la Universidad Complutense de Madrid. Ese fue el comienzo de una cascada de creación de Facultades de Economía y Empresa en España: Barcelona (1953), Bilbao (1955), Málaga (1963), Valencia (1966), Santiago de Compostela (1966) y a partir 1968 las Facultades de la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad Autónoma de Madrid. La Facultad de la Universidad de Sevilla se creó en 1971, a las que siguieron muchos otros centros en las décadas posteriores, tanto públicos como privados.

Este trabajo reflexiona sobre el impacto que tuvo la cualificación académica de expertos en Economía, Finanzas y Gestión Empresarial sobre el final de la autarquía en España, con la consiguiente apertura a las relaciones internacionales, la entrada en el FMI y la proyección de planes de desarrollo para impulsar la economía productiva y el comercio.

1. ANTECEDENTES. LOS CENTROS PARA ESTUDIAR ECONOMÍA Y COMERCIO EN EL SIGLO XIX

La Economía clásica como ciencia social llegó a España en el XVIII a través de la difusión de obras de autores extranjeros, inicialmente con las traducciones de la Riqueza de las Naciones de Adam Smith (traducido por Alonso Ortiz en 1794, Perdices y Reeder, 2003, 33), y en el XIX con las sucesivas rediciones y traducciones del *Tratado de Economía* de Jean B. Say (O´Kean y Menudo, 2019, 171). Algunos textos universitarios que se utilizaron en las clases de Economía en las Facultades de Derecho eran de influencia clásica y estaban escritos por profesores españoles: *Curso de Economía Política* de Álvaro Flórez Estrada (editado en 1828 en Londres-1852 edición española); *Curso de Economía Política* de Eusebio María del Valle (1841 en Madrid) y Trat*ado Elemental de Economía Ecléctica* (1845) de Manuel Colmeiro (Perdices y Reeder, 2003, 583-593).

Durante el siglo XIX la Economía se estudiaba en las Facultades de Derecho y en las Escuelas de Comercio, y es importante destacar que

la mayoría de los implicados en reclamar la urgencia de la creación de las Facultades de Economía y Empresa eran académicos de formación jurídica, que habían ampliado sus conocimientos económicos y financieros. Por ejemplo Antonio Flores de Lemus, Ramón Carande, José María Zumalacárregui y Valentín Andrés Álvarez eran licenciados en Derecho y todos fueron profesores de Economía en diversas universidades.

Las Escuelas de Comercio, de gran importancia en la formación de técnicos de gestión contable, financiera y comercial, que se habían desarrollado por toda España a lo largo del siglo XIX, se consolidaron como centros académicos de formación a partir de 1922, y es cuando se empezaron a forjar las esperanzas, que luego se vieron frustradas, de convertirse en las primeras Facultades de Economía y Empresa de España. Las Escuelas de Comercio de Madrid, Barcelona, Bilbao y Málaga se convirtieron en "Escuelas de Altos Estudios Mercantiles" donde las cátedras representaban a dos grandes ramas del comercio y de la gestión financiera: Mercantil (con tres especialidades) y Actuarial (con otras tres especialidades).

- La primera especialidad de Mercantil se articulaba en las cátedras de política económica, donde se estudiaba la política económica de los principales estados, la política aduanera comparada y el derecho internacional. La segunda especialidad de Mercantil eran los estudios superiores de geografía con la historia del comercio, geografía y derecho consular; y la tercera especialidad era la cátedra de análisis químico, con los estudios de química industrial y el análisis químico de los productos comerciales. Estaba, por tanto, relacionada con la ingeniería industrial.
- En Actuariales estaban la cátedra de estadística matemática, la cátedra de la teoría matemática de los seguros y los estudios superiores de contabilidad con la cátedra de legislación y seguros sociales.

En este marco de estudios, los titulados superiores correspondían a los intendentes mercantiles y a los actuarios de seguros, y los peritos mer-

cantiles se asimilaban al título de bachiller. El Peritaje mercantil fue reglado en 1858 y el último plan de estudios se publicó en un Decreto de 1956, donde la edad de acceso era de 14 años y luego continuaba con los estudios de Profesorado Mercantil. En 1979/80 estos estudios se extinguieron, siendo en el año 1984 el último que se impartieran en España. Quedaron equiparados a los titulados de Formación Profesional de Grado superior en la rama Administrativa y Comercial (Fernández Aguado, 1997, 156, 157). En cualquier caso, la inclusión de los estudios de economía en el bachillerato no se recuperó hasta la LOGSE de 1990 donde se incluyó en la Modalidad de Humanidades y Ciencias Sociales la materia de Economía y Organización de empresas, y luego en la LOE de 2008 se incluyeron las actuales asignaturas de Economía y Economía de la empresa.

Las Sociedades Económicas de Amigos del País, iniciadas en el XVIII por Campomanes, ilustradas, selectivas y elitistas crearon cátedras de Economía Política, al igual que pasó con los Ateneos surgidos a lo largo del siglo XIX, como asociaciones culturales y educativas de la clase trabajadora. El Ateneo de Madrid tuvo una cátedra de Economía Política. Dichas instituciones, de gran importancia en la difusión del conocimiento con el objetivo de mejorar la cualificación del trabajo, no se pueden comparar a los estudios académicos de Economía, Comercio y Finanzas que se estaba llevando a cabo desde las Facultades de Derecho así como desde las Escuelas de Comercio. En el primer caso pretendían la educación financiera de la población general para afrontar de manera prudente el día a día, en el segundo caso se pretendía iluminar el cambio en la legislación en materias económicas y mercantiles.

2. LAS TRANSFORMACIONES DEL PRINCIPIO DEL SIGLO XX

En el primer tercio del siglo XX fueron relevantes para la promoción de los estudios de economía la Junta para Ampliación de Estudios e Investigaciones Científicas (creada en 1907) y el Servicio de Estudios del Banco de España (creado en 1930). Pero los estudios de economía surgieron al hilo de ciertos círculos literarios reformistas de los años

30, lo que es lógica consecuencia de que la economía sea una forma de retórica de transformación social (McCloskey, 1985).

Así, Valentín Andrés Álvarez (1891-1982) que había estudiado Farmacia y Ciencias en la Universidad Central de Madrid, en 1914 se inscribió en los cursos de doctorado de Ciencias en donde tuvo a José Echegaray como profesor de Física Matemática. Comenzó a dar clases de esa materia en la Residencia de Estudiantes. En 1919 marchó a París pensionado por la Junta para la Ampliación de Estudios con el fin de estudiar Mecánica Celeste, pero en esta ciudad se despertó tanto su pasión por la Economía al leer a Vilfredo Pareto, como su vocación de escritor, influido en la generación del 27 por el humorismo de Ramón Gómez de la Serna y el movimiento ultraísta. Se licenció en Derecho en la Universidad de Madrid en 1924, donde se codeó con los más selectos intelectuales del momento como Unamuno Valle Inclán, Azorín, Ramón y Cajal y Ortega y Gasset. Obtuvo la Cátedra de Economía Política de la Universidad de Oviedo en 1942, universidad que abandonó en 1944 para incorporarse en la recién creada Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid y hacerse cargo del vicedecanato. Llegó a ser decano entre 1958 y 1962. En 1945 consiguió la cátedra de Teoría Económica que ocupó hasta la fecha de su jubilación en 1961. En 1966 fue nombrado presidente de la Asociación Europea de Comercio.

Frente a la visión mercantilista de la ciencia económica, en España, como en otros países, se entendió que la riqueza de las naciones depende de instituciones como son el intercambio, el dinero, o el mercado, no accionadas desde la política, de arriba abajo, si no construidas desde la sociedad civil, a partir de acciones libres y propensiones humanas naturales. Así, Valentín Andrés Álvarez acercaba la economía a las ciencias naturales al publicar artículos, principalmente, en cuatro revistas especializadas - Revista de Estudios Políticos, Revista de Economía Política, Moneda y Crédito y Anales de Economía - que reflexionaban, entre otros temas, sobre la morfología del mercado.

Foto 1: Valentín Andrés Álvarez



Fuente: https://viejocubia.grao.net/pperso/vandres.htm

También José Vergara Doncel (1906 – 1983), ingeniero agrónomo, discípulo de Flores de Lemus, fue catedrático de Economía Política en las universidades de Barcelona y Madrid, y estuvo vinculado a José Ortega y Gasset y el grupo de intelectuales de la Revista de Occidente. En la década de 1930, colaboró con otros economistas en la introducción en España del estudio de las disciplinas económicas. Con Valentín Andrés Álvarez y Miguel Paredes fundó la Biblioteca de Ciencia Económica, donde aparecen los mejores tratados de la época en traducciones impecables. Fue Consejero del grupo PRISA, en cuya construcción cooperó desde un principio. Gran aficionado a la pintura, fundó en 1965, con José Ortega Spottorno, la editorial Alianza, en la que desempeñó el cargo de Presidente y Consejero-Delegado desde 1977.

Por último, Agustín Viñuales Pardo (1881-1959) nacido en Huesca, se licenció en Derecho por la Universidad Central. Tras el doctorado, marchó pensionado por la Junta de Ampliación de Estudios, primero a Francia y luego a Alemania, donde siguió los cursos de economía impartidos por Schmoller y Wagner. Se trasladó más tarde a Italia, Argentina y parece que a Gran Bretaña invitado por Chamberlain. A su

regreso a España, obtuvo la Secretaría de la Cámara de Comercio de Madrid, donde permaneció hasta 1918, año en que concursó y obtuvo su plaza de catedrático de Economía Política y Hacienda Pública en la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada. Fue amigo personal de Federico García Lorca. El vínculo con su maestro Flores de Lemus le obligó a realizar numerosos viajes a Madrid. Junto con Flores de Lemus y Gabriel Franco, puso en marcha lo que se ha llamado la reforma tributaria silenciosa, que pretendía modificar el sistema fiscal español de una forma lenta y gradual (Trincado, 1995). Fue designado secretario de la comisión para el estudio de la implantación del patrón oro, presidida por Flores de Lemus. La preocupación por los efectos de la doble imposición era uno de los debates estrella, y sobre este asunto versó un Informe redactado por Viñuales que procuraba la armonización fiscal de España con el resto de los países. En 1932, Viñuales obtuvo la Cátedra de Hacienda Pública de Madrid en la Facultad de Derecho, en competencia con Francisco Bernis. Fue separado del servicio en 1939. Retirado de la vida política activa, comenzó una larga tarea de asesor del Banco Urquijo. Emigra a Francia hasta que en 1948 decidió regresar a España, donde se le devolvió la cátedra en 1955 y se jubiló. Falleció en noviembre de 1959.

Foto 2: Agustín Viñuales



Fuente: Archivo Viñuales

3. MARCO POLÍTICO DE CREACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA EN EL MADRID DE LA POSGUERRA

Cuando finaliza la guerra civil española, la Ley de Jefatura del Estado del 8 de Agosto de 1939 le otorgaba a Franco la potestad de dictar normas de carácter general y promulgar decretos y leyes. Su forma dictatorial de ejercer el poder determinó una estructura institucional en la que los militares y los falangistas, ganadores de la contienda, se posicionaron dentro de los primeros gobiernos de Franco, y marcaron los ejes de actuación política que condenó a España a la autarquía dentro de un proceso de corrupción institucional que favoreció a determinadas familias franquistas (Preston, 2019, 363). En dicho momento histórico, los Estados Unidos de América lideraban el desarrollo económico mundial, en parte como consecuencia de las dos guerras europeas, con el agravante de que todavía no había finalizado la segunda guerra mundial, lo que reforzaría todavía más la posición dominante de Estados Unidos frente a Europa.

En 1939 se creó el Instituto de Estudios Políticos (IEP, dependiente de la Junta Política de Falange) que protagonizó una eclosión de iniciativas sobre la Economía como ciencia social (Muñoz, Sesma, 2014). Dicho Instituto, dirigido por Alfonso García de Valdecasas, fue el motor que elevó el conocimiento de la Economía al rango universitario. Ramón Carande fue el jefe de la Sección de Economía del IEP al que sustituyó José Vergara Doncel a partir de 1943, acompañado de otros destacados intelectuales como Valentín Andrés Álvarez, José Antonio Rubio Sacristán, José Piera Labra, Miguel Paredes Marcos y Alberto Ullastres.

También en 1939 se creó el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, donde se ubicó el Instituto de Investigación de Economía Sancho de Moncada, dirigido por José María Zumalacárregui. Dicho instituto editó la primera revista académica de economía: Anales de Economía. En 1941 nació la Revista de Estudios Políticos, dentro del IEP, en la que también se publicaron artículos económicos, y en 1942 se creó la Revista Moneda y Crédito que representó un vehículo de posiciones liberales, financiada y creada por el Banco Urquijo. En el

año 1945 en la Revista de Economía Política, enero-marzo del IEP, Von Stackelberg abría la publicación con un artículo sobre el "cambio exterior en régimen de competencia perfecta" y, sin hablar de la peseta, se trataba la importancia de fijar un tipo de cambio real para normalizar los pagos internacionales en el comercio exterior (Serrano Sanz, 2015, 16-21).

De hecho, muchos de los intelectuales de la época se relacionaban con la administración del estado y buscaban la internacionalización de la economía española bajo la idea de que las personas de todas las nacionalidades comparten un espacio común y tienen iguales sentimientos y derechos. Algunos de ellos, se mantuvieron al margen de la política. Así, Ramón Carande y Thovar (1887 – 1986), que había estudiado Derecho y Economía en la Universidad Central de Madrid y había sido cesado como Rector de la Universidad de Sevilla en 1931 por motivos políticos, fue nombrado miembro del Consejo Nacional de FET y de las JONS.

Foto 3: Ramón Carande y Thovar, Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 1985



Fuente: Fundación Príncipe de Asturias

En adelante, Carande se escudó en su cátedra para reflejar la situación en la que se encontraba la economía española de los años cuarenta, como hiciera en un artículo titulado "Bases de una política económica en reconstrucción" publicado en el número uno de la Revista de Estudios Políticos, de 1941. Entre los datos que aportaba estaban los 8,3

millones de españoles, que representan el 36% del total de habitantes, en poblaciones de 10.000 o más personas, mientras que el 64% se agrupaba en poblaciones menores y el 49% vivían en aldeas de menos de 5000 habitantes. El número de varones (lamentaba que no hubiera datos sobre las mujeres) que ejercían una actividad laboral era de 6,7 millones, de los cuales la agricultura absorbía el 62,2% y el 25% trabajaba en la industria. Se quejaba de la falta de información censal para conocer la situación alimenticia de la población y decía literalmente "hombres que consumen poco no pueden producir mucho", y aportaba una tabla representativa de alimentos consumidos por la clase obrera, que eran insuficientes en un estándar de vida saludable. También hacía referencia al atraso de las obras hidráulicas y de las industrias agrarias. Carande resaltaba que las condiciones de vida de los españoles cubrían escasamente las necesidades básicas y reclamaba la conveniencia de hacer estudios y estadísticas económicas.

4. SURGIMIENTO DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA EN MADRID

Por suerte para el desarrollo de la economía académica, hubo personas conscientes de la necesidad de crear las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales para poder avanzar en la formación de profesionales que participaran en la modernización de la economía española en el marco del desarrollo occidental del capitalismo. En este sentido, personajes destacados en la creación de las Facultades de Economía y Empresa, aparte de Ramón Carande, fueron Alfonso García de Valdecasas, Fernando María Castiella, José María Zumalacárregui, José Vergara Doncel y José Castañeda. Ellos estuvieron al frente de las Instituciones que van a determinar el nacimiento de la primera Facultad de Ciencias Políticas y Económicas (Serrano Sanz, 2005, 21-25).

El ministro de educación de 1941, José Ibañez Martín, enemigo acérrimo de Ramón Carande al que rechazaba por su trayectoria democrática anterior y su relevancia durante la segunda república española (Moreno Alonso, 2020, 419), anunció en la apertura de curso oficial universitario de 1941-42, en la Universidad de Barcelona, que el gobierno proyectaba enriquecer los estudios de Filosofía y Letras, Cien-

cias y Derecho, con nuevas secciones, así como crear Facultades de Economía y Empresa en España. Y se aprobó en el Consejo de Ministros el Proyecto de Ley de Ordenación de la Universidad Española el 25 de mayo de 1943, publicado en el BOE el 29 de mayo.

En el posterior debate en Las Cortes hubo varias enmiendas al Proyecto de Ley y dos fueron aceptadas: cambiar el nombre de Facultad de Economía para denominarla Facultad de Ciencias Políticas y Económicas (con el objetivo de subordinar la economía a la política), y dada la novedad de la misma, la Facultad debía ser nombrada después de la de Farmacia y no antes que la de Medicina.

Fernando María Castiella fue el primer decano de la facultad, en el periodo en 1943- 1948, donde surgieron las primeras promociones de licenciados. Cuando se nombró Decano a Castiella, apoyado y asesorado por los profesores del IEP, éste inmediatamente dividió la Facultad en dos Secciones que reforzaron los estudios de Economía, y gracias a esa propuesta la sección de Economía comenzó con un plan de estudios moderno, como figura en el BOE de 31 de enero de 1944. La influencia de la ortodoxia económica y la formación académica del profesorado marca los inicios de la Facultad, que se dividirá en dos centros diferentes para albergar los estudios de política y de economía, respectivamente, a partir de 1971. Cuando se creó la Facultad hay que destacar junto a los nombres de la Sección de Economía del IEP que se citaron anteriormente, otros nombres como Jose María Zumalacárregui, H. von Stackelberg, Manuel de Torres, Emilio Figueroa y José Castañeda. Todos ellos eran conocedores de la micro y de la macroeconomía e introductores del análisis económico con los modelos explicativos del comportamiento optimizador de los agentes en los mercados (Fuentes Quintana, 2002, 33-44).

Foto 4: Fernando María Castiella con John F. Kennedy, 9 de octubre 1963



Fuente: Archivo AR8168

José María Zumalacárregui y Prat (1879-1956) nacido en Córdoba, estudió en la Universidad de Salamanca en la Facultad de Derecho y Filosofía, y en esta fue influido por Unamuno que, curiosamente, le orientaría a la Economía. La convocatoria de las cátedras de Economía en las facultades de Derecho le decidió a prepararlas mientras hacía su tesis doctoral sobre "La evolución de la propiedad comunal", dirigida por Gumersindo Azcárate y defendida en la Universidad de Madrid. En 1940, fue nombrado presidente del Consejo de Economía Nacional, donde se hizo el cálculo de la Renta Nacional de España y, al crearse el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, fue director del Instituto Sancho de Moncada. Obtuvo primero la cátedra en la Universidad de Santiago y después en Valencia en la que permanecería —con el paréntesis de la Guerra Civil— durante treinta y ocho años, hasta que, en 1941, pasó a la de Madrid. Allí, fue catedrático de Economía Política en la Facultad de Derecho hasta su jubilación legal en 1949 pero sería nombrado catedrático Extraordinario de Economía del

Transporte en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. En 1946 fue nombrado consejero del Banco de España. Zumalacárregui fue una excepción entre un profesorado mayoritariamente historicista, dado que explicaba el marginalismo y las matemáticas para que grupos selectos de alumnos de Derecho tuvieran preparación para entender el significado de las teorías económicas. Esta contribución tendría su prolongación en la de los profesores de Teoría Económica en la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, cuya creación Zumalacarregui había pedido con insistencia. De su obra, destaca *La Ley estadística en economía* que negaba la posibilidad de intervenir en la economía sin coste. En el campo de la economía aplicada hizo aportaciones en la política social, con una dura crítica del sistema impositivo español por su injusticia y la ausencia de cooperación social, planteando el problema del fraude fiscal.

Foto 5: Zumalacárregui y Prat, José Mª (17-03-1946)



Fuente: Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

Henrich F. Von Stackelberg (1901-1946), nacido en Moscú en el seno de una familia alemana, aunque con madre de ascendencia española, estudió Economía y Matemáticas en la Universidad de Colonia graduándose en 1927 con una tesina sobre la cuasi-renta de Alfred Marshall. Algunos historiadores han vinculado a Stackelberg al partido nazi, lo que podría explicar su traslado a España. Como consecuencia de la influencia que tenía el corporativismo vinculado al fascismo, Stackelberg pasó a estudiar los problemas de la competencia imperfecta. Se le conoce por un modelo de duopolio asimétrico que desarrolla en su "Estructura de mercado y equilibrio" de 1934. En él, cada empresa trata de producir una cantidad teniendo en cuenta la producción de la otra empresa y la empresa líder conoce la conducta de la empresa seguidora. La aportación de Stackelberg ha sido básico para el desarrollo del *equilibrio de Nash*. Stackelberg fue profesor en la Universidad de Colonia y de Berlín. Tomó posesión de la cátedra de la Universidad de Bonn, pero fue llamado a filas y en 1944 comenzó a impartir clases en la Universidad Central de Madrid. El desencadenante de su llegada a Madrid fue que Miguel Paredes, que formaba parte de la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos, había sido su alumno en Alemania. Su primera publicación en español "La ciencia y la práctica de la economía" se pronuncia como conferencia en la Facultad y en 1944 la edita el Instituto de Estudios Políticos. Murió en 1946. Su influencia en la economía española de los años sucesivos fue crucial en su postura liberalizadora.

Foto 6. Henrich F. Von Stackelberg



Fuente: https://www.hetwebsite.net/het/profiles/stackelberg.htm

José Antonio Piera Labra, que había estudiado Derecho en la Universidad Central, fue Técnico Comercial del Estado y profesor de Economía en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid, donde se hizo discípulo de Flores de Lemus. Apoyó, junto a Stackelberg, incluir en la titulación de la carrera de Ciencias Políticas y Económicas la Sección de Economía, las especialidades que giraban en torno a la Teoría Económica, la Política Económica y la Hacienda Pública, y la Estructura Económica quedaba asignada como cursos de Estructura Económica Mundial y de Estructura Económica de España.

Luis Olariaga Pujana (1885-1976) nacido en Álava, probablemente hizo estudios mercantiles. Fue empleado por Crédit Lyonnais en 1905 en Londres, donde conoció a Ramiro de Maeztu en el momento de consolidación de la *London School of Economics and Political Science*. Olariaga fue a estudiar a Alemania en 1911. Tras el estallido de la Primera Guerra Mundial, regresó a Madrid, y pasó al Seminario de Flores de Lemus. En 1921 publicó *La cuestión de las tarifas y el problema ferroviario español.* Durante la Segunda República en 1935 desem-

peñó el puesto de vocal del Consejo Superior de Ferrocarriles. Tras ser cesado, escribió *La política monetaria en España*, donde evidencia la influencia de Keynes, pero en 1936, al traducir *La teoría monetaria y el ciclo económico* de Hayek se produce su conversión Hayekiana. Olariaga luego llamará la atención sobre los instrumentos de política monetaria internacional salidos de Bretton Woods y sobre los peligros del keynesianismo. Fue consejero del Banco de España. Ingresó en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1950 y apoyó calurosamente el Plan de Estabilización de 1959, en un artículo en Moneda y Crédito y en *La política de crédito en la estabilización española*. Fue catedrático de Economía Política de la Facultad de Derecho de la Universidad Central, donde huyó de los planteamientos keynesianos que allí defendía en la Facultad de Políticas y Económicas Manuel de Torres.

Foto 7: Luis Olariaga y Pujana 12 noviembre 1950



Fuente: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras

También, Alberto Ullastres (1914-2001) había estudiado Derecho en la Universidad Central de Madrid y alcanzó el grado de doctor con

una memoria sobre "Las ideas económicas de Juan de Mariana", defendida en 1944. Obtuvo su cátedra de Economía Política y Hacienda Pública en 1948, y más adelante de Historia Económica en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad Central de Madrid. Fue Ministro de Comercio desde 1957 a 1965. En 1959, junto con Mariano Navarro Rubio, llevó a cabo el Plan Nacional de Estabilización Económica, cuyos resultados a partir de 1961 fueron muy positivos para sacar a España de su autarquía. Desde 1986, se dedicó a la actividad privada, desempeñando la función de "Defensor del cliente" del Banco de Bilbao y tras la fusión con el Banco de Vizcaya en 1988, continuó ocupando el mismo cargo en la nueva entidad hasta 1995. Fue un estudioso de las doctrinas de la Escuela de Salamanca de los siglos XVI y XVII.

Otro ejemplo destacado es Manuel de Torres Martínez (1903-1960). Se licenció en Derecho en la Universidad de Valencia en 1925. Becario en Bolonia, allí escribió su tesis doctoral, *El impuesto sobra la herencia*. A la vuelta fue nombrado profesor en la Facultad de Derecho de la Universidad de Valencia. Su primer escrito, que marcó la pauta de muchos de sus futuros estudios sobre la economía agraria, se tituló *Una contribución al estudio de la economía valenciana* (1930). Torres participó durante los años treinta en los cursos de Estudios Económicos, Políticos y Administrativos que se organizaron en la Facultad de Derecho de la Universidad Central de Madrid. Después de la Guerra Civil volvió a dar clase en la Universidad de Valencia, obteniendo la cátedra de Economía Política y Hacienda Pública en 1942. En 1943 publicó quizás el primer trabajo bien documentado en España sobre las (por entonces) nuevas teorías keynesianas, *La Teoría General del Multiplicador*. En 1944 fue nombrado consejero de Economía Nacional.

Foto 8: Manuel de Torres Martínez



Fuente:
http://portal.uc3m.es/portal/page/portal/instituto_figuerola/programas/phu/diccionariodecatedraticos/lcatedraticos/torresmartinez_m

Torres ganó la cátedra de Teoría Económica en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en 1945 de la que llegó a ser decano entre 1951 y 1958. Dirigió los trabajos para elaborar la contabilidad nacional de España a partir de 1954 y colaboró en la creación de las primeras tablas input output de la economía española. Desempeñó un papel relevante en la creación del cuerpo de la administración pública con mayor formación en ciencias económicas, el de los economistas del Estado, en 1956. Otra faceta de la obra de Torres en los años cincuenta fueron sus trabajos a favor de la integración económica europea. Entre las obras que publicó en la posguerra destacan, por una parte, la prolongación de sus intereses por la economía agraria española. Por otra parte, Torres escribió diversos estudios sobre temas de Economía aplicada sobre la evaluación de la renta nacional, sobre problemas hacendísticos o sobre política social.

Emilio Figueroa Martínez (1911-1989) nacido en Jaén en 1911, siendo pequeño contrajo la poliomielitis, enfermedad que le dejó secuelas físicas en las piernas. En 1936 fue influido por la publicación de la Teoría General de Keynes. Desarrolla un "keynesianismo crítico", antiliberal, muy próximo al New Deal de Roosevelt o al laborismo británico. Durante la guerra, realizó funciones administrativas dentro del ejército republicano y sus actividades le hicieron moverse entre Madrid, Valencia y Barcelona. En 1945 gana la cátedra de Economía y Estadística en la Escuela de Comercio de Valencia. Emilio de Figueroa publica en 1948 la primera tesis doctoral que se lee en España en la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid con título "Política Coyuntural". Durante esos primeros años de la facultad, Emilio de Figueroa colabora con Manuel de Torres. Fue nombrado Subdirector del Servicio de Estudios del Banco de España. Poco tiempo después de entrar en el Banco de España salió a concurso la primera cátedra de Política Económica en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid y Emilio de Figueroa fue elegido frente a Higinio París. Fue también Director de la Sección de Política Económica del Instituto de Estudios Políticos. En los años de transición, sus colaboradores fueron los catedráticos Manuel Sánchez Ayuso, Andrés Fernández Díaz y Luis Gamir.

Pero no puede faltar entre estos nombres el de José Castañeda Chornet (1900-1987). Nacido en Valencia, estudió derecho en la Universidad de Valencia. Allí, Zumalacárregui le animó a profundizar en el análisis económico neoclásico, para lo cual era necesario estudiar matemáticas. Por ello, pasó a estudiar en la Escuela de Ingenieros Industriales de Madrid, donde después de licenciarse se convirtió en profesor. Ingresó en el cuerpo de Ingenieros Industriales al Servicio de Hacienda, a la vez que asistió a las clases de Flores de Lemus. Este en 1934 le nombró profesor ayudante, puesto que desempeñó hasta el estallido de la Guerra Civil. Depurado después de la guerra por haber sido Comandante en el ejército republicano, formó parte del grupo de economistas de la sección de economía del Instituto de Estudios Políticos a partir de 1940. Castañeda obtuvo los doctorados en Derecho (1936), Ciencias Económicas (1950) e Ingeniería Industrial (1960). Se incorporó como

profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en el curso 1944-1945, lugar donde desarrolló su labor docente durante casi treinta años. Obtuvo la cátedra de Teoría Económica en 1945 en la que permaneció hasta su jubilación en 1970. En las décadas de 1950-60 fue el principal introductor en España del análisis microeconómico moderno y la Econometría. Se ganó fama de muy exigente: quería que la titulación de economista en España adquiriera el debido prestigio. Llegó a ser decano entre 1964 y 1967 durante la época más conflictiva de protesta estudiantil anterior a la separación de la Facultad en 1969. En 1956 fue elegido miembro de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, donde colaborará asiduamente durante casi treinta años. Entre sus libros destacan *El consumo de tabaco en España y sus factores (*1945) y sobre todo las *Lecciones de teoría económica, consumo, producción, precios y rentas* (1968). En 1970 fue nombrado Decano honorario de la Universidad Complutense de Madrid.

Foto 9: José Castañeda Chornet



Fuente: https://www.europeana.eu/es/item/2020801/dmglib_handler_biogr_20226004

5. LOS AÑOS 50, AÑOS DE CONSOLIDACIÓN

A pesar de este grupo de responsables políticos y profesores iniciadores de la Facultad, los debates económicos en España en la década de los 40 y 50 tenían un marcado protagonismo político de Franco, sus ministros y asesores, y como consecuencia de ello el primer debate sobre el modelo económico que se planteó desde la jefatura de Estado versó sobre el dirigismo industrial con la creación del Instituto Nacional de Industria (INI) en 1941. Se proponía una estrategia de sustitución de importaciones en un país carente de tecnología y de energías industriales. Algunos economistas se atrevieron a criticarlo entre líneas, como José Larraz y Ramón Carande, y fue destacable la crítica pública de Manuel de Torres en una conferencia impartida en la UIMP, en la que habló de la inadecuación de una planificación industrial indicativa, en detrimento de la producción nacida bajo los incentivos del mercado en el marco del sector privado (González, 1999, 637-638).

En los años 50, sin embargo, se activaron los círculos económicos para el cambio. Así, Valentín Andrés Álvarez, bajo la dirección de Manuel de Torres, en 1954 impulsó los trabajos preparatorios para la elaboración de la primera Tabla Input-Output de la Economía Española (referida a 1954), que se publicó en 1958. También trabajó en las segundas tablas referidas a 1958. Profesores destacados continuadores de estos serían José María Naharro y Lucas Beltrán.

Así, José María Naharro Mora (1912-1992) nacido en Madrid, fue profesor auxiliar de Valentín Andrés Álvarez en el curso 1943-1944 —primer año en que se impartieron clases en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid. Formó parte de la llamada "tercera escuela madrileña" de Flores de Lemus, y con Valentín Andrés Álvarez y Vergara Doncel estuvo en la Sección de Economía del Instituto de Estudios Políticos. Tras la Guerra Civil, se produjo entre los discípulos de Flores de Lemus una escisión académica entre los neohistoricistas y los neoclásicos, entre los que estaba Naharro junto con Prados, Ullastres, Valentín Andrés Álvarez, Castañeda, etc. Naharro hizo su tesis doctoral —inédita— sobre Luis Ortiz, y su "cuasi sistema" de desarrollo industrial en España (siglos XVII y XVIII). Es un buen exponente

de la influencia del pensamiento liberal de la Escuela de Friburgo en nuestro país, ya en la década de 1940, resumida en el concepto de la "competencia ordenada o regulada" frente al "orden competitivo" de los liberales austríacos como Von Mises o Hayek. Desde la revista Moneda y Crédito, formó parte del reducido grupo de keynesianos teóricos españoles. Su libro más conocido, *Lecciones de Hacienda Pública* (1949) fue un clásico en los estudios de economía en las décadas de 1950 y 1960. Fue ejemplo de la influencia externa en los economistas españoles —sobre todo, de Adam Smith— y en contra de la defensa de antecedentes nacionales en economía. Entre sus discípulos destaca Fabián Estapé.

También, Lucas Beltrán (1911-1997), nacido en Tarragona, se licenció en Derecho por la Universidad de Barcelona (1931) y amplió estudios de economía en la London School of Economics. Durante la Guerra Civil trabajó como funcionario de la Generalitat de Cataluña, como asesor de Esquerra Republicana de Catalunya, bajo las órdenes de Josep Tarradellas. En 1944 se doctoró en Madrid con una tesis *sobre El impuesto sobre las herencias.* Profesor ayudante en la cátedra de Economía Política de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona, a partir del curso 1940-1941, pasó a encargarse de dicha cátedra. En 1953 se trasladó a Madrid para trabajar en el Banco Urquijo y dar clase de la misma asignatura en la Universidad Central de Madrid. Fue catedrático de Economía Política y Hacienda Pública en las Universidades de Murcia (1957), Salamanca, Valladolid (1959) y Madrid (1971). En 1932, entró a trabajar en el despacho del político catalán Francesc Cambó, dirigente de la Lliga Regionalista —Lliga Catalana a partir de 1933. Junto a Joan Sardà elaboró el informe *Els problemes de la banca catalana* (1933). En 1951 *publicó Economistas modernos*, una apología del liberalismo económico de Hayek y Mises y una dura crítica a las teorías de Keynes. En 1961 publicó una *Historia de las doctrinas económicas*. A raíz de que dirigiera, desde el Servicio de Estudios del Banco Urquijo, el estudio *Explicación del Plan de Desarrollo* (1965), el ministro Laureano López Rodó lo nombró secretario general del Plan de Desarrollo en 1966, cargo que ostentó hasta 1968. Entre 1969 y 1971 fue procurador en las Cortes franquistas en repre-

sentación del Sindicato Vertical de la Enseñanza Privada. A partir de 1970, y hasta 1984, asistió a las reuniones de la Mont Pèlerin Society, que agrupaba a economistas defensores del liberalismo más ortodoxo, invitado por Gottfried Haberler.

Foto 10: Lucas Beltrán López 18 febrero 1966



Fuente: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras

6. LAS DÉCADAS DE LOS 60: CASCADA DE FACULTADES DE ECONOMÍA Y EMPRESA Y APERTURA AL EXTERIOR

A la creación de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid de 1943, le siguieron otras muchas Facultades por toda España. Las primeras fueron la Universidad de Barcelona en 1953, amparada bajo la Ley de 17 de julio. Le siguió la Universidad de Bilbao, hoy Universidad del País Vasco, mediante el Decreto-Ley de 16 de mayo. Después se creó, en 1963, en la universidad de Málaga, con el Decreto-Ley de 2 de diciembre. En 1966 en las universidades de Valencia y de Santiago de Compostela, mediante el Decreto-Ley de 28 de diciembre. En 1968 se creó la Facultad en la Universidad Autónoma de Barcelona, amparado por el Decreto-Ley de 27 de julio, y en ese mis-

mo año en la Universidad Autónoma de Madrid, en el marco del Decreto-Ley de 6 de junio. A continuación, en la década de los años 70 surgieron otras muchas Facultades, la primera en la Universidad de Sevilla en 1971, en el marco del Decreto-Ley del 11 de noviembre (Fuentes Quintana, 2002, apéndice V-XXX).

Durante la década de los 50, se habían producido cambios importantes con la incorporación de los nuevos economistas, conocedores del funcionamiento de las variables económicas y de los mercados. Las instituciones públicas y privadas comenzaron la apertura internacional. En 1953 se firmaron los acuerdos de establecimiento de las bases norteamericanas en España. En 1957 hubo cambio de gobierno y se tomaron varias medidas liberalizadoras: la devaluación de la peseta y el establecimiento de un tipo de cambio ajustado al mercado. Se abordó una reforma tributaria dirigida al control de los rendimientos del trabajo, las rentas de capital, el impuesto industrial y el de sociedades. Se redujo el control de precios y se reestructuraron los objetivos en la creación de nuevos ministerios: Fernando María Castiella (ministro de asuntos exteriores 1957-1969), Mariano Navarro Rubio (ministro de hacienda 1957-1965) Alberto Ullastres (ministro de economía 1957-1965) y Laureano López Rodó (comisario del plan de desarrollo).

En 1958, España entró a formar parte del FMI. Los ministros Mariano Navarro Rubio, Fernando Castiella y Alberto Ullastres tuvieron un papel destacado en el proceso que culminó con la solicitud de admisión en las instituciones de Bretton Woods. Fue bajo el mandato de Alberto Ullastres y de Fernando Castiella, cuando España ingresa en el FMI, el GATT, el Banco Mundial y la OECE, actual OCDE. La entrada en el FMI fue aprobada durante la reunión de la Comisión Delegada de Gobierno para el Desarrollo de los Convenios con Norteamérica, presidida por Carrero Blanco, el día 9 de enero de 1958. Entre las figuras destacadas en las negociaciones con el FMI estuvieron Gabriel Ferrás desde el FMI y en España José Miguel Ruiz Morales, consejero de Economía en la embajada española de Washington, que desempeñó un papel fundamental en el bienio 1956-1958 y Joan Sardá Dexeus, consejero del Banco de España y responsable principal del informe positivo que recibió el gobierno para tomar la decisión final de entrada

en el FMI (Cavalieri, 2014, 119 y 139). Sardá también fue profesor de Economía en varias universidades españolas y fundador de la Universidad Autónoma de Barcelona. Todos estos cambios fueron determinantes para iniciar el Plan de Estabilización de 1959 y los subsecuentes Planes de Desarrollo, a los que también contribuyó Fuentes Quintana, profesor de la Universidad de Madrid (Sánchez-Lissen, 1997). En 1963 se firmó el compromiso de entrada en el GATT, con la consecuencia de mantener a la moneda española en la disciplina de los tipos de cambio fijos para dar estabilidad al valor de la peseta y promover confianza en las relaciones comerciales.

Los años 60 fueron una década de continuación de reformas, por ejemplo, se sustituyó el control de las cantidades importadas en el comercio exterior por el control de precios de las mercancías, y eso favoreció la entrada de materias primas, bienes de equipo y piezas de recambio, en la asunción de la trascendencia que las importaciones tenían para la modernización de España y especialmente para su industria (Serrano Sanz, 1988, 13). En 1962, la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca nacionalizó el Banco de España y determinó sus funciones ejecutoras de política monetaria y de inspección financiera. Todas estas mejoras reforzaron la autoridad de los tecnócratas del Opus Dei dentro del gobierno franquista.

Algunos economistas destacados de la década de los 60, influidos por el economista francés Perroux, fueron partidarios de algún tipo de planificación macroeconómica indicativa, entre ellos Ramón Tamames, catedrático de Estructura Económica en la UAM, José Luis Sampedro y Rafael Martínez Cortiña, catedráticos de la misma especialidad en la UCM. El avance del conocimiento económico, y de sus escuelas de pensamiento, enriqueció el debate entre keynesianos y monetaristas, que en España se decantaba en los años 60, al igual que ocurría en otros países del entorno europeo, hacia los partidarios de las políticas keynesianas de demanda, en el objetivo de reconvertir la industria y reestructurar la economía nacional. No será igual en décadas posteriores.

En los 60 también destacó en la Universidad Complutense de Madrid José Antonio Maravall Casesnoves (1911-1986), catedrático de Derecho Político y Teoría de la Sociedad y de Historia del Pensamiento Político y Social de España en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. Historiador de las ideas, fue académico de la Real Academia de la Historia (1961) y se le considera una de las máximas autoridades en el periodo del Antiguo Régimen. Su hijo, José María Maravall, fue Ministro de Educación en el primer gobierno de Felipe González en 1982.

Foto 11: José Antonio Maravall



Fuente: https://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/maravall.htm

En los 60, el cese del bloqueo internacional y la apertura de fronteras, permitió también el desarrollo de Escuelas de negocio en España que evolucionan en dos ramas diferentes: por un lado, el conjunto religioso (la mayoría jesuitas, por ejemplo, ICADE, ETEA, ESADE); por otro lado, el conjunto de escuelas estatales (por ejemplo, EOI). Las escuelas de negocios surgieron con la mirada y la estrategia puesta en la búsqueda de mercados internacionales y la profesionalización, ya que estaban conectadas con las empresas.

CONCLUSIONES

En este trabajo se destaca en primer lugar la importancia que tuvieron los académicos de formación jurídica en la modernización de los estudios de Economía y del nacimiento de las Facultades de Economía y Empresa.

En segundo lugar, se quiere recuperar los nombres de los principales introductores de los programas económicos que comenzaron a impartirse en España, de claro contenido ortodoxo, en la órbita de las universidades anglosajonas. El elenco de nombres que se citan en este trabajo fueron determinantes en las decisiones que tuvieron un efecto multiplicador sobre las reformas políticas e institucionales, provocando el cambio del modelo económico español, sobre todo para romper el aislamiento con el resto del mundo. Dicho proceso ocurrió entre 1943-1958.

En tercer lugar se argumenta sobre el impacto que tuvo la creación de dichos centros universitarios por toda España para proporcionar una mano de obra conocedora de la importancia de los incentivos del sector privado, en un marco de competencia nacional e internacional, imparable en el marco Europeo del siglo XX.

Por último, se muestra que fue gracias a la desvinculación de los estudios de economía de la política que la economía y la sociedad española pudieron empezar a florecer, como un movimiento natural que ha ido de la mano de la internacionalización y la apertura. Es, en definitiva, una lección para el presente, que puede iluminar el futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cavalieri, E. (2014), España y el FMI: La integración de la Economía Española en el Sistema Monetario Internacional, 1943-1959, Estudios de Historia Económica nº 65, Banco de España, págs 1-172.

Fernández Aguado, J. (1997), Historia de la Escuela de Comercio de Madrid y su influencia en la formación Gerencial española (1850-1970). Madrid, Asociación Española de Contabilidad.

Fuentes Quintana, E. (2002), La consolidación académica de la Economía en España en Economía y Economistas españoles, vol. 7, Madrid, Galaxia Gutenberg.

González, M. J. (1999), La economía española (1939-1959) en Anes Gonzalo (ed.) Historia económica de España siglos XIX y XX, Barcelona, Galaxia-Gutenberg.

Mc Closkey, D. (1985). The Rhetoric of Economics. University of Wisconsin Press.

Menudo, J. M. y O´Kean, J.M. (2019), "Ediciones, Reimpresiones y Traducciones en Español del Tratado en Economía de Jean Baptiste Say", Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History, 37(1): 169-192.

Moreno, M. (2020), Ramón Carande. La historia y yo, Pamplona, Urgoiti Editores.

Muñoz, J. y Sesma, N. (2014). Redes de poder. La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en la construcción del régimen franquista (1943-1956). Historia Social, 17, pp. 107-128.

Perdices, L y Reeder, J. (2003), Diccionario de Pensamiento Económico en España (1500-2000). Madrid, Síntesis.

Preston, P. (2019). Un pueblo traicionado, Barcelona, Debate.

Sánchez-Lissen, R. (1997). El profesor Fuentes Quintana ante tres cambios fundamentales de la economía española. Fundación Caixa-Galicia, La Coruña.

Serrano Sanz, J.M.G (2015), Economía o Política (los economistas de la posguerra y el Instituto de Estudios Políticos), Madrid, Centro de Estudios Políticos Constitucionales.

Serrano Sanz, J.M. (1988), Un siglo de política comercial española en perspectiva en El sector exterior de la economía española (doce estudios), Madrid, Colegio de Economistas.

Soro, J. & Landrin, N. (2014). Redes de poder. La Facultad de ciencias Políticas y Económicas en la construcción del régimen franquista (1943-1956). Historia Social, (79), 107-128. Retrieved January 24, 2021, from http://www.jstor.org/stable/24330766

Trincado, E. (1995). Antonio Flores de Lemus. Diez Economistas españoles (coord. Jesús de la Iglesia), pp. 53-66.

DE LA AUTARQUÍA AL EURO: ENRIQUE FUENTES QUINTANA ANTE KEYNES

DR. ANTONIO NOGUEIRA CENTENERA
Universidad Rey Juan Carlos, España

RESUMEN

Desde la autarquía hasta la convergencia de España en Europa, el profesor Enrique Fuentes Quintana periódicamente prestó atención a la obra y la figura de John Maynard Keynes. En circunstancias especiales, manifestó en varios trabajos científicos las fortalezas y debilidades de los principios de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.* Demostró que la acrítica aplicación del modelo de demanda agregada, estimulada desde el poder político, resultaba insuficiente para solventar los graves problemas económicos de un país aislado en la postguerra. Su posición logró el consenso de la profesión económica española. No obstante, la admiración por las enseñanzas del autor de Cambridge permaneció a través de las publicaciones oficiales que Fuentes dirigió a lo largo del tiempo. Ministro de Economía en la transición democrática, donde la política de rentas keynesiana se encontraba en una encrucijada, esta investigación pretende esclarecer las claves de esa ambivalencia por parte del distinguido hacendista en la segunda mitad del siglo XX.

PALABRAS CLAVE

Keynes, keynesianismo, economistas españoles.

INTRODUCCIÓN

Catedrático de Economía Política y Hacienda Pública, director del Instituto de Estudios Fiscales, vicepresidente del Gobierno y ministro de Economía, inspirador de los Pactos de La Moncloa en la transición, Enrique Fuentes Quintana (1924-2007), a lo largo de su extensa obra, tanto científica como de carácter divulgativo, John Maynard Keynes ocupó un papel relevante. Por su vocación docente, su pasión por la coyuntura, más su condición de prescriptor de medidas de política económica, el profesor Fuentes Quintana ha sido considerado uno de los cinco grandes maestros en la modernización económica de España en el siglo XX (Valle, 2020). Las luces y sombras que reflejó en diversos escritos en torno a la *Teoría general*, y al keynesianismo que le siguió, muestran un recorrido intelectual que es analizado en perspectiva histórica a lo largo de los siguientes cuatro apartados que aparecen a continuación, para finalmente formular una conclusión al respecto.

1. ¿SIRVE LA *TEORIA GENERAL* EN ESPAÑA?

Desde su creación en 1943, en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid convivieron catedráticos de orientación marginalista (José María Zumalacárregui), keynesianos (Manuel de Torres) y liberales (Luis Olariaga, Valentín Andrés Álvarez). ¿Cuál pudo ser la clave que, pese a serias divergencias metodológicas, les permitió durar, superar obstáculos, así como prestigiar una Ciencia Social hasta la fecha vista con recelo desde los círculos políticos y otras ciencias rivales? Quizá la instauración en 1939 de la dictadura de Franco propició que estos primeros maestros de economistas españoles se cobijasen tras sus cátedras alcanzando cierta independencia a través del corporativismo universitario. Además, la Universidad de la época era entonces una puerta giratoria de la que se aprovechaba el profesorado para alcanzar puestos directivos en los distintos ministerios, el Banco de España y la Administración en general. El poder político actuó hábilmente al no rechazar a los profesores por su teoría económica mientras acataran los principios del régimen franquista.

En el caso de la recepción e influencia de Keynes y del keynesianismo en España, en la hora fundacional de dicha Facultad, quedaba atrás un notable legado analítico a cargo de economistas de talla (Germán Bernácer, Olegario Fernández Baños, Luis Olariaga, etc.) que iba desde *Las consecuencias económicas de la paz* hasta la *Teoría General.* (Almenar, 2002). Desde la década de 1940, aparte de la crítica de Heinrich von Stackelberg y la posición favorable de Torres, junto a las aportaciones de Emilio de Figueroa y Joan Sardá, la principal aportación de la primera promoción de economistas al estudio de Keynes llegó de la mano de Enrique Fuentes Quintana en 1948 con *La teoría keynesiana como análisis cíclico*, su primera tesis doctoral, en la Facultad de Derecho, sintetizada tres años después en el artículo "Salario y ocupación (la teoría keynesiana como análisis cíclico)" para la revista de la Organización Sindical *De Economía*, que lanzó un número monográfico sobre la aplicabilidad del keynesianismo en la postguerra.

Profesor adjunto en 1949 de Hacienda Pública y Derecho Fiscal en la Universidad de Madrid, el propósito de Fuentes, desde distintas tribunas, consistió en poner término, al igual que otros jóvenes colegas aventajados, con el infecundo modelo autárquico español dominado por el proteccionismo integral, el tipo de cambio arbitrario de la peseta y un tejido empresarial ajeno a los criterios de productividad. Se trataba, pues, de responder a las dificultades económicas generales del país, dada la ventaja comparativa de la nueva profesión. Para ello, era preciso "cumplir, sin embargo, con las dos virtudes que Keynes nos aconsejaba: actuar con modestia y aceptar la competencia en su desempeño, dirigiendo con acierto nuestras actuaciones hacia aquellos problemas que más preocupaban a nuestra sociedad y que peor se habían resuelto" (Fuentes, 1992, p. 86).

Trabajando con Juan Velarde textos como *La revolución keynesiana*, de Lawrence Klein, junto a los artículos reinterpretadores de John R. Hicks, Franco Modigliani y Oskar Lange (Sánchez-Lissén, 1997, p. 159), más la influencia de Torres, pretendía Fuentes demostrar en "Salario y ocupación (la teoría keynesiana como análisis cíclico)" que el edificio ideado por el de Cambridge no era un sistema general, sino un sistema cíclico inconveniente para las naciones poco industrializadas. A su jui-

cio, se trataba de una teoría depresiva valedera para una fase parcial de la depresión. "La obra de Keynes está fechada y pese a su intento de generalización no constituye en estricto sentido, una solución teórica integral" (Fuentes, 1951, p. 52). Apelaba igualmente a las enseñanzas de Eucken y de Stackelberg para sostener que el pleno empleo no es un fin económico en sí mismo. Es desde 1936 "el gran fetiche de la Ciencia Económica". Frente al criterio por parte de las más altas esferas del Gobierno español en favor de un mecanismo del gasto público con una política monetaria discrecional como base del desarrollo, Fuentes se mostraba decididamente en contra. La publicación del artículo tenía ese propósito de denuncia de tales pretensiones gubernamentales (Velarde, 1983. pp. 401-403). En su opinión, el aumento de la demanda efectiva carecía de aplicación en sistemas económicos donde el déficit de equipo capital constituía la causa del desempleo. Por tanto, el problema en España debía centrarse en la mejora del nivel de ahorro real, base efectiva para aumentar el equipo capital, la ocupación y la renta. Las soluciones también pasaban asimismo por el estímulo de una política de emigración, "única salida en muchos casos para conseguir el incremento en el bienestar económico". Reconociendo que la *Teoría General* resultaba adaptable a ciertos países que se abrían paso por medio de planes postbélicos de ayuda internacional, Fuentes extraía de todo esto una consecuencia sobre las relaciones entre política y economía que habría de preocuparle a lo largo de su trayectoria:

> No puede, ni debe haber una política, en cuanto acción, sin que se nutra en una teoría, en cuanto pensamiento. Más, la cosecha de realidades fructíferas es sólo consecuencia de la adecuación entre teoría y realidad. Esta cuaja en aquella a través de las hipótesis de partida *que condicionan*, por lo mismo, la posible aplicación de los sistemas teóricos, y la solución a los problemas reales sólo puede hallarse en el arsenal de razonamientos de la teoría. Corresponde al político acción, y con ella, la solución a los problemas del hoy. Al científico, la adecuación del medio exacto al fin que aquel predijo. El complemento es necesario. Y su fruto, el bienestar del pueblo (Fuentes, 1951, pp. 54-55).

Tras ingresar en 1951 por oposición en el Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado, un año después el análisis de Fuentes vuelve a encontrar eco al aparecer como apéndice a la reedición de la obra de

un autor apreciado por los jóvenes economistas: *De estructura económica y economía hispana*, de Román Perpiñá Grau. Se trata de un artículo ("¿Es aplicable a España la teoría keynesiana?") con renovados argumentos que insiste en que la teoría de la demanda efectiva tiene escasas opciones en sistemas económicos donde el déficit de equipo capital es la causa de su desocupación. "El gran problema de todo el trabajo español reside, no tanto en el volumen de desocupación existente cuanto en la baja productividad del trabajo". Las soluciones, por consiguiente, han de venir de la apertura hacia el exterior para sumar inversiones, así como el aumento de las exportaciones bajo un tipo de cambio realista, más una reforma tributaria progresiva y la lucha contra los monopolios. Solicita "la revisión del institucionalismo que interfiera con el desarrollo de planes de inversión posible" (Fuentes, 1952, p. 427-448), de modo que se fijen normas de actuación perentorias para una España aún aislada de las políticas de pleno empleo estipuladas por los Organismos Oficiales de Naciones Unidas.

Por otra parte, al concluir esta década, Fuentes aporta, con su segunda tesis doctoral para la Universidad de Madrid, un notable esfuerzo investigador con su ensayo de metodología económica donde John Maynard Keynes ocupa, como autor citado, un papel reducido. El camino del conocimiento económico, la elaboración deductiva de los principios científicos, al igual que el objeto de la Ciencia Economía, son algunos de las cuestiones abordadas. La metodología de la Economía es cuestión que le preocupará. Como director en esos años de *Revista de Economía Política*, dependiente del Instituto de Estudios Políticos, da entrada a las conocidas posiciones al respecto de Milton Friedman, Fritz Machlup, T.W. Hutchison, etc. No obstante, el a la sazón catedrático de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Valladolid (1956-1958), advierte que la *Teoría General* conmocionó el saber tradicional, obligando a discutir aspectos como los temas de agregación y el análisis dinámico. Y recuerda que, sobre ciertos errores estadísticos, Keynes advirtió en el *Tratado sobre el dinero* (1930) que debe huirse del impresionismo de los datos en Economía, "recabando del Estado y las empresas la publicación de lo observado,

con fidelidad y la urgente tarea de analizar las causas de error" (Fuentes, 1958).

2. DE LA ESTABILIZACIÓN A LA ESTANFLACIÓN: KEYNES EN EL MINISTERIO DE COMERCIO

A comienzos de 1959, Enrique Fuentes es nombrado director del Servicio de Estudios del Ministerio de Comercio. El puesto implica también la dirección de *Información Comercial Española* (ICE), órgano de información del Ministerio que Alberto Ullastres lleva conduciendo dos años atrás. A lo largo de una década redactará la inmensa mayoría de los editoriales y artículos sin firma de ICE (Sánchez-Lissén, 1997). Para acabar con el intervencionismo, dada la presión internacional, entre bastidores los economistas reformistas tanto en Comercio como en el departamento de Hacienda (Varela Parache, Ortiz Gracia, Fuentes, etc.) preparan un Plan de Estabilización con medidas fiscales y monetarias que eliminen la abundancia de demanda interior, liquidando stocks, mejorando sustancialmente la balanza de pagos y conteniendo la inflación. El Plan, la mayor operación político-económica del siglo XX español, se pone en vigor en julio de aquel año. Antes, en marzo, para propiciar el cambio, Fuentes publica un editorial significativo "Orden para nuestra economía"; y en abril introduce un extenso trabajo que anticipa las medidas en ciernes: "Problemas de la política de estabilización económica en España". Precisamente, en ese mismo número, dedicado al examen de la coyuntura económica del momento, traza un extenso reportaje retrospectivo en torno a la famosa visita que realizó Keynes a España en junio de 1930 donde dictó su célebre conferencia "Las posibilidades económicas de nuestros nietos". El reportaje recordaba la polémica suscitada entre los diarios madrileños *El Sol* y *El Debate* acerca de la personalidad y las aportaciones del profesor de Cambridge. "La visita a Madrid ha caído en el olvido", pero, ante el acuciante problema del paro en 1959, "justifica volver la mirada atrás en busca de la anécdota y del sentido de esta visita del economista consagrado al tema de evitar el paro, que por el destino del tiempo vuelve a ser de nuevo actual" (Fuentes, 1959, p. 117). Fuentes homenajea así a la gran figura internacional que apoyó la definitiva institucionaliza-

ción de los estudios de Economía en España. En cierto modo, es la carta de presentación de la profesión de economista ante el país en un momento crucial.

En febrero de 1966 "Keynes y la economía de la gran sociedad" es el ensayo en torno a la Economía mundial donde Fuentes se ocupa en ICE de las dimensiones de la penetración y el influjo de las teorías del autor de la *Teoría General* en Estados Unidos. Ahora estudia el marco donde se desenvuelve la economía de los Estados Unidos bajo la Administración Kennedy-Johnson, junto a las ideas bajo las que realiza su expansión. Una era de gran prosperidad en la cual "el empirismo keynesiano es un mejor instrumento para comprender el sistema económico capitalista que las metafísicas categorías hegelianas del marxismo". Y en la que ser un economista keynesiano "es tan trivial como ser copernicano para un astrónomo" (Fuentes, 1966, pp. 141-145). Asimismo, el director de ICE hace llegar al lector español en el mismo número de la revista el conocido artículo de *Time* "La influencia keynesiana sobre la expansión de la economía americana" que examina el papel de los profesores del MIT y Yale en Washington (Hansen, Heller, Harris, Samuelson, Okun) de cara a la formulación de la política económica norteamericana. Sostenía el semanario que el keynesianismo era impracticable en los países subdesarrollados a causa de su falta de ahorro, haciendo notar que "el gasto público y la demanda suben como la espuma debido a la guerra de Vietnam" (*Time*, 1966, p. 149). Se ha dicho que la etapa de Fuentes al frente de ICE fue el esfuerzo más riguroso en dotar de base científica cualquier trabajo sobre economía, obligando a elevar el tono de las controversias e informes que aparecían en otras revistas y diarios, así como divulgando temas, teorías y factores económicos hasta entonces casi desconocidos. Fue la "Edad Escolástica" en la biografía de la revista del Ministerio de Comercio (Blanco del Pueyo, 1975). Los artículos dedicados a Keynes y a los keynesianos de izquierda y derecha resultan un ejemplo al respecto.

La tercera ocasión, enero de 1969, correspondió a una encrucijada en la historia económica mundial. Son los prolegómenos de la estanflación que dominará Occidente en los próximos quince años. Fuentes plantea en un monográfico de ICE ("Friedman versus Keynes") cómo

se ha aplicado la política fiscal keynesiana, cuáles han sido sus limitaciones, y cómo han de remediarse sus defectos. En su cátedra de Hacienda Pública en la Universidad de Madrid (1958-1978), autores de la "Fiscal Policy" como Musgrave y Peacock ocupan un lugar principal. El regreso de Estados Unidos hacia una política monetaria de control de la inflación, junto a un poco creíble desarrollo del PIB que justifique el auge fiscal, es el escenario ahora afrontado. Fuentes da cabida a todas las voces: los partidarios de la "Nueva Política Fiscal" (Samuelson, OCDE), los defensores del monetarismo (Friedman, McCracken), y el debate suscitado por primera vez en Europa, concretamente en Gran Bretaña, un país hasta la fecha escasamente afín a las medidas monetarias. En su extenso ensayo, Fuentes tercia en favor del empleo no excluyente de ambas políticas, monetaria y fiscal, aunque haciendo suya la crítica de Samuelson a Friedman, pues, ante la complejidad de los mecanismos reales, fiscales y financieros, una economía moderna "no puede gobernarse con la simplicidad y las elementales reglas que caracterizan el uso y movimiento de un florete" (Fuentes, 1969, p. 64).

3. UN ESCUDO FISCAL PARA LA DEMOCRACIA

A partir de 1970, Fuentes deja el Ministerio de Comercio para regir a continuación el Instituto de Estudios Fiscales (IEF), dependiente del Ministerio de Hacienda. Aquí construirá durante seis años las bases de un reputado centro de investigación que dejará huella. Pese al cambio de paradigma en el horizonte, vista la obsolescencia fiscal a fines del franquismo, Fuentes Quintana insiste en la necesaria progresividad tributaria para España. Edita en 1971 *Política fiscal en acción,* una selección de lecturas sobre los principios de determinación del presupuesto, así como la reformulación neoclásica de la política fiscal moderna, a cargo de autores como Tobin, Musgrave y Samuelson; una edición que al mismo tiempo cuenta con un texto de Keynes: "El camino hacia la prosperidad" (1933). En este libro del IEF, incorpora su ensayo anticipatorio de 1969 en ICE, y añade una conferencia ante la Cámara de Comercio en Industria de Madrid ("Hacia una nueva política fiscal"), en el cual demuestra los fallos del sistema tributario español, manifestando que "el uso exclusivo o preponderante de la política

monetaria al servicio de la estabilización no constituye una buena política". A su entender, la respuesta reside en la precisa diligencia dentro del sistema:

> La política fiscal se interpreta por la Administración fiscal, pero ésta opera en el contexto de la economía del mercado al servicio del dinamismo técnico que debe vivificar el desarrollo de toda economía nacional. Un fiscalismo que olvide esta referencia constituye un despropósito. Pero igualmente lo es creer que el dinamismo técnico sólo precisa de la intervención del empresario que se basa a sí mismo para impulsar el crecimiento de una economía (Fuentes, 1971a, p. 357).

Dentro de su labor divulgativa, *Hacienda Pública Española* será otra creación de Fuentes en la esfera del IEF, cuyo editorial del número de 1971 ("Tras el escudo de Keynes") es un toque de atención de los síntomas de estancamiento e inflación que las primeras economías globales comienzan a padecer. Destaca que, si de algo ha servido a lo largo de los últimos treinta años la política fiscal y el estímulo de la demanda efectiva, basta comparar en España la tasa de desarrollo del producto nacional, el nivel de paro y variación anual del coste de la vida en los periodos 1925-1935 (desarrollo débil, alto paro, precios constantes) y 1959-1969 (desarrollo intenso, bajo paro, precios inestables). El contraste supone la esperanza en la política fiscal. No obstante, con la estanflación que viene del otro lado del Atlántico, se muestra como hacendista de acuerdo en que, vista la inflación y el desequilibrio exterior, "se encuentra, si no atascado, sí dificultado el funcionamiento del eficaz timón de la demanda efectiva" si bien el Informe Heller (1968) de la OCDE ha de suponer "un apoyo de interés para elaborar una eficaz política de administración de la demanda por cada país" (Fuentes, 1971b, pp.3-6). De nuevo, rinde tributo a Keynes introduciendo en ese número de la revista "El fin del laissez-faire" (1926), obra de carácter filosófico hasta el momento no traducida al español.

En la transición que va de las postrimerías del franquismo al advenimiento de la democracia, el profesor Fuentes Quintana incidirá en las razones de las dificultades del país tras el shock petrolífero de 1973; cuáles debían ser las respuestas frente a una crisis de oferta en España. Ese año, Fuentes fracasa junto al ministro Alberto Monreal en la apro-

bación del *Libro verde* de la reforma fiscal; pero en 1975 es nombrado miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Y como decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED, en su lección inaugural del Curso 1976-1977 ("La crisis económica actual: sus problemas y soluciones") dirá que, aparte de suprimir rigideces en los sectores público y privado, "en una inflación de costes como la actual un economista tiene la impopular obligación de decir que no es posible superarla con crecimientos salariales del orden del 20 por ciento" (Fuentes, 1976, p. 43).

No obstante, la oportunidad de cambio se materializará con su nombramiento como vicepresidente de Asuntos Económicos y ministro de Economía en el Gobierno de Adolfo Suárez tras las elecciones democráticas de junio de 1977. Pocos días después, en la hora de mayor audiencia televisiva en el país, Fuentes fijaría los fundamentos económicos de la transición política española. Para garantizar el control de una inflación elevada, aun a costa de ralentizar el crecimiento económico, se superpondrá una estrategia monetaria a la estrategia keynesiana de políticas de rentas de segunda generación. Es decir, habrá dos vías hacia el ajuste que se recorrerán simultáneamente: la vía del consenso, o de la política de rentas pactada, y la vía del control monetario (Trullén, 1993). Bajo el influjo del Informe McCracken (OCDE) y del Acuerdo Programático de Italia en el verano de 1977, el camino de la política económica inevitable y gradual fue la que protagonizó Fuentes a través de los Acuerdos de la Moncloa firmados por las fuerzas parlamentarias en octubre de aquel año. La necesidad de consolidar instituciones de control ajenas a los partidos políticos del Pacto correspondió a la visión del Banco de España a cargo de Luis Ángel Rojo. La economía española recorrerá, pues, ambas vías de ajuste. Ninguno de los enfoques dominará al completo. En el caso de Fuentes, sobre su actuación ministerial, pesaba especialmente el recuerdo histórico de la Segunda República malograda en la vorágine de la Gran Depresión de 1929, además de su atención al nuevo enfoque de los economistas italianos Sylos Labini y Franco Modigliani sobre políticas de rentas.

Encauzados en pocos meses los peores síntomas económicos gracias a los Pactos de la Moncloa, fuera del Gabinete por desacuerdos con el

ministro de Industria, Fuentes vigila en 1978-1982 la implementación de la política económica acordada por medio del Equipo de Coyuntura Económica en el influyente diario *El País* (Sánchez-Lissén et al. 2019). Quedan atrás los tiempos donde era "mucha el agua pasada bajo los puentes del keynesianismo desde las primeras y optimistas formulaciones de la política fiscal" (Fuentes, 1979, p. 484) En otro cometido de su trayectoria, desde los años 1980, Fuentes gestionará la Fundación para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), lanzando publicaciones de prestigio como *Papeles de Economía Española*, *Perspectivas del Sistema Financiero* y *Cuadernos de Información Económica*. En ese periodo hay ocasiones de volver a recordar a John Maynard Keynes. Por ejemplo, junto al profesor Fabián Estapé en el programa de Televisión Española *Encuentros en Libertad* (marzo 1983) centrado en la serie documental de John Kenneth Galbraith *La era de la incertidumbre*. Fuentes afirmará en la pequeña pantalla que, dada la pervivencia de la estanflación, Keynes no defendería el keynesianismo (RTVE, 1983).

Precisamente, *Papeles de Economía Española* es la tribuna que diseccionа la larga crisis mundial. Ya en su primer número, señala Fuentes que se trata de una crisis que afecta a las formas de producción y de vida, planteando por su parte una serie de respuestas políticas y sociales (Fuentes, 1979). El jefe de FUNCAS presenta a la opinión pública en el sexto número de *Papeles* (1981) cuatro textos muy diferentes para intentar comprender la crisis: desde *Las posibilidades económicas de nuestros nietos*, hasta *La larga marcha hacia el socialismo,* pasando por análisis más actuales acerca del futuro del capitalismo como los de Paul Samuelson y Tibor Scitovsky. Las esperanzas keynesianas y las paradojas schumpeterianas en el punto de mira. Fuentes abre, por tanto, el campo de visión a los lectores, sin dejarse arrastrar por ninguno de los cuatro enfoques, para concluir que el sistema que él denomina de economía mixta es el menos malo de los posibles; un sistema en el que la ciudadanía debe resolver sus problemas económicos con pragmatismo y transigencia. (Fuentes, 1981)

Otro esfuerzo interpretativo será el magno número de *Papeles* en 1983 dedicado a los centenarios de la muerte de Marx y los nacimientos de

Schumpeter y Keynes. Con alarde tipográfico, respecto a este último, en la revista colaborarán Robert Skidelsky, Lluis Barbé, Manuel Varela Parache, M.ª Josefa García, Pablo Martín Aceña, Fernando García Pérez y Juan Velarde estudiando al de Cambridge bajo diversos prismas. Fuentes ofrecerá aquí un ensayo de 97 páginas ("John Maynard Keynes en España") sobre hechos, políticas y teorías keynesianas en vida del autor de Harvey Road. También explicará cómo se impidió en 1951 la ejecución de una política irrestricta de demanda efectiva para el país. Tres décadas después, con otros argumentos, ponía negro sobre blanco su tesis de la Facultad de Derecho. "Nuestra admiración por Keynes – decía- no fue una servidumbre con la que hipotecar las soluciones válidas para la economía española". Aun mas, hacía saber que las ideas de Keynes no eran motivo de división para la gran mayoría de los economistas españoles. Lo cual no era óbice en apreciar que el fin de la hegemonía keynesiana había llegado:

> Son los nuestros tiempos críticos nuevos que reclaman nuevos planteamientos y soluciones. Quizá en esta circunstancia la figura de Keynes, más que la de ningún otro economista, pueda y deba ser invocada para reclamar esa atención a los hechos, esa necesidad de interpretarlos por los economistas, libres de ataduras del pasado, y de ofrecer soluciones, un comportamiento que siempre inspiró su trabajo como economista (Fuentes, 1983, p. 322).

4. DENTRO DE EUROPA, KEYNES EN PERSPECTIVA

Consolidada la democracia, el camino a Europa de España se alcanza con el ingreso en las Comunidades Europeas en 1985; un itinerario que seguirá con el Tratado de Maastricht (1992) que impulsa la creación del euro. La entrada de la economía española en la Unión Económica y Monetaria supuso, con distintos vaivenes, aceptar la "cultura de la estabilidad" que impone como reglas inexorables – si se pretende un crecimiento sostenido- tener inflación baja, déficit público nulo o muy reducido, tipos de cambio estables, y tipos de interés bajos y estables (Argandoña, 1998). Ya insertos en la buscada desde 1962 por su generación convergencia en la Unión Europea, el profesor Fuentes Quintana recibe algunos galardones (Príncipe de Asturias de Ciencias

Sociales, 1989; Jaime I de Economía, 1993; etc.) y varios doctorados "honoris causa" en distintas universidades del país que reconocen su trabajo en favor de la modernización económica.

En ese escenario de reconocimientos, volviendo a Cambridge, su conferencia en la Universidad CEU San Pablo ("La visión keynesiana de la política económica") manifiesta, entre otras cuestiones, que la Teoría de la "Public Choice" (James Buchanan) explicita "hasta qué punto los supuestos políticos keynesianos sobreestimaban la capacidad de un Estado democrático para dirigir racionalmente la economía". También hace suyo el aserto del profesor de la Universidad de Sussex Christopher Freeman sobre "el *divertido descuido* de las políticas de demanda de la situación de la tecnología" pues "Keynes consideraba a la frontera tecnológica como distante en el tiempo". Por tanto, si bien debe distinguirse entre su tiempo y el nuestro, "es preciso cultivar la gran virtud de Keynes que he tratado de destacar anteriormente y que residió en su permanente disposición de ánimo para adaptar sus razonamientos a los hechos" (Fuentes, 1988, pp. 127-149).

Cabe asimismo mencionar en este trabajo sobre la interpretación de Keynes por Fuentes, en un tiempo para éste de recapitulación, las reflexiones y consejos a los futuros economistas que escribió en varias publicaciones, donde ciertas enseñanzas de la *Teoría General* seguirán vigentes. Viendo la Economía como arte, ciencia y profesión, "ser matemático, historiador, conocedor de la política y de la filosofía" en un mismo individuo no había perdido actualidad (Fuentes, 1991). Pues para ser un buen economista se necesita esa combinación de saberes variados que la profesión precisa, más "la indispensable necesidad de complementar los estudios facultativos con otras actividades, sin las cuales resulta imposible ejercer la profesión de economista con competencia (Fuentes, 1993, p. 46).

En la variedad de proyectos a su cargo, siendo presidente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de España, dirigió los nueve volúmenes de *Economía y economistas españoles* (1999-2004), obra monumental colectiva que exponía el desarrollo del pensamiento económico español desde la Edad Media hasta la actualidad. Su extenso en-

sayo introductorio, en el tomo primero, alcanzaba referencias acerca del economista de Cambridge. En esa magna producción científica, la influencia del keynesianismo en el país, antes y después de la *Teoría general,* fue cuidadosamente abordada por el profesor Salvador Almenar Palau en sendos ensayos (Almenar, 2001, 2002).

Finalmente, en su último plan editorial, la revista *Libros de Economía y Empresa*, de Fundación Caja Duero, comenzada en 2006, significativamente, el número 3, de 2007, dedicado a la revisión de nuevos autores (Backhouse, Lawlor, Tily) que revisitaban la obra de Keynes, coincidió con el obituario de Fuentes en dicha publicación, tras su fallecimiento aquel mismo año.

4. CONCLUSIÓN

La interpretación que ofreció Enrique Fuentes Quintana de la teoría keynesiana fue la dominante dentro de la síntesis neoclásica, antes de que ésta pasase a componer los manuales de macroeconomía. Pronto cuestionó la aplicación acrítica de la teoría keynesiana para solucionar los problemas económicos de la España de postguerra. Tras el Plan de Estabilización de 1959, al servicio del Ministerio de Comercio, durante diez años dio voz a los principales economistas y los acontecimientos globales de la era keynesiana (1945-1975). El punto de inflexión fue su ensayo en ICE "Friedman versus Friedman" que anunciaba el declive de la política fiscal y el auge del monetarismo. Su posición como ministro de Economía en la democracia, ante la estanflación, fue una solución de compromiso entre la política de rentas keynesiana y la política de disciplina monetaria. La duración de la crisis económica de 1973-1979 hizo que el afecto por Keynes, en las numerosas publicaciones que rigió, se atenuase dando juego a las enseñanzas de otros grandes maestros de la Economía. En su proceder, atendiendo las circunstancias políticas en su juventud y madurez, la mejor opción consistió en dar a conocer su opinión particular en torno a los diferentes problemas económicos a través de ciertos autores y temas que daba a conocer al público. Fue una labor pedagógica "entre líneas". Al igual que Luis Ángel Rojo, Fuentes se mostró reacio a expresar sus ideas político-económicas en una obra sistemática. No hubo en España un

tratado como el *Barre*, en alusión al conocido título del economista y primer ministro francés en la década de 1970. De cara a las jóvenes promociones, en él imperó el enfoque multidisciplinar de Keynes. Su fecunda labor se asemeja al conocido retrato en *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes* sobre el hombre de Harvey Road. Dotado para la polémica, y con agudo sentido táctico, sin banderías ideológicas, "sus lealtades fueron lealtades hacia las medidas tomadas, y no hacía los individuos o grupos" (Schumpeter, 1997, p. 419).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almenar Palau, S. (2001). La recepción e influencia de Keynes y del keynesianismo en España (I): 1919-1936. En Fuentes Quintana, E. (Dir.) Economía y Economistas Españoles, vol. 6, (pp. 783-851). Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Almenar Palau, S. (2002). La recepción e influencia de Keynes y del keynesianismo en España: después de la Teoría general. En Fuentes Quintana, E. (Dir.) Economía y Economistas Españoles, vol. 7, (pp. 409-523). Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Archivo Rtve (1983). La revolución de los mandarines I y II (Keynes). Encuentros en Libertad. Economía. Fechas de emisión: 23/03/1983 y 30/03/1983.

Argandoña, A. (1998). La evolución de la "cultura de estabilidad" en España. Documento de investigación 375. IESE- Universidad de Navarra

Blanco del Pueyo, J. (1975). Revista ICE: 500 representaciones. Breve biografía. Información Comercial Española, 500, 28-41.

Fuentes Quintana, E. (1951). Salario y ocupación: la teoría keynesiana como análisis cíclico. De Economía, marzo-abril, 9-55.

Fuentes Quintana, E. (1952). ¿Es aplicable a España la teoría keynesiana? En Perpiñá Grau, R. De Estructura Económica y de Economía Hispana (pp. 419-449). Rialp.

Fuentes Quintana, E. (1958). Un ensayo de metodología económica (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.

Fuentes Quintana, E. (1959). John Maynard Keynes en España. Un reportaje retrospectivo. Información Comercial Española, 308, 117-128.

Fuentes Quintana, E. (1966). Keynes y la economía de la Gran Sociedad. Información Comercial Española, 390, 141-147.

Fuentes Quintana, E. (1969). Friedman versus Keynes. Política monetaria versus política fiscal. Información Comercial Española, 425, 39-65.

Fuentes Quintana, E. (1971a). Hacia una nueva política fiscal. En Instituto de Estudios Fiscales (Ed.). Política fiscal en acción (pp. 321-358). Ministerio de Hacienda.

Fuentes Quintana, E. (1971b). Tras el escudo de Keynes. Hacienda Pública Española, 9, 3-6.

Fuentes Quintana, E. (1976). La crisis económica actual: sus problemas y soluciones. Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Fuentes Quintana, E. (1979). La crisis económica española. Papeles de Economía Española, 1, 84-136.

Fuentes Quintana, E. (1981). Orientaciones para un tiempo de crisis: cuatro opiniones. Papeles de Economía Española, 6, 344-352.

Fuentes Quintana, E. (1983). John Maynard Keynes en España. Papeles de Economía Española, 17, 237-334.

Fuentes Quintana, E. (1991). Reflexiones y consejos a los futuros economistas. Revista de Economía, 8, 26-36.

Fuentes Quintana, E. (1992). Juan Velarde Fuertes: Recuerdos y valoraciones personales. En García Delgado, J.L. y Serrano Sanz, J.M. (Coords.). Economía española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuertes ofrecido por la Universidad Complutense, vol. 1, (pp. 73-112). EUDEMA Universidad.

Fuentes Quintana, E. (1993). La Economía. Hablando con Enrique Fuentes Quintana. Acento Editorial.

Fuentes Quintana, E. (1998). La visión keynesiana de la política económica. En Rubio de Urquía, R. et al. La herencia de Keynes (pp. 127-149). Alianza Editorial.

Sánchez-Lissén, R. (1997). El profesor Fuentes Quintana ante tres cambios fundamentales de la economía española. Fundación Caixa Galicia.

Sánchez-Lissén, R., Pazos Casado, M.L. y Sanz-Diaz M.T. (2019). El disenso político en España (1979-82) según el Equipo de Coyuntura Económica en el diario El País. Iberian Journal of the History of Economic Thought, 6(1), 69-86.

Schumpeter, J. A. (1997). Diez grandes economistas: de Marx a Keynes. Alianza Editorial.

Time (1966). La influencia keynesiana sobre la expansión de la economía norteamericana. Información Comercial Española, 390, 147-155.

Trullén I Thomas, J. (1993). Fundamentos económicos de la transición política española. La política económica de los Acuerdos de la Moncloa. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Valle, V. (2020). Enrique Fuentes Quintana (1924-2007): profesor, hacendista e inspirador de los Pactos de la Moncloa. En Perdices de Blas, L. y Nogueira Centenera, A. (Eds.) Cinco grandes maestros y la modernización económica de España (pp. 97-117). Fundación Ramón Areces.

Velarde Fuertes, J. (1983). Biblioteca hispana de Marx, Keynes y Schumpeter. Una primera aproximación. Papeles de Economía Española, 17, 374-416.

ASPECTOS POLÍTICOS DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA ENSEÑANZA EN ECONOMÍA POLÍTICA EN ESPAÑA Y PORTUGAL (1784-1858)

Esteban Cruz Hidalgo
José Francisco Rangel Preciado
Francisco Manuel Parejo Moruno
Universidad de Extremadura, España

RESUMEN

La persecución de las ideas económicas fue un inconveniente con el que los primeros economistas tuvieron que lidiar, hecho que se verifica tanto para España como para Portugal. La adaptación de las traducciones del pensamiento económico extranjero para sortear la censura; el papel del exilio en la circulación de las ideas; y el control de una educación circunscrita a las clases superiores y basada en recomendaciones oficiales, que dirigían la reflexión teórica sobre el objeto social, definieron la forma que tomase la enseñanza en Economía Política.

El objetivo de esta comunicación es exponer estos sucesos y contextualizarlos en los cambios en las relaciones sociales de producción impulsados por el nuevo marco institucional capitalista en las dos naciones ibéricas entre 1764 y 1858. Así, entendemos la institucionalización de la enseñanza en Economía Política como fenómeno superestructural para lograr los cambios institucionales que motivan la propia trasformación de la estructura, pero también para estabilizar los conflictos que emergen con esta transformación. Si bien se defendió la enseñanza de la Economía Política por su utilidad para incrementar las riquezas y abandonar el atraso económico, se cuidó qué se enseñaba para que la revolución liberal tomara la dirección adecuada, garantizando en esta transición el mantenimiento del *estatus quo* económico y social y el alejamiento, en todo caso, del socialismo y de otras corrientes radicales. En este sentido, que las transformaciones estuvieron firmemente sujetas a una vía reformista moderada, buscando hacer progresos conteniendo en paralelo la vía revolucionaria radical, quedó reflejado en el largo y pedregoso camino hacia la institucionalización de la Economía Política y su forma final. Siendo así, tanto en España y Portugal, las enseñanzas en economía disolvían la cuestión social en argumentos morales y no económicos, evitando el análisis sobre la estructura y dinámica del modo de producción capitalista y sus conflictos específicos. Cualquier alusión a la existencia de oposi-

ción de los intereses en juego entre diversas clases o estamentos sociales era tildada de socialista, aunque no lo fuera propiamente.
Se concluye, por lo tanto, que siguiendo la guía maestra delineada por Campomanes para la creación de las Reales Sociedades Económicas de Amigos del País, las enseñanzas en Economía Política nacieron encaminadas a acrecentar la producción mediante la difusión de conocimientos prácticos a la población, pero también para eliminar los obstáculos a la producción de riqueza que la tradición había enraizado en los estamentos sociales privilegiados. Todo lo anterior, con el objetivo de convencer a las clases dirigentes de la conveniencia de sostener ciertos cambios institucionales para superar el atraso económico del país, pero evitando modificar, en lo sustancial, la distribución vigente de las riquezas, ahora convertidas en mercancías en función de las nuevas relaciones sociales de producción capitalistas.

PALABRAS CLAVE

Pensamiento económico; Revolución liberal; Economía Política; Instituciones; Materialismo histórico; Enseñanza de la Economía.

INTRODUCCIÓN

El enfoque seguido en este capítulo es que no existe discurso o planteamiento económico que no surja como expresión o reflejo de una realidad social y material concreta. Dentro del campo de Historia del Pensamiento Económico se denomina como enfoque relativista o reconstrucción histórica (Blaug, 1990), y dada la acotación espacial que hacemos, nacional (Cardoso y Lluch, 2000).

Esto no quiere decir que el punto de partida de todos y cada uno de los planteamientos que tratamos sea el estudio de la anatomía de las relaciones sociales de producción tal y como son. Significa que también pueden surgir como idealización, negación u oposición de la realidad tal y como se manifiesta por su simple observación directa; o también, como componente de un compromiso con la comunidad sociológica o clase social a la que los autores pertenecen o se identifican.

La teoría e ideas económicas no son algo puramente abstracto, ni neutral, ni mucho menos ahistórico. Por ello, creemos que es un ejercicio útil estudiar el proceso de instauración de las enseñanzas en Economía Política de una forma muy concreta: como fenómeno paralelo al asen-

tamiento de la estructura e instituciones que caracterizan al sistema capitalista. Este no fue un proceso lineal y aséptico, ni tampoco sigue una trayectoria determinista que pueda ser confiada a la acumulación de verdades universales. De hecho, dada las características del objeto de estudio, no podía serlo entonces ni puede serlo hoy (Cruz, 2020, pp.9-19). En línea con Almodovar (1993, pp.7-8), las ideas económicas no existen independientemente de un soporte material dado. Si bien la instrucción y propagación de las nuevas ideas sirvió de apoyo a la Revolución Liberal contra las resistencias del Antiguo Régimen, en una relación dialéctica con el desarrollo de las relaciones sociales de producción, la superestructura también es utilizada para estabilizar y contener los cambios producidos dentro de un espacio de control, una vez las clases privilegiadas han realizado la transición y adaptación al nuevo sistema.

La Historia del Pensamiento Económico nos hace conscientes y nos compromete con cómo nos enfrentamos al análisis económico de la realidad social; entendida como un producto social específico e histórico. La enseñanza en la Economía Política fue incentivada desde sus inicios con extremada cautela, y reprobada por entenderse como un elemento subversivo de la sociedad, con potencial para alterar el orden social. Siendo instrumental para acelerar los cambios estructurales que estaban en marcha entonces, la forma que toma su institucionalización es coherente con la defensa de las nuevas instituciones creadas con la Revolución Liberal. Por ello, en este trabajo utilizamos un enfoque materialista de la historia para comprender el conflicto, la censura, y la persecución de determinados planteamientos o ideas, así como su aceptación y el interés oficial por difundirlas en un momento histórico concreto, marcado por la necesidad de contener el ardor revolucionario y que la Revolución Liberal no sea desbordada por las contradicciones que emergían en su seno.

El objetivo de esta comunicación es exponer algunos de estos sucesos y discursos que, impulsados por la creación de un nuevo marco institucional basado en la propiedad privada y la libertad de aquellos que no poseen más que su fuerza de trabajo para venderla y adquirir en el mercado todo aquello que necesiten, definen los aspectos políticos de

la institucionalización de la enseñanza en Economía Política en las dos naciones ibéricas entre 1784 y 1858.

1. UNA CIENCIA SUBVERSIVA

Tanto en España como en Portugal las enseñanzas en Economía Política se vieron como una herramienta subversiva, funcional a la instauración de las instituciones liberales, y se consideraron solo adecuadas para estudiantes maduros y que debían estar encomendadas a profesores dignos de la más absoluta confianza (Almodovar y Cardoso, 1998, p.77; Castro Valdivia, 2019, p.96; Escolano, 1983, p.37; Martín Rodríguez, 1989, pp.XIV-XV; Mata, 2002, p.3; Portela, 1968, p.794). Por ello, las pruebas de oposición, la elaboración de manuales de texto y la aprobación de una lista oficial de textos para dar clase deben verse como herramientas para vigilar la difusión de estas enseñanzas de acuerdo a los objetivos de la revolución liberal (Almenar, 2012, p.166; Almodovar y Cardoso, 2012, pp.195-196; Castro Valdivia, 2019, pp.100-101; Martín Rodríguez, 1989, p.LVI). La Economía Política podría ayudar a los liberales en su lucha contra la monarquía absoluta y el Antiguo Régimen, pero también desbordar el papel otorgado por sus impulsores hacia una revolución que alterase el orden social establecido.

La primera cátedra dirigida a las enseñanzas en Economía Política fue la de Lorenzo Normante en la Sociedad Económica Aragonesa en 1784 (Ponzoa, 1838, p.443). No obstante, estas Sociedades Económicas o Reales Sociedades Económicas de Amigos del País, en las que se discutían temas económicos, datan de diciembre 1765, año de creación de la Real Sociedad Económica Bascongada (Llombart y Astigarraga, 2000, pp.677-678; Saavedra, 2012, p.221). Las primeras cátedras fueron extra-universitarias, si bien todavía a finales del siglo XVIII hubo una corta experiencia en la Universidad de Salamanca de impartir este tipo de enseñanzas de la mano de Ramón de Salas (Robledo, 2005, pp.386-387). Ambos profesores, como veremos en el siguiente apartado, tuvieron problemas con la censura de las ideas, algo que también obstaculizó las actividades de las sociedades económicas. Portugal intentó imitar la creación de estas sociedades sin éxito, que se

adecuaron al modelo diseñado por Campomanes en su *Discurso sobre el Fomento de La Industria Popular* publicado en 1774, obra que fue traducida al portugués en 1778 (Almenar y Llombart, 2001, p.110; Cardoso y Perdices, 2015, pp.79-80; Saavedra, 2012, p.233). El hecho de que no cuajasen en Portugal es relevante porque explica el pequeño número de traducciones de textos económicos significativos extranjeros que hubo en territorio luso con respecto a España, ya que las sociedades económicas hicieron una labor destacada en esta línea (Martín Rodríguez, 2018, pp.14-15; Saavedra, 2012, p.242). Este hueco trató de rellenarlo la Real Academia de Ciencias de Lisboa, que publicó entre 1789 y 1815 los cinco volúmenes de *Memórias Económicas* (Almodovar y Cardoso, 1998, pp.39-40). Antes de ello, en 1759 se había puesto en marcha en Lisboa un aula de comercio a instancias del Marqués de Pombal, no obstante, eran enseñanzas prácticas en contabilidad en el mismo sentido práctico que Campomanes promovería en España la difusión de enseñanzas útiles, pero ajenas a los conocimientos de la Economía Política (Rodrigues *et al.,* 2004, pp.56-57). Para Campomanes las sociedades económicas debían ser una "escuela pública de la teórica y práctica de la Economía Política" (Campomanes, 1774, p.CLXIII).

En el año 1807 la enseñanza en Economía Política se instalaba de forma oficial por primera vez en las universidades españolas como asignatura propia, algo que no ocurriría en Portugal hasta 1834 (Almenar, 2012, pp.158-159; Martín Rodríguez, 2011, p.145; Sanjulián, 2014, pp.81-82; Silva, 1980, p.363). Los liberales lusos no emprendieron iniciativas legislativas al respecto hasta el año 1821 (Almodovar y Cardoso, 1998, pp.194-196). En 1836 se creaba en la universidad portuguesa la primera Cátedra de Economía Política. Esta cátedra, en la Universidad de Coimbra, sería ocupada por Adrião Pereira Forjaz de Sampaio desde 1836 hasta 1871 (Portela, 1968, p.797). Si bien esta fue la primera cátedra de Economía Política en el ámbito universitario y en territorio peninsular portugués, no fue la primera de todas, que sería el proyecto fallido de José da Silva Lisboa en 1808 en Río de Janeiro, cuando Brasil aún era portuguesa (Cardoso, 2002, pp.154-155; Portela, 1968, p.782). Con la enseñanza de la Economía Política ya

instalada en la universidad de Coimbra, dos cursos extrauniversitarios de muy corta existencia se pusieron en marcha por la Asociación Comercial de Oporto y la Asociación Mercantil de Lisboa durante el curso 1837 y 1838. Estos cursos estuvieron a cargo de Agostinho Albano da Silveira Pinto y António Oliveira Marreca, respectivamente (Almodovar y Cardoso, 2001, p.131; Mata, 2002, p.3). También en España aparecieron cátedras de Economía Política extrauniversitarias en algunas sociedades económicas, los consulados de comercio de Barcelona, Cádiz y Málaga, y el Ateneo de Madrid (Ponzoa, 1838, p.444; Lluch, 1970, p.303-310; Velasco Pérez, 1990, pp,45-52 y 57-63). Estas cátedras fueron desapareciendo paulatinamente con el afianzamiento e institucionalización de la disciplina en las universidades, conseguida tras las reformas de 1836 y 1842, y finalmente, con la consagración de estas enseñanzas en el Plan Pidal de 1845 (Almenar y Llombart, 2001, p.114; Martín Rodríguez, 1989, pp.XXX-XXXI). Para el período estudiado, tanto en España como Portugal se sigue un proceso idéntico de institucionalización en los estudios universitarios jurídicos, si bien apenas delimitado a la Universidad de Coimbra en el caso portugués. Por su parte, son diez las universidades que dispondrán de una cátedra de Economía Política en España: Barcelona, Granada, Madrid, Oviedo, Salamanca, Santiago, Sevilla, Valencia, Valladolid y Zaragoza (Castro Valdivia, 2012, p.219).

Cabe subrayar que los manuales de Economía Política, que sirvieron como libros de texto para la enseñanza en economía, fueron relativamente más pluralistas los elaborados por portugueses que los españoles, aunque no hubo apenas diferencias en sus aspectos centrales. Como parte de la institucionalización de la enseñanza se incentivó la confección de estos manuales de manera oficial, incluso dando opción directa a obtener una cátedra sin oposición. Además, se fijaron aquellos que podían utilizarse para las clases, bien sobre la marcha como en el caso de España, o previamente a su implantación como en el caso portugués (Almodovar y Cardoso, 2001, pp.130-131; Castro Valdivia, 2012, pp.215-216; Martín Rodríguez, 1989, p. pp. XXXVII-XXXIX).

Desde las primeras reformas de la enseñanza para la implantación de la Economía Política en la universidad se avanzó hacia una mayor homo-

geneización en torno a los principios del laissez-faire que protegían el nuevo orden liberal. Las consideraciones teóricas sobre los principios de la Economía Política se consideraban resueltas e indiscutibles, por lo que se arrinconó y desechó toda idea que pudiese discutir la propiedad privada y la distribución que pudiera surgir de que los propietarios de los medios de producción siguieran el interés propio, siendo tildadas de socialistas. Así, a partir de 1840, y a raíz del impacto que tuvo discusión sobre la cuestión social que denunciaba el pauperismo de las masas en mitad de la abundancia de las producciones, el Curso de Flórez Estrada fue desaconsejado. Aunque se mantuviera por algún tiempo en las listas de libros de textos recomendados en los planes de estudios acabó desapareciendo en 1850 (Almenar, 1980, pp.LVIII-LX; Parejo y Cruz, 2018, pp.10-11). Al otro lado de la raya Ibérica, el libro de texto escrito por Forjaz de Sampaio, el cual mantuviera diversas ediciones desde 1839, transitó hacia un eclecticismo que podemos llamar "estratégico", dado el lugar auxiliar al que era relegado como anotaciones a pie de página (Almodovar y Cardoso, 2001, p.199). En su quinta edición de 1858, este manual evidenciaba un alejamiento importante del dogma de laissez-faire implantado en España, donde la Escuela Economista dominaba la enseñanza económica con un paradigma analítico que establece un camino lineal desde Say hasta Bastiat, pasando por Chevalier (López Castellano, 2006, pp.389-390; San Julián, 2014, pp.82-83). El *Curso de economía política* de Benigno Carballo, publicado en 1855 y 1856, y que sería utilizado como libro de texto en las enseñanzas económicas, es el mejor representante de este marco doctrinal (Lluch y Almenar, 2000, p.156).

En este contexto de hegemonía de una Economía Política clásica analíticamente pobre y desprovista de crítica, tanto en el caso portugués como en el español, la introducción de la filosofía krausista permitió desplazar el conflicto y la cuestión social hacia debates morales y pedagógicos, para lo cual la doctrina social católica sirvió de complemento de apoyo para ahogar cualquier cuestionamiento de las contradicciones de la nuevas relaciones sociales de producción consagradas por la Revolución Liberal (Almenar, 2012, p.168; Almodovar y Cardoso, 2012, p.198; Augelló y Guidi, 2001, p.17; San Julián, 2014, pp.83-84). Bajo

esta forma, la institucionalización de la enseñanza en Economía Política, ya materializada en Portugal, es concluida finalmente en España. Con el Plan Moyano de 1857 la disciplina abandona las Facultades de Filosofía y se consolida en los estudios jurídicos, incluyéndose también entre los cursos de las nuevas Escuelas de Comercio, impartida por profesores funcionarios y sujetos a pruebas de selección por el Gobierno (López Castellano, 2006, pp.388-399).

2. EXILIO, DESTIERRO, CENSURA Y REPROBACIÓN

Pese a la preferencia habitual por la autocensura para evitar problemas (Menudo, 2016, p.333), no fueron pocos los autores que escribieron sobre Economía Política que serían represaliados, de algún modo, durante el dilatado proceso de cambio de las estructuras sociales del Antiguo Régimen hacia la estructura capitalista de un régimen liberal.

En el proceso paralelo de institucionalización de las enseñanzas en Economía Política, cuyo inicio en este trabajo fijamos con la primera cátedra creada en la Sociedad Económica Bascongada y los intentos fallidos portugueses de emular a España en la creación de sociedades económicas, varios fueron los reinados y momentos históricos críticos que se sucedieron. Durante la pugna entre liberalismo y absolutismo España tuvo hasta cinco reyes diferentes, y Portugal siete, con discontinuidades marcadas por la revolución francesa, la invasión napoleónica, los levantamientos liberales y la dura reacción absolutista, más larga en España que en Portugal. Las guerras liberales portuguesas, que duraron de 1828 a 1834, mantuvieron un régimen absolutista en el país, hecho que no ocurrió en España tras la muerte de Fernando VII y el comienzo de las guerras carlistas. La Constitución española de 1812 y la portuguesa de 1822 se inspiraban en la Revolución francesa de 1789, mientras que las constituciones surgidas tras el fin del absolutismo fueron más conservadoras. Llegados a un punto de no retorno a las viejas instituciones, los estamentos privilegiados entendieron perfectamente que no había que restablecer el orden social bajo las instituciones del pasado, sino adecuar las nuevas instituciones a éste (Fontana, 1997 [2001], pp.149-151). Con los liberales moderados como aliados del *status quo,* progresistas en España y setembristas en Portugal

tomarían el relevo revolucionario, entre quienes el pensamiento socialista hace presencia. Al calor de la revolución de 1848, dentro de estos grupos son diseñadas las primeras formulaciones del constitucionalismo democrático (Maluquer de Motes, 1977; Sá, 1974; Suanzes Carpegna, 2007).

Una vez los intereses para mantener un orden social gatopardiano se alinearon con Revolución Liberal para la estabilización de las nuevas instituciones, se utilizaron las mismas herramientas para combatir las contradicciones y conflictos que germinaban de las relaciones sociales de producción establecidas. La institucionalización de la Economía Política en España y Portugal es un buen ejemplo de ello. La Economía Política es una herramienta de transformación y así lo vieron quienes buscaron acabar con el Antiguo Régimen, pero se buscaba una transformación controlada, sujeta al mantenimiento y continuidad de ciertas élites en un mundo emergente caracterizado por la pérdida de su poder colonial y la obligación de movilizar y dirigir los recursos productivos con el fin de competir con otras potencias comerciales en el terreno del mercado por lo que antes se competía a cañonazos y figuraban como mercados seguros (Cardoso, 2002, p.155; Ruíz Torres, 2003; pp.198-200). El comerciante y el capitalista pasaban a ocupar un lugar central en los intereses de la sociedad, y el modo de lograr sus intereses, también.

Entre aquellos difusores de la Economía Política que fueron castigados o tuvieron que huir por sus ideas encontramos a Lorenzo Normante y Ramón de Salas, ya mencionados anteriormente. Ambos fueron denunciados y perseguidos por la Inquisición (Blanco Canales, 1976, pp.87-88; Castro Valdivia, 2012, pp.197-198). Antes de que la Economía Política entrase como asignatura en las universidades, otros economistas sufrieron la cárcel, el destierro o el exilio. Estos son los casos de Pablo de Olavide, director de la empresa colonizadora de Sierra Morena, y Francisco Cabarrús, fundador del Banco de San Carlos (Llombart, 1996, pp.140-141). Melchor Gaspar de Jovellanos, autor del Informe sobre la Ley Agraria publicado en 1795 y traducido al francés, el inglés el italiano y el alemán, fue cesado como Ministro en 1798 y encarcelado hasta abril de 1808 (Cardoso y Perdices, 2015,

pp.79-80). Uno de los introductores del pensamiento de Adam Smith, Ramón Campos, también fue denunciado por la Inquisición y encarcelado en 1797 (Perdices, 2009, pp.5-6). Por su parte, en estos años destaca en Portugal la caída en desgracia del Marqués de Pombal tras la muerte del rey portugués José I en 1777 (Almodovar y Cardoso, 1998, pp.37-38).

Tras la invasión napoleónica hay períodos que se alternan de exilio y vuelta de los exiliados, provocados por la reacción absolutista y por su caída. Además, la censura de imprenta estuvo operativa todo el período estudiado. Por estos motivos, muy pocas obras de Economía Política escritas por españoles vieron la luz en nuestro país, y otras lo hicieron fuera en primer lugar, con sus autores exiliados, hasta poder publicarse en España a su regreso. La excepción es la *Revista General de Economía Política* de Mariano Torrente, publicada en 1835 en La Habana. Pese a los obstáculos para su publicación, esta obra formó parte de la primera lista de textos oficiales realizada por la Dirección General de Estudios del Reino para la enseñanza en Economía Política en 1841 (Martín Rodríguez, 1989, pp. XIV-XV y XXXIV). El *Catecismo de Economía Política* de Joaquín Mora tendría tres ediciones en 1825, 1827 y 1828 destinadas al mercado sudamericano, si bien se le atribuye una de las ediciones a imprentas españolas (Schwartz, 1999, p. XVI-XIX; Almenar, 2012, p.164).

Tras el Trienio Liberal coinciden en Londres con Mora otros economistas españoles notables como José Canga Argüelles o Flórez Estrada. Ambos publicarían sus obras más destacadas en la ciudad inglesa (Cardoso y Perdices, 2015, p.83). Además, los exiliados hicieron una gran labor de traducción de obras extranjeras. Martínez Rodríguez (2018, pp.55-57; .76-77, 108-109) menciona una serie de figuras que tradujeron diversas obras al español que serían importantes para la enseñanza en Economía Política, aunque sea de manera auxiliar. Estos son Joaquín Escriche, traductor de diversas obras de Bentham; Pedro Mata Fontanet, traductor del *Compendio elemental de economía política* de Blanqui; Segundo Cipriano Montesino, traductor de los *Principios de Economía Política* de McCulloch; y Mariano José Sicilia, traductor del *Diccionario analítico de Economía Política* de Ganilh. Sánchez Rivera

tradujo el *Traité* de Say y textos de Filangieri y Beccaria durante su exilio en Francia (Menudo y O'Kean, 2019, p.184).

Cabe destacar que, mientras los escritores y traductores de libros de texto sufrieron mayormente la represión en forma de exilio para evitar la cárcel o algún castigo mucho peor, tres de los primeros catedráticos de Economía Política padecieron el destierro: Julián de Luna y de la Peña, catedrático interino en la Sociedad Económica Matritense entre 1816 y 1818 y de Agricultura en la Sociedad Económica Extremeña a partir de 1819, desde donde enseñaba igualmente Economía Política; Manuel María Arjona y Cubas, catedrático interino de la Matritense durante el año 1818 y 1819; y Eudaldo Jaumeandreu, catedrático en la Junta de Comercio de Barcelona y también autor de dos de los principales manuales de Economía Política del período (Cortijo, 2017, pp.46 y 54; Escolano, 1983, p.37; Martín Valdepeñas, 2005, p.36).

El exilio también fue la opción sobrevenida tomada por los portugueses Solano Constâncio, Pinheiro Ferreira, Sousa Brandão, Oliveira Marreca, José Estevão y José Ferreira Borges (Almodovar y Cardoso, 1998, p.56; 2015; p.195; Cardoso y Perdices, 2015, pp.83-84; Castro, 1980, p.77; Estivill, 2017, p.27 y 30-31; Sá, 1964, p.62-63). Este último es autor de *Instituições de economia política*, publicado en 1834, que sería el primer libro de texto utilizado en la enseñanza de la Economía Política en la Universidad de Coimbra y en las clases de la Asociación Comercial de Oporto. Los tres primeros muestran influencias socialistas relevantes, y son habitualmente incluidos en la Historia nacional del Pensamiento Económico portugués. Estas influencias son extensibles tanto a Oliveira Marreca como José Estevão. Éste también fue profesor de Economía Política, dando clase durante cuatro años en la Escuela Politécnica de Lisboa hasta su destitución en febrero de 1844 (Sá, 1964, p.63).

En España, aunque no sean nombrados al tratar la materia que nos ocupa, igualmente hubo muchos otros autores que escribieron de Economía Política en este sentido, bien como crítica o como parte de una mezcla ecléctica de doctrinas. A pesar del silencio sobre su figura y obra, aportaron mucho a este proceso, aunque fuese por contraposi-

ción a los principios clásicos. Las ideas socialistas fueron marcadamente influyentes en aquellos que se exiliaron en Francia. Cabe citar a José Andreu Fontcuberta, propagador del Saint-Simonismo; o Joaquín Abreu, divulgador del fourierismo (Barnosell, 2008; pp.114-115; Lida, 1972, pp.24-25). Pero quizás la persona que más resistió la represión y la censura fue Fernando Garrido, a quien le abrieron más de 18 procesos por los que estuvo seis veces en la cárcel, y pasó más de 18 años exiliado o desterrado (Lida, 1973, p.17; Maluquer de Motes, 1975, pp.11-32).

Estas ideas influyeron en las enseñanzas en Economía Política en un sentido concreto, incentivaron el repliegue más absoluto en torno a los principios remarcados por la Revolución Liberal. Ciertamente, hay excepciones aisladas donde la estrategia o solución alternativa fue la búsqueda de argumentos para combatir el socialismo importando nuevas ideas del extranjero. Este es el caso, por ejemplo, de la vía nacional inspirada en Friedrich List planteada por Oliveira Marreca (Serra, 1980; Bastien, 2002); y quizás podamos incluir aquí a su vez el eclecticismo estratégico de Forjaz de Sampaio, ya mencionado.

Decía Blaug que "la historia de las ideas no es tanto una cuestión de lo que se dijo, sino de por qué se dijo" (Blaug, 1958:4). Es importante identificar qué preguntas motivaron el desarrollo de las teorías por sus autores y las causas materiales que concurrieron para que fuesen centrales en su pensamiento (Blaug, 1990, p.27); pero también para su exclusión en el marco de la institucionalización de la Economía Política. Las notas que proveemos en este trabajo deben servir como punto de partida para una investigación más profunda sobre esta cuestión.

3. CONCLUSIÓN: UNA REVOLUCIÓN CONTROLADA

La superestructura construida con la institucionalización de la enseñanza en Economía Política responde no solo a la estrategia de motivar cambios en la estructura social, sino también a controlar los conflictos que emergían con ellos. Si bien se defendió la enseñanza de la Economía Política por su utilidad para incrementar las riquezas y abandonar el atraso económico, se cuidó qué se enseñaba para que la revolución

liberal tomara la dirección adecuada al orden social que se quería mantener, garantizando en esta transición la continuidad del *estatus quo* económico y social y, en último término, como dique a la difusión de las corrientes socialistas. En este sentido, que las transformaciones estuvieron firmemente sujetas a una vía reformista moderada, buscando hacer progresos conteniendo en paralelo la vía revolucionaria radical, quedó reflejado en el largo y pedregoso camino hacia la institucionalización de la Economía Política y su forma final. Siendo así, tanto en España como en Portugal, las enseñanzas en economía disolvían la llamada cuestión social en argumentos morales y no económicos, evitando el análisis sobre la estructura y dinámica del modo de producción capitalista y sus conflictos específicos. Cualquier alusión a la existencia de oposición de los intereses en juego entre diversas clases o estamentos sociales era tildada de socialista y desaconsejada de manera oficial, como ocurriría con ciertos aspectos de la obra de David Ricardo y Flórez Estrada (Almenar, 1980, p.CXI; Frías, 1993, p.557) y, con un ímpetu aún mayor, con los escritos de los socialistas utópicos, quienes serían fuertemente censurados y perseguidos.

La forma en que toma la institucionalización de la Economía Política en las enseñanzas universitarias de ambos países ibéricos es similar. La primacía de la Escuela Economista fue suficiente para inhibir el dinamismo y la pluralidad de ideas que el progreso científico requiere. La vulgarización de la Economía clásica derivada de la institucionalización de su enseñanza dio paso a una etapa gris para el pensamiento económico. Redujo el discurso teórico y el valor de la Economía Política en cuanto instrumento de transformación social, siendo sustituido por el sentido común de una visión ortodoxa del principio del orden natural y el pragmatismo en cuatro ámbitos de la política económica: la cuestión social, la hacienda, la política comercial y la cuestión monetaria (Almodovar y Cardoso, 2012, p.199; Bastién, 2000, pp.14-15; Cardoso y Perdices, 2015, p.81; Serrano Sanz, 2000, pp.129-130;).

Si bien en este capítulo nos hemos centrado en el estudio de un período específico que parece muy lejano en el tiempo; debemos remarcar en que éste no es un trabajo sobre ideas pasadas de economistas difuntos. Dada la estabilidad de la estructura capitalista, debemos ver este

trabajo como una conversación en el presente extendido en el sentido de Boulding (1971, p.232), y que nos permite saber, en este caso, cómo la institucionalización de la Economía Política sigue un proceso de retroalimentación con la realidad material de la que surge. Por este motivo, cabe concluir trayendo a colación aquella popular frase de Marx sobre la historia: "Hegel dice en alguna parte que todos los grandes hechos y personajes de la historia universal aparecen, como si dijéramos, dos veces. Pero se olvidó de agregar: una vez como tragedia y la otra como farsa" (Marx, 1852 [2003], p.13).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almenar, S. (1980). "Estudio preliminar: El pensamiento económico de A. Flórez Estrada. Economía ricardiana y reformismo radical". En A. Flórez Estrada, Curso de Economía Política. Edición y estudio preliminar de Salvador Almenar (pp.XXXV-CXXIII). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Almenar, S. (2012). "Teaching, spreading and preaching. Textbooks of political economy in Spain 1779-1936". En M.M. Augello y M.E.L. Guidi (eds.), The Economic Reader. Textbooks, manuals and the dissemination of the economic sciences during the nineteenth and early twentieth centuries (pp.158-188). New York: Routledge.

Almenar, S., y Llombart, V. (2001). "Economic Societies, Academies and Economic Debating Societies". En M.M. Augello and M.E.L. Guidi (eds.), The Spread of Political Economy and Professionalisation of Economists. Economics Societies in Europe, America and Japan in the Nineteenth Century (pp.107-125). London and New York: Routledge.

Almodovar, A. (1993). A institucionalização da economia política clásica em Portugal (tesis doctoral). Universidade do Porto.

Almodovar, A., y Cardoso, J.L. (1998). A history of portuguese economic thought, London, Routledge.

Almodovar, A., y Cardoso, J.L. (2001). "From learned societies to professional associations. The establishment of the economist profession in Portugal". En M.M. Augello y M.E.L. Guidi (eds), The Spread of Political Economy and the Professionalisation of Economists. Economic Societies in Europe, America and Japan in the nineteenh century (pp.126-127). New York: Routledge.

Almodovar, António, y Cardoso, José Luís (2012). "Textbooks and the teaching of political economy in Portugal 1759–1910". En M.M. Augello y M.E.L. Guidi (eds.), The Economic Reader. Textbooks, manuals and the dissemination of the economic sciences during the nineteenth and early twentieth centuries (pp.189-213). New York: Routledge.

Augello, M.M., y Guidi, M.E.L. (2001). "Nineteenth-century economic societies in a comparative approach. The emergence of professional economists". En M.M. Augello and M.E.L. Guidi (eds.), The Spread of Political Economy and the Professionalisation of Economists. Economic Societies in Europe, America and Japan in the nineteenth century (pp.1-31). New York: Routledge.

Barnosell, G. (2008). "Entre el liberalismo y el saint-simonismo: J. Andrew de Covert-Spring". En M. Suárez Cortina (coord.), Utopías, quimeras y desencantos: el universo utópico en la España liberal (pp.113-158). El universo utópico de la España liberal. Santander: Ediciones de la Universidad de Cantabria.

Bastien, C. (2000). A divisão da história do pensamento económico português em períodos. GHES Documento de Trabalho No.16.

Bastien, C. (2002). "Friedrich List and Oliveira Marreca: some odd coincidences". En M. Psalidopoulos y M.E. Mata (eds.), Economic Thought and Policy in Less Developed Europe. The nineteenth century (pp.232-246). New York, Routledge.

Blanco Canales, R. (1976). La enseñanza de la Economía en España en la primera mitad del siglo XIX. Revista de Economía política, 74, 77-94.

Blaug, M. (1958). Ricardian economics: a historical study. New Haven, Estados Unidos: Yale University Press

Blaug, M. (1990). On the historiography of economics. Journal of the History of Economic Thought, 12(1), 27-37.

Boulding, K.E. (1971). After Samuelson, Who Needs Adam Smith? History of Political Economy, 3(2), 225-237.

Campomanes, P.R. (1774). Discurso sobre el fomento de la industria popular. Madrid: Imp. de Antonio Sancha.

Cardoso, J.L. (2002). O liberalismo económico na obra de José da Silva Lisboa. História econômica & história de empresas,5(1), 147-164.

Cardoso, J.L.; y Perdices, L. (2015). "Spain and Portugal". En V. Barnett (ed.), Routledge Handbook of the History of Global Economic Thought (pp.77-85). New York: Routledge.

Castro, A. (1980). O pensamento económico no Portugal moderno. Amadora: Instituto de Cultura Portuguesa.

Castro Valdivia, M. (2012). El pensamiento económico en la Cátedra de Economía Política de la Universidad de Granada (1807-1842): personajes e ideas (tesis doctoral). Universidad de Jaén.

Castro-Valdivia, M. (2019). "Evolución de las materias económicas en las facultades de Derecho españolas del siglo XIX". En M.A. Bermejo Castrillo (ed.), La memoria del jurista español (pp.85-116). Madrid: Dykinson.

Cortijo, E. (2017). "Biografía de Julián de Luna". En J. de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.14-140). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Cruz, E. (2020). Ensayos críticos en Historia del Pensamiento Económico: la evolución de las instituciones capitalistas a través de tres proyectos radicales (tesis doctoral). Universidad de Extremadura.

Escolano, A. (1983). Notas sobre la enseñanza de la economía política en el primer tercio del siglo XIX. Historia de la educación: Revista interuniversitaria, 2, 27-38.

Estivill, J. (2017). Os primórdios da economia social em Portugal: Contributos de Ramón de la Sagra (I Parte). Sociologia, 33, 19-45.

Frías, J.C. (1993). Atraso económico y cultura de élites. A propósito de la traducción castellana en 1848 de los Principios de economía política y tributación de David Ricardo. Revista De Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History, 11(3), 541-562.

Fontana, J. (1977 [2001]). La revolución liberal. Política y Hacienda en 1833-1845. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Lida, C. (1972). Anarquismo y Revolución en la España del XIX. Madrid: Siglo XXI.

Lida, C. (1973). Antecedentes y desarrollo del movimiento obrero español (1835-1888). Textos y documentos. Madrid: Siglo XXI.

Llombart, V. (1996). "El Informe de ley agraria y su autor en la historia del pensamiento económico". En A. García Sanz y J. Sanz Fernández (eds.), Reformas y políticas agrarias en la historia de España: de la Ilustración al primer franquismo (pp.105-159). Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Llombart, V. y Astigarraga, J. (2000). "Las primeras antorchas de la economía: las sociedades económicas de amigos del país en el siglo XVIII". En E. Fuentes Quintana (dir.), Economía y economistas españoles: La Ilustración (pp.677-707). Barcelona: Galaxia Gutenberg.

Lluch, E. (1970). El pensamiento económico en Cataluña entre el Renacimiento económico y la Revolución industrial: la irrupción de la escuela clásica y la respuesta proteccionista (tesis doctoral). Universidad de Barcelona.

Lluch, E., y Almenar, S. (2000). "Difusión e influencia de los economistas clásicos en España (1776-1870)". En E. Fuentes Quintana (dir.), Economía y economistas españoles: La Economía clásica (pp.93-170). Barcelona: Galaxia Gutenberg.

López Castellano, F. (2006). La enseñanza de la economía en la Universidad de Granada (1807-1936). Historia de la Educación, 25, 379-400.

Maluquer de Motes, J. (1975). "Introducción". En F. Garrido, La Federación y el Socialismo (pp.11-32). Edición de Jordi Maluquer de Motes. Barcelona: Labor.

Maluquer de Motes, J. (1977). El socialismo en España 1833-1868. Barcelona: Editorial Crítica.

Martín Rodríguez, M. (1989). "La institucionalización de los estudios de Economía Política en la Universidad Española (1784-1857)". En M. Valle Santoro, Elementos de Economía Política con aplicación particular a España. Edición y estudio preliminar de Manuel Martín Rodríguez (pp.IX-CCXXXIV). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Martín Rodríguez, M. (2011). Los estudios de economía en España: la cátedra de economía política de la Universidad de Sevilla, 1807-1936. Historia de la educación, 30, 145-165.

Martín Rodríguez, M. (2018). Traducciones y traslaciones en Economía. Granada: TLEO.

Martín Valdepeñas, E. (2005). Relaciones de parentesco entre los miembros de la sociedad económica matritense en el reinado de Fernando VII (1808-1833). Espacio Tiempo y Forma. Serie V, Historia Contemporánea, 17, 13-43.

Marx, K. (1852 [2003]). El 18 de brumario de Luis Bonaparte. Madrid: Fundación Federico Engels.

Mata, M.E. (2002). Economic ideas and policies in nineteenth-century Portugal. Luso-Brazilian Review, 39(1), 29-42.

Menudo, J.M. (2016). Cartas españolas de Jean-Baptiste Say: evidencias para el estudio de la circulación de ideas económicas. Revista de Historia Económica, 34(2), 323-348.

Menudo, J.M., y O'Kean, J.M. (2019). Ediciones, reimpresiones y traducciones en español del Tratado De Economía Política de Jean Baptiste Say. Revista de Historia Economica-Journal of Iberian and Latin American Economic History, 37(1), 169-192.

Parejo, F.M., y Cruz, E. (2018). "La Cuestión Social" en el Tratado de Economía Política de Julián de Luna y de la Peña. Iberian Journal of the History of Economic Thought, 5(1), 1-15.

Perdices, L. (2009). "Los economistas españoles: de perseguidos a reconocidos socialmente". En V. Bote, L. Escot y J.A. Fernández (dirs.), Pensar como un economista. Homenaje al profesor Andrés Fernández Díaz (pp.3-15). Madrid: Delta publicaciones.

Ponzoa, J.A. (1838). “Comentarios”. En J.B. Say, Tratado de economia politica ó Exposicion sencilla de cómo se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas (traducido de la quinta edición francesa y comentado por José Antonio Ponzoa) (pp.440-548). Madrid: Imprenta que fué de Fuentenebro : á cargo de Alejandro Gomez.

Portela, A.F. (1968). A evolução histórica do ensino das Ciências Económicas em Portugal. Análise Social, 6(22/24), 787-836.

Rodrigues, L.L., Gomes, D., y Craig, R. (2004). The Portuguese School of Commerce, 1759-1844: a reflection of the "Enlightenment". Accounting History, 9(3), 53-71.

Robledo, R. (2005). “Economía política en la Universidad de Salamanca: entre la intolerancia y la inteligencia (1786–1936)”. En J.I. Sánchez Macías, F. Rodríguez López y R. Calvo Ortega (coords.), Economía, derecho y tributación. Estudios en homenaje a Gloria Begué Cantón (pp.383-410). Salamanca: Universidad de Salamanca.

Ruíz Torres, P. (2003). “Modelos sociales del liberalismo español”. En R. Robledo, I. Castells y M.C. Romeo (eds.), Orígenes del liberalismo: universidad, política, economía (pp.173-203). Salamanca: Ediciones universidad de Salamanca.

Sá, V. de (1964). Perspectivas do século XIX. Lisboa: Portugalia Editora.

Sá, V. de (1974). A Crise do Liberalismo e as Primeiras Manifestações das Ideias Socialistas em Portugal. Lisboa: Seara Nova.

Saavedra, I.A. (2012). Las Sociedades Económicas de Amigos del País: Proyecto y realidad en la España de la Ilustración. Ohm: Obradoiro de Historia Moderna, 21, 219-245.

San Julián, J. (2014). The institutionalisation of political economy in Italy and Spain (1860–1900): a comparative approach. The European Journal of the History of Economic Thought, 21(1), 78-106.

Schwartz, P. (1999). “Estudio Introductorio”. En J.J. Mora, De la libertad del comercio. Edición y estudio preliminar de Pedro Schwartz. Madríd: Instituto de Estudios Fiscales.

Serra, J,B. (1980). Em defesa dos «interêsses industriais»-António de Oliveira Marreca (1848-49). Análise social, 16(61/62), 53-69.

Serrano sanz, J.M. (2000). “Escuelas e ideas en la Restauración decimonónica”. En E. Fuentes Quintana (dir.), Economía y economistas españoles: las críticas a la Economía Clásica Ilustración (pp.129-150). Barcelona: Galaxia Gutenberg.

Silva, A. S. (1980). A burguesia comercial portuguesa eo ensino de Economia Política: o exemplo da escola do Porto (1837-1838). Análise Social, 16(61/62), 363-381.

Suanzes Carpegna, J.V. (2007). El constitucionalismo español y portugués durante la primera mitad del siglo XIX (un estudio comparado). Estudos Ibero-Americanos, 33(1), 38-85.

Velasco Pérez, R. (1990). Pensamiento económico en Andalucía (1800-1850). Málaga: Editorial Librería Ágora.

LOS INICIOS DE LA ENSEÑANZA EN ECONOMÍA POLÍTICA EN EXTREMADURA: ENTRE LA DISIDENCIA Y LA INOPERANCIA

Esteban Cruz Hidalgo
Francisco Manuel Parejo Moruno
José Francisco Rangel Preciado
Universidad de Extremadura, España

RESUMEN

La difusión y estudio de los planteamientos de los primeros economistas clásicos en Extremadura está ligada a la creación de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz en 1816; y dentro de este organismo, a la figura de su primer catedrático desde 1819, Julián de Luna y de la Peña. Desde su cátedra de agricultura Luna trató de enseñar prácticas útiles para mejorar la productividad de la tierra en un contexto eminentemente agrícola; pero también, difundir los principios de la naciente Economía Política siguiendo a Jean Baptiste Say. El objetivo de este trabajo es evidenciar los éxitos de Julián de Luna en estos términos, en la Sociedad Económica de Badajoz y después, pues es autor de un tratado de Economía Política. Este texto no llegó a ver la luz en su tiempo, en el contexto de una institucionalización difícil y selectiva, y pese a ser conocida e incentivada su elaboración desde altas instancias.

El empeño de Luna en mejorar la agricultura para transformar el resto de sectores desde la cátedra de Agricultura no dio frutos. No disponía de los recursos necesarios para poner en práctica los conocimientos teóricos que impartía. Esta deficiencia material fue un obstáculo que insistentemente trató de superar, reclamando un terreno para la experimentación y demostración práctica de sus enseñanzas. La falta de una solución a este problema marcó su posición en torno a la desamortización y su alineamiento con el ilustre economista asturiano Álvaro Flórez Estrada, a quien sigue en lo referente al trabajo como fuente legítima de la propiedad. Las demostraciones que requería servirían, según Luna, para refutar la defensa de las tradiciones, costumbres y hábitos que impedían la introducción de nuevas técnicas, instrumentos, cultivos y ganado. Tras diversos desengaños, tanto en su experiencia como académico como también por lo observado a lo largo de su posterior carrera política, el catedrático extremeño renegaría de los principios económicos generales que contenían las enseñanzas en Economía Política. La crítica de estos principios quedó plasmada por Luna en una obra de Economía Política que, probablemente, estaba inicialmente

diseñada a servir de libro de texto para la enseñanza en la disciplina con su reimplantación en 1836 en los planes de estudio.

PALABRAS CLAVE

Sociedades Económicas de Amigos del País; Institucionalización de la enseñanza; Economía Política; Julián de Luna; Crítica de la Economía Política.

INTRODUCCIÓN

Es sabido que la primera cátedra donde se enseña Economía Política en España es la cátedra de Economía Civil y Comercio fundada por la Real Sociedad Aragonesa de Amigos del País de Zaragoza en 1784, y encargada a Lorenzo Normante y Carcavilla (Ponzoa, 1838, p.443; Blanco Canales, 1976, pp.87-99; Martín Rodríguez, 1989, p.XI). Tras ella, y de manera intermitente desde 1784 y hasta la consolidación de la enseñanza en Economía Política a mediados del siglo XIX, aparecieron cátedras de Economía Política extrauniversitarias en otras Reales Sociedades Económicas de Amigos del País y consulados de comercio de Barcelona, Cádiz y Málaga (Ponzoa, 1838, p.444; Lluch, 1970, p.303-310; Velasco Pérez, 1990, pp,45-52 y 57-63), así como en el Ateneo de Madrid (Fernández Delgado, 1998). A partir de 1807, y también con la misma discontinuidad, las enseñanzas en Economía Política se introducen en las universidades españolas, incrustadas en los estudios jurídicos (López Castellano, 2006; Martín Rodríguez, 1989, 2011; Castro Valdivia, 2019)

Hubo cátedras encargadas de la enseñanza en Economía Política en las Sociedades Económicas de Zaragoza, Mallorca, Murcia, Sevilla y Madrid (Anes, 1986, pp.456-457; Velasco Pérez, 1990, pp.39-43; Almenar y Llombart, 2011, p.111). Esta última, la Matritense, es la más importante de todas, a pesar de su tardía creación en diciembre de 1813 y sus problemas en arrancar. Adjudicada en su creación a Antonio Osteret y Narío, la docencia fue suspendida a los pocos meses de iniciarse (Velasco Pérez, 1990, p.35; Castro Valdivia, 2012, pp.192-193). La ausencia del catedrático fue cubierta por diversas interinidades, con varias interrupciones hasta la ocupación de la Cátedra por José Antonio Ponzoa en 1820. Hasta entonces, en las impresiones

anuales del *Kalendario manual y guía de forasteros en Madrid* aparece como catedrático de Economía Política Osteret y Narío, pero sabemos por diversos testimonios y estudios que la cátedra estuvo activa de forma intermitente, pues ocuparon la plaza de forma interina en diferentes momentos entre 1814 y 1820 Felipe de Olive (Ponzoa, 1838, p.445); Julián de Luna y de la Peña (Cortijo, 2017, p.46) y Manuel María Arjona y Cubas (Martín-Valdepeñas, 2005, p.36).

Por último, cabe señalar que la Economía Política se enseñó, además, dentro de otras enseñanzas. Esto ocurre en la Academia de Leyes de la Universidad de Salamanca, a instancias de Ramón de Salas durante el periodo 1787-1792 (Robledo, 2005, pp.386-387). Este es también el caso que en este artículo presentamos. Tenemos constancia de la enseñanza de la Economía Política en Badajoz por parte del primer y único catedrático de Agricultura que tuvo la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País, Julián de Luna y de la Peña, quien como ya se mencionase, ya se había hecho cargo antes de esta materia, de modo interino, en la cátedra de Economía Política de la Matritense.

1. UNA SOCIEDAD IMPROVISADA Y SIN RECURSOS

La Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz (en adelante RSEEAP) fue una de las sociedades económicas creadas por el Real Decreto de 9 de junio de 1815, el cual disponía de la creación de estas sociedades en todas las capitales de provincia (Suárez Generelo, 1996, pp.12-13; Guerrero, 2007, p.320). A instancias de Mariano Tamariz, intendente del ejército y socio de la Matritense, se dio el visto bueno por Real Orden a la creación de la RSEEAP, lo que fue transmitido desde la Matritense al obispo de Badajoz, Mateo Moreno Delgado (Suárez Generelo, 1996, pp.14-15). Así, en una reunión en el palacio episcopal celebrada el 6 de julio de 1816 es creada la RSEEAP. En la composición social de La Económica, como hoy la conocemos popularmente, sobresalían los miembros del clero y, en menor medida, militares. Badajoz por aquella fecha era una plaza fuerte fronteriza de gran valor estratégico (Gómez Tejedor, 2007, p.163; González Rodríguez, 2007, p.29) El obispo Mateo Delgado ocupó la presidencia de La Económica hasta 1822, pero parece que no ejerció

como tal, delegando sus tareas en Francisco Romero del Castillo, a quien en 1822 sustituiría el racionero de la catedral Manuel de la Rocha (Suárez Generelo, 1996, p.28), figura esencial en la actividad de la sociedad durante estos años.

Las principales preocupaciones de La Económica estuvieron encaminadas, de acuerdo con los estatutos, a promover la enseñanza de artes y oficios útiles, sin descuidar otros aspectos de acción social. Disponemos en el archivo de la Económica de una serie de memorias sobre muy diversos temas relacionados con la industria, y, sobre todo, con la agricultura. La primera cátedra que se barajó crear fue una cátedra de matemáticas, a instancias del capitán de artillería de marina José Olmedo (Suárez Generelo, 1996, p.21). Está cátedra no llegó a iniciarse entonces, siendo la cátedra de Agricultura, establecida por Real Orden de fecha de 26 de noviembre de 1818 junto con otras cuatro cátedras de Agricultura establecidas en Toledo, Sevilla, Burgos y León, la primera en abrirse. Por Real Orden de 19 de abril de 1819 se nombra como catedrático por oposición a Julián de Luna y de la Peña (Merino de Torres, 1898, pp.65-66). Los trámites para la petición de esta cátedra fueron desempeñados por Manuel de la Rocha (Gómez Tejedor, 2007, p.164).

De la actividad de la cátedra no sabemos mucho. Lo que sí sabemos es que estuvo prácticamente inoperativa al no disponer de un terreno de pruebas para los cultivos y técnicas que Luna enseñaba teóricamente, tal y como él mismo expone de manera amarga (Luna, 1833 [2017], p.483; Gómez Tejedor, 2007, p.164). Por Real Orden de 26 de mayo de 1819 se dispuso que se adoptara como texto en todas las cátedras de Agricultura la obra titulada *Lecciones de Agricultura*, del catedrático en el Real Jardín Botánico y presidente de la clase de Agricultura de la Matritense, Antonio Sandalio Arias (Merino de Torres, 1898, p.67). El catedrático extremeño era partícipe de estas *Lecciones* con dos capítulos, pues fue un colaborador muy próximo a Sandalio Arias, tanto que antes de que se le encomendase tarea docente alguna fue secretario de la clase de Agricultura de la Matritense en el curso 1816-1817 (Cortijo, 2017, p.38). Además, también sabemos que no solo había deficiencias en cuanto a la provisión de los recursos materiales necesa-

rios para estas enseñanzas, sino que ni siquiera había los medios para pagar el sueldo de Luna (Merino de Torres, 1898, pp.78-80).

Con la llegada de Luna a Badajoz éste se implica en las actividades de la Económica, de la que es nombrado secretario, tal y como se desprende de los documentos disponibles en el archivo de la RSEEAP firmados por él en calidad de este cargo. Tras la huida de Fernando VII, durante el trienio liberal Luna colabora estrechamente con Manuel de la Rocha en las actividades de una Sociedad Patriótica que funciona en Badajoz desde el 21 de abril de 1820, con el nombre de *Asamblea Constitucional de Badajoz,* así como de redactores de diversos periódicos (Naranjo Sanguino, 2009, p.196). Tenemos constancia de cuatro discursos de Julián de Luna durante su estancia en Badajoz: un primer *Discurso de apertura de la cátedra de Agricultura* del 7 de enero de 1820; un *Discurso pronunciado en la Reunión Patriótica de Badajoz* el día 1 de enero de 1821; un tercer *Discurso en defensa de la cátedra de Agricultura en Badajoz* de 19 de noviembre de 1833, y un cuarto discurso de apertura del curso de agricultura del 7 de enero de 1836 *(*Pérez González, 2009, p.297; Guerra Arcadio y Gómez Tejedor, 2009, p.85; Cortijo, 2017, p.43).

Si bien a través de estos *Discursos* podemos conocer el contenido de las clases de Luna y su relación con las enseñanzas en Economía Política, el testimonio de Manuel de la Rocha nos permite que la especulación en torno a ello tenga una base firme. El racionero, en su discurso de apertura de la primera universidad de provincia en Badajoz efectuado el 6 de noviembre de 1822 y rescatado por López Prudencio en un artículo escrito en 1928 en *El Correo Extremeño* (Cortijo, 2017, p.46), menciona que Luna estuvo dando clase de Economía Política desde la cátedra de Agricultura de la RSEEAP. Además, otro dato adicional que conocemos por este discurso es el tiempo que permaneció de forma interina en la cátedra de Economía Política de la Matritense: dos años, entre 1816 y 1818.

Por último, queremos hacer referencia a un hecho que creemos que puede ser relevante para el tema que nos ocupa. Entre 1820 y 1821 saldrían en Badajoz unos *Cuadernos sobre Crédito nacional* donde se

defendía la desamortización y su reparto en pequeñas explotaciones, así como la distribución de los hombres y mujeres de España en juntas y asociaciones que vertebrarían las actividades económicas del país, a modo de las series de trabajo fourieristas (Pérez González, 2009, p.295). No hemos encontrado esta obra, pero a la luz de la evolución de las ideas de Luna y su destacado papel en la actividad cultural y política en el Badajoz de la época, esta obra puede haber sido el primer contacto con el pensamiento asociacionista que el catedrático desarrollaría y plasmaría en su tratado de Economía Política (Luna, 2017).

Con la vuelta de Fernando VII la Económica es clausurada durante los diez años que dura la Década Ominosa (Suárez Generelo, 1996, p.30). A instancias de un tribunal presidido por el obispo y primer presidente de la Económica, Mateo Delgado Moreno, Manuel de la Rocha y otros miembros del estamento clerical fueron represaliados por su actividad durante el trienio liberal y recluidos en diversos conventos, si bien éste consigue pronto huir a Portugal (González Caballero, 2009, p.256). La llegada de las tropas franco-españolas a Badajoz encontró a Luna como Secretario interino del Estamento de Crédito público nombrado por la Diputación, custodiando las cajas provinciales, según lo cuenta su nieto Mario Roso de Luna en un artículo sobra la figura de su abuelo publicado en la *Revista de Estudios Extremeños*, publicada en marzo de 1901 (Cortijo, 2017, pp.47-48). Luna sería desterrado a Cabeza del Buey, donde coincidiría con Manuel José Quintana. Según sabemos por Esteban Cortijo (2017, pp.34-35), se conserva correspondencia de Luna tanto con Quintana como con Juan Donoso Cortés, dos figuras relevantes del momento. Estas cartas evidencian el conocimiento que había de la obra de Economía Política que Julián Luna estaba escribiendo, de sus ideas, y de cómo era digno de la confianza de ambos, intercediendo por él en numerosas ocasiones (Cortijo, 2017, p.78). Buena muestra de interés por la obra que estaba escribiendo la da no solo esta correspondencia privada, sino también que, en documentos oficiales, fuese exhortado a dar fin a su texto, como aparece en la Real Orden del Ministerio de Gobernación de la Península de fecha de 16 de mayo de 1837 (Cortijo, 2017, pp.66-67).

En 1833 es reabierta la RSEEAP y reinstalada la cátedra de Agricultura. Pese a la insistencia de su catedrático en la adquisición de unos terrenos pertenecientes al convento de Santa Ana para las prácticas (Merino de Torres, 1898, pp.72-73; Gómez Tejedor, 2007, p.164), al lado del río Guadiana, las enseñanzas impartidas por Luna seguirían adoleciendo de la misma falta de recursos e inoperancia. Y así sería hasta 1836 que esta cátedra desaparece, sustituida por una cátedra de Matemáticas (Suárez Generelo, 1996, pp.44-46).

El abandono de la cátedra por Luna parece ser motivado por su mandato como gobernador civil en las provincias de Cáceres, Huelva y Vizcaya, cargos por los que transitó sin pasar desapercibido, granjeándose no pocos enemigos, hasta su retirada de la función pública en 1843 (Cortijo, 2017, p.32). No obstante, entre medias de esta carrera política aún le sería otorgada una nueva cátedra, la de Matemáticas del Instituto de Segunda Enseñanza de Cáceres, la cual ocuparía por unos meses en 1840 (Cortijo, 2017, p.79). Y cabe preguntarse, ¿usaría también Luna esta posición académica para difundir las enseñanzas en Economía Política como hiciera desde la cátedra de Agricultura de Badajoz? Lamentablemente, en estos momentos no tenemos una respuesta sobre ello.

2. UNA APROXIMACIÓN A LAS ENSEÑANZAS DE LUNA A TRAVÉS DE SUS DISCURSOS

A pesar de su formación agronómica y de la importancia que da a la instrucción para superar los usos y costumbres que impiden un correcto aprovechamiento de los cultivos, Luna afirma que, si lo que se desea es buscar una solución al estado decaído de los campos y de los cultivadores españoles, la respuesta no está en la agronomía sino en la Economía Política (Luna, 1819, p.68). Esto es, la miseria no era una cuestión técnica, sino institucional.

Los discursos de Luna de 1816 en la cátedra de Economía Política de la Matritense, y de 1833 de la cátedra de Agricultura de la RSEEAP, nos dan una idea de las enseñanzas que difunde e imparte en Badajoz. En base a los testimonios que conocemos, podemos afirmar que Julián

de Luna impartió Economía Política entre los años 1816 y 1818 en la Matritense, y a lo largo de siete años en La Económica desde la cátedra de Agricultura, divididos en dos períodos: el primero entre 1819 y 1823, y el segundo entre 1833 y 1836 (Cortijo, 2017, p.46). Ciertamente, la referencia a las enseñanzas económicas impartidas por Luna hecha por Manuel de la Rocha no comprende la segunda etapa de Luna en la RSEEAP, a la vuelta de su destierro. No obstante, y dado que en una carta fechada a 30 de junio de 1835 del ilustre político extremeño Juan Donoso Cortés (Cortijo, 2017, p.78), íntimo amigo de Luna, éste le pregunta por la conclusión de su tratado de Economía Política, creemos que el catedrático de Agricultura de La Económica se encontraba en este momento más volcado y comprometido con la enseñanza en Economía Política que en el Trienio Liberal. Esto también puede apreciarse en el hincapié que hace de ciertas nociones de mayor profundidad en su discurso de defensa de la cátedra de 1833, las cuales contrastan con los principios generales que toma como suficientes para garantizar el progreso económico en 1816.

Fijándonos en las referencias que hace Luna en sus discursos, queda patente que utiliza como guía el *Traité d'économie politique* de Say. En el borrador original de su *Economía Política*, el extremeño anota que utiliza la quinta edición en francés de esta obra, publicada en 1826. Para antes de esta fecha debió haber usado la primera edición del *Traité* de 1803, que fue traducida y editada en Madrid en tres volúmenes impresos entre 1804 y 1807, y fijada como libro de texto oficial con la implantación de la Economía Política en la universidad en 1807 (Almenar, 2012, p.163). Aparecida de forma anónima, Menudo y O'Kean (2019, pp.173-174) identifican a José María Queipo de Llano como su traductor. Esta edición también fue utilizada en otras cátedras no universitarias, como la de la Sociedad Económica Aragonesa (Almenar y Llombart, 2001, pp.110-111). Menudo estudia la correspondencia de autores españoles con Say y señala a la Matritense como institución central en la traducción y difusión de la obra del francés en España, circulando los borradores de las traducciones entre sus miembros, entre quienes se encontraba ya en 1815 Julián de Luna (Menudo, 2015, p.115; Cortijo, 2017, p.38). Mientras Luna ocupaba de forma

interina la cátedra de Economía Política de la Matritense salía la traducción de la segunda edición del *Traité* de Say de 1814, edición materializada en cuatro volúmenes por Manuel María Gutiérrez y Manuel Antonio Rodríguez y publicados entre 1816 y 1817 (Menudo y O'Kean, 2019, p.177).

La primera exposición que encontramos de las ideas económicas de Luna es el *Discurso en la inauguración de la cátedra de Economía Política* de 1816. La asimilación de los principios de protección de la propiedad privada y la libertad del interés particular, entendidas como las dos bases para asegurar el curso natural del progreso, es completa (Luna, 1816, [2017], p.476). Elogia a Say por el perfeccionamiento que lleva a cabo de las ideas de Adam Smith, a quien atribuye la autoría de fijar el objeto de estudio de la nueva ciencia de la Economía Política (Luna, 1816 [2017], pp.470-471). Como fuentes o manantiales de la riqueza apunta primero a la tierra, puesto que "el hombre sin tierra no existiría". Segundo al trabajo, al que divide en tres tipos de actividad: agrícola, fabril y mercantil. En este tercer grupo incluye el "trabajo inmaterial y precioso del sabio", el de los "empleados en la administración, moral y salud pública" y "el de todos aquellos que con sus servicios nos proporcionan alguna recreación o comodidad" (Luna, 1816 [2017], pp. 471-472). La conceptualización de los servicios inmateriales como productivos es la impugnación más importante de Smith que Luna recoge de Say. Una tercera fuente de riqueza son los capitales, que define como "adelantos" y "medios de suplir el trabajo propio con extraños auxilios" (Luna, 1816 [2017], p.472).

Luna establece que el labrador es menos activo y más despreocupado de su actividad que el arrendatario, y éste del propietario, sugiriendo que cuanto más asegurado esté el disfrute de los frutos del trabajo, mayor será el incentivo para ser activo y laborioso. Siguiendo esta reflexión, llega lógicamente a la siguiente deducción: para la Economía Política, "es del mayor interés aumentar el número de propietarios cuanto sea posible" (Luna, 1816 [2017], p.475). Pero hay que hacer notar aquí que, previamente, Luna establece un principio superior, el del "sagrado derecho de propiedad, sin el cual no puede haber gobierno ni patria"; un derecho "tan justo y tan esencial" sin el cual "la

subsistencia de las sociedades sería imposible" (Luna, 2017, p. 475). Esta posición se invertirá progresivamente, llegando Luna a censurar la propiedad privada de la tierra como contraria a las leyes naturales, y denunciándola como la principal causa de los problemas que afligen a las sociedades. Un estorbo para vivir "realmente asociados" (Luna, 2017, pp.214-215). En sus propias palabras:

> Puestos en frente los unos de los otros derechos, el de propiedad en las cosas y el de la autonomía del hombre, se ve que éste es preferente, porque sin la primacía de protección a las personas no pueden éstas tener o poseer las cosas. (Luna, 2017, p.440).

No sabemos cuándo comenzó realmente el conflicto en el pensamiento de Luna entre estos dos derechos. Lo que sí podemos decir es que, tras este primer discurso en la Matritense, en el siguiente texto del que disponemos, el *Discurso en defensa de la cátedra de Agricultura* de 1833, el catedrático extremeño omite la decidida adscripción a los dos principios que toma como pilares de la Economía Política en 1816.

El amplio período de tiempo transcurrido entre ambos discursos abarca una serie de acontecimientos que dejan huella en el catedrático de Agricultura. Los inconvenientes con los que se encuentra para ejercer la enseñanza práctica, su agitada actividad durante el Trienio liberal, y el largo exilio obligatorio al que fue condenado por su firme compromiso con la causa liberal, matizarían ya ciertos aspectos del dogmático liberalismo que asume en 1816.

Aprovecha el discurso para reafirmarse en los principios de la Revolución Liberal y en las reformas que traería. Confía en que los cambios que implemente protejan y fomenten la agricultura "aliviándola de gravámenes", "removiéndola estorbos" y "facilitando la ilustración que ha de dirigir su acción y hacer más productivos sus afanes". La legislación agraria debía proveer estas "tres necesidades vitales de la agricultura", para lo cual era esencial liberar de vínculos las tierras entregadas a la amortización civil y eclesiástica y privatizar parte de las tierras comunales (Luna, 1833 [2017], p.482).

En estas líneas, Luna denuncia que, para que la instrucción a los agricultores fuese realmente efectiva, la cátedra debería disponer de terre-

nos para hacer ensayos y demostraciones, espacios donde poder "demostrar prácticamente los principios teóricamente enunciados" (Luna, 1833 [2017], p.483). Disponer de unas tierras donde experimentar permitiría superar la fuerte inercia de la costumbre, impugnando la resistencia de los labradores a introducir vegetales nuevos en razón del clima y el terreno favorable a su cultivo; o la negativa de los ganaderos a reducir el espacio usado para el pasto de los animales usando prados artificiales, que como señala, deberían ser formados con plantas de secano, más acordes a los condicionantes ambientales de nuestras tierras (Luna, 1833 [2017], pp.485-487). Con la demostración práctica y difusión de estos conocimientos se proveería un holgado sustento a la población, un excedente de materias primas abundante para emplear en la industria fabril, se incentivaría el comercio, y aumentaría la tributación. El florecimiento de la agricultura impulsaría un proceso de transformación en el resto de sectores (Luna, 1833 [2017], p.488).

La interdependencia entre agricultura, industria y comercio parece ser el principal punto de Luna en este texto, y en comparación con el discurso de 1816, podemos observar una apuesta mucho más decidida por la agricultura, tomando su fomento como modo de potenciar tanto la industria como el comercio; es decir, derivando el desarrollo de estas actividades a la mayor disponibilidad de productos agrícolas. Pero, además, Luna considera los conflictos que puedan surgir entre diferentes grupos, en este caso, entre quienes cultivan la tierra y quienes la usan para que sus rebaños pasten. Este conflicto de intereses por la explotación de los recursos reales no parece poderse resolver a través de una mejor información e instrucción. Lo enfoca directamente a la problemática de la distribución. Dice Luna:

> concediendo a los granjeros que las ganaderías concurren en gran parte a enriquecer la provincia, debe advertírseles que es tan vulgar y falso el cifrar la riqueza en el dinero, como es falso y vulgar cifrarla en los valores, a que tanta importancia dan los comerciantes, por cierto sin comprenderlos; pues la verdadera riqueza consiste por esencia en la abundancia de producciones acomodadas a nuestras necesidades y gustos. En este supuesto, véase de un lado a cuanto asciende por su número y calidad las necesidades que cubren los ganados con las utilidades que proporcionan, y véase de otro cuánto suman las que se

> satisfacen con la infinita variedad de producciones que diariamente presenta el cultivo y la comparación dará por resultado la grande equivocación que padecen los granjeros. (Luna, 1833 [2017], p.486).

Con esta breve reflexión sobre la relación entre el valor y la riqueza desdeña los privilegios que puedan ofrecérsele a la ganadería lanar. Aquí, Luna aboga por una noción de riqueza medida en creación de valores de uso, no en ganancias; contra el interés individual de quienes incrementan su riqueza monetaria sacrificando los factores productivos disponibles para elaborar producciones adaptadas a la satisfacción de nuestras necesidades. En términos muy similares se expresaría en su *Economía Política* (Luna, 2017, p.245). Claramente, esto es una enmienda a la totalidad de las instituciones capitalistas, cuyo motor es el ánimo de lucro.

Para nuestro catedrático "producir y enriquecer no son palabras sinónimas" (Luna, 2017, p.320). El interés individual choca con el interés social. Y, además, pone ya en sobre aviso el ataque que lanzaría hacia la figura del comerciante, y a los economistas por hacer apología del comerciante con su falsa doctrina (Luna, 2017, p.327). Luna dibuja al comerciante como un agente improductivo, usurero y perjudicial para la riqueza nacional, a excepción de aquellos que se dedican al comercio de transportar las mercancías desde donde escasean o sobran hacia donde son necesarias o excedentes (Luna, 2017, p.278). Solo esta clase de comerciantes son útiles para la agricultura y la industria, al hallar una demanda a productos que de otra forma no tendrían.

Conocemos el compromiso de Luna con sus ideas, de cómo defendió sus posiciones a pesar de que ello le causase diversos sobresaltos. Basándonos en ello, podemos afirmar que la crítica y las desviaciones de los planteamientos de los economistas clásicos fue una constante en la impartición de enseñanzas en Economía Política por Luna, desde su cátedra de Agricultura de la RSEEAP.

3. UNA CÁTEDRA Y UN MANUAL FRUSTRADOS

Hemos indicado que Julián de Luna siguió la quinta edición francesa del *Traité* de Say, del cual se hicieron ocho ediciones y tres reimpre-

siones en España. La quinta edición francesa no fue traducida hasta 1838 por José Antonio Ponzoa (Martín Rodríguez, 2018, pp.15-16). Esta edición sería la séptima publicada en español y la mejor de todas, a juicio de Menudo y O'Kean (2019, pp.171-172). La traducción de Ponzoa, a quien nombramos en este trabajo por hacerse con la cátedra de Economía Política de la Matritense por oposición en 1820, estaba destinada a servir de manual en la universidad a la luz de los estímulos concedidos para la elaboración de manuales por el Arreglo Provisional de 1836, que restablecía la enseñanza de la Economía Política en el sexto curso de la licenciatura de Leyes (Martín Rodríguez, 1989, p.XLVII; Castro Valdivia, 2019, pp.97-98). Además, este Arreglo también conocido como Arreglo Quintana, daba libertad de programa y de libro de texto a los docentes; eso sí, previa consulta al rector y al claustro de la Facultad. Esta "plena" libertad no duró mucho tiempo. Con la justificación de ayudar a los catedráticos en la selección de textos que debían impartirse en todas las universidades españolas, la Dirección General de Estudios del Reino comenzó a publicar el 9 de octubre de 1841 una lista periódica de obras propuestas por una Comisión Técnica de Examen de Libros (Martín Rodríguez, 1989, p.XXXIV). Y yendo más allá, una Circular de esta Dirección General de Estudios de fecha 20 de abril de 1843 ordenaba que se incluyesen en el discurso inaugural los programas de los profesores (López Castellano, 2006, p.387). Debe señalarse que el Arreglo Quintana no sustituía al Plan Calomarde, vigente por Real Decreto desde el 14 de octubre de 1824 hasta 1845. Si bien como hemos apuntado, en 1836 se restablecía la enseñanza de la Economía Política en las universidades, enseñanzas que el Plan de 1824 consideraba como subversivas (Castro Valdivia, 2012, pp.210-211), y considerando el progresivo refuerzo del control de lo que se enseñaba en Economía Política, debe concluirse que ésta continuaba considerándose una disciplina con la que tener cuidado.

Este contexto de institucionalización vigilante con las ideas que se imparten lo ejemplifica la salida del *Curso de Economía Política* de Flórez Estrada de la lista de libros oficiales en 1850, cuya sexta edición editada en 1848 recoge tanto el folleto titulado *La cuestión social, o sea, ori-*

gen, latitud y efectos del derecho de propiedad, publicado en 1839 e incluido ya en la quinta edición del *Curso*, como la versión castellana con abundantes notas críticas de la entrada *"Propiedad*" de la *Encyclopaedia Britannnica*, publicada en 1843. La reacción a estos planteamientos de Flórez Estrada lo alinearon con el socialismo, a pesar de que en ningún caso éste se proponga rectificar las relaciones capitalistas (Almenar, 1980, pp.CIX-CXI; Parejo y Cruz, 2018, p.10). Con los nuevos mecanismos de veto escondidos tras la exigencia de "profesionalización", unidos a los enemigos que Luna acumuló durante su etapa política, tal y como se desprende en la correspondencia con Donoso Cortés, de las críticas vertidas en su *Discurso como Jefe Político de Bilbao* (1842a [2017]) y en la *Memoria que contiene una estadística sucinta de Vizcaya* (1842b [2017]), no es sorprendente que un texto con una esencia marcadamente alineada con el socialismo utópico de Charles Fourier quedase cerrado bajo llave en un baúl (Cruz, Rangel y Parejo, 2020). Tómese, por ejemplo, el siguiente párrafo que define su posición utópica:

> ¿Cual es, en conclusión, el orden natural y benéfico que debe reemplazar al violento y estragado existente. El raciocinio le está señalando, pues se descubre bien claro que si la propiedad singular es la única raíz de tantas iniquidades y tanto padecer y el único movedor de la máquina que forman aquellas instituciones malhechoras, que aún queriendo hacer el bien no producen sino males, el gran cambio está hecho sin más que anular el egoísta "mío" y poner en su plaza el fraternal "nuestro". (Luna, 2017, (p.205);

o este otro párrafo sobre el nuevo sistema de organización:

> Los jornaleros agrícolas y los obreros fabriles, son quienes más trabajo personal ponen para conseguir los productos del campo y de las fábricas. Y de tal modo se entiende la equidad y la justicia en estas fementidas sociedades nacionales, que ni un ápice les pertenece de aquellos mismos productores que a fuerza de habilidad, de trabajo y de penalidades logran presentar acabados íntegros y cabales. (Luna, 2017, p.253).

Las ideas socialistas eran desaconsejadas en el ámbito académico, públicamente combatidas desde la tribuna, y los periódicos, y fuertemen-

te perseguidas por los órganos censores (Lida, 1972; 1973; Elorza, 1975; Cruz, Parejo y Rangel, 2019, p.341). Así, nuestro malogrado catedrático no solo fue privado de los recursos materiales necesarios para sus enseñanzas y apartado de las mismas en la RSEEAP, sino que sus esfuerzos por contribuir al estudio y difusión de la Economía Política en forma de manual, con la esperanza de sacarla del "bajo materialismo" al que los economistas la habían reducido (Luna, 2017, p.184), quedaron sepultados durante más de siglo y medio.

4. CONCLUSIÓN: UNA MONEDA DE DOS CARAS

Las palabras de Donoso Cortes en 1835, que apremiaban a Luna a publicar su manual de Economía Política "ahora o nunca" (Cortijo, 2017, p.78), fueron una respuesta racional cuyo sentido y significado emana de una realidad material concreta.

Alguien con las ideas de Luna no podía disponer de lugar alguno en el proceso de institucionalización de unas enseñanzas que se vinculaban al éxito y legitimación de las nuevas instituciones capitalistas; pero que eran consideradas un arma de doble filo dado su elevado potencial subversivo. Y la obra de Luna, como forma de negación y superación de los conflictos surgidos con las relaciones sociales de producción históricas que cristalizan con la Revolución Liberal, es un testimonio que, en el campo de la Historia del Pensamiento Económico, hoy podemos utilizar como material para nuestro objeto de estudio: el sistema capitalista. El catedrático extremeño es un observador perspicaz y una figura activa de este período de cambios cualitativos cruciales en el modo en que se organiza la sociedad. La Economía Política y su enseñanza emergen en paralelo al desarrollo de las relaciones sociales de producción capitalistas, así como su crítica.

La superestructura académica se asienta en esta etapa como legitimación de la estructura, y en este proceso no habría espacio para aquellos que, como Luna, pudiesen ser asociados al socialismo. Tampoco en la RSEEAP, localizada en una comunidad principalmente militar y clerical. La falta de recursos materiales para ejercer la instrucción que se le demandaba no ofrecía incentivos para asistir a las clases de agricultura;

y menos aún, éste era el escenario más propicio para difundir la nueva ciencia. La salida de Luna de La Económica supuso el fin de la cátedra de Agricultura; y con ella, de la instrucción en Economía Política en Badajoz.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almenar, S., y Llombart, V. (2001). "Economic Societies, Academies and Economic Debating Societies". En M.M. Augello and M.E.L. Guidi (eds.), The Spread of Political Economy and Professionalisation of Economists. Economics Societies in Europe, America and Japan in the Nineteenth Century (pp.107-125). London and New York: Routledge.

Almenar, S. (1980). "Estudio preliminar: El pensamiento económico de A. Flórez Estrada. Economía ricardiana y reformismo radical". En A. Flórez Estrada, Curso de Economía Política. Edición y estudio preliminar de Salvador Almenar (pp.XXXV-CXXIII). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Almenar, S. (2012). "Teaching, spreading and preaching. Textbooks of political economy in Spain 1779-1936". En M.M. Augello y M.E.L. Guidi (eds.), The Economic Reader. Textbooks, manuals and the dissemination of the economic sciences during the nineteenth and early twentieth centuries (pp.158-188). New York: Routledge.

Anes, G. (1986). "Los amigos del país y las enseñanzas de economía". En P. Sáinz Rodríguez (ed.), Homenaje a Pedro Sáinz Rodríguez. Vol. 4: Estudios teológicos, filosóficos y socioeconómicos (pp.451-460). Madrid: Fundación Universitaria Española.

Blanco Canales, R. (1976). La enseñanza de la Economía en España en la primera mitad del siglo XIX. Revista de Economía política, 74, 77-94.

Castro Valdivia, M. (2012). El pensamiento económico en la Cátedra de Economía Política de la Universidad de Granada (1807-1842): personajes e ideas (tesis doctoral). Universidad de Jaén.

Castro-Valdivia, M. (2019). "Evolución de las materias económicas en las facultades de Derecho españolas del siglo XIX". En M.A. Bermejo Castrillo (ed.), La memoria del jurista español (pp.85-116). Madrid: Dykinson.

Cortijo, E. (2017). "Biografía de Julián de Luna". En J. de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.14-140). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Cruz, E., Parejo, F.M., y Rangel, J.F. (2019). El reformismo pragmático del primer catedrático de Economía Política extremeño Julián de Luna y de la Peña. Baética: Estudios de arte, geografía e historia, 39, 349-367.

Cruz, E., Rangel, J.F., y Parejo, F.M. (2020). Valor, Riqueza y Felicidad en una crítica fourierista de la Economía Clásica: las singularidades de Julián de Luna. Investigaciones históricas: Época moderna y contemporánea, 40, 419-446.

Elorza, A. (1975). El fourierismo en España. Madrid: Ediciones de la revista de trabajo.

Fernández Delgado, R. (1998). Las vicisitudes del primer catedrático de economía política del Ateneo español de 1820 Casimiro de Orense y Rávago. Universidad Europea-CEES Documento de Trabajo No.1.

Gómez Tejedor, M.A. (2007). "La Sociedad Económica de Amigos del País: un paseo por su historia." En V.V.A.A. (eds.), Los 190 años de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz (pp.161-170). Badajoz: RSEEAP.

González Caballero, J.A. (2009). "El exilio liberal extremeño". En V.V.A.A. (eds.), Extremadura y la modernidad. La construcción de la España constitucional, 1808-1833 (pp.205-264). Badajoz: Diputación de Badajoz.

González Rodríguez, A. (2007). "La ciudad de Badajoz". En V.V.A.A. (eds.), Los 190 años de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz (pp.21-38). Badajoz: RSEEAP.

Guerra, A., y Gómez Tejedor, M.D. (2007). "Un local afortunado. El convento de Santa Catalina de Badajoz." En V.V.A.A. (eds.), Los 190 años de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz (pp.75-94). Badajoz: RSEEAP.

Lida, C. (1972). Anarquismo y Revolución en la España del XIX. Madrid: Siglo XXI.

Lida, C. (1973). Antecedentes y desarrollo del movimiento obrero español (1835-1888). Textos y documentos. Madrid: Siglo XXI.

Lluch, E. (1970). El pensamiento económico en Cataluña entre el Renacimiento económico y la Revolución industrial: la irrupción de la escuela clásica y la respuesta proteccionista (tesis doctoral). Universidad de Barcelona.

López Castellano, F. (2006). La enseñanza de la economía en la Universidad de Granada (1807-1936). Historia de la Educación, 25, 379-400.

Luna, J. (2017). Economía Política (edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Luna, J. (1816 [2017]). "Discurso en la inauguración de la Cátedra de Economía Política". En J. de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.469-478). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Luna, J. (1833 [2017]). "Discurso en defensa de la Cátedra de Agricultura". En J. de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.479-488). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Luna, J. (1842a [2017]). "Discurso como Jefe Político de Bilbao". En J. de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.501-508). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Luna, J. (1842b [2017]). "Memoria que contiene una estadística sucinta de Vizcaya". En Julián de Luna, Economía Política. Edición revisada de Esteban Cortijo del tratado de Economía Política original inédito del autor (pp.509-546). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Martín Rodríguez, M. (1989). "La institucionalización de los estudios de Economía Política en la Universidad Española (1784-1857)". En M. Valle Santoro, Elementos de Economía Política con aplicación particular a España. Edición y estudio preliminar de Manuel Martín Rodríguez (pp.IX-CCXXXIV). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Martín Rodríguez, M. (2011). Los estudios de economía en España: la cátedra de economía política de la Universidad de Sevilla, 1807-1936. Historia de la educación, 30, 145-165.

Martín Rodríguez, M. (2018). Traducciones y traslaciones en Economía. Granada: TLEO.

Martín Valdepeñas, E. (2005). Relaciones de parentesco entre los miembros de la sociedad económica matritense en el reinado de Fernando VII (1808-1833). Espacio Tiempo y Forma. Serie V, Historia Contemporánea, 17, 13-43.

Menudo, J.M. (2015). Correspondencia y economía política en España (1809-1831). La relación epistolar con Jeremy Bentham y Jean-Baptiste Say. Cuadernos de Ilustración y Romanticismo, 21, 109-120.

Menudo, J.M., y O'Kean, J.M. (2019). Ediciones, reimpresiones y traducciones en español del Tratado De Economía Política de Jean Baptiste Say. Revista de Historia Economica-Journal of Iberian and Latin American Economic History, 37(1), 169-192.

Merino de Torres, A. (1898). Apuntes para la Historia de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Badajoz. Badajoz: RSEEAP.

Naranjo Sanguino, M.A. (2009). "Extremeños del Trienio Liberal". En V.V.A.A. (eds.), Extremadura y la modernidad. La construcción de la España constitucional, 1808-1833 (pp.159-204). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Parejo, F.M., y Cruz, E. (2018). "La Cuestión Social" en el Tratado de Economía Política de Julián de Luna y de la Peña. Iberian Journal of the History of Economic Thought, 5(1), 1-15.

Pérez González, I.M. (2009). "Literatura y Liberalismo en Extremadura a comienzos del siglo XIX". En V.V.A.A. (eds.), Extremadura y la modernidad. La construcción de la España constitucional, 1808-1833 (pp.265-306). Badajoz: Diputación de Badajoz.

Ponzoa, J.A. (1838). "Comentarios". En J.B. Say, Tratado de economia politica ó Exposicion sencilla de cómo se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas (traducido de la quinta edición francesa y comentado por José Antonio Ponzoa) (pp.440-548). Madrid: Imprenta que fué de Fuentenebro : á cargo de Alejandro Gomez.

Robledo, R. (2005). "Economía política en la Universidad de Salamanca: entre la intolerancia y la inteligencia (1786–1936)". En J.I. Sánchez Macías, F. Rodríguez López y R. Calvo Ortega (coords.), Economía, derecho y tributación. Estudios en homenaje a Gloria Begué Cantón (pp.383-410). Salamanca: Universidad de Salamanca.

Suárez Generelo, J. (1996). Incompleta y breve crónica de la Real Sociedad Económica Extremeña de Amigos del País de Badajoz. Badajoz: RSEEAP.

Velasco Pérez, R. (1990). Pensamiento económico en Andalucía (1800-1850). Málaga: Editorial Librería Ágora.

EL CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS VALENCIANO: ADALID EN EL DESARROLLO DE LA CIENCIA ECONÓMICA EN ESPAÑA

THOMAS BAUMERT
Universidad Antonio de Nebrija & CES "Cardenal Cisneros"

DANIEL DEL CASTILLO SOTO
ESIC Business and Marketing School

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo de la ciencia económica en España fue determinante el transcurrir del siglo XX. A pesar de las tempranas y significativas —si bien meramente intuitivas y, esencialmente, carentes de urdimbre teórica— aportaciones realizadas por los escolásticos tardíos de la denominada "Escuela de Salamanca" a lo largo del siglo XVI, aún se iba a demorar la ciencia económica en nuestro país (en comparación con otras naciones europeas) en consolidarse como disciplina autónoma en la universidad. De modo que hasta mediados de 1940 serán otros los ámbitos en los que la expansión del conocimiento económico encontrará su espacio: escuelas comerciales —como Deusto—, centros de investigación económica y, de forma residual, las facultades de Derecho suplirán esta carencia. (Fuentes Quintana, 2002; cf., también, Velarde, 2012).

Uno de los centros pioneros en el estudio riguroso de la materia económica y empresarial fue el Centro de Estudios Económicos de Valencia (en adelante CEEV).[564] Su fundación, en 1929, contó con el apoyo de organizaciones regionales —tanto empresariales, como de entidades públicas— y de notables personalidades de la ciencia económica de la época: José María Zumalacárregui[565], Manuel de Torres[566] y, singularmente, quien fuera el primer director de éste, el ilustre Román Perpiñá Grau[567].

[564] El CEEV tenía su sede en la calle de Colón número 56. Un lugar céntrico de la ciudad de Valencia que en nuestros días tiene gran importancia en la actividad comercial con la presencia de muchas firmas internacionales en sus locales.

[565] José María Zumalacárregui y Prat (Lucena, 1879 – Madrid, 1956). Estudió Derecho y Filosofía y Letras en la Universidad de Salamanca. No obstante, mostró siempre una mayor inclinación por las ciencias y, singularmente, por las matemáticas. Se doctoró en ambas carreras en la Universidad Central de Madrid —predecesora de la actual Universidad. Complutense— respectivamente en 1900 y 1904. Completó sus estudios en Alemania, donde

se distanció del historicismo entonces imperante, en favor de un enfoque más matemático de la ciencia económica, en línea con Walras y Pareto. En 1903 obtuvo la Cátedra de Economía y Hacienda de la Universidad de Santiago, si bien al año siguiente pasó, por traslado, a la de Valencia, en la que en 1921 fue elegido decano de la Facultad de Derecho y en 1930 rector. Al estallar la Guerra Civil, fue suspendido de su cargo por las autoridades republicanas, huyendo a la zona nacional. En 1941 obtuvo la Cátedra en la Universidad de Madrid, donde permaneció hasta su jubilación en 1949. Entre sus cargos destaca el de presidente del Consejo de Economía Nacional y el de director del Instituto Sancho de Moncada del CSIC. En 1946 fue nombrado académico de Ciencias Morales y Políticas, así como consejero del Banco de España. Entre su no muy extensa lista de publicaciones caben resaltar: *Misión de la Universidad en la vida económica contemporánea* (Valencia, 1919); *La ley estadística en Economía. Discurso de recepción del Académico de Número D. José J. M. Zumalacárregui y contestación de Académico de Número D. José Larraz López* (17 de marzo de 1946, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid), y *Vilfredo Pareto. 1848-1923* (Madrid, 1951). Una selección de sus escritos fue publicada en 1995 por la Fundación FIES bajo el título *Textos seleccionados*.

[566] Manuel de Torres (La Unión, 1903 – Almoradí, 1960) fue catedrático de Teoría Económica, primero de la Universidad de Valencia y finalmente de la de Madrid, y uno de los introductores del keynesianismo en España. Su Teoría general del multiplicador (Madrid, 1943) —cuya lectura aún hoy es recomendable— fue el primer libro publicado en España sobre esta Escuela. Escribió también Teoría de la política social (Madrid, 1954), Juicio de la actual política económica española (1956) y Teoría y práctica de la política económica (Madrid, 1955). Dirigió la elaboración de la contabilidad nacional de España a partir de 1954 y colaboró en la elaboración de las sucesivas tablas input-output de la economía española que continuaron la de 1954, dirigida por Valentín Andrés Álvarez. Fue consejero de Economía Nacional, miembro de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, presidente de la Sección de Política Económica del Instituto de Estudios Políticos y director de la Revista de Economía política. Otras obras suyas relevantes son El problema triguero y otras cuestiones fundamentales de la agricultura española (Madrid, 1944) y La naranja en la economía española (Madrid, 1950).

[567] Román Perpiñá Grau (Reus, 1902 – Reus, 1991) fue un destacado economista español. Se licenció en Ciencias Económicas en la Universidad de Deusto (Bilbao) y obtuvo el título de Intendente Mercantil por la Escuela Superior de Comercio. La Junta de Ampliación de Estudios le otorgó una beca y posteriormente viajó a Alemania, donde redactó la tesis doctoral que publicó en 1929. Mantuvo una larga colaboración con el profesor Harms, centrada en analizar cuestiones ligadas con la localización de actividades económicas y, fundamentalmente, con el proceso de estructuración de toda la actividad económica. Perpiñá fundó el primer servicio de estudios económicos de España: el Seminario de Estudios Económicos de CHADE, que colaboró con Cambó. En Valencia, fundó y dirigió el Centro de Estudios Económicos Valencianos desde 1930, objeto del presente estudio. Tras la Guerra Civil, Perpiñá se estableció en Madrid como Consejero de Economía Nacional y se dedicó a realizar varios estudios sobre las posesiones españolas en el golfo de Guinea. Román Perpiñá fue profesor en la Universidad Complutense de Madrid y en la Universidad Pontificia de Salamanca.

Las actividades del CEEV se encauzaron a través de dos canales, a saber, fomentar el desarrollo de la economía de la región y expandir los conocimientos en economía. La aportación principal de Perpiñá fue su afán por importar el modelo de investigación económica rigurosamente científica, que había conocido durante sus estancias de investigación en Alemania, al ámbito español. Para ello, en el CEEV se llevaron a cabo exhaustivos estudios estadísticos —por aquel momento aún muy poco extendidos en España—, la recopilación y clasificación de publicaciones internacionales, la divulgación —por medio de conferencias y debates— de asuntos económicos, así como la creación de un centro de formación de estudios empresariales en la capital del Turia. La temática de estos estudios abarcaba desde monografías sobre sectores agrarios (por motivos obvios, principalmente del de los cítricos), hasta el análisis de la conveniencia de construir una autopista en la zona. La organización de alrededor de 50.000[568] fichas ordenadas por temáticas y países, así como la creación de una de las bibliotecas más completas en materia económica de aquel momento, permiten evidenciar y cuantificar el extenso y laborioso trabajo realizado por el CEEV (Aleixandre, 1983).

1. PROMOTORES Y FUNCIONES DEL CEEV

Como ya ha quedado dicho, en la creación del CEEV resultó crucial la participación de instituciones valencianas de diversa índole. El principal impulso vino de la mano de la Diputación Provincial, el Ayuntamiento de la ciudad y de la Cámara de Comercio valenciana. Estas tres instituciones financiaron el sesenta por ciento del primer presupuesto elaborado por el centro, el cual ascendía a 53.610 pesetas.[569] Más mo-

---

Considerado como el maestro de la corriente estructural y como experto en economía internacional, fue distinguido con el Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 1981.

568 Véase en relación a esta información, el notable trabajo realizado por Francisca Aleixandre Tena (Aleixandre, 1983).

569 "Presupuesto de gastos para 1930 propuesto por el comité ejecutivo del CEEV a la consideración del patronato en su sesión de 24 de enero de 1930". *Biblioteca Valenciana Nicolau Primitiu. Archivo Instituto Valenciano de Economía* (en adelante *AIVE*), Sign. V.1.a.

destas —aunque no por ello menos necesarias, dado lo ajustado del presupuesto del CEEV—, fueron las aportaciones de agrupaciones de productores agrícolas, colegios profesionales de corredores de comercio, federaciones de empresas industriales, y las del Ateneo Mercantil. La representación del mundo económico empresarial valenciano quedaba garantizada con la presencia de estas organizaciones, combinando de manera fructífera el sector privado y el público,[570] en plena sintonía con el modelo imperante entonces —y aún ahora— en los institutos científicos alemanes. El pensamiento contrario de Perpiñá en referencia al proteccionismo mediante aranceles, favoreció la conexión de éste con los representantes de las empresas y sectores exportadores valencianos (Espínola, 1985; Iglesia, 2012).

El objetivo principal que se perseguía no era otro que el de apoyar el desarrollo económico de la zona levantina, que en aquellos momentos era una de las de mayor potencial de crecimiento dentro de la península, dadas las posibilidades de ampliar sus mercados exteriores y de su variedad en sectores (Palafox, 1982 y 2001). No obstante, el centro no tenía un espíritu de proteccionismo regional, siendo así que entre sus intereses estaba también el desarrollo del conjunto de la economía española. Sus estudios no se limitaron únicamente a cuestiones económicas valencianas, sino que también se abordaron y analizaron problemáticas de otras partes del país y de allende nuestras fronteras.[571] Por tanto, el espíritu general que impregnaba la labor del centro consistía en asumir que un saludable desarrollo de la economía valenciana era impensable en ausencia de una correlación positiva con el de la economía española e internacional (Perpiñá, 1982; Palafox, 2001).

---

570 "Cálculo de liquidación de cuentas del CEEV a 31 de diciembre de 1930". *AIVE,* Sign V.1.a.

571 Una simple muestra de la preocupación por asuntos económicos de ámbito nacional e internacional serían los casos de la publicación del *Memorándum sobre la política del Carbón* en 1935 por parte de Perpiñá o la participación del mismo en la Conferencia económica internacional celebrada en Londres entre junio y julio de 1933 representando a las instituciones económicas valencianas, y a la que asistirían representantes de 76 naciones. *El Memorándum*, junto con el igualmente relevante artículo "La política económica española ante el Memorándum Briand", fueron reeditados en la traducción española de Perpiñá Grau (1982).

Los anteriores aspectos quedarían recogidos en los estatutos del CEEV,[572] de donde extraemos los siguientes puntos referidos a sus objetivos:

- Reunir todos los datos posibles, antecedentes, publicaciones y documentos relaciones sobre cuestiones de interés.
- Formar estadísticas extensas y detalladas de las manifestaciones y actividades productoras de la región valenciana.
- Realizar estudios directos y de comparación de los fenómenos o hechos de los órdenes comercial, industrial, agrícola y marítimo que interesen o convengan conocer a los intereses valencianos.
- Iniciar y gestionar cuanto pueda convenir al formato y desarrollo de la producción valenciana.
- Divulgar por conferencias, controversias, publicaciones y demás medios de propaganda que estime, los trabajos y actuaciones de dicha institución.
- Realizar todo aquello de naturaleza análoga que se juzgue conveniente para contribuir al ensanchamiento y vigorización de la riqueza económica de la región valenciana.

Para acometer estas funciones el centro crearía una estructura —que detallaremos en el siguiente epígrafe— de departamentos y actividades varias, directamente derivadas de la organización planificada por el primer secretario-director del CEEV, Román Perpiñá Grau.

2. ROMÁN PERPIÑÁ GRAU: *SPIRITUS RECTOR* DEL CEEV

Resultaría incompleto un análisis CEEV sin el estudio de la determinante aportación de Román Perpiñá Grau, quien, durante los primeros años de vida del Centro, y pese a su juventud —apenas contaba con veintisiete años en aquel momento—, lideró con rotundo éxito todo lo referente a la organización del mismo en sus comienzos.

572 "Estatutos del Centro de Estudios Económicos". *AIVE*, Sign. V.1.d.

Bilbao y Alemania fueron dos lugares claves en la formación como economista de Perpiñá: fue en la Universidad Comercial de Deusto[573] donde Perpiñá se licenció y doctoró en Economía. Sería también en la ciudad vizcaína donde aprobaría la reválida de intendente mercantil por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Bilbao, titulación que le permitiría el acceso, entre otros requisitos a cumplir,[574] al cargo de secretario-director del CEEV.

Si bien la influencia de su estancia en la ciudad vasca fue importante, lo fue si cabe más la experiencia que adquirió en Alemania. Dicha experiencia derivó de varios viajes realizados con fines de investigación al país germano, primero para la recopilación de datos destinados a la elaboración de su tesis doctoral[575] —que versaba sobre el tejido empresarial de Alemania en esos años[576]— y, en los años 1933 y 1934 —ya en su función como director del CEEV—, en fructíferas visitas estivales de investigación a Kiel, sede del prestigioso Instituto de Economía Mundial (*Institut für Weltwirtschaft*), centro de investigación adscrito a

---

573 La Universidad Comercial de Deusto fundada en 1916, dos años antes de la llegada de Perpiñá, y era entonces el único centro en España en el que se cursaban estudios superiores de Economía. El carácter oficial de los mismos tuvo que esperar veinticinco años a ser reconocidos por la Universidad de La Sacre Coure de Milán, al visitar un grupo de catedráticos de la universidad lombarda Bilbao, para reconocer y dotar de oficialidad las titulaciones cursadas por Perpiñá, tanto la licenciatura como el doctorado. Cf. Gómez-Basares y Revuelta (2002).

574 Las bases para acceder al cargo eran ser español mayor de edad de probada reputación; ser licenciado o doctor en Derecho, ingeniero o intendente mercantil; dominar perfectamente los idiomas alemán, inglés y francés; acreditar haber realizado estudios e investigaciones económicas en el extranjero; contar con publicaciones económicas, estadísticas o financieras. *AIEV*, Sign., V.1.d.

575 Véase Perpiñá Grau (1929). La tesis muestra un gran nivel de detalle en la exposición de los datos de las empresas alemanas del momento y transmite que estamos ante la publicación de un científico sólido y de cualidades acrisoladas que dejan entrever ya su notable talento como investigador.

576 En su primera visita, anterior a la creación del CEEV, Perpiñá trabajó en Friburgo en 1925 con el profesor Robert Liefmann, referente de la época en el estudio de los cárteles alemanes. Ese mismo año también visitó Fráncfort del Meno, y al siguiente Berlín, donde sería testigo —como él mismo detalló— de la incipiente recuperación económica alemana tras la Primera Guerra Mundial.

la Universidad de dicha ciudad. El riguroso tratamiento de los datos en los archivos y centros de investigación germanos le dejaron altamente sorprendido y procuró con empeño replicar aquel modelo al CEEV, dotándolo de una estructura organizativa que el propio Perpiñá elaboró y que dividió en actividades pasivas y actividades activas: las primeras englobaban las tareas de organización interna, en tanto que las segundas se referían a aquellas acciones que tenían contacto con el exterior.

Pasamos a continuación a enumerar las actividades pasivas, cuya misión era la de generar documentación y preparar el resto de las actividades del centro:

- *Archivos de prensa*: Se haría una selección de las mejores publicaciones internacionales de ámbito económico para obtener un ejemplar de las mismas, práctica que Perpiñá había conocido en Deusto (Espínola, 1985). Tras su lectura se debía realizar una selección de las noticias y artículos de mayor interés para, mediante la elaboración de unas fichas, conformar un archivo de consulta de hechos considerados relevantes.

- *Biblioteca:* La intención de Perpiñá desde los primeros pasos del CEEV fue la de dotar a la institución de una biblioteca que, en sus propias palabras, "si no debía de ser la mejor de Valencia, no debía quedarse en una mera reunión de libros".[577] Para ello informaba sobre el presupuesto que consideraba necesario tomando como referencia el destinado por la Universidad de Valencia para libros de economía, y que ascendía a un rango de 12.000 a 15.000 pesetas anuales.[578] Además, consideraba que era vital contar con una persona que tuviese las capacidades necesarias para la gestión y cuidado de los fondos bibliográficos.

[577] "Informe sobre proyecto del presupuesto del CEEV para 1931". *AIVE*, Sign. V.1.a.
[578] *Ibíd.*

– *Estadísticas*: En los comienzos del Centro, la elaboración de estadísticas iba subordinada a los informes de diversa temática que se elaboraban por parte del Centro. El deseo de Perpiñá era que la estadística no quedase en una actividad de elaboración de información estadística a demanda y ajustada de las necesidades de dichos informes, sino anticipar ese tipo de información relevante para que pudiera ser consultada de manera generalizada, pudiendo así realizar estudios simultáneos con mayor celeridad. Esto conllevaría la creación de un departamento encargado de la elaboración de informes estadísticos de índole agraria, acerca de precios de mercancías, sobre actividades de comercio con el exterior de la región valenciana y del resto de España, referente a investigaciones de transportes y productividades de las empresas españolas, estudios del nivel salarial, así como el análisis de la incidencia de las huelgas en todo el territorio nacional.

– *Comercio exterior y mercados*: Se trata de un servicio que complementaba al de estadística, reuniendo información de asuntos tales como los tratados de comercio internacional, políticas de aranceles, legislaciones comerciales internacionales (además de actuar como complemento del servicio de estadística, para su perfecto funcionamiento, el servicio de comercio exterior debía, en opinión de Perpiñá, contar con un archivo de prensa y una biblioteca de garantías).

– *Contabilidad*: Debía esta sección encargarse de las funciones propias de un departamento contable, como es el registro de las operaciones financieras del Centro y el tratamiento burocrático de las mismas.

A su vez, las actividades activas, en las cuales el CEEV interactuaba con el exterior, pueden desglosarse tal que sigue:

– *Información y publicaciones*: Sección por la que el centro debía facilitar información a los interesados que lo solicitasen. También se desarrolló un servicio de información periódica con

publicaciones que estaban ligadas básicamente al punto cuarto, en el apartado de conversaciones de economía.

- *Correspondencia y tactilografía* [sic]: Quedaba registrada como actividad necesaria para la organización del Centro.
- *Estudios e informes*: elaborados por el Centro y tenían diferentes formatos. Por un lado, se realizaban estudios específicos (como, por ejemplo, el análisis que se llevó a cabo para evaluar la conveniencia de la construcción de una autopista de Valencia a Játiva) y, por otro, la elaboración de informes semanales, por medio del llamado Servicio de Información Periódica sobre Economía (SIPE).[579] La suscripción ascendía a 50 pesetas al año para los socios del Centro, y de 55 pesetas para otros interesados en el servicio.
- *Conversaciones de economía y círculos de estudios*: Serán a través de estas actividades por medio de las cuales el CEEV entroncará de manera más directa con el ambiente universitario e intelectual valenciano y, por ende, con la formación en ciencia económica, como tendremos ocasión de detallar más adelante.

No obstante, los primeros pasos del Centro distaron mucho de ser sencillos. Además de los obstáculos asociados a los comienzos de cualquier institución, el Centro tuvo que enfrentarse desde su génesis a la complicada situación económica y política que asolaba en aquel momento occidente en general (y pronto España en particular, con un elevado incremento en la tensión social). Mas, a pesar de ello, el CEEV supo soslayar estas dificultades, ejerciendo una continua actividad científica de primer nivel, publicando estudios y aportando informes extraordinariamente originales (a la par que rigurosos) inspirados —y en gran parte ejecutados— por el mismo Perpiñá. Como ya se ha comentado, fue éste el director que estuvo al frente del Centro durante

[579] Folleto de suscripción al servicio de Información periódica. Servicio que era promocionado por el propio centro tal que sigue: "Moderno sistema de información semanal acomodado a la vida y los negocios. Suscríbase usted a un SIPE semanal y estará usted al día sobre toda información que le interese". *AIVE*, Sign. V.1.f.

sus primeros años de funcionamiento, retomando su puesto en los años posteriores a la guerra. Dicho paréntesis fue forzoso, ya que Perpiñá tuvo que huir de la ciudad valenciana en 1936 debido a que fue identificado por el régimen republicano como afín al bando nacional, por lo que se vio obligado —después de que en dos ocasiones fueran en su busca de madrugada al local del Centro— a escapar a la zona controlada por el general Franco. No solamente afectó esta situación a la vida profesional de Perpiñá, mas también a la personal: su huida de Valencia acabó motivando la ruptura de su relación de noviazgo, que quedó definitivamente truncada a causa del conflicto, permaneciendo el reusense soltero hasta el final de sus días (Buesa y Baumert, 2016). No obstante, se ha de enfatizar el hecho de que desde sus comienzos al frente del CEEV en todo momento tratara de insuflar independencia al mismo —al margen de sus convicciones personales—, y ello tanto en los convulsos meses anteriores al estallido de la Guerra Civil, como en los no menos enrarecidos de postguerra. Se han conservado pruebas documentales que evidencian la integridad intelectual y científica de Perpiñá en ambos momentos, de las que nos permitimos señalar a continuación dos a modo de muestra.

Con fecha de 23 de diciembre de 1932, Román Perpiñá exigió mediante un escrito a la junta de gobierno del CEEV que se cubrieran unas necesidades básicas, que él consideraba para el correcto funcionamiento del Centro. De no ser atendidas, la dimisión del entonces secretario-director sería un hecho[580]. Las peticiones fueron escuchadas y atendidas, y así pudo una de las figuras más relevantes de la institución continuar al frente de ella hasta el comienzo de la Guerra Civil. Las peticiones eran muy razonables si se pretendía continuar con una actividad digna, y estaban centradas en la necesidad de personal especializado y un espacio físico un poco más amplio. De esta manera se puede decir que no solamente Perpiñá fue determinante en cuanto a la creación y fundación del Centro, sino también en que durante los primeros años se fuesen cumpliendo aspectos de vital importancia para la supervivencia del mismo. El estilo e integridad de Perpiñá se aprecia

[580] Copia carta de dimisión, 23 de diciembre de 1932. *AIEV*, Sign. V.1.b.

en dicha carta de (amago de) dimisión, ya que se ofrece a permanecer en el Centro durante el tiempo necesario para que se encontrase un sustituto de garantías. Es curioso como en la carta de dimisión Perpiñá expone que la neutralidad en el plano político es absolutamente necesaria, así como apunta que la no defensa de intereses particulares o empresariales del Centro es un inconveniente para la financiación del mismo. Lejos de caer en una parcialidad que quizá fuese atractiva como solución más sencilla en el corto plazo, adopta una posición contraria a esa tentación y propone como algo positivo para el Centro la adhesión al mismo de personas de diferente ideología, para garantizar esa idea de ausencia de adoctrinamiento político o de defensa de intereses partidistas. Esta predisposición de darle más importancia a los aspectos permanentes sobre los transitorios está muy presente en la vida del catalán (Perpiñá, 1972).

Finalizaremos este epígrafe dedicado a Perpiñá exponiendo las opiniones e ideas que compartió en una entrevista[581] que le fue realizada en una visita a Barcelona sobre cómo se debería configurar una Facultad de Ciencias Económicas. Perpiñá aclara que ese problema es un tema que ha sufrido y ha pensado durante bastante tiempo. Para él, el primer aspecto en la creación de una nueva facultad, es hacerlo con un amplio sentido de la totalidad de la misma. Defenderá que en una Facultad de Economía debe tener una importancia determinante la parte teórica, esgrimiendo que la práctica sólo se puede adquirir con la propia práctica, y que en cualquier caso en este ámbito las escuelas de negocios del momento ya cumplen con este cometido de manera notable. No quiere anular las prácticas en la Facultad de Economía, sino combinarlas con una aportación teórica de importancia capital. Para Perpiñá, el comerciante o empresario no es un economista, sino que hace economía; por lo tanto, defiende que es necesaria para la salud de la economía española que se empiecen a formar economistas en una Facultad, y no quedarse en lo que denomina "curanderismo" con solu-

[581] Perpiñá fue entrevistado por el periódico *El Matí* de Barcelona el 10 de septiembre de 1931 para que expusiese sus opiniones acerca de cómo debería ser el funcionamiento de una Facultad de Ciencias Económicas que estaba siendo proyectada en aquel momento para la ciudad condal.

ciones a corto plazo que además no siempre funcionan. Defiende que es necesario que la actividad universitaria se desarrolle en un espacio adecuado, para generar un laboratorio donde los estudiantes tengan contacto de manera sintética con el conjunto de la actividad económica. Entiende también que sería vital la conexión de los conocimientos en economía con otros que los complementen como derecho, estadística, matemáticas, finanzas, historia e idiomas. Propone, por último, que la Facultad no debe seguir en exclusiva ninguna corriente de pensamiento económico. Condicionar la Facultad a seguir el camino que marca una determinada escuela sería empequeñecerla. Propone que sean los alumnos quienes decidan donde se encuentra la verdadera esencia de entre las propuestas de las distintas cátedras.

Respecto a las especializaciones, para Perpiñá no están reñidas las necesidades de las mismas, con el concepto de conocimientos sólidos, básicos y unificados. Para ello defiende el sistema de las universidades americanas del momento, en las que la existencia de planes flexibles permite combinar asignaturas comunes y optativas, consiguiendo así aunar el conocimiento común de los alumnos en materia económica con el de las diferentes especializaciones.

Termina comentando que la Facultad de Economía tiene como objetivo favorecer a sus alumnos y a la sociedad, la cual saldrá beneficiada de la formación de buenos profesionales e investigadores. Será una constante para Perpiñá la conexión del desarrollo económico y cultural con la mejora de una sociedad (Perpiñá, 1982). Comenta también en la entrevista que el proceso de creación de la Facultad debe ser cuidadoso, sin urgencias y escuchando las opiniones de cuantos más expertos mejor.[582]

Expresa también su tristeza de que Valencia no haya sido incluida en el proyecto de creación de facultades de Economía, siendo una ciudad que, según el reusense, cumple con las condiciones óptimas para ello,

[582] Ibíd.

algo que no debía pensar el ministro Marcelino Domingo[583], al cual hace referencia en la entrevista.

3. CONVERSACIONES DE ECONOMÍA Y CÍRCULO DE ESTUDIOS

Dentro de las actividades del Centro, serían las *Conversaciones de economía* y el *Círculo de estudios* las que en mayor medida ayudarían a dinamizar y diseminar los conocimientos en materia económica. Las Conversaciones eran conferencias que se llevaban a cabo con la exposición de temáticas económico-empresariales, de ámbito local o internacional, mientras que el Círculo de estudios era un proyecto que perseguía la formación de jóvenes en el mundo de la economía y la empresa. Entre las grandes personalidades de la ciencia económica de la época que apoyaron al CEEV encontramos a economistas de la talla intelectual de José María Zumalacárregui —quien había estudiado con Pareto—, y de Manuel del Torres —quizás el mayor exponente del keynesianismo en España y autor de una excelente obra sobre el Multiplicador—, quien, más adelante, desempeñaría un papel fundamental en la creación de la primera Facultad de Ciencias Políticas y Económicas (en la Universidad Central).[584] Estos dos prestigiosos economistas muestran el nivel de las personalidades que participaban en las conversaciones y conferencias de economía organizadas por el Centro. Ambos participarían activamente en las actividades realizadas por el mismo, ligando éste a la Universidad valenciana de manera muy directa.

Para describir el ambiente que se generaba en las conferencias tomaremos dos ejemplos, de los que fueron protagonistas estos dos maestros de la economía española. Así, Zumalacárregui, en su primera interven-

[583] Marcelino Domingo Sanjuán (Tarragona, 1884 – Toulouse, 1939) maestro, periodista y político, fue Ministro de Agricultura, Industria y Comercio de diciembre de 1931 a junio de 1933.

[584] Además de deberse a Manuel de Torres la elección del color académico y del Santo patrón de la Facultad. Cabe recordar que también Manuel de Torres y Román Perpiñá colaboraron desde un principio con la recién creada Facultad.

ción en las Conversaciones de economía organizadas por el CEEV, manifestó que se sentía "como si estuviera en una prolongación de [su] casa" y agradecía el recibimiento tan cordial que le habían dispensado. Confesó sentirse emocionado al estar rodeado de discípulos en una atmósfera lo más cordial y acogedora posible. En su primera intervención,[585] la temática principal sería la crisis económica mundial en la que se encontraba el mundo al principio de los años treinta. Expresó al finalizar su intervención su deseo de éxito para el CEEV y que se convirtiese en cimiento de la economía valenciana. También Manuel de Torres haría colaboraciones excelentes en las Conversaciones de economía. La temática elegida para el 28 de noviembre de 1931 fue la Reforma Agraria de 1932[586]. Estaba prevista la intervención de la dupla formada por Manuel de Torres y de Ricardo Samper para ese sábado, pero la intervención de Manuel de Torres generó tanto interés que tuvo que ser aplazada la intervención de su compañero de conferencia para el martes siguiente, al haberse agotado todo el tiempo previsto para la sesión del sábado por el primer conferenciante.[587]

Respecto al proyecto del Círculo de estudios, Perpiñá[588] entendía como fundamental que para que la labor que se estaba realizando en el

---

585 Borrador del resumen de la primera intervención de Zumalacárregui en las Conversaciones de Economía. *AIVE*, Sign. V.1.b.

586 La Ley de Reforma Agraria de 1932 fue promulgada el 9 de septiembre, bajo el mandato del ministro Marcelino Domingo. Mediante la expropiación con indemnización de latifundios se asignaron pequeños lotes de terreno a jornaleros. Afectó principalmente a la mitad sur del territorio español.

587 Ficha de archivo de prensa del CEEV del diario "Las provincias" fechado el 29 de noviembre de 1931. Se informaba de que la conferencia del día 28 de noviembre se vería completada el martes día 1 de diciembre. *AIVE*, Sign. V.1.c.

588 Los dos directores, durante las dos etapas de la institución, llevaron a cabo publicaciones de relevancia mientras desempeñaban las funciones de dirección del Centro. En el caso de Perpiñá, se podría decir que De Economía Hispana nace en el CEEV. Como el propio autor expone en su nota preliminar, dicha obra es fruto de la agrupación de tres conferencias realizadas en representación de instituciones económicas valencianas en los años 1933 y 1934. De Economía Hispana tiene también una parte clave de su creación en Kiel, ya que es Bernard Harms quien propone a Perpiñá que publique el conjunto de las tres conferencias, y es por ello que se publica íntegramente por primera vez en alemán. También fue en Valencia

CEEV tuviese continuidad y fuese valorada, habría que encargarse de la formación de gente idónea para ocupar las jefaturas de los diferentes servicios que prestaba el Centro y de los que se creasen posteriormente, así como de un núcleo de jóvenes en Valencia que se convirtiesen en los más eficaces colaboradores del propio Centro. Exponía Perpiñá en un informe[589] para la Junta de Gobierno que era primordial para la eficacia de esta actividad que estuviera dirigida por una persona competente, que tuviera gran preparación tanto en economía como en ciencias auxiliares.

4. EL INSTITUTO DE ECONOMÍA VALENCIANA Y SU AULA DE ECONOMÍA

En 1948, el CEEV cambiaría su denominación por el de Instituto Valenciano de Economía. La fuga de talentos no cortó la conexión del Centro con el mundo universitario en Valencia. El sustituto de Román Perpiñá como director del Centro fue Simón Cano Denia,[590] el cual también sustituyó a Manuel de Torres como profesor en Valencia cuando éste se trasladó a Madrid. Uno de los proyectos iniciales del renovado centro fue la creación de la denominada *Aula de Economía*. Las bases para su creación en el seno del Instituto Valenciano se presentaron en la memoria correspondiente al año 1948. Se elaboraron planes de estudios sistemáticos para la formación en Ciencias Económicas. Dichos planes estarían conformados por materias tales como la teoría económica, teoría fiscal, estadística, estructura económica, derecho, matemáticas e historia. El profesorado habría de ser elegido por la Junta de Gobierno.

---

donde Perpiñá tradujo El Comercio Internacional de Haberler en 1936, en cuyo apéndice De Economía Hispana fue por primera vez publicado en español.

589 Informe sobre el proyecto de presupuestos del CEEV para 1931. *AIVE*, Sign. V.1.a.

590 Autor, entre otras obras, de La teoría del interés en la Escuela de Estocolmo (Madrid, 1948), Valencia ante el Mercado Común Europeo (Valencia, 1957) y La colonización agraria en Israel (Valencia, 1958).

También creemos de interés comentar que según Joaquín Maldonado Almenar[591], quien fuera presidente del Ateneo Mercantil de Valencia, la colaboración de esta institución con el Instituto de Economía Valenciana, fue clave en la creación de la Facultad de Económicas de Valencia en 1966. En el discurso de aceptación para la concesión a su persona de la medalla de la Universidad de Valencia el propio Joaquín Maldonado expondría:

> "El apoyo universitario a las actividades por mí compartidas en el Instituto Valenciano de Economía, continuador del Centro de Estudios Económicos Valenciano, fundado por Ignacio Villalonga y dirigido sucesivamente por los profesores Román Perpiñá Grau y Simón Cano Denia, influyeron positivamente en la creación de la Facultad de Económicas en Valencia, pedida y apoyada por el Ateneo Mercantil y la Real S.E. de Amigos del País por mí presididas a la sazón". [592]

La actividad de la institución se mantuvo hasta el comienzo de la democracia, con gran actividad en la elaboración de informes económicos.[593]

5. CONCLUSIÓN

El Centro de Estudios Económicos Valencianos resultó uno de los focos pioneros en su intento por realizar estudios económicos rigurosos en España, siguiendo el modelo científico que su primer director y *spiritus rector*, Román Perpiñá Grau, había conocido durante sus es-

---

591 Joaquín Maldonado Almenar (Valencia, 1907–Valencia, 2009). Abogado y corredor de Bolsa valenciano. Desde la presidencia del Ateneo Mercantil y la Sociedad Económica de Amigos del País se enfrentó al Gobierno en 1957 tras la histórica riada del Turia y en su defensa de entablar relaciones con Europa. Fue nombrado presidente de honor de la Bolsa de Valencia en 1980 cuando ésta fue fundada, en reconocimiento por haber fomentado su creación.

592 Discurso realizado en Valencia el 18 de abril de 1997. Disponible en: https://www.uv.es/uvweb/rectorado/es/premios-distinciones/medalla-uv/medalla-uv-siglo-xx/fecha-entrega/entrega-medalla-uv-al-sr-joaquin-maldonado-almenar-1285873353809/Medalla.html?id=1285878463977

593 En el año 1980 el IVE perderá su personalidad jurídica propia para integrarse como un instituto más del conjunto que forman la Institución Alfonso el Magnánimo.

tancias de investigación en Alemania y, especialmente, en el *Institut für Weltwirtschaft* de la Universidad de Kiel. Perpiñá trasladó este modelo a la capital del Turia, logrando en un lapso de tiempo relativamente breve unos resultados considerables, tanto en términos de estudios publicados, como de interacción con el tejido empresarial valenciano y con la universidad de dicha ciudad, hasta el punto de llegar a plantearse la creación de una facultad específica de estudios económicos en la misma. No obstante, el estallido de la contienda civil —en la que el propio Perpiñá vio peligrar seriamente su vida— truncó este prometedor proyecto que, si bien como institución y bajo nuevo nombre, retomó su andadura tras el final de la contienda y hasta la llegada de la democracia, ya no lo hizo con el mismo brío y con la aspiración que habían caracterizado su primera etapa. La creación, en 1943, de la primera Facultad de Ciencias Políticas y Económicas en la Universidad Central de Madrid (la actual Universidad Complutense) desplazó el centro de gravedad intelectual de la periferia nuevamente hacia Madrid, apiñando a los principales estudiosos de la economía en su entorno, monopolizando, durante los siguientes lustros y de forma casi exclusiva, el pensamiento y la actividad científica económica española, relegando a los restantes centros a un discreto segundo plano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aleixandre, F. (1983), Catálogo de la biblioteca y archivo del Instituto Valenciano de Economía. Institució Alfons el Magnànim.

Buesa, M. y Baumert, Th. (2016), Juan Velarde. Testigo del Gran Cambio. Ediciones Encuentro.

Espínola Salazar, J.R. (1985). La teoría estructural de Román Perpiñá Grau.[Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid]

Fuentes Quintana, E. (2002), "La consolidación académica de la economía en España". En: Enrique Fuentes Quintana (dir.) Economía y Economistas Españoles, vol. 7. Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Gómez-Bazares Pascual, F. y Revuelta Sáez, M. D. (2002), "La introducción de la economía de la empresa en los centros universitarios privados". En: Enrique Fuentes Quintana (dir.) Economía y Economistas Españoles, vol. 7. Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Iglesia García, J. (2012), Historia del pensamiento económico en España (siglos XVI al XX). Editorial Complutense.

Palafox Gámir, J. (1982), "Román Perpiñá Grau y la economía del País Valenciano". Prólogo a De Economía Crítica, Institució Alfons el Magnànim.

— (2001) "El Centro de Estudios Económicos Valencianos. Román Perpiñá i Grau: del fomento de la industrialización competitiva al estudio de los desequilibrios regionales". En: Enrique Fuentes Quintana (dir.) Economía y Economistas Españoles, vol. 6. Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

Perpiñá Grau, R. (1929), Sociedades de Promoción de Empresas en Alemania. El Financiero.

— (1972), De economía hispana, infraestructura, historia. Ariel.

— (1982), De economía crítica. Institució Alfons el Magnànim.

Velarde Fuertes, J. (2012), "Orígenes de nuestras facultades de economía". Libre Mercado. https://www.libremercado.com/2012-11-23/juan-velarde-origenes-de-nuestras-facultades-de-economia-66502/

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA EN LA UNIVERSIDAD DE GRANADA: PLANES DE ESTUDIO, RÉGIMEN DE PROFESORADO Y LIBROS DE TEXTO (1807-1936)

FERNANDO LÓPEZ CASTELLANO
Universidad de Granada

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se narra el proceso de institucionalización de la enseñanza de la Economía en la Universidad de Granada, en el periodo que media entre su implantación en el año 1807 y la modernización de los estudios de Economía que se produce en el primer tercio del siglo XX en las facultades de Derecho. A lo largo de ese dilatado periodo, se promulgan multitud de normas que afectan a los planes de estudio, a la denominación de la disciplina y a su ubicación en los distintos grados y licenciaturas. Por lo que se refiere al profesorado, la normativa también es profusa en materia de libertad de cátedra y elección de textos, así como en el acceso a la cátedra.

La Universidad de Granada introduce la disciplina, con la denominación de "Economía Política", en el noveno año de la Facultad de Leyes, cumpliendo con la Real Cédula de 12 de julio de 1807 (Plan Caballero, BGIP, 1895, Tomo III: 1-27; Calero, Arias y Viñes, 1997: 89-116). Tras la Circular de 27 de octubre de 1818 que impone el plan de Salamanca de 1771 en todas las universidades, durante el trienio liberal se abre un breve paréntesis que propicia la incorporación de la asignatura en las facultades de Jurisprudencia. Con la llegada de Fernando VII vuelven los malos tiempos para la asignatura y para la propia Universidad. El Decreto de 14 de septiembre de 1823 restablece de nuevo el plan de estudios salmantino y la Real Cédula de 21 de julio de 1824 arremete contra las medidas del Gobierno constitucional (Beltrán, 1985; Blanco, 1976).

El Decreto de 14 de octubre de 1824 (Plan Calomarde) uniformiza todas las universidades en materia de estudios, libros, método, calendario y exámenes de grado; las somete a la Secretaría de Gracia y Justicia, con el rector como representante del poder central. A la vez, instaura un tribunal de censura para velar por la disciplina moral y religiosa, lo que obliga a los alumnos de primera matrícula y a los opositores a cátedra a presentar la fe de bautismo y un certificado de buena conducta política y religiosa. El 12 de octubre de 1830 el Gobierno decide cerrar las universidades (Peset y Peset, 1974) y habrá que esperar al Arreglo Provisional de Manuel José Quintana de 29 de septiembre de 1835 para contemplar de nuevo el estudio de la Economía Política, en el 6.º curso de la licenciatura en la Facultad de Leyes, hecho que confirma la Real Orden de 29 de octubre de 1836 (AUG, leg. 1431, pieza C 20). La Orden deja a los profesores absoluta libertad para elaborar el programa de las asignaturas, e incluso llega a prohibir obligar a los alumnos a seguir un texto concreto. El Decreto de 1 de octubre de 1842 refunde las antiguas facultades de Leyes y Cánones en la de Jurisprudencia, incluyendo la Economía Política en el quinto año de la nueva licenciatura.

Durante el quinquenio 1845/1850, la disciplina alcanza un carácter más estable en los planes de estudio, aunque sufre un continuo cambio de ubicación a lo largo de los distintos cursos que conforman los diferentes grados. El Plan Vidal, de 17 de septiembre de 1845, distingue, en Jurisprudencia, los grados académicos de bachiller, licenciado y doctor (BIP, vol. VIII, 1845; BUG, C/86/3: 563-594), y mantiene la asignatura con carácter obligatorio en primer año. El Plan presentaba novedades relativas al régimen del profesorado, respetaba la libertad de cátedra, pero establecía que los catedráticos de cada asignatura debían elegir el libro de texto de entre una lista de seis fijada cada tres años por el Gobierno, a propuesta del Consejo de Instrucción Pública (Puelles, 1986: 122; BIP, t. VII, 1845: 545-594). En la reforma parcial de Pastor Díez, de 26 de junio de 1847 (BMCIOP, 1848; BGU C/11/58 y 59: 71-78), la "Economía Política" se traslada al sexto curso de la licenciatura en la Facultad de Jurisprudencia, y se mantiene con el nombre de "Economía Política y Administración" en la de Filosofía. El

Real Decreto de 28 de agosto de 1850 la devuelve al cuarto curso del grado de bachiller en Jurisprudencia, con el nombre de "Nociones de Economía Política" (Plan Manuel Seijas Lozano, BMFIOP, tomo XI, 1850: 289-334; BGU C/11/14).

La Ley de Instrucción Pública de 9 de septiembre de 1857 (Plan Moyano; Ley de 9/9/1857, C. L., t. 73: 265-306) conforma el modelo liberal de enseñanza, consolidando un proceso de institucionalización de la economía ligada al mundo jurídico, con un sistema de enseñanza regulada, e impartida por profesores funcionarios, con acceso al escalafón mediante pruebas de selección dirigidas por el gobierno, sometidos a una estructura jerárquica y con una estabilidad territorial (Peset y Peset, 1974: 133-142, 629 y 688-9). La Economía desaparecía en la Facultad de Filosofía y en la Facultad de Derecho aparecía con la denominación de "Economía y Estadística", en el cuarto curso de un bachiller común para sus tres secciones (Leyes, Cánones y Administración).

La Reforma de 1858 (Corvera) dividió la Facultad de Jurisprudencia en dos ramas, Leyes y Cánones y Derecho Administrativo, que compartían la asignatura "Elementos de Economía Política y Estadística". En la sección de Derecho Administrativo se implanta la asignatura de "Instituciones de Hacienda Pública de España". Con la Reforma de los estudios de Jurisprudencia de 1867 (Reforma Orovio), la "Economía Política y Estadística" pasa al 2º curso de bachiller común y la asignatura de "Hacienda Pública" permanece en 5º curso de la sección de Derecho Administrativo. Tras los cambios políticos y sociales acaecidos tras la "Gloriosa", el Decreto y la Circular de 26 de marzo de 1875 propugnan un rígido control de textos y programas, y, en algunos casos, el alejamiento de sus cátedras de profesores como Giner, Salmerón y Azcárate, entre otros.

El plan de estudios establecido mediante Real Decreto de 13 de agosto de 1880 (BMF, año V, 2.ª serie, vol. X, 1880: 138-139) divide la Facultad de Derecho en dos secciones, Derecho Civil y Canónico y Derecho Administrativo, que mantienen la misma estructura de la reforma Corvera. La Circular de 3 de marzo de 1881 (Albareda) (BMF,

tomo XI, 1881; BGU, C/11/29) deroga la Reforma Orovio y a partir de este momento, la influencia de la Institución Libre de Enseñanza en la política educativa del Gobierno es continua y ascendente. En 1925 comienza un periodo de apertura de la Universidad granadina, que traspasa el ámbito local y muchos de sus profesores pasan a la Central. La Institución también se implica políticamente y el Claustro de la Facultad de Derecho suscribe un acta el día 4 de diciembre de 1929 en la que solicita al Gobierno deje sin efectos las reales órdenes que habían apartado de sus cátedras a Ortega, Fernando de los Ríos y otros. El curso 1933/34 se abre con un discurso pronunciado por el presidente Niceto Alcalá Zamora. En el año 1936 las cosas cambiarían y con ellas la idea de Universidad, tal como reflejan el artículo "La nueva Universidad", publicado en el diario Ideal el día 13 de marzo de 1937 y el hecho de que el nuevo rector, Antonio Marín Ocete, sea designado por el gobernador civil.

En materia de manuales y programas, la Universidad de Granada sigue la estela nacional. Junto a la favorable acogida de autores como Say y Garnier, presentes en casi todo el siglo XIX, el Tratado de Flórez Estrada o las Lecciones de Madrazo destacan entre los nacionales. En el tercer tercio de la centuria, coinciden un manual de la Escuela Economista (Carreras), para la asignatura de "Economía", y otro krausista (Piernas) para la de "Hacienda Pública". También tuvo gran acogida el Tratado de Moreno Villena, que representaba el abandono definitivo de Say y Garnier y la defensa de la nueva concepción de la economía. En cuanto a la producción de manuales autóctonos, sólo se salvan de la sequía general los Elementos de Paso y Delgado, que serían recomendados oficialmente, y el Curso de Economía Política de Álvarez de Cienfuegos. No nos vamos a ocupar aquí de las circunstancias personales del profesorado más relevante (remitimos a Castro, 2012; López Castellano, 2006; Calero, Arias y Viñes, 1997; Ramallo, 1976; Del Saz, 1930) ni de sus múltiples sustitutos. En la mayoría de los casos, se trataba de juristas que, de manera esporádica, compaginaban la docencia de sus asignaturas con la de la Economía y de los que no ha quedado constancia de obra escrita relativa a materias económicas. El trabajo se estructura en función de los textos más influyentes en la enseñanza

de la disciplina. La primera etapa está marcada por la impronta de Say, la segunda por la llegada de la Escuela Economista y la influencia del Krausismo, la tercera por la hegemonía del historicismo.

SAY EN LOS PLANES DE ESTUDIO Y LIBROS RECOMENDADOS (1807-1849)

El Traité de Say, tanto en su estructura formal cuanto en sus contenidos, sirvió de modelo a la inmensa mayoría de los manuales de Economía Política utilizados en la Europa del primer tercio del siglo XIX, lo que le convirtió en el instrumento básico con el que una generación de científicos aprendió a practicar su profesión. En España, la preeminencia de J.B Say en el campo de los Tratados de la disciplina fue tal que el periodo 1807-1835 se ha calificado como la "era Say" (Martín, 1989: LVI). Además de su valor pedagógico y de su entusiasta acogida en el mundo académico, el Tratado era una buena guía de política práctica. Permitía a los "economistas" españoles realizar adaptaciones o aplicaciones a la realidad económica peninsular, porque apuntaba a la supresión de trabas a la actividad económica y la aplicación de nuevos procesos técnicos de producción y distribución. Si el Plan Caballero proponía como manual de la disciplina la Riqueza de Smith en tanto se tradujera el Tratado de Say; Juan Sánchez Rivera, traductor de la impresión de 1821 del Tratado, atribuía los adelantos en materia de prosperidad durante la legislatura de 1820 a la ilustración de los diputados y a las luminosas ideas en materia de economía política que contenía, y no dudaba de lo provechoso de su uso en la enseñanza universitaria.

En efecto, Say monopoliza los contenidos de la enseñanza en la primera etapa de institucionalización de la economía como disciplina universitaria, con el profuso empleo de su Tratado como libro de texto y como materia principal en los concursos de cátedra (Menudo y O'kean, 2005; López Castellano, 2000, 2009). El claustro de la Universidad de Granada, celebrado el 14 de enero de 1823, especificaba su utilización como manual para la asignatura de Economía Política y Estadística. Después del arreglo provisional de 1836, Say continuó presente en la Universidad española, pero acompañado de otros textos

importantes. Pese a que a lo largo de la década de 1840 el Tratado pierde su carácter hegemónico, seguían usándolo como manual Moyano, en la Universidad de Valladolid y José Trujillo en La Laguna; y Ponciano Alberola en Zaragoza, Francisco Gastán en Barcelona, y, en Granada, Paso y Delgado, lo recomendaban como libro de ampliación.

Por lo que se refiere a los textos exigidos, el Plan Vidal (17 de septiembre de 1845) establecía que los catedráticos debían elegir el libro de texto de entre una lista de seis fijada cada tres años por el Gobierno, a propuesta del Consejo de Instrucción Pública (BIP, t. VII, 1845: 545-594). La primera lista de obras de texto, aprobada mediante Real Orden de 1 de septiembre de 1846, contenía dos propuestas diferentes, una para Filosofía, que incluía el Curso de economía política de Eusebio Maria del Valle, el Tratado de Economía política ecléctica de Manuel Colmeiro y la Historia de la Economia Política en Europa de Adolphe Blanqui; y otra para Jurisprudencia, que añadía a los dos primeros el Tratado de Say y el Curso de Economía Política de Álvaro Flórez Estrada, y más adelante Elementos de Economía Política de José Garnier y el Curso de Economía Política de Pellegrino Rossi (BIP, Vol. II, 1846; BGU C/86/3, Boletín de 30/9/1846), propuesta que corroborarían la lista de 14 de septiembre de 1848 50 (BMCIOP, 1848, Vol. III: 514-532), y la de 31 de octubre de 1848, que añadiría los Elementos de Economía Política de Paso y Delgado (CL, t. XLV; 72; BMCIOP, 1848, vol. III: 514-532).

El día 18 de octubre de 1807 asume la cátedra de Economía Política de Granada el Dr. José Vicente Alonso (Ávila de Caballeros, 1775; Granada, 1841), cuyo nombre vuelve a aparecer en el acta del Claustro celebrado el día 16 de agosto de 1823 y en el Plan de asignaturas y distribución de aulas para el curso 1836/37, impartiendo "Economía Política y Estadística" (Del Saz, 1930). Pese a que no hay noticias de que Alonso publicara ninguna obra de Economía destinada a sus discípulos, el profesor Velasco habla de un "Resumen" de 45 páginas del Tratado de Say, supuestamente publicado en la Imprenta de Benavides en mayo de 1838, y que no hemos podido localizar (Velasco, 1990: 52). La obra de largo título (Resumen de preguntas y respuestas de Economía Política, según la doctrina del ciudadano Say arreglada pro-

visionalmente, con indicación de sus principales cuestiones, por el catedrático de esta asignatura en la Universidad literaria de esta ciudad, D. J. V. A.) pretendía ser un breve manual para sus alumnos. Su estructura en clave de diálogo coincide con la Cartilla de Economía Política de Agustín Pascual (traducción del Catéchisme d'économie politique de Say, publicada en Madrid en 1816, y reimpresa en la Imprenta de Benavides en octubre de 1840) (Castro, 2012: 306).

Tampoco se conservan apuntes o notas de clase que permitan conocer el contenido de sus clases, pero sí contamos con el "Discurso" que pronunciara un discípulo suyo el último día de mayo de 1838 y que puede ser un buen exponente de la enseñanza de la Economía en esas fechas. Por iniciativa de los catedráticos y con el objetivo de despertar el interés de los estudiantes se planteó la oportunidad de organizar actos públicos en los que se discutieran las cuestiones de mayor interés de las distintas disciplinas. Alonso, enfermo en esa fecha, confía la organización y dirección del acto a su sustituto Hilario Pina, y la defensa de las propuestas al "aplicado y sobresaliente alumno", José Freuller Alcalá Galiano. La disertación comienza con un breve recorrido por la historia de la ciencia económica, por el que discurren Antonio Serra, Davansati, Baullini, Velloni, Carli, Genovesi, Vawan (sic), Montesquieu, Voltaire, Mersier de la Riviere y el "amigo de los hombres", Mirabó (sic). El relato continúa con Reinal, Condorcet, Condilac (sic), Turgot, Becaria, Berri (sic) y Filangieri, autores que contribuyeron, a su juicio, al conocimiento de las verdaderas leyes que dirigen la producción y el consumo de las riquezas, y, entre los españoles, Jovellanos, Campomanes, Cabarrús, Flórez Estrada y Canga Argüelles. En su opinión, aunque Adan Smit (sic) profundizó en la naturaleza de los sistemas económicos, no llegó a instituir ni edificar el «templo» de la Economía Política, que alcanzó el carácter de verdadera ciencia gracias a Say y al conde de Stu de Traci (sic).

El debate debía girar en torno a la conveniencia o no de que el Gobierno interviniera en la actividad económica. A lo largo del discurso se mantiene que el Gobierno debía limitar su intervención a proteger una industria naciente que exija una fuerte inversión, a eliminar trabas a la industria, mediante leyes administrativas y económicas, e infraes-

tructuras de comunicación, y a socorrer a las clases laboriosas ante el infortunio. A su juicio, el mejor sistema sería el sustentado en el interés personal conducir y en la garantía de la propiedad, la seguridad individual y el orden público, bases fundamentales de la prosperidad de un Estado (Freuller Alcalá-Galiano, 1838: 8-17). Alonso desmiente, en parte, a su brillante alumno, en unos artículos publicados en la Revista Alhambra, en los que reclama la acción gubernamental en la agricultura y determinadas medidas de protección a la industria (López Castellano, 2004).

Alonso fallece el 25 de junio de 1841 y le sustituye el Dr. Nicolás de Paso y Delgado (Granada, 1820; Madrid, 1897), catedrático tras una azarosa experiencia y reiterados ejercicios de oposición. A su dilatada labor docente y a sus múltiples publicaciones científicas, hay que añadir sus Elementos de Economía Política, que constituyen un caso paradigmático de asimilación del pensamiento de Say en la elaboración de manuales nacionales; y el "Programa de la Enseñanza en la Cátedra de Economía Política".

La redacción de los Elementos respondía a una doble finalidad: acceder al premio a la mejor memoria que constituyera unos "Elementos de Economía Política", establecido por la sociedad Económica de Amigos del País de Granada en su programa de actos públicos de 1841 (Paso, 1841). Debió tratarse de un error de imprenta y donde pone 1841, debe decir 1842; porque Paso envía al director de la institución los dos últimos cuadernos a primeros de septiembre de 1842 (AR-SAPG, Cab.205, leg.21). Como reza en la introducción, Paso pretendía ofrecer los principios fundamentales de la ciencia económica, de forma clara y precisa, para facilitar la tarea de sus discípulos y, a tal fin, adapta sus contenidos a la estructura a los textos que aparecían en la lista de libros oficiales. La obra es el resultado de dos lecturas, principalmente, Say y Flórez Estrada, aunque abundan las citas a Valle Santoro, Canga Argüelles, Madrazo, Cabarrús y Pita Pizarro, entre los españoles; y a Smith, Droz, Rossi, Sismondi, Filangieri, Steuart, Tracy y Montesquieu, entre los extranjeros. Paso adopta la definición de economía política de Mill-Flórez de ciencia que estudia la producción de la riqueza, su distribución, cambios y consumo, incluyendo la po-

blación en la teoría de la producción, el valor y el interés dentro de los cambios, y la Balanza de comercio en el apartado dedicado a la libertad de industria. Martín (1989: L y LXXV). Salvo cuestiones menores en cuanto a la disposición de las materias, el Texto de Paso es un resumen del Tratado de Say, con menos alusiones a los aspectos metodológicos, tan determinantes en la obra del autor francés.

El programa, manuscrito de diez páginas, tiene su origen en la Circular de la Dirección General de Estudios de 20 de abril de 1843, que ordenaba incluir en el discurso inaugural los programas de los profesores. Su relativo nivel de detalle permite acceder al conocimiento de un curso de la disciplina a mediados del XIX. Comienza con unas nociones preliminares en las que se distingue entre teoría y aplicación o práctica y una propuesta de análisis comparado y crítico de los diversos sistemas económicos desde el "esclusivo" de Colbert hasta el industrial reformado por los escritores posteriores a Smith. Asimilados estos "preliminares", los discípulos debían estudiar las cuatro partes en que se divide la Economía Política - producción, distribución, cambios y consumos -, y reflexionar, bajo la dirección del catedrático, en torno a proposiciones, tales como la influencia de la introducción de maquinaria, la conveniencia de la división del trabajo, la existencia o no de clases estériles. Una vez estudiada la producción de la riqueza, se analizaría su distribución entre las diversas clases de la sociedad (capitalistas, propietarios territoriales y obreros). Demanda, oferta y precio, utilidad y valor forman un núcleo conceptual que abre el camino al estudio del comercio y a la introducción de la moneda, los bancos de depósito y de circulación o descuento. El estudio de la naturaleza de los consumos e ingresos públicos cierra el programa, con especial énfasis en el sistema impositivo, y singularmente en la contribución directa (López Castellano, 2006, 2009).

ENTRE LA ESCUELA ECONOMISTA Y EL KRAUSISMO (1850-1915)

A mediados de siglo la Universidad de Granada toma un gran impulso y se configura como centro cultural y administrativo de una extensa geografía regional que se extiende desde Madrid hasta el sur de levante,

doblando su población universitaria. En esos años, el profesor de Giner de los Ríos, Francisco Fernández y González, apoyado por Juan Facundo Riaño y José Fernández Jiménez y otras figuras como Piernas Hurtado y Somoza y Llanos, encabezan el primer núcleo krausista. En 1869, año de la muerte de Sanz del Río, Antonio Machado Álvarez y Federico de Castro crean la Revista Mensual de Filosofía, Literatura y Ciencias, portavoz de este movimiento. En 1876 nacía la Institución Libre de Enseñanza que tendrá un fuerte predicamento en la Universidad de Granada, dando paso a uno de los periodos más brillantes, en el que proliferan las publicaciones y algunos de sus profesores ocupan puestos de responsabilidad a escala local, provincial o nacional.

Mediada la centuria, la influencia de Say es indirecta. En el panorama universitario domina la escuela "Economista", con fuerte presencia de Blanqui y Rossi, dos discípulos directos de Say, y de Garnier, alumno y colaborador de Blanqui. La Escuela sigue en España las pautas de su homónimo francés el grupo "Economista": monopolio en la enseñanza y en los textos docentes y edición de distintos órganos de expresión, como El Economista, La Tribuna de los Economistas y La Gaceta Económica. La gran aceptación de la escuela tiene su correlato en los textos exigidos en las cátedras de economía y en las obras de producción nacional más influyentes en la formación universitaria, los Principios de Economía Política de Manuel Colmeiro y el Curso de Benigno Carballo (1855-6). Como sucediera con la traducción de los Sophismes economiques de Bastiat, el texto de Carballo fue muy influente en la formación universitaria, pese a no estar en la lista de libros oficiales (Martín, 1989: LIII; LLuch y Almenar, 2000: 110).

En Granada, uno de los textos más usados fue el de Santiago Madrazo, con el que se inicia una nueva época tanto en la concepción de la economía cuanto en la elaboración de manuales. Otro texto de gran ascendencia en la docencia es Filosofía del interés personal. Tratado didáctico de Economía Política de Mariano Carreras, cuya estructura básica es la de Mill Flórez y ejemplifica el cambio de orientación (Sanromá, 1861).

Agustín Martín Montijano, que ocupará la cátedra en el dilatado periodo 1845-1977 (Calero, Arias y Viñes, 1997: 188-198), eligió para sus explicaciones los Elementos de Economía Política de Garnier, entre los textos que proponía el Real Decreto de 12 de octubre de 1850 (Valle, Colmeiro y el propio Garnier); y que no modificarían las sucesivas listas de 15/09/1852, 18/09/1853, 13/01/1854 y 1/10/1855. El curso académico 1868/69 Martín Montijano no indica libro de texto, pero publica un "Programa" que detalla el contenido (Martín Montijano, 1868; BGU, C/44/72-8). El "Programa", de 12 págs, con 72 lecciones, 60 de Economía y 12 de Estadística, difiere muy poco del de Paso y Delgado, y permite constatar la tardía influencia de Say. La parte correspondiente a Economía se distribuye de acuerdo al siguiente esquema: una introducción en la que se define la economía política, se estudian los principales sistemas ("exclusivo, mercantil, o de Colbert", fisiócrata, e industrial o de Smith); y conceptos tales como riqueza, utilidad, valor y precio; a continuación, la teoría de la producción y los factores, en la que incluye la doctrina de Malthus en las lecciones dedicadas al trabajo y su división, el capital y su acumulación, partiendo de las definiciones de Say y Rossi; Moneda, el crédito y la Banca; la tierra y la teoría ricardiana de la renta; la ley de salidas de Say; y la libertad de comercio y sus implicaciones; teoría de la distribución de la riqueza; y, por último, el consumo de la riqueza, que divide en privado y público, y en el que introduce dos temas dedicados a las contribuciones, que muestran la pervivencia de la vieja polémica entre directas e indirectas y la posibilidad de establecer una sola contribución, y otros dos a los empréstitos públicos. La parte dedicada a la Estadística se divide en dos grupos de temas, los primeros, de corte teórico, se destinan al estudio del concepto, método e instrumentos, y los segundos a la administración, incluyendo un esbozo de presupuesto. El texto recomendado para el seguimiento de la Estadística es el Curso de Estadística Elemental de Fabio de la Rada y Delgado (1861).

En los cursos académicos 1871/72 a 1873/74, Martín Montijano vuelve a seguir el texto de Garnier (AUG, legs. 1646 y 1385). Su gran difusión en España, ya que llegaron a realizarse cinco ediciones entre 1848 y 1870, su brevedad y sencillez, hicieron que el docente lo usara

como manual preferente a lo largo de casi toda su andadura académica. El curso académico 1877-1878, su sustituto, el Dr. Sánchez, utilizó el Tratado didáctico de la Economía Política de Mariano Carreras y González para la Economía Política y el Curso de Estadística de De la Rada y Delgado para la Estadística. En el último cuarto de siglo ya era perceptible la decadencia del "grupo economista", con figuras de la talla de Carreras, en la academia, y Figuerola y Sanromá,en la política, y que había llegado a su punto álgido con la "Gloriosa". En esta etapa coexiste con el liberalismo moderado de Baudrillart y Leroy-Beaulieu, y los historicistas Lampertico y Luigi Cossa, muy bien aceptados en los núcleos académicos krausistas (Malo, 2001, 2006). En la Universidad de Granada, la influencia germánica era perceptible en la cátedra de Hacienda Pública y en los textos de autores como Eustaquio Toledano y José Piernas Hurtado, cuyo Tratado se erigirá en el texto fundamental de la corriente krausista.

Tras la jubilación de Agustín Martín Montijano, en 1877, se encarga de la cátedra de "Economía Política y Estadística" Rafael Jiménez Baena (Granada, 20/04/1813; 4/5/1887), que lo había sustituido provisionalmente durante su enfermedad. Durante los cursos 1879/80 a 1882/83, imparte la asignatura de "Economía" guiándose por los libros de Madrazo y De la Rada. En esos años tuvo gran acogida el Tratado de Economía Política o Filosofía del Trabajo de Moreno Villena, que representaba el abandono definitivo de Say y Garnier y la defensa de la economía como "filosofía del trabajo" (Infante, 1998). En 1883, se publican en la Imprenta de P. Ventura de Granada unas Breves nociones de Economía Política. Tomadas de los mejores autores, firmadas por P.R.A., quien reconoce que se trata de una adaptación del libro de Madrazo, texto oficial en la Universidad de Granada. Ese mismo año, José España Lladó publica en la imprenta de La lealtad, con la misma proyección de libro de texto para los universitarios granadinos, unos Elementos de Economía Política, que debieron tener cierto predicamento entre los docentes, ya que se volverían a imprimir en 1898 (López Castellano, 2006).

Confirmado en su cargo El 25 de septiembre de 1884, para impartir las asignaturas "Elementos de Economía Política y Estadística" y

"Elementos de Hacienda Pública" (AUG, leg. 1397. 79, AUG, leg. 1595. 80 AUG, leg. 1617), Jiménez Baena se vale del texto de Rada, e introduce el de Cossa en Notariado para la asignatura "Elementos de Hacienda Pública" los cursos 85/87 80. Sólo consta en su quehacer literario relativo a temas económicos un libro de 157 páginas y 31 lecciones, manuscrito a su nombre, titulado Apuntes de Economía Política de Manuel Garvayo y Sandoval de 1886-1887, en el que se refleja la asimilación de la nueva concepción de la ciencia económica. Tras dos lecciones de tipo teórico y metodológico, encara una breve teoría de las necesidades humanas, discutiendo en torno a la utilidad y al valor; sobre el precio; la riqueza, pública y privada; la producción; el trabajo, la división del trabajo y las modalidades de asociación, deteniéndose en las sociedades cooperativas (refuta a Proudhon), organización del trabajo (gremios, libertad de trabajo; la concurrencia; el orden social y la seguridad del trabajador; el capital (máquinas y sus inconvenientes, la naturaleza, el progreso de la industria, aparecería, sobre la gran y pequeña propiedad y el gran y pequeño cultivo; el progreso económico; circulación, moneda.

Los cursos 1888/89 y 1889/9085 desempeña la cátedra Jerónimo Vida sin proponer libro de texto alguno, pero, el curso 1889/90 introduce en la asignatura de "Elementos de Economía Política y Estadística", los textos de Carreras y De la Rada y en la de "Hacienda Pública" el de Piernas Hurtado (AUG, leg. 1603. 89 AUG, leg. 1916. 90). El 11 de julio de 1890, Ramón Guixé Mexias (Granada, 5/3/1850; 27/7/1916) se incorpora a la cátedra de «Economía Política y Estadística» y "Elementos de Hacienda Pública", en la que permanecerá hasta su fallecimiento. Guixé es un profesor con clara vocación docente y sin otra dedicación profesional que el ejercicio de la enseñanza universitaria. Durante el curso académico 1890/91 imparte las asignaturas de "Economía Política y Estadística", utilizando los textos de Moreno Villena, y De la Rada; y el de Cossa para "Elementos de Hacienda Pública" (AUG, leg. 1636. 96 AUG, leg. 1604. 97 AUG, leg. 1471). La docencia de ambas asignaturas permanece en los mismos términos y con los mismos textos, los cursos 1891/92 a 1899/1900.

En esas fechas, la propia autoridad académica advertía que los estudios de la Facultad de Derecho se habían separado de los progresos experimentados por la ciencia en los últimos tiempos y hacía hincapié en la "cuestión social". En la Facultad de Derecho se suprimían los estudios de Estadística, desde 1857 unidos a la Economía Política. La Ley de primero de febrero de 1901 disponía que el Consejo de Instrucción Pública redactase un cuestionario para cada asignatura al que debían ajustarse los exámenes y daba libertad de elección de textos. No disponemos de referencia alguna de las pautas que siguiera Guixé en sus clases ni de que escribiera texto alguno para sus discípulos. No obstante, en la Biblioteca de la Escuela Politécnica de Linares se encuentran unos Apuntes de Hacienda Pública, 1912-1913, sin firma, con la portada en letra de imprenta y el texto manuscrito, que bien pudieran haber sido tomados por algún alumno suyo, y que conforman a lo largo de 270 páginas y 42 lecciones un curso de la asignatura tal como se explicaba a principios de siglo. El manuscrito dedica una gran extensión a los temas relacionados con el impuesto (lecciones 12 a 28) e incluye algunos aspectos de la Hacienda colonial. Desde el punto de vista doctrinal, las citas más numerosas corresponden a los autores que mayor implantación han tenido en el terreno hacendístico, tales como Wagner, Piernas Hurtado, Leroy-Beaulieu y Cossa.

EL HISTORICISMO EN LAS AULAS (1916-1936)

La llegada de Agustín Viñuales Pardo (Huesca, 7/8/1881; Madrid, 14/11/1959) y de José Álvarez de Cienfuegos, a las cátedras de Economía y Hacienda va a suponer un giro importante, tanto en la propuesta docente cuanto en los contenidos y métodos pedagógicos, y el impulso definitivo a la introducción y seguimiento de la literatura económica alemana. En, nuestros personajes. Pertenecientes al núcleo íntimo de los discípulos de Flores de Lemus, vienen a insuflar aires renovadores a una universidad alejada de las controversias en torno al método (Franco, 1976; Velarde, 1990: 116). Con amplios conocimientos del idioma alemán, Viñuales, tras realizar el doctorado, marcha a Alemania a ampliar estudios con Gustav Schmöller y Adolf Wagner.

Según la Memoria del curso 1927-28 y anuario para el 1928-29108, primer curso en el que se sigue el plan de estudios aprobado por la Real Orden de 1 de agosto de 1928, rectificado el 7 de agosto en la Facultad de Derecho, Viñuales cuenta con un gran número de alumnos matriculados en Economía Política (AUG, leg. 1817). En 1929 participa en los trabajos de la comisión del Patrón-Oro, en 1931 forma parte de la Comisión técnica que redacta el proyecto de reforma agraria de la República. A finales de febrero de 1933 112 se da de baja en la Universidad de Granada y se traslada a la Central a tomar posesión de la cátedra de Hacienda Pública. Por compromiso con Manuel Azaña, ocupará el Ministerio de Hacienda brevemente, de junio a octubre de 1933 (Gaceta de Madrid de 13 de junio de 1933).

Mediante concurso de traslado, llegará a Granada para ocupar la cátedra el titular de la misma en Murcia, José Álvarez de Cienfuegos y Cobos (Granada, 23/8/1894; Granada, agosto de 1959). Entre 1911 y 1916 cursa la licenciatura de Derecho y los tres ejercicios del grado de licenciado en mayo de 1916 (AUG, leg. 381-31. 123 AUG, leg. 540-43). En el examen escrito le corresponden tres temas, uno relativo al Derecho, y los restantes sobre el concepto de Economía Política y acerca del concepto de Hacienda Pública. En ambas se muestra como un gran deudor de la literatura económica alemana. Para la definición de Economía se apoya en Rau y en Wagner, cuyos textos cita en el idioma original. Para la de Hacienda, que desarrolla a lo largo de cinco folios, se apoya en Wagner y en Piernas Hurtado. Desde finales de diciembre de 1922 hasta marzo de 1924 amplia estudios en Alemania, donde tiene la oportunidad de seguir las clases y seminarios de Schumacher, Sering, Bortkiewicz, Euken y Wagemann.

A su vuelta a Granada, en marzo de 1925 el decano le encarga las cátedras de Economía Política y Hacienda Pública, pero aprueba las oposiciones en Murcia donde permanece hasta que se traslada a Granada, donde toma posesión en noviembre de 1933. Dedicado en exclusiva a su carrera universitaria, Álvarez de Cienfuegos, compagina la docencia, que atiende escrupulosamente, con la preparación, edición y actualización de «manuales» de Economía Política y Hacienda Pública, muy utilizados en varias facultades de Derecho de la Universidad española.

También traduce libros como el Tratado de Economía Política de Weber, y los Principios de Economía Política de Supino, uno de los textos más influyentes en la enseñanza de ese periodo. Para el curso 1933/34, en que es nombrado director de la Escuela Elemental del Trabajo, disponemos de un programa de Elementos de Hacienda Pública y otro de Economía Política (AUG, leg. 1876), que reflejan los cambios que se estaban produciendo en la disciplina, y cuyo contenido coincide, a grandes rasgos, con el del Tratado de Weber que él mismo había traducido dos años antes. El 28 de septiembre de 1937, a instancias de la Comisión de Cultura y Enseñanza es suspendido de empleo y sueldo por un año, e inhabilitado para cargos directivos. Más adelante, como sabemos, volvería a ejercer la cátedra hasta su jubilación a finales de los años cincuenta. De 1954 data la primera edición de su Curso de Economía Política, con reiteradas citas a los autores más relevantes de la literatura alemana, tales como Stammuler, Wagner, Rickert, Hayek y Röpke.

REFLEXIONES FINALES

La Universidad de Granada es una de las primeras en adaptar la enseñanza de la Economía a sus planes de estudio y, como en el resto del país, dicha enseñanza está ligada al mundo jurídico. Tras una primera etapa (1807-1845) en que su enseñanza se ve envuelta en las adversas circunstancias que atravesara el país, con el Plan Moyano, se consolida el proceso de institucionalización, con un sistema de enseñanza regulada, e impartida por profesores funcionarios. La última etapa (1916-1936) coincide con la docencia de dos de sus profesores más señeros, los "germanizados" Agustín Viñuales y José Álvarez de Cienfuegos, cuya labor va a suponer un giro importante, tanto en los contenidos cuanto en los métodos pedagógicos.

En materia de manuales y programas, Granada también sigue la estela nacional. Junto a la favorable acogida de autores como Say y Garnier, presentes en casi todo el siglo XIX, el Tratado de Flórez Estrada, o las Lecciones de Madrazo, destacan entre los nacionales. En el tercer tercio de la centuria, coinciden un manual de la Escuela Economista (Carreras), para la asignatura de "Economía", y otro krausista (Piernas)

para la de "Hacienda Pública". También tuvo gran acogida el Tratado de Moreno Villena, que representaba el abandono definitivo de Say y Garnier y la defensa de la nueva concepción de la economía. En cuanto a la producción de manuales autóctonos, sólo se salvan de la sequía general, los Elementos de Paso y Delgado, que serían recomendados oficialmente, el Programa de Martín Montijano, las Breves nociones de Economía Política firmadas por P.R.A., los Elementos de Economía Política de José España Lladó, y las traducciones de Álvarez de Cienfuegos de textos muy utilizados en la Universidad española.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

Alonso, José Vicente (1838), Resumen de preguntas y respuestas de Economía Política, según la doctrina del ciudadano Say arreglada provisionalmente, con indicación de sus principales cuestiones, por el catedrático de esta asignatura en la Universidad literaria de esta ciudad, D. J. V. A.

Álvarez de Cienfuegos, José, Programa de Elementos de Hacienda Pública para el curso 1933/34, AUG, leg. 1876

-(1954), Curso de Economía Política, Granada, Imprenta del Sagrado Corazón.

Archivo de la Universidad de Granada (AUG)

Archivo de la Real Sociedad de Amigos del País de Granada (ARSAPG)

Beltrán, Lucas (1985), "La creación de cátedras de Economía en España", Moneda y Crédito, 173 pp. 47-50

Biblioteca Universitaria de Granada (BUG)

Blanco, R (1976), "La enseñanza de la Economía en España en la primera mitad del siglo XIX", Revista de Economía Política, 74, pp. 77-98.

Boletín del Ministerio de Comercio, Instrucción Pública y Obras Públicas (BMCIOP)

Boletín del Ministerio de Fomento (BMF)

Boletín General de Instrucción Pública (BGIP)

Calero, M. C., Arias, I. y Viñes, C. (1997), Historia de la Universidad de Granada, Universidad de Granada, pp. 89-116

Carreras y González, M. (1874), Filosofía del interés personal. Tratado didáctico de Economía Política, Madrid, Miguel Guijarro

Castro Valdivia, Mariano (2012), El pensamiento económico en la cátedra de economía política de la universidad de Granada (1807-1842): personajes e ideas, tesis doctoral leída en la universidad de Jaén

Colección de los Decretos y Órdenes que han expedido las Cortes Generales y Extraordinarias desde el 24 de septiembre de 1810 hasta el 19 de febrero de 1823, Madrid, Imprenta nacional, 10 vols. (C. D.O. C. G. E.)

Colección Legislativa de España (continuación de la Colección de Decretos) (C L)

Del Saz, A. (1930), Figuras granadinas del siglo XVIII. José Vicente Alonso Montejo (1774-1841), Madrid, Compañía Iberoamericana de Publicaciones

Decretos del Rey Nuestro Señor Don Fernando VII, y Reales Órdenes, resoluciones y reglamentos generales expedidos por las Secretarías del Despacho Universal y Consejos de S.M.

España Lladó, José (1883), Elementos de Economía Política, imprenta de La lealtad, Granada

Franco, G. (1976), "Las nuevas corrientes", Hacienda Pública Española, 42-43, pp. 560-564

Freuller Alcalá-Galiano, J. (1838), Discurso sobre Economía Política, pronunciado el día 31 de mayo de 1838, Granada, Benavides

Infante, J. (1998), "Enseñanza y textos de Economía Política en la segunda mitad del siglo XIX. El debate protección-intercambio a través de un texto docente: el Tratado de Economía Política o Tratado del Trabajo de Pedro Moreno Villena", Revista de Gestión Pública y Privada, 3, pp. 91-107.

Jiménez Baena, Apuntes de Economía Política de Manuel Garvayo y Sandoval de 1886-1887 (manuscrito)

Lluch, E. y Almenar, S. (2000), "Difusión e influencia de los economistas clásicos en España (1776-1870)", en Enrique fuentes Quintana (dr), Economía y economistas, tomo 4, , pp.93-170

López Castellano, F. (2000), "La <lección de economía política sobre población> e Casimiro Orense", en Economía y Economistas, tomo 4, pp.351-368.

-(2004), "Debate académico y realidad social. Sobre la protección del Gobierno a la agricultura: el caso de Granada", Revista de Estudios Regionales, nº 71, pp. 223-247.

-(2006), "La enseñanza de la economía en la Universidad de Granada (1807-1936)", Revista Historia de la Educación, nº 25.

-(2009), La réception de Say et son influence sur l'institutionnalisation de l'enseignement de l'économie en Espagne (1807-1856), Revue d'Histoire des Sciences Humaines, nº 21, pp. 127-150

Madrazo, Santiago (1874-1876), Lecciones de Economía Política, 3 vols, Madrid, P. Calleja & Cia. Editor

Malo, J. L. (2001), "El pensamiento económico del krausismo español", en Economía y economistas españoles, tomo 5, pp. 389-450.

-(2006), El pensamiento económico italiano en España en la segunda mitad del siglo XIX, Colección Mediterráneo-Económica, nº 9, pp.211-223

Martín Montijano, A. (1868), Programa de las lecciones en que se halla distribuido el estudio de la asignatura Economía Política y Estadística, Granada, Imprenta de Ventura

Martín Rodríguez, M. (1989), "La institucionalización de los Estudios de Economía Política en la Universidad española (1784-1857)", Estudio preliminar a Marqués de Valle Santoro: Elementos de Economía Política, con aplicación particular a España, Madrid. Instituto de Estudios Fiscales

-(2000), "La enseñanza de la economía en España hasta la Ley Moyano", en Economía y Economistas, tomo 4, pp.593-619.

Menudo, J.M. y O'kean, J. M. (2005), "La recepción de la obra de Jean-Baptiste Say en España: la teoría económica del empresario", Revista de Historia Económica, Año XXIII, nº. 1, pp. 117-142

Moreno Villena, P. (1896), Tratado de Economía Política o Filosofía del Trabajo, Madrid, Vda. De Villalpando y C.ª.

Pascual, Agustín, (1840), Cartilla de Economía Política (obra escrita en francés por Say, publicada en Madrid en 1816), Granada, Benavides

Paso y Delgado, N. (1841), Elementos de Economía Política, Granada, Benavides

Peset, M. y Peset, J. L. (1974), La Universidad española (siglos XVIII y XIX). Despotismo ilustrado y revolución liberal, Madrid, Taurus

Piernas Hurtado, José Manuel (1884-1886), Tratado de Hacienda Pública y examen de la española, Madrid, Manuel G. Hernández

P.R.A. (1883), Breves nociones de economía política. Tomadas de los mejores autores, Granada, P. Ventura

Puelles, M. (1986), Educación e ideología en la España contemporánea, Barcelona, Labor

Rada y Delgado, Fabio de la (1861), Curso de Estadística Elemental, Granada, Imprenta de Luque

Ramallo, R. (1976), Catálogo de profesores de la Universidad de Granada (1845- 1935), Granada, Imprenta Román

Sanromá, J. (1861), "Artículo Bibliográfico. Nuevos tratados españoles de Economía Política", Gaceta economista, octubre

SAY, J. B. (1804-1807), Tratado de Economía política ó exposicion simple del modo como se forman, distribuyen y consumen las riquezas, ed. José Queipo de Llano, Madrid, Pedro M. Caballero, 3 vols.

Velarde, J. (1990), Economistas españoles contemporáneos: primeros maestros, Madrid, Espasa Calpe

Velasco, R. (1990), Pensamiento económico en Andalucía (1800-1850). Economía Política, librecambismo y proteccionismo, Málaga, Ágora

APORTACIONES A LAS RAÍCES INGENIERAS EN LA INCORPORACIÓN DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA A PLANES DE ESTUDIOS ESPAÑOLES AL INICIO DEL SIGLO XX

DRA. BEGOÑA PÉREZ CALLE
DR. JOSÉ LUIS MALO GUILLÉN

RESUMEN

Este trabajo realiza una reflexión sobre la penetración del marginalismo y la economía matemática en España a través de la obra de un ingeniero, Joaquín Portuondo, profesor en la Escuela de Caminos de Madrid, y cuyo objetivo fundamental fue enriquecer tanto la enseñanza de la Economía como los planes de estudios de dicha escuela. Su muerte, antes de poder publicar un compendio de lecciones en el que se incluían herramientas cournotianas así como desarrollos geométricos y analíticos de rigor, coincidió además con otros objetivos en cuanto a enseñanza de la escuela. Sin embargo, su obra sí que fue consultada por otros ingenieros que más tarde mostrarían también su interés en mejorar la enseñanza de la Economía en sus ámbitos, y que de alguna manera serían fuentes para la Teoría Económica que oficialmente se introdujo en los planes de estudio de la primera facultad de Economía española creada en 1943. El objetivo de este trabajo no es otro que el realizar algunas aportaciones sobre la obra de Portuondo como precedente y punto de apoyo para algunas de las ideas que ingenieros, previamente a la guerra civil, y ya profesores de Teoría Económica a partir de 1943, reflejarían en sus escritos.

PALABRAS CLAVE

Marginalismo español, Joaquín Portuondo, Economía Matemática española, Carlos Orduña, José Ballvé,

INTRODUCCIÓN

La enseñanza de la Economía fuera de las Facultades de Derecho no llevaría a una consolidación académica del estudio de esta ciencia. Hasta la creación de la primera Facultad específica de Economía en 1943 la introducción de la Teoría Económica no se daría como generalizada. A ello contribuyeron tanto las limitaciones en nivel y los intereses de los alumnos de Derecho como el retiro de la Economía Matemática de las Escuelas de Ingenieros, voluntario en Madrid a partir de 1931 y forzoso en Bilbao y Barcelona a partir de la guerra civil.

Sin embargo el marginalismo había penetrado antes, y al igual que en el siglo XIX en Francia, en España también podemos hablar, salvando las distancias, de un ingeniero como precursor de una de las entradas del marginalismo español: Joaquín Portuondo en 1905, aunque su introducción de las matemáticas obedece a un propósito de realizar un manual cómodo para los estudiantes de ingeniería. La obra de Portuondo fue consultada por Carlos Orduña, lo que era lógico entre dos ingenieros compañeros en la Escuela de Caminos y también influiría en otro ingeniero, José Ballvé, a pesar de la lejanía geográfica y la diferencia temporal. Teniendo en cuenta estas consideraciones podríamos hablar de una vía de entrada del marginalismo en España fuera de las Facultades de Derecho puramente original, autóctona, vía ingenieros, y a ella se sumaría otra penetración importada, sobre todo de Italia, por Olegario Fernández Baños[594].

Dos autores clave en este tema, Carlos Orduña y José Ballvé, no tuvieron continuadores, pues tras la jubilación del primero en 1931, la Escuela de Madrid cambiaría su rumbo y abandonaría el marginalismo mientras que Ballvé se vería forzado a abandonar España en 1939, siendo su obra ignorada tras el exilio. Con respecto a Olegario Fernández Baños, la reducida recepción por parte de los profesionales de su obra de Economía Matemática y su inesperado fallecimiento recién creada la ansiada Facultad específica, hicieron que su indiscutible méri-

[594] Claro está que aparte de estas vías no pretendemos obviar la introducción que realiza Antonio Flores de Lemus en la Facultad de Derecho, puesto que aunque sobre todo se decantó por la escuela realista, introdujo en sus programas e incluso explicó el marginalismo.

to de introducción completa y rigurosa del marginalismo en España pasase prácticamente desapercibido durante muchos años.

1. JOAQUÍN PORTUONDO Y LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA SOCIAL

De familia cubano-española, y hermano menor del también ingeniero y profesor de la Escuela de Ingenieros de Caminos Antonio Portuondo[595], inició su carrera en Cuba, como jefe de la Sección de obras públicas de la Región Occidental, trasladándose a Cáceres en 1898. Por Real Orden de 2 de abril de 1901 del Ministerio de Obras Públicas fue nombrado profesor de la Escuela de caminos, y aproximadamente en el curso 1904-1905 le fue encomendada la enseñanza de la Economía Política aplicada a las Obras. Cesó como profesor de la Escuela en septiembre de 1908 siendo destinado de nuevo a Obras Públicas en Alicante. Con su hermano Antonio colaboraría en 1879 en la traducción del *Traité de Gèometrie* de E. Rouché y Ch. Comberousse, esclareciéndolo, como explicó Vicente Machimbarrena, con numerosas notas originales (Machimbarrena, 1927, p. 85).

Es de entender que Joaquín Portuondo al llegar a España contactase con los ambientes liberales y krausistas que frecuentaba su hermano[596]. Sin embargo, el análisis de sus papeles nos permite ver a un católico social defensor de un reformismo liberal[597].

---

595 Antonio Portuondo pasó la mayor parte de su vida en Madrid. Fue gran amigo de Francisco Giner de los Ríos, y mantuvo también buena relación con Gumersindo de Azcárate. Fue profesor en la *Escuela de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos* de Madrid desde 1883 hasta su retiro en 1913 (Pacheco, José M. "Does more abstraction imply better understanding? (*Apuntes de Mecánica Social*", by Antonio Portuondo) Machimbarrena diría de él que "de espíritu ampliamente liberal y progresivo, supo imprimir la tendencia social a la ciencia egoísta creada por los economistas clásicos, aunque permaneciera adicto a las doctrinas tradicionales indicadas" (Machimbarrena, 1927, p. 86)

596 Antonio Portuondo mantendría gran relación con la Institución Libre de Enseñanza, manos en las cuales dejaría la educación de su hijo y su sobrino. (Jiménez-Landi, 1996, p. 500).

597 De hecho su hermano Antonio reconocería en el Prólogo a los *Estudios*, al referirse a "los que no acepten las doctrinas sociales y económicas que profesa el autor", hallarse "en este caso respecto de alguna de ellas". (Portuondo, 1917, p. VI).

Sus *Estudios de economía social* incluyen lecciones que impartió en la Escuela, apuntes y papeles, redactados con el fin de publicar un manual, lo que al sorprenderle la muerte no pudo ser, y que su hermano Antonio publicaría póstumamente. La mayoría de estos documentos se escribirían entre 1904 y 1908[598] y como indica su hermano, fueron elaborados poco a poco y meticulosamente "cuando su autor era profesor de nuestra Escuela especial de Ingenieros de Caminos", añadiendo que "no los publicó en vida por su excesiva modestia: pensaba –y me lo decía siempre- que era necesario revisar y completar todo lo que había escrito. (…) se disponía a hacerlo cuando se vio libre de los quehaceres oficiales de ingeniero; pero entonces ocurrió su muerte" (Portuondo, 1917, p. VI).

Su estructura no tiene porqué ser la que su autor le hubiese dado definitivamente, puesto que Antonio Portuondo lo agrupó como consideró, teniendo en cuenta que había papeles sin numerar, otros incompletos y otros no eran sino borradores de textos y ante ello organizó todo de la forma que le pareció más adecuada, llevando al final bajo el título de "Fragmentos" algunos escritos.

Olariaga vio en la obra de Portuondo inspiración georgista, lo que parece estar descartado, inclinándonos nosotros más bien por la idea de que el debate sobre la propiedad de la tierra que llevase a esa confusión viniera por influencia de Bernácer, con quien presumimos que Portuondo mantendría relación en Alicante. En ninguna página es nombrado Henry George, no así Cournot, Dupuit, Jevons o Walras, evidenciando que Portuondo conocía bien los fundamentos de la ciencia económica de su tiempo y también la Economía Matemática, y a pesar de no poder hablar de una obra marginalista todavía, si que pueden vislumbrarse contenidos de gran nivel analítico, especialmente en su estudio de la demanda del mercado y en el tema que nos ocupa principalmente, que es el equilibrio de la empresa monopolística.

[598] Desde que le fue encomendada la labor de la enseñanza de la Economía Política hasta que lo destinaron a Alicante. Aunque le pudiese atraer antes la disciplina, sus datos sobre el trust azucarero (Portuondo, 1917, p. 441) descartan, además fechas anteriores. Lo que sí puede considerarse es que alguna idea la añadiese en Alicante, tras conocer a Bernácer.

También estamos de acuerdo en que Portuondo no sólo estaba preocupado por el análisis económico, sino (y hemos de añadir que principalmente) en el bienestar de la sociedad, y todo ello a partir del funcionamiento correcto del mercado como mecanismo que eficazmente resolvería los problemas económicos.

1.1. El concepto y método de la ciencia económica en los estudios

La estructura que Portuondo pudo pensar para su manual (aunque su hermano la variase en la reordenación que hizo) se vislumbra similar a la de los *Principios* de Marshall, como Manuel Martín bien señaló en su estudio introductorio a las *Lecciones* de Carlos Orduña (Martín Rodríguez, 2006, p. 77): Introducción más cuatro grandes partes: la demanda, la producción, la formación de los precios y la teoría de la distribución.

Insistimos en que se trata de una concepción social y con fundamento científico de la economía ya que a lo largo de los *Estudios* podemos apreciar su combinación entre dicho fundamento y su altísima preocupación por la cuestión social, todo ello unido un amplio control sobre el estado del estudio de la Ciencia Económica en la época, lo que puede ya apreciarse en el primer capítulo denominado "Introducción a la Economía Política", al afirmar que los estudios económicos tendrán como fin la aplicación de "sanas doctrinas", lo cual contribuye a "promover el desarrollo de la riqueza y a aumentar el bienestar general". El fin ligado a poseer riqueza no es otro que el adquirir los recursos suficientes para librarse de la miseria, "una de las mayores desgracias que puede caer sobre el hombre" y en este sentido, la Economía Política para Portuondo ha fracasado puesto que las clases inferiores no han podido participar de los progresos de esta ciencia, la escuela individualista no ha investigado el origen de este mal ni le ha buscado remedio. Se desprende aquí una defensa de criterios historicistas en Portuondo (lo que podrá observarse numerosas veces a lo largo de los *Estudios*), al afirmar que "los problemas que tiene que estudiar la Economía política no son los mismos en todas partes ni se presentan siempre bajo idénticas condiciones, porque no se trata de investigar, como en las Matemá-

ticas, leyes necesarias que se deducen mediante un proceso de pura lógica sobre nociones tomadas de la experiencia, sino de una ciencia social cuyo desenvolvimiento depende del estado de progreso en que cada sociedad se encuentra, y cuyo objeto debe ser el examen de las cuestiones que a esa sociedad interesan. Se trata de relaciones que nacen de un conjunto de circunstancias que varían sin cesar y por virtud de las cuales en cada país y en cada época se presentan problemas diferentes que no pueden resolverse aplicando reglas generales" (Portuondo, 1917, pp. 23-24). Así, uno de los grandes problemas de Adam Smith y la escuela inglesa que señala Portuondo es que "Las doctrinas económicas basadas sobre la libre concurrencia constituyen solamente una forma histórica de la organización económica y social, susceptible de grandes modificaciones" (Portuondo, 1917, p. 71).

A esto hay que añadir su visión del problema social derivado y es que las clases viven completamente separadas: las inferiores han desembocado en un espíritu batallador y agresivo y las acomodadas no hacen los esfuerzos necesarios para establecer armonía. Su amplia preocupación por la cuestión social será puesta de manifiesto en numerosas ocasiones, destacando su capítulo dedicado al trabajo como factor de producción (Portuondo, 1917, pp. 217-245), o los capítulos directamente titulados "Cuestiones sociales" y "El Estado" (Portuondo, 1917, pp. 517-544) en los que podemos encontrar numerosas reflexiones al estilo del más puro catolicismo social.

Son numerosos sus ataques a la Economía individualista y su marcha equivocada al haber creído que las relaciones económicas nacen del deseo de lucro personal estableciendo una ciencia del egoísmo, falseando los datos del problema, puesto que ese ser imaginario no es el hombre que obedece a sentimientos muy diversos y no siempre es egoísta. La crueldad del laissez faire, que pudo suponer un progreso cuando el Estado solo intervenía para "expoliar a las clases laboriosas o para favorecer con nuevos privilegios a los poderosos", deben ser repudiadas, y en este sentido se muestra Portuondo a favor de las "ideas de moral y justicia" que "han invadido de pronto el campo de la Economía Política, haciendo descubrir nuevos y más amplios horizontes" (Portuondo, 1917, p. 28).

Considera que son dos los errores en que ha incurrido la escuela clásica: el desconocimiento del carácter histórico del sistema económico basado en la libre concurrencia y el creer que la ciencia económica debe reducirse al estudio de las relaciones económicas individuales cuyo conjunto constituye la economía social. Las doctrinas de la libre concurrencia, donde sitúa como ejemplo las *Armonías Económicas* de Bastiat, sólo conducen "a la lucha de clases y a la explotación de los débiles por los fuertes" (Portuondo, 1917, p. 56) y no son aceptables para Portuondo, sin embargo, no por ello deja de reconocer el mérito de éstas en cuanto a las condiciones para que el trabajo del hombre sea más fecundo, el de las leyes que presiden a su organización y a su distribución, lo que le llevaba a ocupar con pleno derecho un lugar entre las ciencias morales y políticas. Añade que si bien los individualistas se han dejado llevar frecuentemente por generalizaciones inadmisibles que al tomar como punto de partida para aplicar el método deductivo llevan a consecuencias falsas, sin embargo "estos errores pueden rectificarse sin abandonar aquellas otras consecuencias legítimas a que han llegado" (Portuondo, 1917, p. 68), afirmación en la observamos su criterio reformista-liberal.

Portuondo de nuevo defiende el reformismo y se apoya en criterios historicistas para corregir los daños causados por el liberalismo "si el sistema económico fundado sobre la libre concurrencia ha producido y produce graves males, hay que tratar de modificarlo mejorándolo en todo lo que sea posible sin producir trastornos sociales, cuyas consecuencias serían funestas. Para conseguirlo conviene tener presente que este sistema constituye un estado transitorio, histórico jurídico que la acción legislativa puede y debe transformar" (Portuondo, 1917, p. 69).

Para Portuondo, quien conocía perfectamente las tendencias de estudio de la Ciencia Económica del momento, las doctrinas de los socialistas de cátedra son la orientación actual más acertada de la ciencia económica. Añade que el concepto moral y el estudio de las relaciones jurídicas deben servir de base a la economía política (Portuondo, 1917, p. 82), entroncando en este sentido con los escritores católicos cuando señala que el cristianismo es una religión que "de una manera más perfecta y más conforme con los ideales humanos ha sabido hermanar"

los sentimientos de la moral, el amor a la justicia, el sentimiento del deber y la aspiración al bien, sirviendo de apoyo claro para la reforma por la que ha de pasar el individualismo económico (Portuondo, 1917, pp. 102-103).

Pero su Economía Social tendrá fundamento científico: con respecto al método en la ciencia económica, y partiendo, como principio general aplicable, de que el origen debe ser buscado siempre en la observación de los hechos (Portuondo, 1917, p. 117), expone como "algunos autores han pretendido hacer de la Economía política una ciencia exacta, aplicando a su estudio el lenguaje y los signos que se usan en las matemáticas. Entre ellos merece citarse Cournot, Dupuit, Jevons, Walras, etc. (…) A pesar de los trabajos importantes de esos autores, la idea no ha sido aceptada, y la Economía política ha seguido estudiándose con el lenguaje y los procedimientos usuales de explicación". No obstante a lo expuesto, Portuondo se une al empleo de este método cuando sea preciso: "para facilitar la exposición de algunas teorías acudiremos a las representaciones gráficas" (Portuondo, 1917, p. 119-120).

La intención de Portuondo era clara, trabajar con apoyo matemático, sin embargo al sobrevenirle la muerte sin finalizar su labor, son pocos los razonamientos matemáticos que podemos encontrar, si bien en el estudio del monopolio realizó un tratamiento gráfico y analítico tremendamente interesante.

Señala además cómo la inducción y la deducción deben marchar simultáneamente para que la ciencia económica realice sus progresos, añadiendo su crítica a la tendencia predominante del momento a generalizar y simplificar de manera excesiva las cuestiones económicas de donde ha nacido un dogmatismo que la escuela individualista ha procurado fomentar cuando os fenómenos se producen por la acción combinada de numerosas causas (Portuondo, 1917, p. 125).

El punto de partida para Portuondo es el estudio de los conceptos de necesidad y escasez bajo un prisma social. A partir de sus necesidades y deseos, el hombre llegará en cada momento a una situación de equilibrio entre las satisfacciones que se procura, incluyendo las que pospone, previo el oportuno descuento, y los elementos o recursos de que

dispone. En la relación que existe entre las utilidades disponibles y las necesidades que hay que satisfacer está la norma que sirve para apreciar el bienestar que disfrutan los individuos de una clase social y estos argumentos los entronca con el problema fundamental de la Economía Política lograr para la clases trabajadoras mayor suma de bienestar, aunque sea a costa de los beneficios de las clases más favorecidas, pues para Portuondo, "socialmente considerada, la dicha de un hombre vale tanto como la de otro. El bienestar social depende, por consiguiente, del mayor número de individuos que alcancen los elementos indispensables para la realización completa de los fines de la vida." (Portuondo, 1917, p. 164).

1.2. El estudio del mercado y la irrealidad de la libre competencia

Su visión sobre el mercado la podemos observar en los fragmentos que Antonio Portuondo agrupó bajo el título "De la industria en general". Atendiendo a la importancia de la maquinaria en los rendimientos industriales, identifica el empleo de la primera con el crecimiento de los segundos y la consiguiente mejora en costes, situación que en la gran industria puede llevar a la constitución de un monopolio de hecho: "Permite la gran industria el empleo de máquinas muy perfectas y potentes, con las que se obtiene una producción barata. Algunas veces estas máquinas aseguran al productor una situación ventajosa sobre sus rivales, y hasta pueden llegar a constituir un monopolio (…) Se obtiene en la gran industria una disminución considerable en los gastes generales (…) La producción en gran escala resulta así en condiciones favorables para luchar con una producción muy limitada. Un ejemplo notable de esta ventaja son los transportes" (Portuondo, 1917, pp. 173-174). No obstante a ello, Portuondo indica que el gigantismo presenta claros inconvenientes (los que señalan habitualmente autores católico-sociales): técnicos por un lado debidos a la superproducción compañera de las crisis y reveladora de la situación imperfecta real de los mercados, y sociales por otro a causa de la aglomeración de obreros en lugares reducidos y la tendencia la a separación de éstos de la vida de familia, lo que tiene solución atendiendo a criterios sociales como

cuidar de las debidas condiciones higiénicas y de salubridad, así como de que los contratos no pasen del límite conveniente de horas (Portuondo, 1917, pp. 177-178). Portuondo une el argumento de aceptación de la libertad de acción con el riego de que el surgimiento del monopolio acarree problemas: "el hombre, aguijoneado por el propio interés, debe tener libertad para desenvolver su vida de la manera que considere más conveniente. Todo monopolio resulta en este sentido perjudicial para el progreso general", derivando que la fórmula óptima para el progreso es la libertad intervenida a favor del débil: "que no existan privilegios, ni restricciones que podrían ser perjudiciales para ciertas industrias. La libertad de asociación, la de contratación, etc, son conquistas que se han alcanzado a la sombra de las libertades políticas, produciendo un movimiento general de progreso de las sociedades. En la lucha pacífica de los intereses particulares, cada mejora, cada perfeccionamiento es una ventaja que redunda en beneficio general, si la sociedad sabe interponer oportunamente su acción para la defensa del desvalido" (Portuondo, 1917, pp. 182-183). Esta idea la veremos también en José Ballvé.

En el capítulo denominado "Mercados" expone la posibilidad de formación de un precio único como consecuencia de la perfección de los mercados de libre concurrencia: cuánto más perfecto es un mercado más enérgica es la fuerza que tiende a hacer que la mercancía adquiera un precio único y esa fuerza se debilita cuando la libre concurrencia no existe, pudiendo llegar a anularse en caso de monopolio (Portuondo, 1917, p. 392). Su idea de "libre concurrencia" la aclara poco después: "conviene observar que la libertad de concurrencia no existe nunca de una manera absoluta, y que los mercados perfectos de esas condiciones solo existen en la imaginación del que los concibe"; no obstante, teóricamente Portuondo empleará el caso de competencia perfecta imaginario como extremo del estudio, siguiendo el orden clásico, hasta llegar al monopolio: "empezaremos suponiendo un mercado perfecto de libre concurrencia (fuera de toda realidad). Después hablaremos de las limitaciones que en la práctica se establecen, y veremos sus consecuencias. Y, finalmente, estudiaremos el caso de un monopolio absoluto" (Portuondo, 1917, p. 395). Así, en el siguiente capítulo que se titularía

"Teoría del Valor" volverá sobre la competencia y la obtención de precios vía relación oferta-pedido, y realizará un estudio sobre la influencia del coste de producción sobre dicha oferta (Portuondo, 1917, p. 410), insistiendo sobre la no existencia de la libre concurrencia y reconociendo un mundo competitivamente imperfecto: "los convenios o acuerdos entre productores y consumidores perturban las relaciones de la libre concurrencia, anulando muchas veces sus efectos. Y esos acuerdos que se establecen, expresa o tácitamente, son hoy tan frecuentes, que puede afirmarse que la libre concurrencia no existe en ninguna parte. Los trusts entre fabricantes, para imponer al público consumidor precios y condiciones mediante un acuerdo expreso, se han generalizado, anulando los efectos teóricos de la ley de la oferta y del pedido". A estas afirmaciones añadirá, como es habitual, su preocupación social, ahora denominada directamente imperfección: "las imperfecciones de los mercados y las perturbaciones que de ellos se derivan son más importantes y lamentables en el mercado de trabajo que en los demás" (Portuondo, 1917, pp. 431-432).

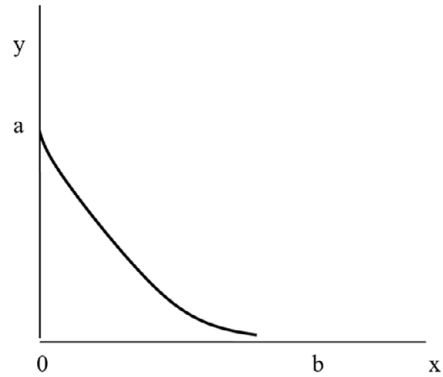
Siguiendo con la exposición, se adentra en un apartado dedicado al monopolio, con el fin de ver "cómo se determina el precio en el caso de un monopolio absoluto, suponiendo que haya un solo productor, o varios productores puestos de acuerdo para proceder como si fueran uno solo". Tras una detallada exposición de las distintas clases de monopolios (arbitrarios o privilegios, nacionales o fiscales y monopolios de hecho), indica como caso más general el del empresario monopolista que puede aumentar la cantidad de productos para satisfacer el pedido, caso del que realiza el estudio de fijación de precios (Portuondo, 1917, pp. 433-ss).

Comienza por observar que el precio de la mercancía puede ser diferente según las condiciones de los compradores y el vendedor, puesto que éste último tenderá a sacar el máximo partido de la necesidad que tengan los primeros del producto. En los monopolios fiscales, sin embargo, se establecerá precio único para consumidores o grupos de consumidores en las mismas condiciones. Y atendiendo al primer caso, a la necesidad de los compradores, es como Portuondo presenta la función de demanda.

Esta vinculación de la fijación del precio con la función de demanda del consumidor presenta, más que presumiblemente, origen en sus lecturas de Cournot599, argumento que viene reforzado por el tipo de funciones de demanda que presenta Portuondo: "La cantidad que solicitan los consumidores varía, por consiguiente, según varían los precios y según los individuos, lo cual se puede expresar diciendo que el consumo es una función del precio, distinta para los distintos individuos" (Portuondo, 1917, p. 434). A la hora de construirla matiza que en general, la demanda es una función desconocida, pero si supusiéramos constituida la curva que la representa gráficamente tomando los precios por abscisas y los consumos por ordenadas, para precios nulos, la ordenada en el origen significaría la mayor cantidad que el individuo puede consumir de la utilidad que se considera; por otra parte, conforme el precio aumenta disminuye el consumo -ley de la demanda implícita en dicha curva-, como presentaba Cournot (1969, p. 77) y que además hay un precio límite variable según los individuos, al cual el consumo es nulo. Hemos de añadir que presenta los precios en abscisas, como habían hecho Cournot, Dupuit y Lardner.

Portuondo dibuja una curva que presenta convexidad desde el origen de coordenadas. Dicha curva corresponde a la demanda del mercado, que indica como suma de las cantidades demandadas a cada precio por cada uno de los individuos que componen el mercado.

599 Entendemos que sus lecturas de Jevons y Walras poco pudieron influir a la hora de concebir la demanda, puesto que tiene en cuenta la necesidad y la satisfacción de la forma que la tuvo en cuenta Cournot estando muy lejos de la utilidad marginal como base para crear la función, argumento que posiblemente conocía de Dupuit y que no empleó.



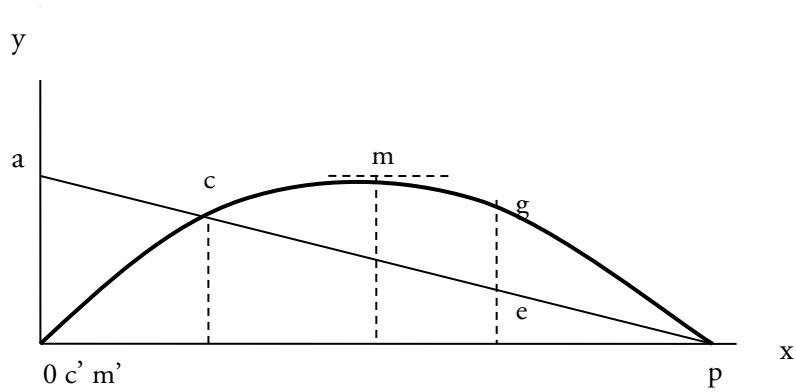
Al igual que Cournot (1969, p. 76), introduce y diferencia distintas elasticidades (sin hacer referencia al término "elasticidad") al apuntar cómo "en los artículos de primera necesidad la ordenada decrece lentamente al aumentar los precios; (…) cuando se trata de artículos que no son de primera necesidad, las ordenadas decrecen rápidamente, y a poco que el precio aumente, el consumo disminuye mucho…" (Portuondo, 1917, p. 435).

También siguiendo el mismo orden que Cournot, a partir de la demanda Portuondo define el producto bruto de la industria, multiplicando el número de unidades demandadas al precio determinado, cantidad de la que habrá que deducir los gastos de producción para obtener el beneficio. Para el caso de monopolio, el fabricante maximizará dicho beneficio fijando el precio a partir de dicha maximización. Para realizar dicha maximización los fabricantes "tratarán de conocer el pedido a precios diferentes, para deducir el ingreso total y rebajar los gastos de producción correspondientes a la cantidad pedida. La diferencia, o sea el beneficio líquido, es la que han de procurar que sea la mayor posible" (Portuondo, 1917, p. 437).

La representación gráfica de este comportamiento bien podría ser un tratamiento original[600], aunque coincide con la que había dibujado

[600] Además, la idea de Portuondo era ilustrar gráficamente todos los razonamientos que fuesen necesarios. Evidentemente no le dio tiempo, y entendemos que hubiese querido hacer muchos más, como es el caso de las páginas 203 y 204 donde hace referencia a una representación que no existe. Por ello, no descartaríamos que la gráfica existente fuese fruto

Dyonisius Lardner en *Railway Economy*, donde presentaba un modelo de maximización del beneficio monopolista del mismo modo al de Cournot (Lardner, 1850, p. 288)[601], derivándolo de datos empíricos sobre costes, ingresos y cifras de beneficios en los ferrocarriles[602]; el argumento de Lardner sobre el equilibrio monopolista expuesto, en sus modos analítico y gráfico, expresaba ideas similares a las de Cournot[603]. Al tratar Portuondo en líneas posteriores sobre la aplicación del modelo a los ferrocarriles no parece extraño que consultase la obra de Lardner.



La curva de ingresos *Ocmgp*, corresponde a lo que Cournot describió verbalmente en sus *Investigaciones*: abscisas referidas a precios y una función continua que se anula dos veces y que presenta un punto máximo: *m*. Para completar la representación Portuondo añade la curva de gastos *acep*, en la cual se representan los gastos de producción nece-

---

de un tratamiento original, y es que de haber copiado ideas de otros, las gráficas existentes serían más.

601 Existe un ejemplar de esta obra en el fondo antiguo de la Escuela de Caminos.

602 Añadiendo datos empíricos de Gran Bretaña entre 1842 y 1848 con respecto a tarifas y beneficios sobre tráfico de pasajeros y bienes.

603 no hay pruebas directas de que Lardner hubiera siquiera leído las *Recherches* de Cournot, pero sabemos que tenían relación, pues Cournot había traducido al francés un libro de Lardner en 1835 y que ambos vivieron en París en 1850, fecha de la publicación de Lardner, por lo que no es rechazable la posibilidad contraria.

sarios para los pedidos correspondientes a cada precio. Así, por ejemplo, indica como para el precio *0c'*, el ingreso total es igual al gasto de producción y el beneficio nulo, mientras que para el precio *0e'* correspondería el máximo beneficio, *ge*. Vincula la curva de ingresos totales con la de demanda, ya que tiene un máximo por lo menos, empieza en cero cuando el precio es nulo y termina también en cero cuando el nulo es el pedido.

En la práctica, indica Portuondo, estas curvas se construyen por puntos deducidos de apreciaciones, donde se utiliza como guía el conocimiento de los mercados y el estudio de la producción del artículo monopolizado, obteniendo así indicaciones probables. Si la empresa ya está funcionando y se busca el máximo beneficio, realmente hay que proceder por tanteos, fijando un precio aproximado al que se busca, el cual se aumenta o disminuye, observándose así las variaciones en el beneficio.

La explicación teórica la complementa con razonamientos reales, refiriéndose así al caso de los monopolios obtenidos vía concesiones, donde el precio se fija por las condiciones de ésta, sin libertad para variarlo y poder llegar al de máximo beneficio. En estos casos, el precio fijado será lo suficientemente alto para garantizar un beneficio considerable, al estar asegurada la no existencia de ningún posible competidor. Con este argumento, Portuondo ilustra la discriminación de esta forma, continuando con el tratamiento que habría iniciado Dupuit en 1844: "En tales casos se suele explotar la diferente vehemencia con que los consumidores desean adquirir el artículo, obligándolos a pagar precios distintos con arreglo a las condiciones de los consumidores" (Portuondo, 1917, p. 438), e identificando los ferrocarriles con este caso. Los beneficios de los monopolizadores son mayores en caso de los artículos de primera necesidad, mercado en el que el daño producido por los monopolios es considerable.

Una vez estudiada la fijación de los precios, entra a describir las características de los monopolios legales y su formación de rentas, explicando Correos, Telégrafos, Tabacos, Cerillas y explosivos.

A continuación, se adentra en los llamados monopolios naturales, a los que llama "cuasi monopolios", y de los que afirma lo siguiente: "Nacen de la índole misma de la producción o del acuerdo entre los fabricantes. El Estado no interviene para establecerlos, y más bien procura combatirlos, sin poder evitar su formación. Provienen, en general, de las ventajas inherentes a la gran industria, que lleva consigo la existencia de grandes Empresas, y como la producción en gran escala se desarrolla más cada día, los cuasi monopolios adquieren más importancia y se organizan con mayores elementos (…) Los ferrocarriles se encuentran en este caso, por más que la ley declara que no constituyen monopolio" (Portuondo, 1917, p. 440).

Al igual que Flores de Lemus por las mismas fechas, utiliza el ejemplo de la unión de los fabricantes del azúcar para definir los trusts, pero simplemente como ilustración teórica, describiendo con gran precisión el funcionamiento de los mismos en términos generales (Portuondo, 1917, p. 441).

2. INFLUENCIAS DE PORTUONDO DURANTE LA BREVE VIDA DEL MARGINALISMO EN LA ESCUELA DE CAMINOS: LA OBRA DE CARLOS ORDUÑA Y ZARAUZ.

Nació en 1864 y tras haber ejercido en casi todas las ramas de la ingeniería de su especialidad se le nombró en 1900 ingeniero agregado con destino en la Escuela de Caminos donde permanecería hasta su jubilación en 1931. Comenzó su docencia como profesor de Máquinas, después de Hidráulica y Termodinámica y finalmente de Economía Política durante los últimos años de su vida activa. Desde 1923 formó parte del primer Comité de Redacción de la *Revista de Obras Públicas* (Orduña, 2006, pp. 61-65).

Durante el curso 1924-25 Orduña se encargó por primera vez de la enseñanza de la economía política y preparó el programa de la asignatura. Orduña, al igual que anteriormente Portuondo, aboga por explicar la Economía en la Escuela de Caminos con empleo de métodos matemáticos. Este programa lo explicó durante cuatro cursos y puede apreciarse como durante ellos fueron aumentando sus conocimientos

de economía al analizar el correspondiente al curso 1928-29, que era notablemente distinto y totalmente ajustado al contenido de las explicaciones de los *Apuntes de economía política,* tomados por el alumno José García Agustín y seguramente corregidos por el propio Orduña, cuya copia fue descubierta por el profesor Rafael Rubio de Urquía y correspondientes al año 1928. No es nuestra intención extendernos sobre la obra de Orduña en este papel, únicamente destacar nuestra firme creencia con respecto a la obra de Joaquín Portuondo como fuente fundamental de ella, lo cual tiene perfecto sentido puesto que ambos habían convivido en la Escuela (Orduña entró en ella en 1900 y Portuondo en 1901); de hecho en el Programa que se publicaría en el *Anuario* de la Escuela de Caminos correspondiente al curso 1924-25, además de los textos de Colson[604], Gide y Supino (habitual en los programas de economía política tanto de otros ingenieros como de las Facultades de Derecho o de las Escuelas de Comercio) o los legendarios apuntes de Gabriel Rodríguez, incluyó los *Estudios* de Portuondo. En las lecciones que posteriormente publicaría en la *ROP* solo citaría a Pareto, Cournot y Say, pero en el programa del curso 1928-29 también incluyó a Portuondo en quien (entre otros) aseguró inspirarse (Orduña, 2006, p. 68). ¿Lo hizo por cortesía hacia el antecesor? Sea como fuere, la presencia de tratamientos de Portuondo en la obra de Orduña demuestra que, aparte de otras fuentes, este último empleó concienzudamente los mismos para elaborar su manual, un manual sin juicios de valor y que posee el carácter de economía pura, lo que era su objetivo.

En cualquier caso Carlos Orduña falleció poco después de su jubilación en 1931 y sus sucesores dejarían de dedicarse a la economía pura al considerar que dicha disciplina no convenía a los ingenieros, proyectándose una reorganización de los estudios en la que se propuso un curso de Economía Política, otro de Derecho y un cursillo de Econo-

[604] Es lógico que el *Cours d'économie politique* de Colson a cargo de un profesor de *l'École Nationale de Ponts et Chaussés* fuesen referencia obligada para ingenieros que enseñaban Economía a ingenieros.

mía Social además de varias conferencias de administración de empresas y contabilidad (Orduña, 2006, pp. 79-83).

3. JOSÉ BALLVÉ Y MARTÍNEZ: INFLUENCIAS EN UN INGENIERO GEORGISTA

El bilbaíno José Ballvé y Martínez enseñaría política en las Escuelas de Bilbao y Barcelona desde 1915 hasta su exilio en 1939. Ballvé fue uno de los georgistas españoles y estuvo integrado en las filas de la Liga Española para el Impuesto Único en Bilbao, aunque de comportamiento muy moderado, acercándose en ocasiones a ideas socialistas.

Su obra *Lecciones de Economía Política Racional*, es un método preparado para explicar la asignatura "Economía Política y Legislación Industrial", del plan de estudios de la Escuela de Ingenieros Industriales con el objetivo de iniciar a los alumnos en una ciencia completamente nueva para ellos y en las aplicaciones de la misma.

A diferencia de otras obras georgistas que no jugarían ningún papel especial en la difusión del marginalismo ni en la modernización de los estudios económicos como *Revisión de los principios económicos* y *Una concepción matemática de la economía*, que en 1938 publicaría Miguel Garau, *Lecciones de Economía Política Racional* es una interesantísima muestra de la exposición de la disciplina apoyada en los desarrollos matemáticos, si bien discurriendo por distintos cauces que los de Fernández Baños y Orduña y ello a pesar de observarse cierta analogía expositiva si bien mucho más sencilla y básica, siendo el empleo de las matemáticas una forma de facilitar la enseñanza de la economía a alumnos familiarizados con ellas, como ya venimos viendo que es costumbre en autores ingenieros: "si hemos empleado razonamientos geométricos y expresiones matemáticas, no ha sido con la pretensión de escribir una Economía Política geométrica o matemática, sino para facilitar su estudio a los alumnos de ingeniería, familiarizados y encariñados con esta clase de razonamientos".

Ballvé no cita todas las fuentes en que consideramos se pudo inspirar, de esto se desprende que calificar de georgista a Portuondo podría haber llevado a que Ballvé se interesase por conocer su obra, completan-

do esa cadena de modernización de los estudios económicos vía ingenieros: Portuondo, Orduña y Ballvé.

En la obra de Ballvé no se observa influencia paretiana, y para él la escuela psicológica basada en el principio hedonístico no había de conseguir levantar la ciencia de la economía política al nivel adecuado, debiendo sustituirse por el principio de que todo hombre deberá dar a la sociedad tanto como lo que pretende recibir de ella, a lo que sumará la teoría del trabajo como fundamento del valor,

Sus visiones y explicaciones son presididas, muy frecuentemente, por una fuerte conciencia social, y aunque estemos ante el trabajo de un georgista, no desechamos aquí alguna influencia de su posible lectura de Portuondo y sus ideas económico-sociales, lo que también apreciamos al observar que su punto de partida para estudiar la Economía Política es una distribución equitativa de la Riqueza entre los que la han producido, distribución que es a la vez la clave de la Producción. El individuo para ser verdaderamente libre y para poder desarrollar sus facultades más nobles necesita de un cierto bienestar económico, que deberá estar difundido entre todas las capas sociales, y un individuo en estas condiciones será la base, como hemos dicho anteriormente, para configurar esta Ciencia (Ballvé, 1931, p. 5). Si bien reconoce algunos de sus méritos, señala que el grave error de la Escuela Liberal fue basar "todo el edificio de esta ciencia sobre la abstracción del *homo economicus*, el cual únicamente se movía guiado por el interés personal siendo por tanto repugnantemente egoísta" (Ballvé, 1931, p. 10).

Con respecto a los desarrollos de Economía Matemática, José Ballvé presentó las curvas de la demanda con "convexidad vuelta hacia el origen de coordenadas", con el fin de describir el comportamiento asociado a dicha convexidad: conforme aumenta el precio las disminuciones en demanda son cada vez más pequeñas, lo que asume como "natural", al representar que "según se va disminuyendo el precio entran en juego nuevas capas sociales cada vez más numerosas". A ello añadió el estudio de la elasticidad precio directa de la demanda, a la que denominó "elasticidad del consumo", clasificando las demandas en inelásticas y elásticas donde incluyó los bienes de primera necesidad y

los de lujo, respectivamente (Ballvé, 1931, pp. 53-54). No descartamos la lectura de Portuondo como influyente para alguno de estos desarrollos, aunque evidentemente, ya estamos en la década de 1930 y otras influencias marginalistas serían perfectamente plausibles.

4. CONCLUSIÓN

Visto todo esto, hemos de señalar el mérito indiscutible de Portuondo en cuanto a una primera visión matemática de la explicación de la Economía en planes de estudios españoles, importando para él la Demanda de Cournot, la Función de Ingreso y el Beneficio, lo que además enriqueció con su original tratamiento gráfico y su planteamiento de la discriminación en los ferrocarriles y del trust azucarero.

Está claro que su objetivo fue modernizar la Economía Política, al menos para ser estudiada en las Escuelas de Ingenieros, convirtiéndola en una economía política social con fundamento analítico sin renunciar al empleo de criterios historicistas en múltiples ocasiones. Volvemos a hacer hincapié en que muchos de sus tratamientos podrían ser originales, lo que unido a la influencia que tuvo en algunas obras posteriores, nos hace ir más allá y situar en Portuondo el punto de partida de una tradición de estudio matemático de la economía que pudo ser y no fue. La respuesta a ello hemos de situarla obviamente en las circunstancias históricas: como veremos, otros ingenieros con los que a partir de Portuondo se podría haber consolidado una tradición desaparecieron de la escena por muerte o exilio, al igual que otros modernizadores de los estudios de Economía, sin ser reconocida su labor.

Verdaderamente, un avance mucho más rico en la introducción del marginalismo fue el trabajo de Fernández Baños, que complementariamente a la vía estudiada a partir de Portuondo hubiese conformado una modernización de la Teoría Económica anterior a la comúnmente establecida: las razones para la existencia de ambos trabajos eran distintas, a pesar del común denominador consistente en modernizar la enseñanza de la Economía, puesto que el de Fernández Baños era un trabajo de investigación dirigido a un curso especial, con un material traído del extranjero y que además justificaba una estancia pensionada,

por lo que debía ser una memoria portadora de algún tipo de innovación (como es la introducción del análisis marginal). Los fines de Carlos Orduña eran distintos, éste pretendía simplemente desarrollar de forma óptima el programa de un curso, lo que le llevó a profundizar en el modo de trabajo que consideraba mejor, obviamente había consultado los Estudios de un compañero y predecesor en la enseñanza de la asignatura como era Portuondo y nada más operativo a la horas de introducir avances teóricos que tomar referencias de Fernández Baños, adaptando algunos puntos de sus *Nociones* a la asignatura. De esta manera, explicó y elaboró primero sus *Apuntes* y después sus *Lecciones*.

En cualquier caso Carlos Orduña fue jubilado en 1931, falleciendo poco después y deteniéndose sus aportaciones con esas *Lecciones* publicadas en la ROP, ya que sus sucesores cambiaron de política y dejaron de dedicarse a la economía pura al considerar que dicha disciplina no convenía a los ingenieros, por lo que se proyectó una reorganización de los estudios y la economía de la Escuela volvió a ser similar a la de los tiempos anteriores a Orduña y el marginalismo desapareció de la Escuela junto a quien había logrado crear un manual de Economía Pura que lo introducía (Orduña, 2006, pp. 79-83).

En cuanto a Ballvé, su trabajo unía rigurosos tratamientos de económica matemática junto con planteamientos georgistas, integrando, como en el caso de Portuondo y es obvio que Ballvé lo consiguió aún más, las matemáticas y la visión social de la Economía. Posiblemente, su lógica actitud propagandista como militante del georgismo le pudo llevar a ciertas omisiones en cuanto a sus fuentes, pero ello no nos impide añadirlo a esa posible escuela que pudo comenzar con Portuondo y que, asentando la ciencia económica sobre bases científicas, la intentó "georgizar".

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ballvé, J. (1931). Lecciones de Economía Política Racional, Casa Dochao, Bilbao.

Cournot, A. A. (1969). Investigaciones acerca de los Principios Matemáticos de las Riquezas, Alianza, Madrid. [Edición original 1838].

Fernández Baños, O. (1925). Nociones fundamentales de Economía matemática y algunas de sus aplicaciones, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.

Garau Riu, M. (1938). Una concepción matemática de la economía. Imprenta Moderna. Bilbao.

Jiménez-Landi Martínez, A. (1966). La Institución Libre de Enseñanza y su ambiente. Edicions Universitat, Barcelona.

Lardner, D. (1850). Railway economy: a treatise on the new art of transports. Taylor, Walton, and Maberly. Londres.

Machimbarrena, V. (1927). "Obituario a Antonio Portuondo". Revista de Obras Públicas, 2472, 1 de marzo, pp. 85-86.

Portuondo y Barceló, J. (1917). Estudios de Economía Social, Librería de los Sucesores de Hernando, Madrid.

Orduña y Zarauz, C. (2006). Lecciones de Economía Matemática, edición facsímil, Fundación de las Cajas de Ahorros, Madrid.

LA FORMACIÓN DE ECONOMISTAS PROFESIONALES EN COLOMBIA: DE LOS HACENDISTAS A LOS TECNÓCRATAS[605]

DRA. JIMENA HURTADO
Universidad de los Andes, Colombia

RESUMEN

Desde los inicios de la vida republicana en el siglo XIX los cursos de economía fueron obligatorios en la educación superior en Colombia. Los estudiantes en las principales universidades del país debían cursar esta materia y presentar exámenes de conocimientos como requisito de grado. La formación en economía se consideraba como parte de la formación ciudadana y, en especial, de aquellos que tendrían cargos de decisión en el país, quienes constituyeron el origen de la figura de los hacendistas. Personas, por lo general con título en derecho, con conocimientos en economía y, especialmente, en finanzas públicas. Estos hacendistas fueron los responsables de la política económica, en especial, durante la primera mitad del siglo XX.
Esto cambió cuando se empezó a formar y materializar la necesidad de contar con economistas profesionales en el periodo de la posguerra. Las prioridades del desarrollo y la necesidad de acceder a fuentes externas de financiación a través de organismos multilaterales llevan a establecer acuerdos de apoyo, financiación e intercambio con diferentes fundaciones e instituciones educativas colombianas que marcan el inicio de la profesionalización de la carrera de economía en la década de los cincuenta y sesenta. En esas instituciones se empiezan a formar los economistas que constituirán la primera generación de la tecnocracia del país.

PALABRAS CLAVE

Colombia, estudios economía, profesionalización.

[605] Este capítulo parte de los proyectos sobre la educación en economía política en Colombia durante el siglo XIX, en conjunto con Andrés Álvarez y Sofía Meléndez, y sobre la tecnocracia en Colombia en el sigo XX, con Andrés Álvarez y Carlos Caballero, en el cual hemos colaborado con Margarita Fajardo, Andrés Mauricio Guiot-Isaac y el grupo interfacultades de investigación sobre Neoliberalismo y Tecnocracia en Colombia. Entidad financiadora: Vicerrectoría de investigaciones y Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Universidad de los Andes.

INTRODUCCIÓN

La enseñanza de la economía política en Colombia data de los inicios de la vida republicana. La economía política hace parte de la construcción de una nueva ciudadanía, capaz de construir una sociedad moderna, avocada a integrar la división internacional del trabajo y basada en una visión moderna de las interacciones entre ciudadanos. Al menos esta era la intención de los primeros encargados de estructurar la educación en el país, a la vez conservando valores profundamente arraigados y, algunos, heredados del largo periodo de colonización española.

La economía política, considerada como la ciencia que permitía entender la interacción y la interdependencia necesarias para lograr una sociedad próspera y en paz, es acogida como parte obligatoria de la formación superior en Colombia. Si bien no se crean programas formales de educación superior en economía hasta el siglo XX, en el siglo XIX, los estudiantes universitarios estaban expuestos a las enseñanzas de esta disciplina que influiría en las políticas implementadas por quienes ejercen el poder durante ese periodo.

La educación superior en Colombia ha sido objeto de múltiples estudios (c.f. Ahern, 1991 [1947]; Jaramillo, 1992; Burbano López, 2008), los cursos y programas de economía política durante el siglo XIX (c.f. Hurtado, 2016; Pico, 2016, Hurtado, 2017), así como la construcción de un pensamiento económico en el país (c.f. Jaramillo, 1974; Low Murtra, 1989) han sido objeto de estudio precisamente para identificar las particularidades y especificidades de la educación universitaria en economía en el país. Este texto presenta un panorama amplio que recoge la transformación de esta educación en economía, haciendo énfasis en el siglo XIX para mostrar los antecedentes del cambio hacia la profesionalización entre los años cuarenta y setenta del siglo XX que constituye el inicio de la tecnocracia económica en Colombia. Encontramos así tres etapas: la formación en economía como parte de la construcción de una nueva ciudadanía desde 1810 hasta finales del siglo XIX, la consolidación de la figura de los hacendistas a

principios del siglo XX y la emergencia de la profesionalización de la economía entre 1940 y 1970.

1. ECONOMÍA POLÍTICA Y CIUDADANÍA

Los nueve años del proceso de independencia, entre 1810 y 1819, están marcado por la búsqueda de modelos de ciudadanía en medio de la violencia. El proyecto social compartido por quienes participan en la gesta independentista contempla la creación de una sociedad moderna, guiada por los avances científicos y tecnológicos, insertada en el concierto de naciones y en la división internacional del trabajo. Se trata de un proyecto en línea con la Ilustración, donde la razón juega un rol fundamental, pero que, a la vez, pretende renovar tradiciones arraigadas relacionadas con la religión católica y la fe cristiana. La Iglesia Católica entonces será una fuente permanente de disputa y el amplio poder que había adquirido antes de la Independencia, en particular, sobre el control y regulación de la educación en el país será objeto de ataque constante.

En este proyecto la educación cívica ocupa un lugar central. En el marco de esta educación cívica la cátedra de economía política aparece como parte de la educación para la libertad. A través de la economía política, los estudiantes entenderían su interés propio bien entendido en tanto ciudadanos interdependientes conectados a través del mercado. La posibilidad de coordinación social que permitiera compatibilizar el avance de cada ciudadano y la prosperidad y paz nacionales aparecían como el horizonte hacia el cual se podrían encaminar los esfuerzos privados y públicos. El emprendimiento, el conocimiento técnico y práctico y las oportunidades de interconexión regional, que sus defensores asocian con la extensión del mercado, aparecen como la vía hacia la construcción de una nación consolidada, rica en materias primas, capaz de desarrollar manufacturas para la cual se requiere participación y, por lo tanto, preparación y educación.

En los colegios mayores se instituye la cátedra de economía política desde 1825. Figuras centrales en la política, la conducción del Estado, los medios de comunicación y el empresariado, en muchas ocasiones

las mismas personas en los diferentes frentes, pasarán por esta cátedra, en particular, en los estudios de derecho y jurisprudencia. Con esta cátedra y estos personajes se construye una relación que será constante entre la economía, la vida ciudadana y el debate público, es decir, entre la economía y la política.

La economía se presenta como una ciencia práctica y pragmática; como la ciencia del gobierno y del Estado, necesaria para conducir a la nueva república hacia la modernidad. Su estudio está guiado por tres autores principales: Jeremy Bentham (1748-1832), Antoine-Louis-Claude Destutt de Tracy (1754-1836) y Jean-Baptiste Say (1767-1832). Esta combinación de autores puede parecer sorprendente para una cátedra de economía política. Sin embargo, la conexión se encuentra, de una parte, en su asociación con el método empírico[606] y, de otra, representaba la combinación de reglas de gobierno (Bentham) con reglas del mercado (Say) como forma de coordinación social (Destutt de Tracy). La evidencia empírica, representada por la observación del entorno procesada a través de la razón y la generalización a partir de procesos incluso de introspección racional, constituía la base de la elaboración teórica de estos tres autores. Es bien conocido que Bentham tenía el propósito de construir un sistema de legislación basado en un principio (moral) universal derivado de la observación del comportamiento individual. El utilitarismo clásico, como lo presenta Bentham, es el resultado de la observación y del estudio del comportamiento humano que lleva al principio de utilidad, en sus sentidos censorial[607] y enunciativo[608], gracias al cual es posible construir una filosofía moral y, en consecuencia, una ciencia legislativa libre de cualquier arbitrariedad. Destutt de Tracy, por su parte, aplicando el mis-

606 Los textos utilizados en las cátedras eran la *Introducción a los Principios de Moral y Legislación* de Bentham, *Ideología* de Destutt de Tracy y, primero el *Tratado de Economía Política* y, posteriormente, el *Curso de Economía Política* de Say.

607 Proveniente del término censor que identifica al magistrado encargado de velar sobre las costumbres de los ciudadanos.

608 Es decir, que expresa el axioma de comportamiento según el cual todo ser sensible busca aumentar su placer y reducir su dolor.

mo método construye la *Ideología* o ciencia de las ideas, cuyo objetivo era explicar el mecanismo de coordinación social espontáneo que surge de la interacción de los seres humanos guiados por sus sentidos y su razón y los lleva a formar instituciones de regulación de sus acciones. Finalmente, Say, quien se reconoce a sí mismo como discípulo de Bentham, abre el camino a la comprensión de la economía como el estudio del mercado como uno de esos mecanismos sociales de coordinación, más allá del diseño o la intervención estatal. Los tres autores, entonces, presentan teorías orientadas a construir una explicación de fenómenos sociales a partir de la observación del comportamiento humano capaz de informar a la ciencia del legislador en su papel como regulador de interacciones y soporte del mercado.

La combinación implicaba la puesta en conversación entre el sensualimso, el utilitarismo, la ideología y el positivismo. Todas estas corrientes se percibían como bases y expresiones de la ciencia moderna. Es allí donde cabe la economía política como una ciencia y una formación más allá del conocimiento técnico y de la comprensión de la ley de la oferta y la demanda y el funcionamiento del mercado competitivo. Esta combinación estrecha entre economía y política, en una ciencia del ciudadano, contribuiría a una educación cívica ilustrada. Es, además, una combinación más bien común en la región donde estos tres autores también tendrán cabida en las aulas universitarias.

La importancia de esta cátedra se verifica al considerar quiénes estuvieron a cargo de ofrecerla. Entre ellos se cuentan hombres públicos y altos funcionarios del Estado. El primero de ellos fue Francisco Soto Montes de Oca (1789-1846) encargado de iniciar la formación de quienes se constituirían en los protagonistas de la generación de liberales radicales y que llegarían al poder en los años sesenta del siglo XIX. Ezequiel Rojas (1804-1873), reconocido como el principal profesor de economía política, autor del escrito fundacional del Partido Liberal, político y ministro de Estado, siguió las lecciones de Soto Montes de Oca a través de otro de destacado estudiante y hombre público Vicente Azuero (1787-1844). Siguieron en esta línea de catedráticos Florentino González (1805-1874), probablemente el más influyente secretario de Hacienda del siglo XIX, Salvador Camacho Roldán (1827-1900) y

Santiago Pérez (1830-1900). Quienes pasaron por esta cátedra también ejercieron cargos públicos en el gobierno de Rafael Núñez (1825-1894) que marca la caída de los liberales del poder y el inicio de administraciones conservadoras.

No por ello fue menos controversial, pues dentro de los aireados debates políticos sobre la educación pública, tanto entre legisladores como en la incipiente opinión pública a través de prensa, se cuestionaba la compatibilidad entre esta formación, tildada por sus detractores como materialista, con la tradición católica. Además de la conocida Querella Benthamista (1820-1836; Herrera Arroyave 2009) que lleva a prohibiciones y obligaciones leales de incluir o excluir la obra de Bentham del pensum universitario en diferentes momentos del siglo XIX, en 1870 se presenta la llamada Cuestión de Textos. En esta se incluían los textos de Destutt de Tracy y participaron Manuel Ancízar (1812-1882), Francisco E. Álvarez (1827-1897) y Miguel Antonio Caro (1843-1909). La discusión, enmarcada en la Universidad Nacional, involucró a su Ancízar, su rector, en determinar si esos textos eran adecuados y, más aún, si deberían tenerse textos obligatorios en las cátedras de la Universidad. El ataque de Caro, conocido pensador conservador y futuro presidente de la República, se basa en el riesgo de adoctrinamiento de los estudiantes en teorías extranjeras y extrañas a la tradición nacional. La resolución de esta controversia reivindica la libertad de cátedra y la posibilidad para que los profesores elijan los textos que, no sólo no sean opuestos a los preceptos religiosos (sin necesariamente conectarlos con la Iglesia), sino que también representen los últimos avances en el conocimiento mundial.

Los textos de Say no se ven involucrados en estas disputas pues, como el mismo Say lo escribe, buscan enseñar economía como una ciencia que estudia las leyes del mercado, la producción, circulación y consumo de bienes y servicios, de manera independiente a la política. Estas leyes no dependen de la voluntad del soberano o de los intereses políticos, por lo cual, en línea con el proceso de autonomización de la economía como disciplina, se aísla de las controversias políticas para concentrarse en el funcionamiento de leyes semejantes a las leyes naturales. Es por esta razón que Say cambia el título de su libro a economía so-

cial, y así también se transforma el nombre de la cátedra de economía política en el país[609].

Entre 1860 y 1880, con los gobiernos liberales, muchos de los estudiantes y profesores de la cátedra de economía política participan directamente en la administración estatal. La era del liberalismo radical ve la expedición de una nueva constitución política nacional en 1863, probablemente la más liberal de la historia del país, que refuerza la importancia de la educación pública. En 1880, con el inicio del periodo de la Regeneración, y la expedición de la constitución de 1886 estos aires liberales desaparecen y se imponen valores religiosos y conservadores sintetizados en la frase "Una nación, una raza, un Dios."

Bajo el liderazgo y durante los gobiernos de Rafael Núñez y con la colaboración estrecha de Miguel Antonio Caro se impone un modelo republicano más centralista, con un amplio espacio para la tradición religiosa y la recuperación del espacio de la Iglesia Católica en la vida pública y, en particular, en la educación.

El número de las instituciones educativas decrece y buena parte de los profesores liberales, muchos a cargo de la cátedra de economía, salen de la universidad pública. Si bien se fundan nuevas universidades liberales privadas, como la Universidad Republicana y la Universidad Externado de Colombia, buena parte de la educación queda bajo la supervisión de autoridades religiosas. Los profesores ahora serán católicos y conservadores y la cátedra será relegada pues se le consideraba un mecanismo de adoctrinamiento liberal. La cátedra entonces empieza a desaparecer y deja de ser obligatoria.

Pero el cambio de siglo está marcado por eventos violentos y traumáticos. La guerra de los Mil Días (1899-1902), una de las guerras más devastadoras en Colombia, y la separación de Panamá (1903), dejan secuelas costosas en términos sociales, políticos y económicos. El difícil inicio del siglo XX pone freno al accidentado camino que se había

[609] Incluso es posible encontrar la compatibilidad entre esta forma de explicación de la economía y los preceptos católicos pues el mercado, como mecanismo de coordinación social, contribuye a la prosperidad social más allá de cualquier interés particular (Hurtado 2017).

construido hacia un modelo de país agroexportador e implica una reconstrucción completa incluyendo a la institucionalidad educativa del país.

En esta reconstrucción son los hacendistas quienes estarán al frente de la política económica y quienes tomarán el rol de los profesores y estudiantes de la cátedra de economía del siglo pasado, pero ya sin esta formación. Son entonces los abogados quienes se encargarán de la hacienda pública y se convierten en los administradores de la economía nacional. Si bien algunos tienen algo de formación en economía, ninguno cuenta con formación técnica profesional en economía.

Su formación en derecho y jurisprudencia se inscribe en una tradición asociada con una formación humanista asentada en la llamada cultura clásica. Uno de los personajes más representativos en esta tradición es Esteban Jaramillo (1874-1947) considerado como uno de los más importantes Ministros de Hacienda del siglo XX. Decía Jaramillo, al finalizar un debate en el Congreso de la República:

> Se me han formulado cargos gravísimos que, espero desvanecer en el futuro. Por lo pronto debo protestar contra uno de ellos; se me ha llamado materialista. Eso sí no, señor presidente; materialista yo, que tengo como lectura predilecta a los clásicos castellanos; materialista yo, que recito versos de Darío; y que muchas veces he llevado en el bolsillo de la americana, como si fuera un crimen, una novela de Balzac. (en Cruz Santos 1963, 51).

Es de resaltar el uso del término materialista que hace Jaramillo pues subsiste desde las disputas alrededor de la Querella Benthamista, la Cuestión de Textos y toda la polémica alrededor de la enseñanza de la economía política en el siglo XIX. La acusación de materialismo se vuelve de extrema gravedad y se asocia con lo indecente e indeseable de los placeres y las pasiones.

La formación en economía de estas figuras entonces es, ante todo, práctica. A través del ejercicio de sus cargos se entrenan y se involucran en las discusiones propias de la disciplina, tanto en términos teóricos como prácticos. Al continuar con el ejemplo de Esteban Jaramillo,

destaca su participación como coordinador de la misión multilateral, más conocida como la misión Kemmerer, que viene a Colombia en 1923 con el propósito de modernizar las instituciones financieras del Estado. Como resultado de esta misión se crea, por ejemplo, la Contraloría General de la República, la Superintendencia Bancaria y el Banco de la República.

Este aprendizaje práctico de la economía continua, al menos, hasta mediados del siglo XX y es con la Misión del Banco Interamericano de Renovación y Fomento (BIRF), mejor conocida como la Misión Currie, en 1949 que se marca el inicio del interés en contar con un cuerpo profesional de economistas.

2. LOS INICIOS DE LA TECNOCRACIA

Lauchlin Currie (1902-1993), economista de origen canadiense y que se convertiría en uno de los más influyentes economistas colombianos del siglo XX, llega con la primera misión del BIRF a América Latina. El objetivo de la misión es realizar un diagnóstico general de la economía colombiana que permite formular programas de desarrollo para lo cual requiere economistas profesionales formados en las técnicas de medición, análisis y evaluación propias de esta disciplina. Además de diferentes cuerpos de análisis y asesoría, en los cuales participan Albert O. Hirschman (1915-2012) y Jacques Torfs, tanto sus miembros extranjeros como sus contrapartes colombianas, concuerdan en la necesidad de contar con economistas profesionales en el país capaces de hacer análisis macroeconómicos más allá de los análisis sectoriales que se venían haciendo hasta ese momento.

En los años cuarenta empiezan a crearse facultades de economía en el país. Una de ellas es fundada en uno de los colegios más tradicionales en la capital. La facultad de Economía Industrial y Comercial del Gimnasio Moderno se fusionará pocos años después con la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, asociada estrechamente con la tecnocracia económica del país.

Sin embargo, estas facultades concentran su enseñanza en administración más que en economía y se hace necesario transformar los progra-

mas y currículos para estar a tono con la formación disciplinaria internacional. La profesionalización de los economistas busca contar con profesionales capaces de hacer análisis técnicos y, sobre todo, de pensar de manera más global para entender el funcionamiento completo e interdependiente de la economía.

La llegada de estos nuevos profesionales se marca, en especial, con la segunda administración del presidente Alberto Lleras Camargo (1906-1990), entre 1958 y 1962, cuando se crea el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y se elabora el primer plan decenal de desarrollo. El DNP ejerce la secretaría técnica del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) que se convertirá en uno de los ejes de diagnóstico, formulación y análisis técnico de políticas públicas en el país. Los documentos CONPES se constituyen como una de las piezas claves para alimentar el debate público y contar con datos, información y análisis técnicos.

La tecnocracia se consolida durante el gobierno (1966-1970) de Carlos Lleras Restrepo (1908-1994)[610]. Lleras Restrepo también se inscribe en la tradición de los hacendistas pues había ocupado los cargos de Contralor General y Ministro de Hacienda. Su impulso a la tecnocracia económica venía de su profundo convencimiento sobre la necesidad de profesionalización de la economía y la posibilidad de contar con un cuerpo entrenado de asesores técnicos, de preferencia, sin mayores aspiraciones políticas. Lleras Restrepo se rodea de un grupo de economistas jóvenes, muchos vinculados con la Universidad de los Andes, que han seguido estudios de posgrado en economía fuera del país. De esta manera también continua la tradición de la conexión entre economía y política, pero también se marca el inicio de la confirmación de la visión pragmática de la economía como disciplina que informa las decisiones de política pública.

---

610 Tanto el gobierno de Lleras Camargo como el de Lleras Restrepo se enmarcan en el acuerdo político llamado Frente Nacional (1958-1978) que se estableció buscando salida a la violencia partidista y para restaurar la democracia luego de la única dictadura en Colombia en el siglo XX (1953-1957).

Es, de nuevo, Esteban Jaramillo quien expresa claramente esta visión al afirmar:

> No soy ministro de un solo libro; la crisis no se afronta con la letra muerta de los textos; el gobierno más que una ciencia regida por principios inflexibles, es el arte de acertar dentro de las circunstancias. (en Cruz Santos 1963, 50).

La voz de Esteban Jaramillo recoge la tradición de los hacendistas pero también refleja la visión de la primera generación de tecnócratas, formados como economistas, y encargados de la política económica durante la administración de Lleras Restrepo.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La exploración de la formación económica en Colombia permite identificar al menos tres periodos. Desde los inicios de la vida republicana hasta los años setenta del siglo XX se pasa de la obligatoriedad de la cátedra de economía política en los estudios superiores como parte de la educación cívica a la formación técnica de economistas profesionales para informar las discusiones y decisiones de política pública.

La obligatoriedad de la cátedra de la economía política hace parte del proyecto de formación de una ciudadanía ilustrada que permitiera integrar al país a los movimientos y procesos políticos, sociales, económicos e intelectuales asociados con la modernidad. El ascenso de los hacendistas, en especial durante la primera mitad del siglo XX, implica una forma práctica de especialización en los asuntos de la economía pública y una visión pragmática de los alcances y la utilidad de la economía. Finalmente, el surgimiento de una tecnocracia compuesta por economistas profesionales jóvenes con estudios de posgrado fuera del país, introduce el aspecto técnico y analítico en la formulación de las políticas públicas pero con un proceso de especialización en el cual los economistas se encargan de la técnica y los políticos del debate público.

Este recorrido general permite identificar las continuidades y rupturas en el proceso de formación de economistas en el país. Pero también permite mostrar al vigencia y actualidad de la disciplina y continuar en

el análisis de las tradiciones latinoamericanas de pensamiento económico, marcadas por su estrecha relación con los procesos de formulación y decisión de política.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cruz Santos, A. (1963). "Recuerdo de Esteban Jaramillo" Boletín Cultural y Bibliográfico, VI(1), 49-53.

Herrera Arroyave, D.P. (2009). "Sobre la querella benthamista en Colombia", Telos, XV(2), 9-29.

Hurtado, J. (2016). "La economía política en los estudios superiores en la segunda mitad del siglo XIX en Colombia. Ezequiel Rojas, sus influencias y programas", in Álvarez, A., Correa J.S. (eds.), Ideas y políticas económica en Colombia durante el primer siglo republicano, Bogotá, D.C: Ediciones Uniandes y Editorial CESA.

Hurtado, Jimena (2017). "Jean-Baptiste Say's Social Economics and the Construction of the 19th Century Liberal Republic in Colombia", en: A. Mendes-Cunha, C.E. Suprinyak (eds.), The Political Economy of Latin American Independence,Londres: Routledge, Taylor and Francis Group, , pp. 141-162.

Jaramillo, J. (1974). El pensamiento colombiano en el siglo XIX. Segunda edición. Bogotá: Editorial Temis.

Jaramillo, J. (1982). "El proceso de la educación del Virreinato a la época contemporánea" en Manual de Historia de Colombia. Tomo III. Segunda edición, Bogotá: Instituto Colombiano de Cultura, 249-339.

Low Murtra, Enrique (1989). "El pensamiento económico en Colombia" en: Nueva Historia de Colombia, Tomo IV, Bogotá: Editorial Planeta, 221-234.

Pico, C. (2016). "The teaching of political economy, circulation of ideas and economic performance. A review of the Colombian experience in the nineteenth century" in M.García-Molina and H.-M. Trautwein (eds.), Peripheral Visions of Economic Development: New Frontiers in development economics and the history of economic thought, Oxon and New York: Routledge, 286-305

Barros Bernal, S. M., Hernández Rodríguez, Y. D. L. C., Vanegas Quizhpi, O. S., Armijos, C., de Lourdes, M., Alvarado Maldonado, H., y Cabrera Guerrero, J. A. (2018). Adolescentes de básica superior con adicción a internet y redes sociales y relaciones interpersonales. Revista Electrónica de Psicología Iztacala, 20(3), 42-68.

Cepal. (2015). "Ranking" de los países con mayor número de internautas. Recuperado de http://bit.ly/2TBK8HB

Datos importantes sobre el comportamiento Digital en Ecuador 2019. Recuperado de http://bit.ly/2ue2C64

Del Alcázar, J.P (2019) Estado Digital Ecuador 2019 – Estadísticas Digitales Actualizadas. Recuperado de http://bit.ly/2NFLsFk

Endara, V. (2019, febrero 3) El consumo de drogas es diferente en cada ciudad del país. Diario El Telégrafo Recuperado de http://bit.ly/2NAPXkr

EFE. (2016, February 11). Advierten del potencial impacto de las redes sociales en el consumo de droga. El Espectador. Recuperado de http://bit.ly/2RwUQfx

El-Sahili, L. F. (2014). Psicología de Facebook: Vislumbrando los fenómenos psíquicos, complejidad y alcance de la red social más grande del mundo. Universidad de Guanajuato.

Esbec, E., & Echeburúa, E. (2016). Abuso de drogas y delincuencia: consideraciones para una valoración forense integral. Adicciones, 28(1), 48-56.

ORDOLIBERALIMO: DE LA ECONOMÍA DE POSGUERRA A LA POLÍTICA ACTUAL. LA INFLUENCIA DE WALTER EUCKEN

DRA. NIEVES SAN EMETERIO
DRA. VICTORIA E. ROMERO OJEDA
DRA. GIUSEPPINA DI CAPUA
Universidad Rey Juan Carlos, España

RESUMEN

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, el reconocimiento de la existencia de una profunda crisis dentro del orden económico liberal y el cuestionamiento crítico de la economía capitalista condujeron al intento de aportar soluciones político-económicas intermedias, alejadas del socialismo y el comunismo, que permitiesen superar la crisis económica y social de postguerra y relanzar la economía.

En este contexto, en Alemania cobran protagonismo las ideas de Walter Eucken, una de las figuras más representativas del Ordoliberalismo y la Escuela de Friburgo. Su propuesta de una "tercera vía" (*Dritte Weg*) en pro de un capitalismo ordenado y conducido por el Estado fue recibida con entusiasmo y puesta en práctica por el, por entonces, Ministro de Economía con Konrad Adenauer, Ludwig Erhard. Bajo el término de "Economía Social de Mercado", la estrategia económica de Erhard se tradujo en un intenso proceso de reconstrucción de la Alemania Occidental a partir de 1948. Más allá de Alemania, la influencia *ordo* llegó a otros países como Inglaterra, Estados Unidos o España. En esta última, quedando plasmada en algunos de los postulados recogidos en el Plan de Estabilización de 1959.

Este papel indaga en los planteamientos teóricos de la corriente ordoliberal y su influencia en la política de posguerra en Alemania y España.

PALABRAS CLAVE

Walter Eucken, Ordoliberalismo, Política de postguerra.

INTRODUCCIÓN

El contexto de transformación económica y social de la Europa de los años cuarenta constituyó un excelente caldo de cultivo para todas aquellas ideas que cuestionaban el orden político, económico y social hasta el momento vigente y que se convierten en el *leitmotiv* de economistas de la época como Walter Eucken en Alemania, John Maynard Keynes y William Beveridge en Inglaterra o Karl Polanyi en Estados Unidos, entre otros.

El reconocimiento de la existencia de una profunda crisis dentro del orden económico liberal y el cuestionamiento crítico de la economía capitalista condujeron al intento de aportar soluciones político-económicas intermedias alejadas de los totalitarismos centralistas del nacionalsocialismo y el comunismo y del capitalismo acérrimo del *laissez-faire* que hiciesen frente a las tensiones sociales del momento.

En Alemania, la propuesta de una vía alternativa aparece de la mano de Walter Eucken como figura más representativa de la denominada Escuela de Friburgo u Ordoliberal[611], abogando por un capitalismo ordenado, conducido por el Estado, que garantizase el mantenimiento del orden económico a través del control regulatorio. Se trata, por tanto, no de una crítica al capitalismo en sí, sino a los elementos distorsionadores del mismo que, al no ser controlados y dejarse al libre juego del mercado, generan efectos perversos. Para ello, los ordoliberales defienden un Estado fuerte, independiente y legalmente determinante, pero que no altera con su poder discrecional los procesos que naturalmente conforman el sistema de mercado, de manera que los resultados del "orden de la competencia" sean los socialmente deseables.

---

[611]La denominación de la escuela proviene de la publicación *Ordnung der Wirtschaft*,dirigida por dos de las principales figuras de la corriente, el economista Walter Eucken (1891-1950) y el jurista Franz Böhm (1895-1977) y que prolonga el proyecto que iniciaron en 1936 junto a Hans Großmann-Doerth (1894-1944), *Die Ordnung der Wirtschaft als Geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung*, cuyo objetivo era, en palabras de los propios autores, devolver al Derecho político y a la Economía política el lugar que les correspondía en la reacción de las sociedades, después de haber estado mucho tiempo relegadas por el historicismo. A estos últimos se unió también Leonhard Miksch (1901-1950).

Estos planteamientos ya estuvieron sobre la mesa en la Alemania previa al nacionalsocialismo, que hizo del pleno empleo su caballo de batalla y abogó por políticas de corte keynesiano para la reactivación de la actividad mediante el recurso a la inversión pública en grandes infraestructuras. En palabras de Joan Robinson "Hitler ya había descubierto cómo resolver el problema del paro, cuando Keynes todavía estaba explicando sus causas" (Robinson, 1971, p. 211).

Al finalizar la guerra, el fracaso de las experiencias nacionalsocialista y comunista puso de nuevo el foco en las propuestas de Eucken. De la mano de Ludwig Erhard los principios ordoliberales se materializaron en políticas económicas concretas que permitieron el resurgir de la economía alemana. Sin embargo, tras el "milagro alemán", estos planteamientos atravesaron un periodo de progresivo abandono, eclipsados por la *Teoría General* de Keynes y la teoría de corte Neoclásico de Hicks o Samuelson durante los años cincuenta. En la década siguiente, la influencia de la esta escuela se desvanecería por completo en su propia tierra (Richter, 2000, pp.6-7).

Pese a que a lo largo de los años se ha reconocido la influencia *ordo* en la configuración del neoliberalismo de los años treinta, no son muchos los trabajos que han ahondado en sus vínculos con otras corrientes de pensamiento. Tampoco ha sido objeto de un análisis amplio la influencia del ordoliberalismo con las políticas económicas desplegadas tras la Segunda Guerra Mundial, tanto en Alemania como en otros países.

Respecto a los primeros, entre los trabajos pioneros cabe señalar los de Hutchison en 1979 y Schmidtchen en 1984. Hutchison fue el traductor de varias obras de Eucken al inglés, incluida la más relevante de 1950, *The Foundations of Economics*, y en su artículo de 1979 recoge la repercusión que tuvieron sus ideas en Gran Bretaña y EEUU. Refleja cómo, paradójicamente, hechos e ideas no discurrieron por idénticos caminos. Mientras que en los años 50 y 60 era indiscutible hablar del milagro económico acaecido en la Alemania Occidental, en la cuna de la economía las recomendaciones políticas del ordoliberalismo eran denostadas por los economistas occidentales, aunque estas mismas

políticas eran las inspiradoras del supuesto milagro. Por su parte, el trabajo de Schmidtchen (1984) repasa las principales aportaciones de Eucken como representante de la *Ordnungspolitik,* especialmente de los principios constituyentes. En esta misma línea, García Echevarría (2018a,b) profundiza en la influencia ordoliberal en el pensamiento económico europeo a través del análisis de la obra de Eucken.

Otros trabajos identifican las aportaciones de los estudiosos de Friburgo en el contexto liberal surgido desde mediados de los años treinta en el marco de la Mont Pelerin Society[612]. No obstante, cabe señalar que, con carácter previo a la fundación de dicha sociedad, la presencia de autores ordoliberales como Wilhelm Röpke o Alexander Rüstow en círculos neoliberales como el *Walter Lippman Colloquium* celebrado en París en agosto de 1938 pone de manifiesto el interés de la corriente por contribuir al diseño de un nuevo liberalismo alejado del tradicional *laissez-faire*. En este sentido, para Ptak (2009) el ordoliberalismo no es sustancialmente muy diferente a otros planteamientos neoliberales, si bien la concepción de un Estado fuerte se extiende a lo largo de toda su tradición, e intentó ir más allá y corregir las deficiencias del liberalismo tradicional.

En lo que respecta a su influencia en las políticas económicas diseñadas a partir de mediados de los años cuarenta, los trabajos se centran en aquellas que dieron lugar al "milagro alemán". Miralbell (2009) aporta una descripción detallada de la conceptualización de la Economía Social de Mercado de Ludwig Erhard inspirada en los planteamientos teóricos del ordoliberalismo. En la misma línea, León Lázaro (2017) profundiza en las medidas económicas que materializaron el "milagro alemán" de postguerra y señala cómo no se dudó en volver a ellas para articular la reunificación alemana tras la caída del muro de Berlín y para hacer frente a la crisis financiera de 2008. Por su parte, Fernández

[612]Fundada en 1947 tras la llamada de Friedrich von Hayek, la Mont Pelerin Society se constituye como un grupo de pensadores que buscan intercambiar ideas sobre la situación presente y futura del liberalismo, entendido en su sentido clásico, en el marco de la Europa de posguerra.

Riquelme (2012) hace hincapié en la dificultad de aunar una administración eficiente de los recursos compatible con el libre mercado y la justicia social.

En el ámbito internacional y en lo que concierne a España, resulta paradójica la influencia del ordoliberalismo en el diseño del Plan de Estabilización de 1959 ante lo antagónico de los regímenes políticos encargados de su aplicación. La recepción de las ideas de Eucken en la España franquista ha sido analizada, entre otros, por Martín Rodríguez (2016). La estancia en España del propio Eucken y, en representación de la escuela austriaca, de Hayek, en el marco de las conferencias celebradas en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP) en agosto de 1949, contribuyó en gran medida a dar a conocer los planteamientos de ambas escuelas en nuestro país, como recoge Santos Redondo (2018). Así como que altos cargos del franquismo como Alberto Ullastres, Ministro de Comercio, y Joan Sardá en el Banco de España, se hiciesen eco de los planteamientos ordoliberales en diferentes trabajos y apostasen por ellos como alternativa a los problemas a los que se enfrentaba España en aquellos momentos.

Este papel indaga en los planteamientos teóricos de la corriente ordoliberal, en sus diferencias y similitudes con las otras dos corrientes predominantes en la época, la escuela austriaca, de mano de Friedrik Hayek, y el keynesianismo; y en cómo se materializaron en políticas económicas concretas tanto en Alemania como en otros países, como España, a través de la obra de Walter Eucken.

Para ello, partimos de la traducción al castellano de sus P*rincipios* publicada en la Revista *Arbor* del Consejo Superior de Investigaciones Científicas entre enero y marzo de 1950. En base al cotejo de sendas publicaciones, en alemán y castellano, el artículo del 50 coincide plenamente en los conceptos, planteamientos y disposición a los recogidos en la obra póstuma del 52. Recientemente la Fundación ICO ha traducido esta obra en un formato completo (Eucken, 2017) lo que es un indicador del renovado interés que ha suscitado este autor en los últimos años.

La exposición de contenidos se organiza como sigue. En primer lugar, se presenta una síntesis de los fundamentos teóricos del ordoliberalismo. A continuación, se identifican los vínculos de los planteamientos ordoliberales con las otras dos corrientes predominantes en la época, la escuela austriaca y el keynesinismo. Y, por último, se analiza la influencia de sus principios sobre las políticas económicas desplegadas a partir de mediados de los años cuarenta tanto en Alemania como en España. Las principales conclusiones del estudio cierran la exposición.

1. EL ORDOLIBERALISMO COMO "TERCERA VÍA"

La corriente ordoliberal surge en la Universidad de Friburgo en la década de los treinta de la mano de Walter Eucken, Franz Böhm y Hans Groβmann. Las ideas ordoliberales fueron posteriormente desarrolladas por Wilhem Röpke, Müller-Armarck o Alexander Rüstow, entre otros, como una propuesta alternativa a las teorías económicas desarrolladas hasta el momento, definiendo el paradigma neoliberal de la Economía Social de Mercado.

Los ordoliberales defienden una "tercera vía" (*Dritte Weg*) opuesta a los totalitarismos centralistas del comunismo en la Unión Soviética y el nacionalsocialismo en Alemania, amenazas ambas tanto para las libertades individuales como para la prosperidad económica, pero también a la gestión del libre mercado en el marco del capitalismo acérrimo del *laissez-faire*. La defensa de un capitalismo ordenado, conducido por el Estado, en el que se mantenga el orden económico a través del control regulatorio constituye su principal objetivo.

Al contrario que para los marxistas, para los ordoliberales el problema no lo constituía la naturaleza del capital, sino la capacidad de intervención gubernamental como reguladora de los niveles de tensión social. Se trata, por tanto, no de una crítica al capitalismo en sí, sino a los elementos distorsionadores del mismo que no son controlados y que, al dejarse al libre juego del mercado, generan efectos perversos.

El cuerpo teórico del Ordoliberalismo fue diseñado por Walter Eucken en sus principales obras, *Die Grundlagen der Nationalökonomie* (*Cuestiones Fundamentales de la Economía Política*), publicado en su primera

edición alemana en 1939; y *Grundsätze der Wirtchaftspolitik* (*Principios de Economía Política*), obra póstuma de 1952. Como señalan Van Suntum et al. (2011, p. 5) citando a Müller: "Los escritos de Eucken sin duda destacan como las más comprensibles y, desde el punto de vista económico, constituyen las bases mejor fundadas del pensamiento ordoliberal". Pensamiento que se articula en torno a dos pilares: la *Ordnungstheorie* y la *Ordnungspolitik*.

La *Ordnungstheorie* se define como el proceso de análisis de los fenómenos económicos bajo una perspectiva propia que reconoce la importancia e influencia del devenir histórico y los fenómenos no económicos.

Por su parte, la *Ordnungspolitik* constituye el conjunto de acciones a desarrollar para favorecer el funcionamiento económico.

La idea clave sobre la que se desarrolla la *Ordnungstheorie* es la consideración de que el conjunto de hechos económicos que acontecen en el día a día están estrechamente relacionados, constituyendo un orden económico único o *Wirtschaftsordnung* (Eucken, 1947, p.15).Este orden económico resolvía una de las principales cuestiones de la economía, cómo dirigir el proceso económico (*lenkungsproblem),* ya que, "(…) el que dirige una formación económica actúa siempre a base de un plan económico." (Eucken, 1947, p.114). Para ello, todas las cuestiones político-legales y político económicas debían tratarse de forma que existiese una interdependencia del orden económico con todos los restantes órdenes de la vida (*Lebensordnungen*)[613].

De la comprensión de los diferentes órdenes económicos existentes y de la crítica a las políticas económicas implementadas durante de la primera mitad del siglo en lo que Eucken denominó la "era de los fracasos", surge la *Ordnungspolitik* cuya "(…) tarea central (…) en la economía industrial es formular las condiciones con arreglo a las cuales

[613]Para Eucken, la evidencia histórica demostraba que esta cuestión sólo había intentado resolverse a través dos modelos o sistemas económicos: el sistema planificado y el orden económico de mercado. Ambos constituían las dos únicas evidencias "en la realidad económica del presente y del pasado" (Eucken, 1947, p. 115).

puedan desarrollarse órdenes económicos capaces de funcionamiento y dignos de los hombres." (Eucken, 1950b, p.184).

El diseño del orden económico constituye, por tanto, la razón de ser de la *Ordnungspolitik, inspirada en* una serie de "principios constituyentes" (*konstituierenden Prinzipien) y* "principios reguladores" (*regulierenden*)[614] y puesta en práctica a través de una herramienta, la constitución económica, y un actor principal, el Estado.

La constitución económica es el elemento director y garante de la unidad del orden económico. Se trata del marco formal, tanto legal como institucional, que, junto a las tradiciones y convencionalismos propios de las instituciones informales, configura un orden económico donde la competencia está íntimamente ligada con "el deseo de libertad" (Eucken, 1950c, p.330).

Así, la constitución económica se define como "la decisión total sobre el orden de la vida económica de una comunidad" (Eucken, 1947, p.79), cuyo contenido mínimo el propio Eucken se preocupa de delimitar y que gira en torno a dos grandes cuestiones: las prácticas monopolísticas y garantizar las libertades individuales.

"El principio fundamental no sólo exige evitar ciertos actos político-económicos, como las subvenciones oficiales, la formación de monopolios estatales obligatorios, el control general de precios, las prohibiciones de importaciones, etc. Tampoco basta prohibir, por ejemplo, los cárteles. " (Eucken, 1950c, p.336).

Los efectos nocivos de la concentración de las estructuras económicas son justificados en la obra de Eucken a través de la evidencia práctica, señalando las consecuencias de la concentración empresarial desde la etapa del *laissez-faire* y, más recientemente, en la Rusia de 1928 y la Alemania de 1936 en adelante a raíz de la instauración de sistemas económicos de dirección centralizada: "Tan pronto como existieron grupos de poder se puso de manifiesto un círculo vicioso. Los grupos

[614]Los primeros se refieren a la construcción del orden de la competencia o de mercado, cuyo objetivo primordial debía ser la creación de un mecanismo de precios viable, mientras que los segundos tratarían de mantener la capacidad funcional del mismo (Eucken, 1950c, p. 334).

de poder consiguieron influencia político-económica y político-jurídica" (Eucken, 1950b, p. 183).No obstante, ello no es óbice para que el propio Eucken reconozca que con la puesta en marcha de las modernas técnicas de producción la competencia se vio robustecida. Aunque también es cierto que al mismo tiempo surgió una cada vez mayor "inclinación a la formación de monopolio" y la evidencia de que: "Un imponente conjunto de medidas estatales y privadas tratan de debilitar o de eliminar, en la economía moderna, la tendencia a la forma de mercado de la competencia perfecta, que surge de la técnica" (Eucken, 1950a, pp.40-41).

Respecto al papel del Estado, el orden de la competencia no debía entenderse como un "orden natural" sin intervención estatal, sino muy al contrario: "La cuestión de una mayor o menor actividad del Estado en esencia está superada. Se trata no de un problema cuantitativo, sino cualitativo" (Eucken, 1950c, p. 337). De esta forma, el Estado se centraría en determinadas actuaciones, dejando el resto de manos de las empresas y economías de consumo que se planificarían y actuarían libremente:

> "(…) ha de negociar tratados de comercio, trazar un orden monetario suficiente, elaborar un Derecho de patentes y contratos. En estas cuestiones ha de adoptar decisiones de carácter general sobre el orden político-económico, coordinando de modo racional las diferentes partes de la política económica" (Eucken, 1950c, p. 337).

De esta forma, el Estado se contempla como diseñador y garante de la constitución económica y, por tanto, del orden económico que emana de la misma. Un Estado concebido bajo un punto de vista funcional, que debía formar parte del orden económico y, a su vez, garantizarlo a través de la constitución económica erigiéndose como "el guardián del orden competitivo" (*Hüter der Wettbewerbsordnung)*(Vanberg, 2004); pero que en ningún caso intervendría en el proceso: "(…) Planificación estatal de las formas, sí; planificación estatal y dirección del proceso económico, no." (Eucken, 1950c, p. 337).

2. EL ORDOLIBERALISMO DE WALTER EUCKEN: ENTRE LOS ECONOMISTAS AUSTRIACOS Y KEYNES

El rechazo al historicismo en la Alemania de los años 30 provino de dos vertientes: los economistas austriacos y los ordoliberales. En principio, los contornos de ambas corrientes no estaban muy definidos y ambos grupos fueron muy afectados por el nazismo. En el caso de los autores ordoliberales de una forma directa porque algunos de ellos participaron en el atentado fallido contra Hitler en 1944 y se depuraron responsabilidades con el asesinato de algunos de sus miembros, el arresto de otros y el interrogatorio del propio Eucken.

Tras la derrota alemana, se produjo el reencuentro en la Mont Pelèrin Society. Hayek y Eucken ya eran amigos desde la época del *Walter Lippman Colloquium* en los años treinta y fue el único de los intelectuales liberales alemanes que Hayek invitó personalmente a la primera reunión de esta sociedad en abril de 1947. Pero fue mucho más que eso, fue nombrado vicepresidente y provocó una profunda impresión a los jóvenes académicos norteamericanos que vieron en él no sólo a un experto en política de la competencia y monopolios naturales, sino que, a ojos del joven Milton Friedman, se encontraban frente a una especie de héroe de guerra (Kolev et al, 2014, p.5). Durante esa primera etapa de la Mont Pelèrin, Eucken sirvió de puente para la integración de economistas y empresarios alemanes. En la reunión de 1949, el número de alemanes ascendió a 9 miembros.

Para entonces se habían manifestado diferencias entre ellos sobre el papel que debería llevar a cabo el Estado. En una extensa carta que Eucken envió a Hayek en 1946 comentando su libro *Camino de servidumbre*, mostraba su oposición a que la mera libertad garantizase por sí misma la competencia. Es más, consideraba que la noción de libertad era secundaria a la noción de orden (Kolev et al., 2014, p.11). Además mantenían una profunda discrepancia sobre el poder de los monopolios. Eucken pensaba que las posiciones de poder que mermaban la libre concurrencia en economía debían ser restringidas o prohibidas por ley, mientras que Hayek apoyaba un *Laissez- faire* sin restricciones.

Más tarde este iba a ser el principal punto de desencuentro tanto en la Reunión de la Mont Pelèrin del 47 como en la siguiente del 49.

Fue entonces cuando Mises entró en escena con una posición hostil a cualquier intervención y, en consecuencia, al mismo Eucken. Pensaba que cualquier norma es una intervención y que, por tanto, no era compatible con el *laissez-faire* y la libertad económica. En la reunión de 1949, las diferentes posiciones entre Eucken y Mises se exacerbaron en una intervención sobre un papel presentado por Leonhard Miksch, discípulo y amigo de Eucken. Todo acabó en un acalorado debate en el que Mises insinuó que las ideas de Miksch (y por ende, del mismo Eucken) transitaban por "líneas de pensamiento totalitario" (Kolev et al, 2014, p.21). Después del agrio debate entre Mises y Eucken acerca del papel del Estado en la economía, en el que se pusieron de manifiesto las diferencias existentes entre austriacos y neoliberales alemanes, el término ordoliberalismo quedó reservado exclusivamente para éstos últimos. (Martín Rodríguez, 2016,p.11)

Más tarde, la posición ortodoxa del pensamiento austriaco de un autor como Murray Rothbard, por ejemplo, iba a considerar al mercado libre como un sistema de cooperación voluntaria entre consumidores y productores, lo que incluye la absoluta libertad de los productores para intentar maximizar sus beneficios, incluso mediante acuerdos colusorios tan legítimos como los cambios voluntarios entre productores y consumidores. Los ordoliberales, por el contrario, entendían que en una economía de mercado debe regir el principio de la soberanía del consumidor, lo que excluye los monopolios.

Es cierto que en el caso de Hayek, las posiciones no fueron tan radicalmente opuestas a Eucken como las de Mises o Rothbard. En efecto, entre 1930 y 1950 coincidió con el ordoliberalismo en la necesidad de crear un orden económico en el que la competencia funcionase correctamente, pero no hay duda de que en los años siguientes, y tras la muerte de Eucken, Hayek se centró en el papel que podían jugar las fuerzas evolutivas en la selección de las reglas de juego más eficaces para el perfecto funcionamiento del sistema económico; un objetivo radicalmente distinto del constructivismo y del diseño racional del

marco institucional de Eucken (Martín Rodríguez, 2016, p.15). Este giro de Hayek le acercó más a la Escuela de Chicago representada por Friedman y Stigler que a la del ordoliberalismo de sus colegas alemanes de los años treinta (Kolev et al, 2014, p.15).

Respecto de la influencia que pudo tener Keynes en el ordoliberalismo, Eucken se mostró contrario a todo tipo de influjo proveniente de la Escuela de Cambridge, donde Keynes y Pigou dominaban el planteamiento económico en los años treinta. La política de "Pleno empleo" defendida por Keynes se basaba en principios diametralmente opuestos a los defendidos por Eucken (Feld et al, 2011,p.17). Sus tres principios macroeconómicos: estabilidad de precios, flexibilidad de precios y equilibrio presupuestario, eran incompatibles con el riesgo de inflación de las políticas de pleno empleo keynesianas. De igual modo, consideraba la flexibilidad de precios y salarios como el mejor indicador de la escasez en una economía. Y, aunque en la obra de Eucken apenas habla de cuestiones fiscales, sí señala los peligros inflacionistas de unas finanzas no saneadas. En consecuencia, tales principios no podían encajar en los principios keynesianos de una rigidez de salarios y la puesta en funcionamiento de políticas de gasto.

Probablemente Keynes no conoció la obra de Eucken. Su obra se tradujo al inglés después de la muerte de Keynes. Tampoco hay ninguna referencia de Keynes al autor alemán. Pero no sucedió lo mismo en la dirección opuesta. Eucken conocía la obra de Keynes. En cierta forma la relación entre ellos bien se puede definir como la de "David frente a Goliat" (Fèvre, 2018, p.1). En unas de sus citas a Keynes en relación a la problemática de la ordenación del sistema económico en la que el británico defiende el establecimiento de "corporaciones semiautomáticas" dentro del marco del Estado, Eucken no duda en calificar sus ideas como "medievales" y señala la extrañeza de "que Keynes se atreva a proponer tales formas de ordenación" (Eucken, 1950c, p.325).

También se advierte una crítica al británico cuando en tono irónico recoge la audacia de Keynes al considerar la competencia como "una forma anticuada de ordenación" que sustituye por "*trusts*, *konzrens*, cárteles" (Eucken, 1950a, p.41).

Para Eucken, la teoría y política keynesiana de la plena ocupación trataba de mantener en funcionamiento un aparato aparentemente rígido a pesar de las variaciones de la demanda y ello no se adaptaba al funcionamiento real de la economía (1950a, pp.38-39). En realidad, el programa de Keynes a ojos de Eucken había confundido causas con consecuencias, el pleno empleo no podía ser un objetivo primario de política económica porque era causa —no consecuencia— del buen funcionamiento del orden económico. Para Eucken, un control satisfactorio del proceso conseguiría alcanzar el pleno empleo pero, el pleno empleo por sí mismo, ignorando el problema de control del sistema económico, no era un objetivo factible (Fèvre, 2018,p.10).

3. LOS PRINCIPIOS INSPIRADORES DEL "MILAGRO ECONÓMICO ALEMÁN"

A partir de la dura crisis económica de 2008, ha vuelto a ocupar la mesa del debate internacional la fórmula de la "economía social de mercado" de Konrad Adenauer, que se refiere al proceso de reorganización del sistema político-económico de la República federal alemana entre 1949 y 1966, y que un coro de analistas e intelectuales cada vez más amplio no duda en asimilar a la misma construcción del sistema económico de la Unión Europea, que se situaría en un marco teórico claramente ordoliberal.

Los vínculos existentes entre los principios teóricos ordoliberales, lo que viene a ser la obra de Eucken, y la política económica alemana de la Segunda Posguerra resultan bastante claros para muchos autores. Para Mesini (2018),

> "Considerar el ordoliberalismo como una simple rama dentro de la variada tradición liberal occidental sería bastante reductivo. En la historia alemana posterior a 1945, el ordoliberalismo ha representado no sólo la principal corriente de pensamiento político y económico de la República Federal, sino, junto a la economía social de mercado, su mito fundador" (p.233).

Desde la Primera Guerra Mundial, Alemania había emprendido claramente un camino marcado hacia la planificación económica, un

contundente intervencionismo estatal y la vuelta a medidas económicas proteccionistas. El ascenso del nacionalsocialismo representó la culminación de este proceso de entrega al Estado de un pleno poder de control y dirigismo de la economía y la sociedad.

Frente a este clima de radicalización, la valentía que mostraron los ordoliberales y el mismo Eucken consistió en creer que todavía existía una posibilidad de redención del liberalismo, una "vía alternativa", entre liberalismo y socialismo, que permitiría al capitalismo poder reafirmarse a través de un pacto de conciliación entre la lógica de mercado y un nuevo orden de reglas y justicia social instituido por el Estado.

Eucken, además de ser el inspirador, participó activamente, a partir de 1948, en la fijación de las líneas guía de la política económica alemana en la segunda posguerra como miembro del consejo científico promovido por Ludwig Erhard, que será Ministro de la economía de la República Federal Alemana en el gobierno de Konrad Adenauer a partir de 1949 y durante catorce años, y considerado el padre del "milagro alemán". Las principales directrices de su programa, en línea con el pensamiento ordoliberal, establecían: prioridad de la política monetaria sobre la política fiscal, estabilidad de precios y un principio de igualdad social en el reparto de los beneficios. Todo bajo la óptica de un Estado que respete y apoye a la acción individual, sin querer sustituirla[615].

Esa tipología de acción del Estado se encuentra resumida en la teoría de las "acciones conformes", expuesta en el texto de Eucken de 1952, *Grunsätze der Wirtschaftspolitik*: "La teoría en cuestión argumenta que el gobierno debería ser atento y activo a través de dos tipos de acciones: acciones reguladoras y acciones ordenadoras" (Mesini, 2016)[616].

---

[615]Desde un punto de vista formal y cronológico, la implantación del programa se materializó en dos leyes fundamentales: la reforma monetaria del 20 de junio de 1948, con el objetivo de la estabilidad y de la reducción de la inflación, y la ley sobre la liberalización de los precios y medios de producción.

[616]Las "acciones reguladora", que siempre según Mesini, son una señal clara de la formación noekantiana de Eucken, son acciones que intervienen no en los mecanismos de mercado, sino en las condiciones y características que definen un mercado, como son la tendencia a la

En esta perspectiva, el papel del Estado claramente no es de dirección, sino de configuración del entorno más "conforme", como bien destaca García Echevarría (2018b): "Son los planes de los sujetos económicos y sus instituciones las que configuran su "realidad económica" que precisa ser "coordinada" de forma que se logre una "eficiente" utilización de los recursos disponibles bajo la consideración de la "dignidad humana"(p.2).

Sin duda, Erhard pertenecía a aquel movimiento de economistas neoliberales que se situaban en el ordoliberalismo de la Escuela de Friburgo y, en el seno de esta generación de economistas, maduró el proyecto práctico de política económica que se dio a conocer como "Economía social de mercado" y que va más allá del pensamiento liberal clásico. Según el mismo Erhard, presenta como característica esencial y novedosa la incorporación de "unos principios intelectuales y morales" (Erhard, 1994, p. 12).

El plan de reformas políticas de Erhard comienza en 1948 después de un intenso período de investigaciones científicas que abordaron todo tipo de orden, a partir del monetario, y los eventos dramáticos que marcaron la primera mitad del siglo XX, las dos guerras mundiales con sus consecuencias y la crisis del '29.

Es preciso señalar otra influencia fundamental que Erhard recibió en la formación de sus ideas políticas, la de su profesor de sociología de la Escuela de Frankfurt y director de su tesis doctoral Franz Oppenheimer, y de su doctrina llamada "socialismo liberal" que representó un puente con los autores ordoliberales y su esfuerzo para elaborar un

---

reducción de los precios y la mejora de la eficiencia productiva, teniendo como objetivo principal la estabilidad de los precios. Las "acciones ordenadoras" son las que intervienen sobre las condiciones estructurales del mercado, el marco que hace posible la misma existencia del mercado, aquellas condiciones que podríamos definir como "institucionales", que no son los propios mecanismos del mercado, sino las "reglas" que permiten el funcionamiento del mercado.

nuevo concepto de libertad económica que priorizara la cuestión social[617].

A partir de esta constatación, podemos ir hilando entre los puntos que sobreponen el plan de aplicación práctica de la economía social de mercado de Erhard a los principios inspiradores de Eucken.

El principal punto de convergencia coincide con la centralidad que tiene en ambos planes el concepto de "orden" como la misma estructura esencial de la realidad humana, en todos sus ámbitos y manifestaciones.

En palabras de Eucken, se reconoce al concepto de orden la capacidad de adaptarse a las condiciones del momento histórico en cada país, lo que permitiría hablar de la posibilidad de "actualizar" un orden según nuevos principios requeridos por la necesidad histórica del momento. "La mayoría de ellos (los órdenes) se formaron en el curso de la evolución histórica, y sólo algunos fueron creados a base de vastos planes de ordenación" (...) "se fueron formando dentro del cuadro del respectivo medio ambiente natural (...) sin atenerse a ningún plan total de ordenación". (Eucken, 1967, p.88)

Esa misma posibilidad de "actualización" se daría también en el caso de la existencia previa de unos principios ordenadores establecidos, lo que haría posible complementar, referido al caso de la economía social de mercado, una economía de mercado, como orden económico, con la justicia social, como necesidad histórica.

Volviendo a las ideas de Erhard, esta posible nueva combinación tenía que mantener un claro trasfondo ético y antropológico, es decir respetar la esencia del ser y de la acción del individuo, de modo que tanto el mercado como el Estado debían estar al servicio de la persona humana

---

[617]Como el mismo Erhard afirma "Él detectó en el 'capitalismo' el principio que conduce a la desigualdad, es más, que se instala en la desigualdad; pero nada estaba más lejos de él que cantar una oda al igualitarismo. Por otro lado abominó del comunismo, porque conduce forzosamente a la pérdida de la libertad. Tenía que haber un camino –un tercer camino-, que significara una síntesis feliz, una salida. Con la Economía Social de Mercado yo he intentado señalar un camino muy cercano a esta orientación suya, pero no de forma sentimental sino realista" (Erhar, *GedankenausfünfJahr- zehnten,*1988, citado en Miralbell, 2009, p. 8).

y de sus formas de organización. Está claro el vínculo con el pensamiento social-cristiano.

Otro evidente lazo conceptual entre Erhard y Eucken es reconocer el "problema social" como elemento constitutivo, y no como efecto colateral, del orden económico. Esa plataforma de encuentro la ofrece la Doctrina Social de la Iglesia, cuyos principios fundadores se han alimentado claramente de la contribución de Eucken, a la que se adhiere en muchos puntos la Economía Social de Mercado de Erhard. Donde se promueve la inserción de la persona y se afianza su dignidad en los procesos económicos es en el puesto que ocupa el trabajador en el espacio de la empresa: "El "trabajo" de la persona va más allá del puesto de trabajo y de su configuración, tiene una dimensión ética que implica a la acción económica" (García Echevarría, 2018a, p. 36).

El trabajo desarrollado con responsabilidad individual y libertad de iniciativa, amparado por un Estado que vigile el mantenimiento de estas condiciones, será el medio más directo de actuación de la justicia social.

A partir de ahí, otra construcción fundamental en el diseño práctico de Erhard será la del "Orden de la competencia", la dimensión en que la libertad humana se cumple, ya que el individuo puede libremente y de forma responsable emprender sus actividades económicas e iniciativas, respaldado y, si necesario, corregido por un Estado (Orden económico establecido) que canalice sus acciones hacia el bienestar colectivo.

No fueron pocas las objeciones que el programa de Erhard encontró, pero los resultados indiscutibles se ocuparon de demostrar el acierto de la nueva política económica de la RFA, hasta confluir en el pacto en materia fiscal y monetaria entre la RFA y la RDA a partir de 1990."Esta propuesta integraba el ideal solidario y subsidiario del humanismo cristiano (común a sus promotores católicos y luteranos), las ideas de competencia y de orden "equilibrado" del liberalismo social ("ordo") y las necesidades básicas de la reconstrucción posbélica"(Fernández Riquelme, 2012, p.86).

4. ORDOLIBERALISMO EN ESPAÑA: SU INFLUENCIA EN EL PLAN DE ESTABILIZACIÓN

El gran interés suscitado por los escritos de Eucken propició su temprana traducción, entre otros idiomas, al castellano. De hecho, la primera edición alemana de *Cuestiones Fundamentales de la Economía Política* se publicó en 1939 y ya en 1947 se contaba en España con una primera edición de dicha obra de manos de la colección "Biblioteca de la Ciencia Económica" de la *Revista de Occidente*. Ello demuestra el temprano interés en la obra del economista alemán en España, país que visitó en un 1949 poco antes de su fallecimiento en 1950[618].

Según Martín Rodríguez (2016), "al finalizar la guerra civil, políticos y economistas al servicio de las instituciones creadas por los vencedores comenzaron a debatir sobre el orden económico del nuevo Estado". Existían diferentes posibilidades. Desde las ideas liberales de los austriacos representadas por Hayek y Misses a las propuestas por Keynes de una mayor intervención pública. Sin embargo, el tipo de sociedad que querían replicar no era la sociedad decimonónica del *laissez faire* británico ni tampoco el estatismo absoluto de la Unión Soviética de su momento. Buscaban un camino intermedio entre ambos polos y, por ese motivo, encontraron en el ordoliberalismo el espejo donde verse reflejados.

A primera vista, parece paradójico que el modelo que sirviera de referencia para la España franquista fuera precisamente el diseñado para el país que había visto los horrores de otro fascismo, el nazismo. Sin embargo, hay al menos cuatro motivos que hicieron viable su adopción en la economía española. En primer lugar, aunque había nacido como una reacción liberal frente al nacionalsocialismo, sus principales representantes proponían una fuerte intervención del Estado, un atributo que se creía necesario en la España de la postguerra (Martín Rodríguez, 2016, p.15). En segundo lugar, una nueva generación de economistas

[618]Velarde (1998, p. 4) recoge esta visita donde dejó copia de su trabajo "Política económica del "*laissez-faire*", Economía planificada, y Orden de la competencia". Un papel este último preludio de su obra póstuma, *Principios de Economía Política*, publicada en 1952.

académicos españoles deseaban emular el "milagro alemán" de la posguerra en donde las ideas ordoliberales habían germinado. En tercer lugar, tenía raíces cristianas lo que facilitó la introducción y aceptación de sus postulados entre los economistas católicos y conservadores de la España de los años cincuenta (Sánchez Lissén & Sanz Díaz, 2015, p.12). Y, por último, el diseño de un Estado fuerte dejaba un amplio campo a las políticas redistribución de la renta y de justicia social, objetivos que compartían falangistas y católicos (Martín Rodríguez, 2016,p.45). En definitiva, el mensaje del ordoliberalismo podía ser asumido perfectamente por el nuevo Estado y ayuda a entender la pronta difusión en España de la Escuela de Friburgo, muy por encima de la que tuvo en cualquier otro país que no fuese Alemania.

Las ideas de Eucken fueron muy pronto conocidas en España. En agosto de 1949, Rafael Calvo Serer invitó a cuatro economistas para dar conferencias en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP) de Santander: Hayek, Ropke, Eucken y Schumpeter. Ni Schumpeter ni Ropke pudieron acudir pero Hayek y Eucken impartieron una serie de conferencias en las que, según el profesor Velarde, Eucken "nos deslumbró a todos" (Santos Redondo, 2018). Estas invitaciones fueron impulsadas por Alberto Ullastres que había publicado en la Revista *Arbor* del CSIC las lecciones de Eucken. Por su parte, Juan Sardá ya en su artículo del 49, *Nueva dirección del pensamiento económico alemán,* citaba el programa de Eucken como fundamento de un programa político-económico (Sardá, 1949).

Una serie de circunstancias facilitó la adopción de las ideas ordoliberales en el Plan de Estabilización. Por un lado, la crisis en 1957, con una gran inflación y una escasa cosecha de cítricos, agudizó los problemas en España y se consideró realizar una reforma urgente de la economía española. Por otro lado, coincidió con la llegada de Alberto Ullastres al Ministerio de Comercio y de Juan Sardá al Servicio de Estudios del Banco de España, que desde hacía tiempo conocían y admiraban las ideas ordoliberales. Todo lo cual no quiere decir que estas ideas no tuvieran competidoras —el intervencionismo nacionalsocialista y el Keynesianismo circulaban en las mentes de académicos y tecnócratas de la época—. Sin embargo, la creencia y determinación en el credo

ordoliberal de estos economistas quedó plasmado finalmente en unas medidas de política económica que condujeron al Plan de Estabilización de 1959 (Martín Rodríguez, 2016,p.45)[619].

Las líneas generales del Plan fueron las siguientes: el establecimiento de la libertad en el comercio exterior para lograr un equilibrio financiero; la fijación de un tipo de cambio de la peseta según las directivas del FMI; la introducción de una mayor flexibilidad a la economía española con aumentos de salarios vinculados a la productividad, reducción de intervenciones, liberación de precios, disminución de los controles que obstaculizaban los aumentos de productividad y eliminación de las rigideces en el mercado de trabajo. Todas estas medidas de actuación tenían mucho en común con los *Siete principios constitutivos* establecidos por Eucken[620].

Sin embargo, como sucedió con la influencia de Eucken en el mundo académico británico e incluso en el alemán, la pervivencia de este nuevo orden de la política económica española tuvo una vida muy efímera. En 1964, cuando apenas comenzaba a dar sus frutos, se abandonó el rumbo de la libertad y la competencia en los asuntos económicos y fue sustituido por la planificación indicativa. Un giro de timón al que, paradójicamente, ni tan siquiera Ullastres opuso resistencia.

5. CONCLUSIONES

El ordoliberalismo de la Escuela de Friburgo, con Walter Eucken como máximo representante, surge como alternativa a las soluciones po-

[619]No hay pleno consenso sobre si reamente fueron las ideas ordoliberales las que se plasmaron en el Plan de Estabilización. Almenar (2002), contrariamente a la opinión de Martín Rodríguez (2016) y Sánchez Lissen & Sanz Díaz (2015), considera que en el Decreto Ley de Ordenación Económica de julio del 59 se recogían ideas de corte Keynesiano. No obstante, como manifestó el propio Sardá (1949), las ideas de Keynes no eran totalmente incompatibles con el ordoliberalismo.

[620]Sánchez Lissen & Sanz Díaz (2015) analizan con detalle las similitudes de ambos planes, incluso la alusión al término "Ordenación" del Decreto Ley del Plan de Estabilización refleja la influencia del concepto de Orden que utilizaban los autores alemanes.

lítico-económicas planteadas hasta el momento, en un contexto de profunda crisis del capitalismo.

Su propuesta de un orden de la competencia que garantizase el correcto funcionamiento de los mercados sin menoscabar las libertades individuales y dirigido por el Estado suscitó críticas desde diferentes corrientes. Sin embargo, pocos planteamientos teóricos han tenido la oportunidad de ser llevados a la práctica con éxito, como es el caso de la experiencia *ordo* en Alemania y España.

Pese a ello, la corriente ordoliberal disfrutó de un "reinado efímero" tanto en Alemania como fuera de sus fronteras y eso la convierte en una gran olvidada, cuya influencia, más allá de la similitud señalada por algunos autores con el Neoliberalismo alemán, la Economía Social de Mercado, la Escuela de la Elección Pública y el Constitucionalismo de James Buchanan, apenas ha sido reconocida.

En el ámbito anglosajón, las ideas ordoliberales tuvieron una escasa repercusión. Por lo general, fueron mal recibidas por los economistas británicos y norteamericanos (Hutchison, 1979, pp.434-7). Algo similar a lo sucedido en Alemania donde, si bien no se puede hablar de rechazo, sí de olvido, a favor de los planteamientos keynesianos y la teoría de corte Neoclásico de Hicks o Samuelson. En la década siguiente la influencia de la esta escuela desaparecería por completo.

Pese a que las ideas ordoliberales apenas fructificaron en la corriente principal de pensamiento económico, este trabajo recupera su influencia en la historia de los hechos. Más en concreto, a lo largo de las páginas anteriores hemos analizado cómo las ideas del ordoliberalismo en general, y las de Eucken en particular, condicionaron la política económica tanto en Alemania como en España. No resulta extraño que Ludwig Erhard, cuando se convirtió en Ministro de Economía de la RFA, adoptara el ideario ordo, ya que él mismo había militado en sus filas. Más difícil de explicar es que la España franquista se adhiriera a ese mismo credo surgido en oposición al nacionalsocialismo. A pesar de ello, hemos comprobado que el Plan Estabilización del 59 bebió de los principios constituyentes enunciados por Eucken.

Como sucedió en la historia de las ideas, en la historia de los hechos la vigencia de estas políticas no se prolongó mucho tiempo: en España en 1964 el liberalismo regulado de Eucken fue sustituido por los planes de desarrollo de la Planificación Indicativa; en el caso de Alemania, pronto el influjo de la política keynesiana iba a dejar su huella en la cuna de Eucken. Incluso tras la muerte de ambos economistas el gran Keynes resultó ser un rival demasiado poderoso para combatir tanto dentro de los claustros de las universidades como en los consejos de ministros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almenar Palau, S., (2002). La recepción e influencia de Keynes y del keynesianismo en España: después de la Teoría General. En Fuentes Quintana, E. (dir.). Economía y Economistas españoles, vol. 7. Galaxia Gutenberg, Barcelona, pp. 409-521.

Erhard, L. (1994). Economía social de mercado. Su valor permanente, Ediciones Rialp S.A., Madrid.

Eucken, W. (1947). Cuestiones Fundamentales de la Economía Política, Madrid, Revista de Occidente.

Eucken, W. (1967). Cuestiones fundamentales de la Economía Política, Alianza Editorial, Madrid.

Eucken, W. (1950a). Política Económica del Laissez-faire, Economía Planificada y Orden de la Competencia. Arbor, Ene 1, pp. 33-43.

Eucken, W. (1950b). Política Económica del Laissez-faire, Economía Planificada y Orden de la Competencia. Arbor, Feb 1, pp. 179-190.

Eucken, W. (1950c).Política Económica del Laissez-faire, Economía Planificada y Orden de la Competencia. Arbor, Mar 1, pp. 323-337.

Eucken, W. (2017). Principios de Política Económica, Fundación ICO, Editorial Aranzadi, Pamplona.

Fèvre, R., (2018). Keynes and Eucken on Power and Capitalism. En Power in Economic Thought (pp. 321-347), edited by M. Mosca, Palgrave Macmillan.

Feld, L. P., Köhler, E., Nientiedt, D. (2011). The German Anti-Keynes? On Walter Eucken's Macroeconomics. Working Paper, Freiburger Diskussions papiere zur Ordnungsökonomik, No. 18/11.

Fernández Riquelme, S. (2012). La Economía Social de Mercado, un referente para el debate contemporáneo entre desarrollo económico y debate social. Administración & Desarrollo, Vol. 40, N. 56.

García Echevarría, S. (2018a). Contribución de la Escuela de Friburgo al pensamiento económico europeo –Reflexiones en torno a la obra básica de Walter Eucken "Principios de Política Económica", Número 392, Conferencias y Trabajos de Investigación, IDOE, Universidad de Alcalá.

García Echevarría, S. (2018b). La actualidad de la obra de Walter Eucken: su contribución al pensamiento económico-europeo, N. 397, Conferencias y Trabajos de Investigación, IDOE, Universidad de Alcalá.

Hutchison, Terence W. (1979). Notes on the Effects of Economic Ideas on Policy: the Example of the German Social Market Economy. Bd. 135, H. 3., Currency and Economic Reform: West Germany After World War II: A Symposium (September 1979), pp. 426-441

Kolev, S., Goldschmidt, N., Hess, J. (2014). Walter Eucken's Role in the Early History of the Mont Pèlerin Society, Working Paper, Freiburger Diskussions papiere zur Ordnungsökonomik, No. 14/02.

León Lázaro, G. (2017). El milagro alemán. Anuario Jurídico y Económico Escurialense, L 433-444.

Martín Rodríguez, M., (2016). La Escuela de Friburgo y los economistas españoles (1939-1964). DT 02/2016. IAES. Universidad de Alcalá.

Mesini, L. (2016). L'ordoliberalismo: un'introduzione alla Scuola di Friburgo, en Pandora, Rivista di teoria e politica, 26 settembre, https://www.pandorarivista.it/articoli/ordoliberalismo-scuola-di-friburgo/

Mesini, L., (2018). Ordoliberalismo, trionfo e crisi dell'ideologia tedesca, en Limes. Revista italiana di geopolitica, N.12, 2018. https://www.limesonline.com/cartaceo/ordoliberalismo-trionfo-e-crisi-dellideologia-tedesca.

Miralbell, I., (2009).La Economía social de mercado de Ludwig Erhard y el futuro del estado del bienestar. Cuadernos Empresa y Humanismo, N.62.

Mirowski, P. (2009). Defining Neoliberalism, en Mirowski & Plehwe, eds., The Road from Mont Pelèrin. Cambridge: Harvard University Press

Ptak, R. (2009). Neoliberalism in Germany, en Mirowski & Plehwe, eds., The Road From Mont Pèlerin, Cambridge, MA: Harvard University Press, 98-138.

Richter, R. (2000). Institutional Thought in Germany. International Society for New Institutional Economics (ISNIE), Tübingen, 22 – 24 septiembre.

Robinson, J. (1971). La segunda crisis de la Teoría Económica. Revista de Economía Crítica, nº19, primer semestre 2015, ISNN-2013-5254.

Sánchez Lissen, R., & Sanz Díaz, M. T. (2015). El Plan de Estabilización español de 1959: Juan Sardá Dexeus y la economía social de mercado. Investigaciones De Historia Económica, 11(1), 10-19. https://doi.org/10.1016/j.ihe.2013.11.014

Santos Redondo, M. (2018). Ordoliberalismo: Libertad y Orden. Actualidad Económica, N.2. 768.

Sardá Dexeus, J., (1949). Nueva dirección en el pensamiento económico alemán. Anales de Economía. 35, 265–273.

Vanberg, V. J. (2004). The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism, Freiburg discussion papers on Constitutional Economics, No. 04/11

van Suntum, U., Böhm, T., Oelgemöller, J. & Ilgmann, C. (2011).Walter Eucken´s Principles of Economic Policy Today, CAWM Discussion Paper No. 49, August.

Velarde Fuertes, J. (1998). Discurso con motivo de su investidura como Doctor Honoris Causa. Universidad de Alicante.

ADAM SMITH'S NEXUS: WHY ETHICS HAS TO PLAY A MAJOR ROLE IN THE ECONOMIC THEORY AND PRACTICE

Klaudijo Klaser
Università di Trento, Italia

ABSTRACT

What is the role of ethics in the economic theory and practice? In order to answer to this question I look at the relationship between the two main books of Adam Smith, the *Wealth of Nations* (*WN*) and the *Theory of Moral Sentiments* (*TMS*). I show how the ethical system developed in the *TMS* constitutes the moral apparatus within which Adam Smith conceived the prototype of the *homo oeconomicus*, the last one set at the basis of the whole *WN*. Thus, according to Smith, the market mechanism can work on the sole axiom of "self-interest" (*WN*) if, and only if, we preliminarily assume the moral capacity of "sympathy" (*TMS*). Analysing Smith's words I also reinforce the interpretation according to which the "invisible hand" of the *WN*, usually meant to regulate mere market exchanges, has to be interpreted from a broader perspective as the "invisible hand" of the "sympathetic but impartial spectator" that disciplines human behaviour on a more general level. I conclude claiming that this precise hierarchy – ethics first, then economics – outlined by the father of the economic science should be extended to any economic theory and practice.

KEYWORDS

Adam Smith, Economics, Ethics

INTRODUCTION

Ethical concerns seem to play a larger and larger role in our economic decisions. Economic theories and practices with a clear moral content – e.g. social preferences, corporate social responsibility, ethical finance, sustainable environment or social justice – are becoming increasingly widespread. However, what is the precise role of ethics in our economic theories and practices? Ethical concerns in the economic sphere should be considered nothing new because Adam Smith, traditionally considered as the father of the economic science, built his well-known economic theory on a (less well-known) solid framework of ethical nature. This nexus is evident when we read in conjunction the two main books of Adam Smith, that is the *Wealth of Nations* (Smith 1994, 1776, from now *WN*) and the *Theory of Moral Sentiments* (Smith 1976, 1759, from now *TMS*), which represent the economic and the ethical sphere respectively.

In order to provide a complete and compelling answer to the above question I analyse in depth this relationship, starting from a brief reconstruction of the two main books and theories of Adam Smith. Thus, in Section 1 I linger on Smith's economic postulates on self-interest contained in the *WN*. In Section 2 I outline the dense analysis concerning the moral principles of sympathy and approval contained in the *TMS*. In Section 3 I go through the so-called Adam Smith Problem, which refers to the idea of a structural disanalogy between the two books written by Adam Smith, who conceived two distinct, and apparently irreconcilable, representations of the human nature.

Nowadays almost everybody agrees on the fact that Adam Smith was not inconsistent and that the Adam Smith Problem is a fictitious problem raised by who misinterpreted his writings. However, "there is still no widely agreed version of what it is that links the two texts, aside from their common author" (Wilson & Dixon 2006, p. 251). Therefore, it is important to understand in which terms Smith was consistent, identifying the precise nexus which ties the *TSM* and the *WN*.

Through a detailed textual analysis of the two mentioned books read in conjunction, I follow the idea that Adam Smith founded his economic system (*WN*) on a previously developed solid ethical frame (*TMS*). More precisely, within the Smithian project, the sympathetic but impartial spectator can be assumed as the informal regulating mechanism at the basis of the market exchanges. Said otherwhise, the impartial observer, by means of his "invisible hand", balances the personal interests of all the economic agents in such a way that positive benefits are produced for the whole society.

Then, in Section 4, I propose a generalization of the specific nexus identified between Adam Smith's *WN* and *TMS*. In particular, I corroborate the thesis that ethics and economics constitute an inseparable binomial and have to stay in a precise hierarchy, set up from the very beginning by Adam Smith himself: before developing any economic theory or undertaking any economic practice we should define a clear frame of ethical nature.

1. THE WEALTH OF NATIONS

In his most famous work, the *Wealth of Nations*, Adam Smith (1994, 1776) proposed a systematic analysis of the main economic phenomena which characterize a modern market economy[621]. These topics were not new when Smith investigated them. However, Smith was the first author who attempted to give to this set of economic forces a coherent representation, linking them within a unitary system. Thus Smith was the first scholar who "had been able to integrate into a single volume an overall vision of the forces determining the wealth of nations" (Landreth & Colander 2002, p. 82). In other words, in the *WN* Smith "took the inchoate economic literature generated between 1650 and 1750 and fashioned it into an intellectual discipline he called *political*

[621] The book deals with topics like comparative advantage, free market institution, protectionism, perfect competition, monopoly, money, taxation. At the same time it is possible to find out clues of an infinite variety of themes nowadays assumed as obvious, going from inflation to capital markets, from opportunity-cost analysis to credit risk, from collusions to lotteries.

economy" (Landreth & Colander 2002, p. 16 and p. 88). Essentially, with the *WN*, successfully codifying into a systematic representation the state of the economic knowledge of his time, Adam Smith introduced a new (scientific) method within the economic analysis: that is why the Scottish author is usually defined as the funding father of the economic science.

In this systematic reconstruction of the nature and the causes of the wealth of nations, Smith starts his reasoning from the division of labour, which is considered to be the engine of the economic development, since "so far as it can be introduced, occasions, in every art, a proportionable increase of the productive powers of labour" (Smith 1994, p. 5)[622]. However the increased productivity of individuals is necessary but not sufficient to produce general wealth. Indeed, in order to achieve a general progress by means of the division of labour it is essential the existence of a coordinating mechanism which can "recompose" what through the division of labour "is divided": this is the market exchanges system, which allows every individual to benefit from the higher productivity accomplished by everybody else. Thus,

> "[w]hen the division of labour has been once thoroughly established, it is but a very small part of a man's wants which the produce of his o*WN* labour can supply. He supplies the far greater part of them by exchanging that surplus part of the produce of his o*WN* labour" (Smith 1994, p. 24).

Therefore a market mechanism, where it is possible to exchange productivities yet before products, is the symbiotic element which has to be developed simultaneously to the division of labour if we want to achieve, according to Smith, an increase in general wealth. About these two categories of interpretation, Adam Smith is straightforward in claiming how the measure in which the division of labour is feasible essentially depends on the extent of the involved market (Smith 1994, pp. 19-23). From these first considerations it follows a clear and una-

[622] Smith attributes to three specific circumstances the higher productivity achieved through the division of labour: increase of dexterity, saving of time and invention of machines (Smith 1994, pp. 7-11).

voidable relationship between the two elements at the basis of the economic development of nations. Smith moves then to highlight the inconvenience of exchanging every product(ivity) with any other product(ivity), and how this obstacle has been overcome by the introduction of money as universal mean of exchange. However, deepening these technical details becomes superfluous for the purposes of the present chapter.

Instead it is relevant to linger on the binomial constituted by division of labour and market mechanism. In particular it is fundamental to understand which is the spark that turns on what in Adam Smith's opinion is the engine of the economic development, or said otherwise, which is the motive that pushes individuals to undertake the division of labour. Smith clarifies how the latter is neither the outcome of a structured agreement between people nor a sober reflection on the possible net benefits deriving from the exchanges. Instead, Smith explicitly identifies the anthropological origin of the division of labour in what in his opinion is a peculiar feature which distinguish human beings, that is "the propensity to truck, barter, and exchange one thing for another" (Smith 1994, p. 14), up to the point that "[e]very man [...] lives by exchanging, or becomes, in some measure, a merchant" (Smith 1994, p. 24).

However, the quoted words, if considered in isolation, induce an interpretative difficulty since they might generate a cycle of vicious nature about the relationship between the division of labour and the development of a market system. Therefore, in order to be fully understood, the above words have to be jointly read and integrated with those of an excerpt which became extremely famous within the economic discipline. In Smiths' opinion every economic agent

> "has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is in vain for him to expect it from their benevolence only. He will be more likely to prevail if he can interest their self-love in his favour, and shew them that it is for their own advantage to do for him what he requires of them. Whoever offers to another a bargain of any kind, proposes to do this. Give me that which I want, and you shall have this which you want, is the meaning of every such offer; and it is in this manner that

> we obtain from one another the far greater part of those good offices which we stand in need of. It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity, but to their self-love, and never talk to them of our own necessities, but of their advantages. Nobody but a beggar chooses to depend chiefly upon the benevolence of his fellow-citizens (*WN* Smith 1994, p. 15)"[623].

In other words, it is the propensity to truck and to barter which gives origin to the division of labour and the parallel development of a market, since without that inclination neither the former nor the latter would take place. However, this propensity is nothing else than a derivative, a phenomenal display of a more primitive but existing selfishness characterizing the human being. Only the self-interest induces the economic agent to undertake the exchange action, or equivalently, the division of labour[624].

Given that it is the personal interest to move the economic subject towards the specialization of labour, a question follows immediately: how can a multitude of egoistic interests coexist and to be of use for the whole society? How is it possible that there are growth and development where people undertake only those actions which are the reflection of their narrow personal interests? It is exactly at this point that it intervenes the second component of the economic progress developed within the Smithian theory: the market exchange mechanism.

---

[623] It is from these words that it is usually inferred that Adam Smith would have designed the prototype of the cold *homo oeconomicus*, solely focused on comparing material costs and benefits. Moreover, in my analysis I consider indiscriminately the expressions "self-love" and "self-interest" as representatives of an identical concept (Paganelli 2008).

[624] "Man's propensity for exchange, which makes the division of labour and therefore specialization possible, and which according to Smith is the basis of the wealth of nations, is not based on altruism. Nobody, says Smith, makes an exchange for the sole purpose of making happy his neighbour" (Rommel & Winter 2001, p. 69, *my own translation*). Yet, "self-love is the definite source in the *Wealth of Nations* of exchange activity. And this is vital" (Macfie 1959, p. 227).

The market institution is presented by Adam Smith as that natural mechanism which ensures that the division of labour can be realized and can find its (economic) convenience. Yet, the market is designed as that spontaneous process of co-ordination which, to the extent it is left to act freely, leads to general positive outcomes that are not explicitly taken into consideration by the self-interest of economic agents. The latter idea can be made clearer through the words of Adam Smith himself, quoting another paragraph which became famous in the economic textbooks. As far as the economic subject moved solely by his own self-interest is concerned, Smith writes that, within the market environment, he is "led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. [...] By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it" (Smith 1994, p. 485)[625].

In this perspective the market is designed as that institution that, without any artificial intervention, can govern in a coordinated manner the innumerable individual interests, and that, by means of the invisible hand can lead to the achievement of a unintentional aim, that is the general welfare of the society. However, Smith's reasoning can be also overturned and interpreted from another perspective, the most important for the purposes of this article: it is not necessary to worry if economic agents are not motivated by preferences which go beyond their narrow personal interests (like for example altruism or reciprocity) or by evaluations that concern the well-functioning of the general economic system (like for example efficiency concerns[626]). Even though we assume that economic subjects are moved by the strictest self-interest, the market mechanism is capable to coordinate conven-

[625] A few pages earlier, Smith anticipates the same concept with a more technical language: "[e]very individual is continually exerting himself to find out the most advantageous employment for whatever capital he can command. It is his own advantage, indeed, and not that of the society, which he has in view. But the study of his own advantage naturally, or rather necessarily, leads him to prefer that employment which is most advantageous to the society" (Smith 1994, p. 482).

[626] See the previous footnote.

iently those (egoistic) human actions, so to produce positive outcomes for the whole society.

Thus, it is because of this faith in the market capacities that, at the beginning of his *WN*, Adam Smith does not linger too much on inquiring or deepening in detail the nature of those self-interested motives which are at the basis of the human economic behaviour, considering instead the egoism more as an axiom. Indeed, the following claims on the physiognomy and the physiology of the market mechanism allow Smith to minimize the anthropological assumptions at the basis of the *homo oeconomicus*. Essentially, if from one side Smith limits himself in assuming as foundation of the division of labour, and consequently of the economic growth, the self-interest as exclusive motive of the economic action, from the other side he can do that because this postulate is legitimated by the further assumptions concerning the extraordinary coordination capacities of the market institution. It is then a different issue to understand which specific features attributed to the market institution allow to validate the just suggested logical structure. What is relevant at this point is that Adam Smith does not describe in the *WN* the ethical and behavioural assumptions at the basis of the market mechanism. To identify these elements it is necessary to look at his previous book, the *TMS*.

2. THE THEORY OF MORAL SENTIMENTS

For Adam Smith the market mechanism is not infinitely virtuous in bestowing its positive benefits. Indeed, according to the Scottish author, the limits of the individual economic (self-)interest must coincide with a wider plot of a moral social conduct. Only under this hypothesis motives of individualistic nature can generate, even involuntary, positive effects in favour of the society. Therefore, for Smith, a general progress of a society under the market institution is possible only to the extent that every subject is capable to take into consideration aslo some meta-personal interests. Smith (1976) describes in the *TMS* which are the social boundaries that are supposed to limit a blind pursuit of personal interests, so that the positive eco-

nomic effects generated by the division of labour are not offset by some negative consequences of social nature[627].

The *TMS* deals with human interaction from a broader perspective, not limited to the sphere of economic exchanges. Here Smith outlines the features of what I call the *homo ethicus*, providing a structured frame of human moral action. So, it is thanks to the *TMS* that it is possible to understand how Smith's real project had a wider scope than inquiring the mere *homo oeconomicus*: broadly speaking, his research dealt with the relationship of the single individual with the society. Said otherwise, the overarching Smithian project can be defined as a research about the intersubjective dimension of the human being, with the economic sphere representing only a particular case, that is a subset, of the all the possible spaces where human interaction takes place[628].

The cornerstone of the Smithian system of human behaviour regulation is the concept of sympathy, meant as a (moral) capacity that allows individuals to take part in the feelings of their fellows[629]. Then, the sympathetic feeling "does not arise so much from the view of the passion, as from that of the situation which excites it" (Smith 1976, p. 12). Indeed the Scottish author specifies that "[a]s we have no immediate experience of what other men feel, we can form no idea of the manner in which they are affected, but by conceiving what we ourselves should feel in the like situation" (Smith 1976, p. 9). In this way imagination, understood as the capacity to identify ourselves within a certain third-party circumstance, assumes a central role within the

---

627 In the *TMS* Smith "tried to establish the appropriate institutional framework so that particular [self-]interests could be expressed without harming [others] individuals" (Pena López & Sánchez Santos 2007, p. 75).

628 Sen's words are really clarifying about this point: "Smith was concerned not only with the sufficiency of self-interest at the moment of exchange but also with the wider moral motivations and institutions required to support economic activity in general" (Sen 2010, p. 50).

629 Smith opens the *TMS* with the following claims: "How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it" (Smith 1976, p. 9).

Smithian ethical system. However, this capacity is not neutral, that is, it does not consist in a pointless representation of the considered situation; on the contrary, it allows the spectator to "relive" the observed state of affairs, generating the condition to potentially sympathize with the passions of the observed individual.

Smith is very clear in highlighting what is the purpose of the whole process unfolded through imagination and sympathy:

> "[w]hen the original passions of the person principally concerned are in perfect concord with the sympathetic emotions of the spectator, they necessarily appear to this last just and proper, and suitable to their objects; and, on the contrary, when, upon bringing the case home to himself, he finds that they do not coincide with what he feels, they necessarily appear to him unjust and improper, and unsuitable to the causes which excite them" (Smith 1976, p. 16).

Therefore the final aim of the sympathetic process is to express a moral judgement of appropriateness or inappropriateness of the observed affections respect to the situation that generated the last one. At first, this appropriateness is established according to the harmony or the dissonance of the spectator's feelings with those of the concerned individual.

Said otherwise, an external observer, through the imaginary exchange of circumstances, can judge whether or not the passions of another individual are appropriate respect to the situation that generated them, relying on a sense of conformity or discrepancy of these passions with his own feelings. In a symmetric way, also the observed subject is in turn capable of sympathy, and therefore of grasping the approval or disapproval judgment of the spectator. Then, according to Smith, since everyone is in search of approval[630], the observed individual will be induced to "level" his emotions, and therefore to reshape his behaviour, up to the point in which this is considered morally appropriate (approved by the spectator). This is the empirical mechanism pro-

[630] "[N]othing pleases us more than to observe in other men a fellow-feeling [approval] with all the emotions of our own breast; nor are we ever so much shocked as by the appearance of the contrary [disapproval]" (Smith, 1976, p. 13).

posed by Adam Smith at the basis of his entire ethical system, in which an immaterial exchange of circumstances and sentiments leads to a moral equilibrium.

However, this system of moral evaluation, if limited to what has been said so far, would easily leave room to the objection of ethical relativism[631] since it does not conceive any objective prescriptive mechanism. To overcome this predictable critique, and in this way completing his moral framework, the Scottish author adopts the expedient of the ideal informed and sympathetic but impartial observer: all "passions of human nature" writes Smith, "seem proper and are approved of, when the heart of every impartial spectator entirely sympathizes with them, when every indifferent by-stander entirely enters into, and goes along with them" (Smith 1976, p. 69). Thus,

> "though man has, in this manner, been rendered the immediate judge of mankind, he has been rendered so only in the first instance; and an appeal lies from his sentence to a much higher tribunal, to the tribunal of the [...] impartial and well-informed spectator" (Smith 1976, p. 130).

Introducing the informal institution of the impartial spectator Adam Smith wants to firmly remark the importance of the depart of the observer from all those personal peculiarities which could influence the approval judgement about the observed party. In fact, the comparison with the feelings of an impartial and well-informed spectator allows to discriminate objectively a correct (approved) behaviour from a controversial one: in this manner the sympathy becomes a sort of social bond (Macfie 1959, p. 212) and the sympathetic but impartial observer becomes the normative mechanism for the moral equilibrium within a society. What is relevant to remark at this point is that this moral equilibrium is required in every situation where there is some human interaction, including the market exchanges environment.

---

[631] It is almost superfluous to highlight how different spectators might express different degrees of approval respect to the same circumstances, leading to the opposite of what it might be a moral equilibrium.

This moral system based on the impartial but sympathetic spectator produces then two important corollaries. First of all, the continuous exercise of evaluation of human conduct through the eyes of the impartial spectator induces the society to derive some general rules regarding what is appropriate to do or to avoid in some specific circumstance[632]. In this way Smith tries to justify the so-called social norms: we are not supposed to enter the impartial observer perspective in every single moment or situation since "habit and experience have taught us to do this so easily and so readily" (Smith 1976, pp. 135-136 and for a more complete dissertation of the theme see Smith 1976 pp. 156-170). Secondly, it enables a single individual to be an objective judge of himself since it is sufficient for him to enter the impartial observer's perspective to evaluate the appropriateness of his own behaviour. However, once again these technicalities go beyond the aims of this chapter.

3. *TMS* AND *WN*: THE ADAM SMITH PROBLEM

What is relevant at this point is to focus on how the ideas belonging to the two books are supposed to be read within a single frame. After having sketched both, the economic system relying on selfishness and division of labour proposed in the *WN*, and the moral apparatus based on the sympathetic but impartial spectator described in the *TMS*, it is necessary to identify a clear connection between these two discourses in which human interaction is the protagonist. What might seem a mere interpretative exercise is in fact the result of a heated controversy over what was pointed as a structural disanalogy between the two main books written by Adam Smith.

With the expression "Adam Smith Problem" the literature labelled the debate concerning the contradicting and incompatible anthropological views which emerge reading the two Adam Smith's textbooks. The debate about the Problem can be traced back to the late 19th century, when some German authors started observing how Adam Smith con-

[632] It is also interesting to notice how the market environment serves exactly this purpose, that is to foster morality producing shared moral rules (see Paganelli 2010).

ceived de facto a dualistic and apparently irreconcilable representation of the human nature: on the one hand there is the exclusively self-interested *homo oeconomicus* placed at the foundation of the *WN*, which implies the idea to take into account a second subject only to the extent the latter is necessary for our immediate and personal aims; on the other hand there is the sympathetic *homo ethicus*, playing a central role in the *TMS* and which requires to take into consideration another individual according to a broader perspective than treating him as a pure mean.

It is not a purpose of this article to sum up the different stances on the Problem, because other contributions can serve better this purpose (Gocen 2007, Montes 2003, Otteson 2000, Teichgraeber 1981). However, it is important to synthetize the most recent outcomes. For example, through the reading of a third Smith's set of works[633], Pack (1997) shows how the *WN* and the *TMS* are two parts of a broader ecosystem. Evensky (1987, p. 464) states how "the confusion lies not in the pen of Adam Smith, but in the eyes of those who profess to see an Adam Smith Problem". Raphael and Macfie get quickly rid of the Adam Smith Problem and its supporters defining it as a "pseudo-problem based on ignorance and misunderstandings" (Smith 1976, p. 20). Montes makes then a further clarification: although the Adam Smith Problem is a fictitious problem, it "had not yet been fully exhausted [because a] second stage in the debate [requires] also defending the consistency position" (Montes 2003, p. 79). Boff remarks the same point: "even if one accepts just one picture of man in both the TMS and the WN [...] there is still room in our analyses that invites a questioning as concerns the relation between both books" (Boff 2014, p.7). Wilson and Dixon are the most exhaustive in pointing out the status quo of the research:

> "[t]he old *Das Adam Smith Problem* is no longer tenable. Few today believe that Smith postulates two contradictory principles of human action: one in the *Wealth of Nations* and another in the *Theory of Moral Sentiments*. Nevertheless, an Adam Smith problem of sorts en-

[633] A collection of notes called *Lectures on Jurisprudence*.

> dures: there is still no widely agreed version of what it is that links these two texts, aside from their common author; no widely agreed version of how, if at all, Smith's postulation of self-interest as the organising principle of economic activity fits in with his wider moral-ethical concerns" concerning the sympathetic principle (Wilson & Dixon 2006, p. 251)

Therefore, the general conclusion is that a real Adam Smith Problem does not exist. In other words, if in the representations of the human nature(s) proposed by Smith somebody identifies an inconsistency, this should not be attributed to a schizophrenic choice of Adam Smith[634]. However, even though the two anthropological views are not per se incompatible, there is still space to offer a compelling way to unify in a unique frame the ideas that emerge in the two books.

I believe that the best way to aggregate Smith's *TMS* and *WN* in a coherent framework is indirectly suggested by Leonidas Montes when he reports the reactions of some authors to one of the first formulations of the Adam Smith Problem (Montes 2003, pp. 73-77). Summarizing here in a single concept those different positions, I sustain that the two systems, respectively based on self-interest and sympathy, are fully complementary, and therefore compatible, to the extent that we assume the latter (modality) as the regulating principle of the former (motive).

In other words, self-interest (*WN*) and sympathy (*TMS*) are not exclusive (Witztum 1998) if we consider the capacity of sympathy (the approval of the impartial observer) the moral mechanism which circumscribes the limits of the individual self-interests in general, and within the market exchange system in particular. Montes (2003) himself does not agree with this interpretation since it "narrows Smith's concept of

---

[634] If we accept the standard hypothesis of the existence of a Problem we are required to explain Smith's intention to ignore the conclusions reached in the *TMS* when writing the *WN*, and vice versa: indeed, if we take into account that Smith published six editions of the *TMS*, two of them after (1781 and 1790) the first publication of the *WN* (1776, and then four additional editions), with no significant structural changes introduced in the *TMS*, we can immediately conclude how the author did not write the two books in air locked rooms. For deepening this topic see Viner 1927 and Paganelli 2011.

sympathy" (Montes 2003, p. 85), not considering the latter as a possible motive of action too. However, I am going to demonstrate how, considered from a global perspective, this interpretation actually enlarges the role of sympathy instead of narrowing it.

In particular, the fundamental thesis of this analysis is that the "invisible hand" that coordinates the personal interests of economic agents within a market economy is to be essentially interpreted as the invisible hand of the sympathetic but impartial spectator. Indeed, "the economic man also is under the sway of social sympathy and the impartial rulings of the informed spectator" (Macfie 1959, p. 223). Thus, the impartial spectator limits the abuses and balances the selfishness of the various agents acting within the market, producing net positive effects for the society as a whole: "[t]he innate desire for approbation and the impartial spectator, for example, seem to create synergies with the strong passion of self-interest, the results of which are positive" (Paganelli 2010, p. 366).

Said with the words of Adam Smith himself in the *TMS*, "by acting according to the dictates of our moral faculties [that is, through the perspective of the sympathetic but impartial observer], we necessarily pursue the most effectual means for promoting the happiness of mankind" (Smith 1976, p. 166). This interpretation on the role of the impartial observer within the market institution, and more in general on the relationship between the *TMS* and the *WN*, is supported by the intuition of other authors[635]:

> "from this point of view, the 'invisible hand theorem' becomes much more interesting than traditional microeconomics manuals suggest. In the market, economic agents do not exchange only goods, but also messages of approval or disapproval, so that individuals, while behav-

[635] Another interpretation going in the same direction is provided by Pena López and Sánchez Santos: "the well-known metaphor of the "invisible hand" of the WN also appears in the TMS (IV, 2) to allude to an involuntary coordination of interests. That is, the self-regulation of the moral system plays a direct as much in the TMS as in the WN, therefore the imaginary [spectator] that sustains the liberal society supposes not only the coordination of the individual interests but also of the individuals as *homines ethici* or members of a social group. (Pena López & Sánchez Santos 2007, p. 83, *my own translation)*.

> ing in a self-interested way, tend to do so respecting the legitimate expectations of others [...] In this way opportunism is kept at bay and the cooperative behaviour is stimulated. In short, the invisible hand that contributes to the construction of the good of all seems to be the one of the impartial spectator" (Screpanti & Zamagni 2004, p. 111, *my own translation*).

Therefore the intersection between Smith's two works does not give rise to a conflict, but rather to a coherent ecosystem that assumes the perspective of the impartial observer at the basis of the market institution. Seen from a broader angle, this means that the *TMS* theory constitutes the (moral) ground on which Smith promoted his own economic framework of the *WN*[636]. Thus, "the *Wealth of Nations* is simply a special case - the economic case - of the philosophy implicit in the *Moral Sentiments*" (Macfie 1959, p. 223).

Then, what is relevant is to identify this specific nexus within Adam Smith's words. In order to reinforce the proposed interpretation and to understand more exactly how, according to Smith himself, the moral sphere plays a major role in the economic theory (and practice), it becomes necessary to quote an extended paragraph taken from the *TMS*:

> "[t]here can be no proper motive for hurting our neighbour, there can be no incitement to do evil to another, which mankind will go along with, except just indignation for evil which that other has done to us. To disturb his happiness merely because it stands in the way of our own, to take from him what is of real use to him merely because it may be of equal or of more use to us, or to indulge, in this manner, at the expence of other people, the natural preference which every man has for his own happiness above that of other people, is what no impartial spectator can go along with. Every man is, no doubt, by nature, first and principally recommended to his own care; and as he is fitter to take care of himself than of any other person, it is fit and right that it should be so. Every man, therefore, is much more deeply interested in whatever immediately concerns himself, than in what concerns any other man: and to hear, perhaps, of the death of another person, with whom we have no particular connexion, will give us less

[636] As reminded in the footnote 14, the *TMS* was written well before (1759) the *WN* (1776).

> concern, will spoil our stomach, or break our rest much less than a very insignificant disaster which has befallen ourselves. But though the ruin of our neighbour may affect us much less than a very small misfortune of our own, we must not ruin him to prevent that small misfortune, not even to prevent our own ruin. We must, here, as in all other cases, view ourselves not so much according to that light in which we may naturally appear to ourselves, as according to that in which we naturally appear to others. Though every man may, according to the proverb, be the whole world to himself, to the rest of mankind he is a most insignificant part of it. Though his own happiness may be of more importance to him than that of all the world besides, to every other person it is of no more consequence than that of any other man. Though it may be true, therefore, that every individual, in his own breast, naturally prefers himself to all mankind, yet he dares not look mankind in the face, and avow that he acts according to this principle. He feels that in this preference they can never go along with him, and that how natural soever it may be to him, it must always appear excessive and extravagant to them. When he views himself in the light in which he is conscious that others will view him, he sees that to them he is but one of the multitude in no respect better than any other in it. If he would act so as that the impartial spectator may enter into the principles of his conduct, which is what of all things he has the greatest desire to do, he must, upon this, as upon all other occasions, humble the arrogance of his self-love, and bring it down to something which other men can go along with. They will indulge it so far as to allow him to be more anxious about, and to pursue with more earnest assiduity, his own happiness than that of any other person. Thus far, whenever they place themselves in his situation, they will readily go along with him" (Smith 1976, pp. 82-83).

Smith then completes his reasoning with the following words, which make extremely clear that in order to regulate and to coordinate the countless self-interests of economic agents acting within a market, it is not possible to rely on narrow behavioural premises, but only on an extended moral system, embedded in this case in the impartial spectator and his invisible hand:

> [i]n the race for wealth, and honours, and preferments, he may run as hard as he can, and strain every nerve and every muscle, in order to outstrip all his competitors. But if he should justle, or throw down any of them, the indulgence of the spectators is entirely at an end. It is

> a violation of fair play, which they cannot admit of. This man is to them, in every respect, as good as he: they do not enter into that self-love by which he prefers himself so much to this other, and cannot go along with the motive from which he hurt him. They readily, therefore, sympathize with the natural resentment of the injured, and the offender becomes the object of their hatred and indignation. He is sensible that he becomes so, and feels that those sentiments are ready to burst out from all sides against him" (Smith 1976, p. 83).

From the quoted sections it is possible to understand how for Smith it is legitimate and natural that every human being, according to his own perspective, primarily prefers himself than anybody else. However, to make morally licit the pursuit of his own (economic) interests, each agent must take into due consideration also the interests of the others surrounding him. And the way in which every subject is supposed to consider the claims of other individuals is specified by Smith himself in a subsequent passage, which partly reminds the previous quote:

> "to the selfish and original passions of human nature, the loss or gain of a very small interest of our own, appears to be of vastly more importance, excites a much more passionate joy or sorrow, a much more ardent desire or aversion, than the greatest concern of another with whom we have no particular connexion. *His interests, as long as they are surveyed from this station, can never be put into the balance with our own, can never restrain us from doing whatever may tend to promote our own, how ruinous soever to him. Before we can make any proper comparison of those opposite interests, we must change our position. We must view them, neither from our own place nor yet from his, neither with our own eyes nor yet with his, but from the place and with the eyes of a third person, who has no particular connexion with either, and who judges with impartiality between us*" (Smith 1976, pp. 135-136, *italics added*).

In conclusion, assuming the point of view of the impartial spectator becomes the perspective mechanism which leads to a general ethical equilibrium in human relationships, but also to an economic equilibrium within the exchange market. Indeed, this moral regulatory mechanism allows a single agent to relativize his own self-interest, making it morally licit and economically valuable for the society (Paganelli 2010), so that in a certain degree morality also fosters the markets (Paganelli 2013, pp. 340-343). Therefore, the self-interest assumed by

Adam Smith as the first principle of the economic development is favourable only if limited by the approval of impartial spectator: the "invisible hand" of the impartial observer purifies the personal interests of economic agents from those components that could be detrimental to the interests of the general society.

In other words, within the market environment "[t]he impartial spectator censures our [excessive] selfish impulses and restores things more nearly to their correct proportions" (Cam 2008, p. 108), or said through the words of Smith himself "the natural misrepresentations of self-love [are] corrected only by the [hand] of this impartial spectator" (Smith 1976, p. 137). Moreover, since according to this interpretation market exchanges are directly regulated by the prescriptions of the impartial spectator, it becomes also clear why for Smith motives of altruistic nature[637] are not necessary at all for the good functioning of the economic system and more in general for the prosperity of nations. Indeed, beneficence or other philanthropic behaviours become an "ornament which embellishes, not the foundation which supports the building" of the market economy in particular and of the society in general (Smith 1976, p. 86).

4. FOLLOWING ADAM SMITH: ETHICS AS A FOUNDATION OF THE ECONOMIC THEORY AND PRACTICE

As it has been shown in detail, within Adam Smith's overall project the frame of the *TMS* plays a significant role in the construction of his economic system (*WN*). In particular, the ethical mechanism of the impartial spectator (*TMS*) constitutes an indispensable prerequisite for a correct functioning and interpretation of the market institution developed in the *WN* (Macfie 1959). However, this "Adam Smith Solution" does not have to be bounded to the specific works of Adam Smith.

In other words, I suggest that it is limiting to interpret the nexus between the two books (spheres) created by Adam Smith as exclusively

[637] See the footnote number 6.

belonging to his theories. Instead, the "Smithian logic" can be generalized to a more universal level, so that an ethical contextualization becomes an essential element before developing an economic theory or before undertaking an economic activity. According to this view, any economic theory or practice needs first a moral foundation: this was the path indicated by that author who has always been considered as the founding the father of the economic discipline, so this is the way we should approach any economic model or action. There are no valid reasons to deviate from this pattern. Therefore, once again, considerations of ethical nature have to be at the basis of any economic theory and practice.

This intuition is in line with an idea expressed by Amartya Sen more than 30 years ago. In particular, Sen manifested the "impoverishment of welfare economics as a result of the distance that has grown between ethics and economics" (Sen 1987, p. 51). With these words Sen tried to highlight the limited view of the economic theories (and practices) of that time. In his opinion, this limitation derived from having constantly subtracted the study and the practice of economics to a comparison with the ethical sphere. More precisely, according to Sen, the tendency of reading in isolation Adam Smith's economic theory (*WN*) implied that reflections of ethical reach, far from being ignored by Adam Smith himself (*TMS*), lost their natural place within the economic theories and practices.

Sen makes clear how this indefensible separation has made the economic agents, theories and actions intrinsically poorer. Amartya Sen's thought can be summarized with the following words: "it is precisely the narrowing of the broad Smithian view of human beings, in modern economies, that can be seen as one of the major deficiencies of contemporary economic" patterns (Sen 1987, p. 28). Thus, Adam Smith should not be considered nowadays relevant only because of the economic topics that he systematized (Sen 2013), but mostly because of the precise space that he gave to ethics inside of economics and the nexus he conceived between these two spheres. This is why ethical premises must be taken into account in order to produce reliable economic theories and practices: notions such as social preferences, corpo-

rate social responsibility or sustainable environment should not be pursued as a matter of fashion, but rather because they constitute the core of the approach implemented by the father of the economic science. This is the true big lesson that we learn from reading in conjunction the two main books of Adam Smith.

CONCLUSIONS

The primary aim of this chapter was to highlight the necessity of lingering on considerations of ethical nature before undertaking any economic theory or practice. The thesis that an economic theory or activity requires solid ethical premises was defended relying on the hierarchy that Adam Smith himself established between his two main books. In particular it was pointed out how, in the elaboration of his *WN*, Smith assumed as granted the framework previously developed in the *TMS*[638]: the sympathetic but impartial spectator, put at the centre of Smiths' ethical system, plays a fundamental role in regulating the moral behaviour of agents. This allows Smith to rely exclusively on the principle of self-interest when developing his economic framework. Screpanti and Zamagni efficiently summarize this position:

> "the incriminating passage[639] of the WN presupposes in its enunciation the thesis of the TMS, and in particular those related to the existence of a system of 'norms of civic and economic morality' based on *sympathy*. This system of rules guarantees the orderly functioning of the market without individuals having to resort to violence and coercion to force the parties to respect 'the rules of the game'. So the aforementioned maxim simply says that a market economy could function *even if the additional* motivations of all the individuals belonging to it were exclusively of self-interested nature" (Screpanti & Zamagni 2004, pp 114-115, *my own translation*).

Thus, economic exchanges are only one particular subset of all the possible forms of human interactions, and economic agents, despite

---

638 It is important to remark that my analysis does not explain why "Smith did not refer even once to the TMS in the WN" (Wagner-Tsukamoto 2013, p. 77).

639 See the first footnote.

acting in a market environment pushed by the narrowest self-interest, keep their guise as *homines ethici* led by the "invisible hand" of the sympathetic but impartial spectator.

The reason for exploring the issues concerning the Adam Smith Problem to restate the importance of an ethical ground when developing economic theories and practices is that the Problem itself "entails the relationship between individual and society and, more specifically, the interdependence of ethics and economics." (Montes 2003, p.82). In particular, the nexus between the spheres of ethics and economics in Adam Smith is to consider the *WN* as a specific case of the *TMS*: in the Smithian system, a general economic wealth is possible only where there is mutual sympathy. This means that Adam Smith's economic theory cannot neither work nor to be fully understood without having first endorsed the conclusions previously reached in his ethical analysis. What is relevant, is that this specific approach should be assumed as a general standard, exactly because the father of the economic science, that is Adam Smith, decided to forge this nexus. In conclusion, premises of moral nature should not be considered only ancillary, but rather necessary within any economic theory or activity.

REFERENCES

CAM, P. (2008). The two Adam smiths. Think, 7(20), 107-112.

BOFF, E. D. O. (2014). What's The Problem, Mr. Smith? Sheddingmore Light (Than Heat) On Adam Smith'S View Of Man. In Anais do XL Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 40th Brazilian Economics Meeting] (No. 013). ANPEC-Associação Nacional dos Centros de Pósgraduação em Economia [Brazilian Association of Graduate Programs in Economics].

EVENSKY, J. (1987). The two voices of Adam Smith: moral philosopher and social critic. History of political economy, 19(3), 447-468.

GOCMEN, D. (2007). Adam Smith Problem: Reconciling Human Nature and Society in the'theory of Moral. IB Tauris.

LANDRETH, H., & COLANDER, D. C. (2002). History of economic thought. 4th Ed. Houghton Mifflin Company. Boston.

MACFIE, A. L. (1959). Adam Smith's Moral Sentiments as foundation for his Wealth of Nations. Oxford Economic Papers, 11(3), 209-228.

MONTES, L. (2003). Das Adam Smith Problem: its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy. Journal of the History of Economic Thought, 25(1), 63-90.

PENA LÓPEZ, J. A., & SÁNCHEZ SANTOS, J. M. (2007). Los fundamentos morales de la conomía: una relectura del problema de Adam Smith. Revista de economía institucional, 9(16), 64-87.

OTTESON, J. R. (2000). The Recurring "Adam Smith Problem". History of Philosophy Quarterly, 17(1), 51-74.

PACK, S. J. (1997). Adam Smith on the virtues: a partial resolution of the Adam Smith problem. Journal of the history of economic thought, 19(1), 127-140.

PAGANELLI, M. P. (2008). The Adam Smith problem in reverse: Self-interest in the wealth of nations and the theory of moral sentiments. History of Political Economy, 40(2), 365-382.

PAGANELLI, M. P. (2010). The moralizing role of distance in Adam Smith: the theory of moral sentiments as possible praise of commerce. History of Political Economy, 42(3), 425-441.

PAGANELLI, M. P. (2011). Theory of Moral Sentiments 1759 vs Theory of Moral Sentiments 1790: a change of mind or a change of constraints?. Studi e Note di Economia, 123-132.

PAGANELLI, M. P. (2013). Commercial relations: from Adam Smith to field

experiments. In Berry, C. J., Paganelli, M. P., & Smith, C. (Eds.). (2013). The oxford handbook of Adam Smith. OUP Oxford.

ROMMEL, T., & WINTER, H. (2001). La ricchezza delle nazioni, guida e commento. Garzanti. Torino. SCREPANTI, E., & ZAMAGNI, S. (2004). Profilo di storia del pensiero economico, dalle origini a Keynes., vol.1, Carocci. Roma.

SEN, A. (1987), On ethics and economics. Blackwell Publishing. Oxford.

SEN, A. (2010). Adam Smith and the contemporary world. Erasmus Journal for Philosophy and Economics, 3(1), 50-67.

SEN, A. (2013). The contemporary relevance of Adam Smith. In Berry, C. J., Paganelli, M. P., & Smith, C. (Eds.). (2013). The oxford handbook of Adam Smith. OUP Oxford.

SMITH, A. (1976). The theory of moral sentiments. Edited D. D. Raphael and A. L Macfie. Claredon Press. Oxford

SMITH, A. (1994). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Edited by Edwin Cannan. The Modern Library. New York.

TEICHGRAEBER, R. (1981). Rethinking Das Adam Smith Problem. Journal of British Studies, 20(2), 106-123.

VINER, J. (1927). Adam Smith and laissez faire. Journal of political economy, 35(2), 198-232.

WAGNER-TSUKAMOTO, S. (2013). The Adam Smith problem revisited: a methodological resolution. Journal des? conomistes et des? tudes Humaines, 19(1), 63-99.

WILSON, D., & DIXON, W. (2006). Das Adam Smith Problem: a critical realist perspective. Journal of Critical Realism, 5(2), 251-272.

WITZTUM, A. (1998). A study into Smith's conception of the human character: Das Adam Smith problem revisited. History of Political Economy, 30(3), 489-513.

LA ASIGNATURA DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: ¿REDUCE LOS DESAJUSTES DE COMPETENCIAS DE LOS ALUMNOS? UNA EVALUACIÓN

PALMA MARTOS, LUIS A.
GÓMEZ GARCÍA, FRANCISCO
MARTÍN NAVARRO, JOSÉ LUIS
MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, IGNACIO
Departamento de Economía e Historia Económica, Universidad de Sevilla

1. INTRODUCCIÓN

Desde la Declaración de Bolonia (1999), el concepto de competencia se ha situado en el centro del escenario educativo universitario. Sin embargo, se suele manejar un concepto restrictivo de competencia (técnica), dejando a un lado las actitudes y la motivación del alumnado. En el presente trabajo, acotamos, en primer lugar, los tipos de competencias que van a ser objeto de estudio (capacidad de análisis y síntesis, comunicación escrita y oral, pensamiento crítico, inquietud por la calidad y actitud hacia la Ética Económica).

En segundo lugar, nos planteamos dos interrogantes: 1) Si existe un desajuste entre las competencias adquiridas por los alumnos hasta el momento de cursar la asignatura de Historia del Pensamiento Económico y las demandas en el mercado laboral; 2) Si el cursar dicha asignatura, contribuye a disminuir este desajuste.

Para intentar responder a ambas cuestiones, diseñamos un cuestionario tipo Panel[640]. Así, a finales de noviembre, se obtuvo la primera base de microdatos, que nos permite obtener una respuesta a la cuestión 1, y a mediados de enero (una vez cursada la asignatura) se volvió a encuestar

[640] Correa (2016) analiza los resultados de una encuesta realizada a los estudiantes de Chile sobre temas de pensamiento económico

a los mismos alumnos. Esto nos permite ofrecer una respuesta a la cuestión 2. Estos resultados son útiles tanto para los alumnos (autoconocimiento y perfilado hacia el mercado laboral) como para los profesores de la asignatura de Historia del Pensamiento Económico (una retroalimentación didáctica dinámica). El cuestionario también aporta información sobre determinadas variables de control: datos socioeconómicos de los alumnos, así como sus datos académicos.

Por otra parte, se autorreportan datos económicos y sobre satisfacción (con los estudios universitarios, con la vida considerada como un todo y con la propia asignatura de Historia del Pensamiento Económico). Asimismo, se recopila información sobre distintos aspectos vinculados (a priori –cuestionario 1- y a posteriori –cuestionario 2-) al estudio de la asignatura Historia del Pensamiento Económico. Consideramos que las conclusiones de esta ponencia pueden ser útiles para todos aquellos Departamentos donde se imparte (de una forma u otra), la asignatura de Historia del Pensamiento Económico.

Tras esta introducción, en el segundo apartado mostramos a partir de los estadísticos descriptivos el modelo arquetípico del alumno encuestado. En el apartado tercero se lleva a cabo una evaluación del desajuste en las competencias adquiridas en los estudios del grado de economía en relación a las demandadas por el mercado de trabajo, antes de cursar la asignatura de Historia del Pensamiento Económico, a partir de las preferencias autodeclaradas por los estudiantes. En el apartado cuarto respondemos al interrogante que da título al trabajo, es decir, si el estudio de la asignatura que nos ocupa contribuye en mayor o menor medida a paliar, al menos, los desajustes percibidos en el apartado anterior. En el quinto apartado realizamos un ejercicio econométrico a partir de diversas estimaciones de modelos mediante mínimos cuadrados ordinarios, para profundizar en el análisis de en qué medida la reducción de los desajustes en las competencias adquiridas a partir del estudio de la Historia del Pensamiento Económico tiene efectos sobre las satisfacción con la propia asignatura, los estudios en general y la propia vida de los estudiantes. En el sexto apartado ofrecemos las principales conclusiones que se derivan del trabajo

2. HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO. DIDÁCTICA Y METODOLOGÍA PARA LA DOCENCIA

La transformación del sistema universitario tras la Declaración de Bolonia (1999) orientada a la integración y consolidación del Espacio Europeo de Estudios Superiores (EEES) tuvo su máxima expresión en la implementación de los estudios de Grado, en lugar del sistema de diplomatura y licenciatura, y el diseño de los proyectos docentes que trajo consigo. Basándose en el enfoque de capacidades, los proyectos docentes de la asignatura de Historia del Pensamiento Económico en el último año de los estudios del Grado en Economía y el Doble Grado en Derecho y Economía de la Universidad de Sevilla (cuarto y quinto año, respectivamente) establecen las siguientes competencias a desarrollar:

- A) Competencias Específicas.
    - Entender la evolución de las representaciones teóricas o formales acerca de cómo funciona la economía.
    - Reforzar la capacidad teórica y lógica para relacionar los supuestos con las conclusiones.
- B) Competencias Genéricas.
    - Capacidad de análisis y síntesis.
    - Comunicación oral en la lengua nativa.
    - Comunicación escrita en la lengua nativa
    - Capacidad de crítica y autocrítica
    - Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad
    - Habilidad para trabajar de forma autónoma
    - Inquietud por la calidad

De acuerdo con De Miguel Díaz, M. (director) (2005, pág. 13-16), una vez definidas las capacidades que los estudiantes deben mejorar o adquirir como parte de su proceso de aprendizaje, es necesario adecuar la docencia y sistema de evaluación a aquellas técnicas que permitan maximizar el desarrollo de dichas competencias. En la asignatura de Historia del Pensamiento Económico se ha optado por combinar la docencia en forma de clases magistrales y asistencia a seminarios/conferencias, con un sistema de evaluación compuesto de una

prueba escrita (representando el 75% de la nota final con cuestiones de desarrollo y preguntas tipo test de respuesta múltiple); y la redacción y posterior debate de trabajos sobre lecturas seleccionadas de autores estudiados en la asignatura y los contenidos de los seminarios y conferencias propuestos por el profesorado (representado el 15% y 10% de la nota final respectivamente).

Entre las competencias señaladas anteriormente, este sistema de docencia-evaluación tiene la ventaja de ser especialmente favorable al desarrollo de las capacidades de análisis, comunicación escrita, trabajo autónomo del alumno y el pensamiento crítico. La capacidad de análisis y el pensamiento crítico se verían especialmente favorecidos por la participación de los estudiantes en seminarios y debates como señalan De Miguel Díaz, M. (director) (2005, pág. 56-59) y Velázquez González et al. (2020), al fomentar la contraposición de ideas, la argumentación (Tamayo, O. et al. ,2015) y la capacidad de expresión oral al combinarse con un debate de los trabajos presentados.

3. EL MODELO DESCRIPTIVO ARQUETIPO DE LOS ALUMNOS ENCUESTADOS

Responder a la pregunta que se incluye en el título de este trabajo requiere, responder a su vez a dos preguntas: 1) ¿existe un desajuste entre las competencias adquiridas por los alumnos hasta el momento de cursar la asignatura de Historia del Pensamiento Económico (cuarto año del grado de Economía y quinto del doble grado de Economía y Derecho) y las requeridas en el mercado laboral; y 2) ¿cursar Historia del Pensamiento Económico contribuye a disminuir dicho desajuste?

Para realizar la primera evaluación utilizamos datos primarios obtenidos mediante una encuesta realizada a más de 100 alumnos, a finales de noviembre de 2020. En la Tabla 1 se recogen los estadísticos descriptivos obtenidos a partir de la primera oleada de la encuesta.

Tabla 1. Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Moda	Desv. Desviación
Edad	104	20	42	23,21	23	3,346
Sexo	105	0	1	0,43	0	0,497
Situación laboral	105	0	1	0,70	1	0,463
Nivel educativo del padre	103	1	7	3,75	3	1,747
Nivel educativo de la madre	104	1	7	3,78	3	1,654
Nota media de Selectividad	104	5,53	13,45	10,40	9,75	2,062
Nota media estudios de Grado	105	1	2	1,25	1	0,434
Repite HPE	105	0	1	0,20	0	0,402
Ingresos monetarios	102	100	1500	331,49	100	303,557
Satisfacción con los Estudios	105	1	5	3,21	3	0,817
Satisfacción con la Vida	105	1	5	3,75	4	0,806
La Economía puede mejorar la Sociedad	105	0	1	0,97	1	0,167
Los conocimientos éticos son más importantes que los técnicos	105	0	1	0,80	1	0,402
Economía Ética optativa	105	0	1	0,88	1	0,331
Cursaría HPE si fuera optativa	103	0	1	0,73	1	0,447
Curso dónde situar HPE	103	0	1	0,67	1	0,473

Fuente: Elaboración propia

Las características del modelo arquetipo que representa a los alumnos encuestados en la primera ola (noviembre) las podemos resumir en los siguientes puntos:

- Como se trata de alumnos de último curso de carrera, su edad modal es 23 años.
- Han participado en la encuesta más alumnas que alumnos. En concreto, un 57% de la muestra son mujeres.
- A pesar de ser alumnos que están muy próximos a acabar la carrera, sólo el 30 % compagina los estudios con prácticas o con trabajo.
- La nota media de selectividad obtenida por los estudiantes fue de cerca de 10,5 (sobre un máximo de 14).
- Muy pocos alumnos han alcanzado una nota media de Notable en lo que llevan de carrera.

- Sólo un 20% repite la asignatura de Historia del Pensamiento Económico.
- El grado medio de satisfacción autorreportado con los estudios universitarios es de 3,21 (en una escala de Likert de 1 a 5).
- El grado medio autorreportado de satisfacción con la vida es de 3, 75 (en una escala de Likert de 1 a 5).

En el cuestionario, que se recoge en el Anexo I, hay otro bloque de preguntas cuyo objetivo era recopilar datos generales de la asignatura. Estos datos los podemos resumir en los siguientes puntos:

- Prácticamente el 100% de los alumnos considera que habría que potenciar más la transmisión de la idea de que la Economía puede contribuir a la mejora de la sociedad.
- Un 80% de los entrevistados considera el conocimiento de los valores éticos al menos tan importante cómo los conocimientos técnicos.
- Casi un 90% de los alumnos cree que es necesaria una asignatura optativa de Economía Ética.
- Más de un 70% de los alumnos cursaría la asignatura Historia del Pensamiento Económico, en el que caso de fuese optativa.
- Por último, el 66% de los alumnos situaría en primero la asignatura Historia del Pensamiento Económico. Sin entrar en el análisis de la ubicación óptima de la asignatura, esta respuesta nos llevaría a pensar que los estudiantes consideran que las competencias que la asignatura potencia deberían trabajarse desde el inicio de la carrera, lo que reforzaría empíricamente la importancia de la asignatura de HPE en los planes de estudios de Economía[641].

[641] Se decidió repetir esta cuestión durante la realización del examen final de la asignatura para observar si esta opinión había cambiado tras el estudio de la asignatura, en esta ocasión el porcentaje de estudiantes que situarían la asignatura en primer curso se redujo al 45%.

4. EL DESAJUSTE DE COMPETENCIAS: UNA EVALUACIÓN A PARTIR DE LAS PREFERENCIAS AUTODECLARADAS POR LOS ESTUDIANTES

En la Tabla 2 se recogen dos indicadores: 1) hasta qué grado ha potenciado el título de Economía (antes de cursar Historia del Pensamiento Económico), un conjunto de competencias; y 2) el nivel requerido de competencias por el mercado laboral.

- Capacidad de análisis y síntesis
- Capacidad de liderazgo
- Comunicación escrita
- Comunicación oral
- Pensamiento crítico
- Inquietud por la calidad
- Actitud hacia la Ética Económica

De la lectura de dicha Tabla pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- En general, puede concluirse que hay un claro desajuste entre las competencias requeridas en el mercado laboral y las potenciadas por el grado de Economía.

- El desajuste es de 0,85 (en una escala de Likert de 1 a 5) en la competencia capacidad de análisis y síntesis. En este ámbito no parece observarse una gran discrepancia, considerando los alumnos que es una de las competencias más potenciadas por el título de Economía.

- En cambio, el desajuste percibido en la capacidad de liderazgo es casi de dos puntos, en la misma escala (de 1 a 5). En este caso, los alumnos consideran que es una competencia muy demandada por los empresarios, lo que no se corresponde con el entrenamiento de esta competencia en la Universidad.

- Por otro lado, apenas hay desajuste en la competencia comunicación escrita. Así, el déficit no llega a 0,45. Esto puede estar

relacionado con que la mayor parte de los exámenes se realizan por escrito.

- Sin embargo, no es el caso de la comunicación oral, donde el desajuste es ligeramente superior a 2. Habría, en consecuencia que arbitrar estrategias educativas para fomentar el entrenamiento de esta competencia.
- El desajuste en pensamiento crítico es 1.13. Como veremos más adelante, esta es una competencia bastante potenciada por la asignatura de Historia del Pensamiento Económico.
- La inquietud por la calidad es bastante demanda por las empresas (4,30), según los estudiantes encuestados. Aquí el desajuste es de 1.35.
- Por último, respecto a la actitud hacia la Ética Económica, aunque el desajuste es de 0,87, este resultado puede resultar engañoso. Por un lado, los alumnos encuestados consideran que dichas competencias "éticas" son escasamente requeridas en el mercado laboral (3,31 sobre 5). Parece ser que ellos no perciben que vayan a salir a un mercado de trabajo donde se premien los valores éticos, lo que disminuye, por esta parte, la magnitud del desajuste. Además, por otro lado, los alumnos declaran que la potenciación de dichos valores éticos por parte de los estudios de Economía ha sido llamativamente escasa (2,44 sobre 5).

Tabla 2. Estadísticos descriptivos sobre competencias

	N	Mínimo	Máximo	Media	Moda	Desv. Desviación
Capacidad de análisis y síntesis (Grado)	105	1	5	3,45	3	0,930
Capacidad de análisis y síntesis (Mercado laboral)	105	1	5	4,30	5	0,854
Capacidad de liderazgo (Grado)	105	1	4	2,39	2	0,893
Capacidad de liderazgo (Mercado laboral)	105	1	5	4,30	5	0,831
Comunicación escrita (Grado)	105	1	5	3,59	4	0,805
Comunicación escrita (Mercado laboral)	105	1	5	4,03	4	0,837
Comunicación oral (Grado)	105	1	5	2,74	3	0,941
Comunicación oral (Mercado laboral)	105	2	5	4,80	5	0,488
Pensamiento crítico (Grado)	105	1	5	2,98	3	1,152
Pensamiento crítico (Mercado laboral)	105	1	5	4,11	5	1,013
Inquietud por la calidad (Grado)	105	1	5	2,95	3	1,113
Inquietud por la calidad (Mercado laboral)	105	1	5	4,30	5	0,822
Actitud hacia la Ética Económica (Grado)	105	1	5	2,44	2	1,176
Actitud hacia la Ética Económica (Mercado laboral)	105	1	5	3,31	4	1,179

5. EL PAPEL DE LA ASIGNATURA DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN LA REDUCCIÓN DE LOS DESAJUSTES EN LAS COMPETENCIAS

En este apartado se responde a la pregunta que nos formulábamos en el propio título de este trabajo. Esta cuestión hace referencia a si los desajustes de competencias detectados en el apartado anterior, se reducen al haber cursado la asignatura de Historia del Pensamiento Económico.

Con el objetivo de responder a esta pregunta se pasó otro cuestionario a los alumnos, a mediados de enero (una vez concluida la impartición del programa de la asignatura. Este cuestionario puede consultarse en el Anexo II. Los estadísticos descriptivos de dicha encuesta se presentan en la Tabla 3.

Tabla 3. Estadísticos descriptivos 3. Encuesta realizada en Enero 2021

	N	Mínimo	Máximo	Media	Moda	Desv. Desviación
Satisfacción con la Vida	83	2	5	3,77	4	0,770
Satisfacción con los Estudios	83	1	5	3,11	3	0,897
Satisfacción con la Asignatura	83	1	5	3,67	4	0,783
Capacidad de análisis y síntesis (HPE)	83	2	5	3,93	4	0,793
Capacidad de liderazgo (HPE)	83	1	5	2,39	2	0,935
Comunicación escrita (HPE)	83	2	5	4,20	4	0,745
Comunicación oral (HPE)	83	1	5	3,13	4	0,960
Pensamiento crítico (HPE)	83	2	5	4,31	5	0,854
Inquietud por la calidad (HPE)	82	1	5	3,85	4	0,983
Actitud hacia la Ética Económica (HPE)	83	2	5	4,27	5	0,828
HPE ofrece Contexto a otras asignaturas	83	1	5	4,24	5	0,864

Fuente: Elaboración propia

De la lectura de la Tabla 3 pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- El tamaño de la muestra se reduce de 105 estudiantes que respondieron a la encuesta en noviembre a 83 estudiantes que la realizaron en el mes de enero.
- La medida de la satisfacción con la vida de los individuos entrevistados es completamente robusta. Prácticamente no hay variación ninguna entre las dos encuestas.
- En la medida de la satisfacción con los estudios universitarios hay una pequeña diferencia de una décima.
- Además, la satisfacción de los alumnos con la asignatura Historia del Pensamiento Económico es de 3,67 (sobre 5). Esta valoración es más de medio punto superior a la satisfacción general con los estudios universitarios.

Por otro lado, a la hora de investigar si las competencias estudiadas han sido potenciadas por la asignatura Historia del Pensamiento Económico, hemos añadido una competencia adicional: la aportación de contexto por parte de esta materia a otras asignaturas.

Teniendo en cuenta esto, las conclusiones obtenidas (también a partir de la Tabla 3) son las siguientes:

- La competencia "capacidad de análisis y síntesis" es claramente potenciada por el hecho de cursar Historia del Pensamiento Económico. Así, aumenta prácticamente medio punto respecto a la potenciación de dicha competencia antes de cursar dicha asignatura.
- En cambio la competencia "capacidad de liderazgo" queda exactamente igual.
- En tercer lugar, la competencia "comunicación escrita" también es claramente potenciada. En este caso, el aumento es de 0,61 puntos.
- En cuarto lugar, la competencia "comunicación oral" es aumentada por la asignatura en 0,39 puntos.
- En quinto lugar, la competencia "pensamiento crítico" es claramente potenciada por la Historia del Pensamiento Económico, siendo el aumento de 1,33 puntos. Los alumnos declaran que esta competencia apenas es fomentada a lo largo de la carrera, viniendo esta asignatura a cubrir este hueco.
- En penúltimo lugar, respecto a la competencia "actitud hacia la Ética Económica", podemos decir que es el caso más claro de utilidad de la asignatura, pues el aumento es el mayor de todos, siendo de 1,83 puntos. Parece que la ausencia en el plan de estudios de una asignatura de Ética Económica, es suplida parcialmente al cursar Historia del Pensamiento Económico.

Mención especial merece la cuestión relativa a "aportar contexto a otras asignaturas", que no estaba incluida en el primer cuestionario y sí se incluye como octava competencia en el cuestionario de enero. Los alumnos autodeclaran que cursar Pensamiento Económico potencia esta competencia en un grado de 4,24 puntos. Esta puntuación es solo ligeramente superada por "pensamiento crítico" y "ética económica". Surge entonces la cuestión de comparar cómo han cambiado las competencias de los estudiantes que contestaron a la segunda oleada de encuestas en Enero. Esto podemos verlo en la tabla 4.

Tabla 4. Variación de Competencias tras cursar
Historia del Pensamiento Económico

Variable	Media (Desv. Típica)		Variable
Capacidad de análisis y síntesis (noviembre)	3.41 (0.911)	3.93 (0.793)	Capacidad de análisis y síntesis (enero)
Capacidad de liderazgo (noviembre)	2.45 (0.901)	2.39 (0.935)	Capacidad de liderazgo (enero)
Comunicación escrita (noviembre)	3.53 (0.786)	4.20 (0.745)	Comunicación escrita (enero)
Comunicación oral (noviembre)	2.73 (0.925)	3.13 (0.960)	Comunicación oral (enero)
Pensamiento crítico (noviembre)	3.05 (1.17)	4.31 (0.854)	Pensamiento crítico (enero)
Inquietud por la calidad (noviembre)	2.87 (1.08)	3.85 (0.983)	Inquietud por la calidad (enero)
Actitud hacia la Ética Económica (noviembre)	2.31 (1.08)	4.27 (0.828)	Actitud hacia la Ética Económica (enero)

Fuente: Elaboración propia

Puede apreciarse cómo, salvo en el caso de la capacidad de liderazgo, los estudiantes reportan una mejora considerable en el resto de las competencias.

6. LA SATISFACCIÓN CON LA ASIGNATURA DE HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO, LOS ESTUDIOS EN GENERAL Y LA VIDA, A PARTIR DE LA REDUCCIÓN DE LOS DESAJUSTES EN LAS COMPETENCIAS ADQUIRIDAS. UNA APROXIMACIÓN ECONOMÉTRICA

Los hallazgos obtenidos hasta este momento, abren la posibilidad de estudiar la relación existente entre esta mejora en las competencias y la satisfacción que los estudiantes han expuesto en los cuestionarios realizados en enero. Para ello se plantea el siguiente primer modelo, relativo a la satisfacción con la asignatura:

Satisfacción asignatura = α + β_1Edad + $\beta_2$sexo + β_3Repetidor + β_4Mejora competencias + β_5 Aporta contexto + ε

Tabla 5. Resultados de estimación para la satisfacción con la asignatura. Enero 2021

	Coeficiente	*Desv. Típica*	*Estadístico t*	*valor p*	
const	2.31706	0.721928	3.210	0.0020	***
edad	0.00425517	0.0241489	0.1762	0.8606	
sexo	0.224559	0.165939	1.353	0.1800	
Repite	0.0379551	0.244046	0.1555	0.8768	
MejoraComp	0.0532165	0.0168652	3.155	0.0023	***
Contexto_HPE	0.194254	0.0993408	1.955	0.0543	*

Media de la vble. dep.	3.654321	D.T. de la vble. dep.	0.777182
Suma de cuad. residuos	38.11405	D.T. de la regresión	0.712873
R-cuadrado	0.211232	R-cuadrado corregido	0.158648
F(5, 75)	4.017000	Valor p (de F)	0.002773
Log-verosimilitud	−84.40244	Criterio de Akaike	180.8049
Criterio de Schwarz	195.1716	Crit. de Hannan-Quinn	186.5690

Fuente: Elaboración propia

Los resultados de estimación mediante mínimos cuadrados ordinarios, presentados en la tabla 5, indican cómo la mejora de las competencias, variable creada con la diferencia entre las puntuaciones asignadas a las competencias en las encuestas de noviembre y enero, es la única variable significativa al 1% entre las variables explicativas recogidas por la encuesta. Por su parte, la variable incorporada en la segunda oleada para reflejar la valoración de cómo estudiar Pensamiento Económico "aporta contexto a otras asignaturas", también sería significativa pero sólo al 10%.

Establecido el impacto que tiene la mejora de las competencias sobre el grado de satisfacción de los alumnos con la asignatura de Historia del Pensamiento Económico, cabe preguntarse en qué medida la brecha existente entre las competencias que los estudiantes perciben como demandadas por el mercado laboral y las que adquieren durante sus estudios de Grado, puede guardar relación con el grado de satisfacción con los estudios en general, y con la vida de los estudiantes. Con este objetivo, en primer lugar, se ha definido la brecha de competencias cómo la diferencia entre los valores asignados por los estudiantes a las competencias adquiridas en sus estudios de grado y las percibidas en el

mercado laboral, presentadas en las Tablas 2 y 3. Una vez definida esta variable, se estimarán cuatro modelos para estudiar la brecha de competencias como variable explicativa de la satisfacción de los estudiantes con la vida y con sus estudios.

Tabla 6. Resultados de estimación para satisfacción con los estudios

Modelo:

$$Satisfacción\ estudios = \alpha + \beta_1 edad + \beta_2 sexo + \beta_3 Sit.Laboral + \beta_4 Ing.Monetarios + \beta_5 nota\ media + \beta_6 Brecha\ Competencias + \varepsilon$$

Encuestas noviembre 2020				Encuestas enero 2021			
	Coeficiente *(Desv. Típica)*	Estadístico t	valor p		Coeficiente *(Desv. Típica)*	Estadístico t	valor p
const	1.99504 *(0.769679)*	2.592	0.0115 **	const	2.48077 *(0.777299)*	3.192	0.0021 ***
edad	0.00894429 *(0.0281082)*	0.3182	0.7512	edad	0.00234949 *(0.0268545)*	0.08749	0.9305
sexo	0.701684 *(0.173868)*	4.036	0.0001 ***	sexo	0.623529 *(0.171106)*	3.644	0.0005 ***
SitLaboral	0.430196 *(0.235144)*	1.830	0.0715 *	SitLaboral	0.395391 *(0.221094)*	1.788	0.0779 *
IngrMonetarios	0.000355462 *(0.000389519)*	0.9126	0.3645	IngrMonetarios	0.000322986 *(0.000366537)*	0.8812	0.3811
Nota_Media	0.253772 *(0.196119)*	1.294	0.1998	Nota_Media	0.252862 *(0.188710)*	1.340	0.1844
Brecha_CompDC	0.00642248 *(0.0172062)*	0.3733	0.7100	Brecha_Comp	0.0317266 *(0.0160326)*	1.979	0.0516 *
Media de la vble. dep.	3.227848	D.T. de la vble. dep.	0.815701	Media de la vble. dep.	3.225000	D.T. de la vble. dep.	0.810922
Suma de cuad. residuos	38.72595	D.T. de la regresión	0.733390	Suma de cuad. residuos	36.85272	D.T. de la regresión	0.710515
R-cuadrado	0.253817	R-cuadrado corregido	0.191635	R-cuadrado	0.290612	R-cuadrado corregido	0.232306
F(6, 72)	4.081848	Valor p (de F)	0.001403	F(6, 73)	4.984263	Valor p (de F)	0.000250
Log-verosimilitud	−83.93509	Criterio de Akaike	181.8702	Log-verosimilitud	−82.51119	Criterio de Akaike	179.0224
Criterio de Schwarz	198.4563	Crit. de Hannan-Quinn	188.5151	Criterio de Schwarz	195.6966	Crit. de Hannan-Quinn	185.7075

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Resultados de estimación para satisfacción con la Vida

Modelo:

$$Satisfacción\ vida = \alpha + \beta_1 edad + \beta_2 sexo + \beta_3 Sit.Laboral + \beta_4 Ing.Monetarios + \beta_5 Satisf.Estudios + \beta_6 Brecha\ Competencias + \varepsilon$$

Encuestas noviembre 2020				Encuestas enero 2021			
	Coeficiente *(Desv. Típica)*	Estadístico t	valor p		Coeficiente *(Desv. Típica)*	Estadístico t	valor p
const	2.69442 *(0.793887)*	3.394	0.0011 ***	const	4.09780 *(0.712809)*	5.749	<0.0001 ***
edad	0.0377305 *(0.0272034)*	1.387	0.1697	edad	−0.0190703 *(0.0272522)*	−0.6998	0.4863
sexo	−0.127770 *(0.194095)*	−0.6583	0.5124	sexo	−0.141958 *(0.171008)*	−0.8301	0.4092
SitLaboral	−0.369502 *(0.237164)*	−1.558	0.1236	SitLaboral	−0.547561 *(0.237126)*	−2.309	0.0238 **
IngrMonetarios	−0.00103454 *(0.000387252)*	−2.671	0.0093 ***	IngrMonetarios	−0.000393961 *(0.000393841)*	−1.000	0.3205
Sat_estud	0.278328 *(0.121857)*	2.284	0.0253 **	Sat_Estud	0.219890 *(0.0976680)*	2.251	0.027 **
Brecha_Comp	0.00610608 *(0.0173392)*	0.3522	0.7257	Brecha_CompDC	0.00603128 *(0.0175456)*	0.3437	0.7320
Media de la vble. dep.	3.775000	D.T. de la vble. dep.	0.779078	Media de la vble. dep.	3.734177	D.T. de la vble. dep.	0.763072
Suma de cuad. residuos	40.93048	D.T. de la regresión	0.748793	Suma de cuad. residuos	39.49072	D.T. de la regresión	0.740596
R-cuadrado	0.146392	R-cuadrado corregido	0.076233	R-cuadrado	0.130500	R-cuadrado corregido	0.058041
F(6, 73)	2.086566	Valor p (de F)	0.065066	F(6, 72)	1.801031	Valor p (de F)	0.110964
Log-verosimilitud	−86.70902	Criterio de Akaike	187.4180	Log-verosimilitud	−84.70755	Criterio de Akaike	183.4151
Criterio de Schwarz	204.0922	Crit. de Hannan-Quinn	194.1032	Criterio de Schwarz	200.0012	Crit. de Hannan-Quinn	190.0600

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 6 pueden apreciarse ciertas diferencias entre los resultados de la estimación entre el comienzo y el final del curso. Entre estas diferencias cabe destacar la significatividad que adquiere la brecha competencial como variable explicativa de la satisfacción con los estudios

(aunque esta sea al 10%). Debe señalarse cómo para esta muestra, una variable que a priori pudiera pensarse imprescindible para explicar la satisfacción con los estudios, como es la nota media, no sea significativa en ninguno de los casos. Una explicación a este fenómeno podría encontrarse en la alta importancia que los estudiantes dieron a los conocimientos éticos, unida a la búsqueda de mejorar sus competencias mediante la formación universitaria en lugar de perseguir calificaciones altas.

Respecto a los modelos estimados para la satisfacción con la vida, presentados en la tabla 7, los resultados extraídos de ambas oleadas de las encuestas difieren notablemente. El modelo estimado con los datos de noviembre presentaba como variables significativas los ingresos monetarios (al 1%) y la satisfacción con los estudios (al 5%); mientras en enero los ingresos monetarios dejan de ser significativos y aparece la situación laboral como variable significativa (al 5%).

Llama la atención, en ambos casos, el signo negativo que presentan los ingresos monetarios y la situación laboral. El caso de los ingresos monetarios quizás pueda deberse a un sesgo apreciado en la muestra, dado que la mayoría de los estudiantes obtiene su renta de transferencias desde su familia, y por tanto, el aumento de su renta disponible supone un decremento directo de la renta de que dispone el resto de la unidad familiar. Es decir, sería el origen de la renta y no su cuantía lo que definiera el bienestar con mayor intensidad para esta muestra.

7. CONCLUSIONES

El trabajo que cerramos con estas conclusiones nos planteaba en su introducción dos interrogantes: 1) Si los alumnos pensaban que existe un desajuste entre las competencias adquiridas hasta el momento de cursar la asignatura de Historia del Pensamiento Económico y las demandas por el mercado laboral; 2) Si el cursar dicha asignatura, contribuye a disminuir este desajuste.

Para responder a ambas cuestiones, diseñamos un cuestionario tipo Panel que pasamos en dos oleadas, en el mes de noviembre, cuando el

curso estaba en sus inicios y a mediados de enero, cuando estaba a punto de terminar.

Con carácter general, el grado medio de satisfacción autodeclarado con los estudios universitarios es de 3,21 (en una escala de Likert de 1 a 5) y de 3.75 en cuanto al grado medio de satisfacción con la vida.

También resulta relevante la vinculación que prácticamente el 100% de los alumnos consideran que la ciencia económica tiene con la posibilidad de contribuir a la mejora de la sociedad. Algo que es congruente con la opinión expresada por más de un 80% de estudiantes de la necesidad de reforzar los valores éticos de la economía.

Es de destacar que más de un 70% de los alumnos cursaría la asignatura Historia del Pensamiento Económico, en el que caso de fuese optativa.

En general, puede concluirse que los estudiantes perciben un claro desajuste entre las competencias requeridas en el mercado laboral y las potenciadas por el grado de Economía. Este desajuste es claramente señalado en la capacidad de liderazgo, casi dos puntos (en una escala likert de 1 a 5). También es el caso de la comunicación oral, donde el desajuste es ligeramente superior a 2, por lo que habría que arbitrar estrategias de aprendizaje para fomentar el entrenamiento de esta competencia. El desajuste en pensamiento crítico es 1.13. Como hemos podido comprobar esta es una competencia bastante potenciada por la asignatura de Historia del Pensamiento Económico. La inquietud por la calidad demandada por las empresas presenta también un amplio desajuste de 1.35.

La oleada de encuestas de enero nos ha permitido obtener una serie de resultados relevantes que nos permiten responder a la segunda pregunta planteada. Pero, en primer lugar, es preciso señalar que la satisfacción de los alumnos con la asignatura Historia del Pensamiento Económico es de 3,67 sobre 5. Esta valoración es más de medio punto superior a la satisfacción general con los estudios universitarios.

Podemos destacar que la competencia “capacidad de análisis y síntesis” es claramente potenciada por el hecho de cursar Historia del Pensa-

miento Económico, al aumentar prácticamente medio punto. En cambio la competencia "capacidad de liderazgo" queda prácticamente igual.

La competencia "comunicación escrita" también es claramente potenciada. En este caso, el aumento es de 0,61 puntos. La competencia "comunicación oral" es aumentada por la asignatura en 0,39 puntos. La competencia "pensamiento crítico" es claramente potenciada por la Historia del Pensamiento Económico, siendo el aumento de 1,33 puntos. Además, los alumnos declaran que esta competencia apenas es fomentada a lo largo de la carrera, viniendo esta asignatura a cubrir este hueco.

Respecto a la competencia "actitud hacia la Ética Económica" podemos decir que es el caso más claro de utilidad de la asignatura, pues el aumento es el mayor de todos, 1,83 puntos. Parece que la ausencia en el plan de estudios de una asignatura de Ética Económica, es suplida parcialmente al cursar Historia del Pensamiento Económico.

Mención especial merece la cuestión relativa a "aportar contexto a otras asignaturas", que no estaba incluida en el primer cuestionario. Los alumnos autodeclaran que cursar Pensamiento Económico potencia esta competencia en un grado de 4,24 puntos, puntuación solo ligeramente superada por "pensamiento crítico" y "ética económica".

En definitiva, al comenzar el estudio de la asignatura Historia del Pensamiento económico, los estudiantes observaban una clara divergencia entre las competencias que los estudios realizados les habrían proporcionado y las que el mercado de trabajo al que ingresarían en breve les iba requerir. Al finalizar el curso de Historia de Pensamiento Económico los desajustes en las competencias analizadas se habían reducido de forma notable, en opinión de los alumnos.

Los resultados del estudio nos permiten reivindicar la necesidad de esta asignatura, si bien la programación de la misma debe orientarse en la dirección que hemos querido mostrar con ese trabajo, es decir, cuidando el fortalecimiento de competencias claves tanto en el ámbito profesional como en el de la vida personal de los jóvenes universitarios, llamados a liderar la sociedad del futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Correa, F. (2016): "El Pensamiento Económico en los Estudiantes de Economía de Chile", El Trimestre Económico, nº 330, 405-427.

Velázquez González, J., Sarasa Aznar, C., & Cazcarro Castellano, I. (2020). Atreverse a pensar juntos: el Seminario de Estudio Crítico» como método para fomentar el pensamiento interdisciplinar. Recuperado https://tinyurl.com/yyfc5pdt

Unión Europea (1999). Declaración de Bolonia. Declaración conjunta de los ministros europeos de educación. Bolonia. Recuperado https://tinyurl.com/yxrbhg9k

Tamayo, Ó. E., Zona, R., & Loaiza, Y. E. (2015). "El pensamiento crítico en la educación. algunas categorías centrales en su estudio". Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (Colombia), 11(2), 111-133.

De Miguel Díaz, M. (director) (2005). Modalidades de enseñanza centradas en el desarrollo de competencias. Orientaciones para promover el cambio metodológico en el Espacio Europeo de Educación Superior, Ediciones Universidad de Oviedo.

Proyecto Docente de Historia del Pensamiento Económico 2020-2021. Doble Grado en Derecho y Economía. Recuperado https://tinyurl.com/y3m369xp

Proyecto Docente de Historia del Pensamiento Económico 2020-2021. Grado en Economía. Recuperado https://tinyurl.com/y36gc9ac

ANEXO I.

ENCUESTA SOBRE COMPETENCIAS E HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

DATOS PERSONALES

APELLIDOS Y NOMBRE:

Título que está cursando:

P1. Edad: _____

P2. Sexo: 1. Hombre □ 2. Mujer □

P3. Situación laboral actual:

1. Sólo estudio □ 2. Estudio y trabajo □ 3. Estudio y realizo prácticas □

P4. Nivel educativo de tus padres (indica código/Ver Tabla 1 al final):

A. Padre				B. Madre			

P5. Ocupación de tus padres (indica código/Tabla 2):

A. Padre				B. Madre			

DATOS ACADÉMICOS

P6. ¿Cuál fue tu nota media de selectividad? _____

P7. ¿En qué curso académico comenzaste los estudios de Economía? Curso: _____/_____

P8. ¿Cuál es tu nota media desde que comenzaste esta titulación?

1. Aprobado □ 2. Notable □ 3. Sobresaliente □

P9. ¿Repites la asignatura de Historia del Pensamiento Económico?

1. Sí □ 2. No □

DATOS ECONÓMICOS

P10. Si no estás trabajando, en el caso de recibir una asignación mensual de tus padres, ¿cuáles son tus ingresos mensuales? (indica código/Tabla 3)

P11. Si estás trabajando, ¿cuáles son tus ingresos al mes netos? (indica código/Tabla 4)

DATOS SOBRE SATISFACCIÓN

P12. ¿Cuál es tu grado de satisfacción con tus estudios universitarios? Valora de 1 (muy insatisfecho) a 5 (muy satisfecho).

1	2	3	4	5
□	□	□	□	□

P13. En términos generales, ¿en qué medida estás satisfecho con tu vida actualmente? Valora de 1 (muy insatisfecho) a 5 (muy satisfecho)

1	2	3	4	5
□	□	□	□	□

DATOS GENERALES SOBRE LA ASIGNATURA

P14. ¿Consideras que habría que potenciar más la transmisión de la idea, dentro del Grado, de que la Economía puede contribuir y servir a la mejora de la Sociedad?

1. Sí □ 2. No □

P15. ¿Consideras el conocimiento de los valores éticos más importante que los conocimientos técnicos?

1. Sí □ 2. No □

P16. ¿Crees que es necesaria una asignatura optativa de economía ética?

1. Sí □ 2. No □

P17. Si la asignatura Historia del Pensamiento Económico fuese optativa, ¿la cursarías?

1. Sí □ 2. No □

P18. ¿En qué curso situarías la asignatura Historia del Pensamiento Económico?

1. Primero □ 2. Cuarto □

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y COMPETENCIAS

P19. Puntúa el grado en el que han sido potenciadas las siguientes competencias por el Grado de Economía (antes de cursar Historia del Pensamiento Económico); y cuánto consideras que son necesarias en el mercado laboral. Valora de 1 (nada) a 5 (en un grado muy alto):

	A. Potenciadas por el grado de Economía (antes de cursar HPE)					B. Requeridas en el mercado laboral				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
a. Capacidad de análisis y síntesis	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
b. Capacidad de liderazgo	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
c. Comunicación escrita	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
d. Comunicación oral	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
e. Pensamiento crítico	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
f. Inquietud por la calidad	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
g. Actitud hacia la Ética Económica	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□

Muchas gracias por tu colaboración

Tabla 1. Estudios terminados

101 Sin estudios
102 Primarios completos/Certificado de escolaridad
103 EGB/FP-I/Bachillerato elemental o asimilados
104 BUP/COU/FP-II/Bachillerato superior o asimilados
105 Diplomatura universitaria
106 Licenciatura universitaria
107 Doctor

Tabla 2. Ocupaciones

201 Trabajador por cuenta propia sin asalariados
202 Empresario con menos de 10 trabajadores
203 Empresario con 10 o más trabajadores
204 Personal directivo en el sector privado
205 Técnico/mando intermedio en el sector privado
206 Obrero cualificado en el sector privado
207 Personal no cualificado en el sector privado
208 Personal directivo (no funcionario) en el sector público
209 Funcionario del grupo A

Tabla 3. Asignación mensual

301 Menos de 200€
302 Entre 200 y 300€
303 Ente 300 y 500€
304 Más de 500€

Tabla 4. Ingresos mensuales netos

401 Menos de 300€
402 Entre 300 y 500€
403 Entre 500 y 1000€
404 Más de 1000€

ANEXO II



ENCUESTA SOBRE COMPETENCIAS E HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

DATOS PERSONALES

APELLIDOS Y NOMBRE:

DATOS SOBRE SATISFACCIÓN

P1. En términos generales, ¿en qué medida estás satisfecho con tu vida actualmente? Valora de 1 (muy insatisfecho) a 5 (muy satisfecho)

1	2	3	4	5
□	□	□	□	□

P2. ¿Cuál es tu grado de satisfacción con tus estudios universitarios? Valora de 1 (muy insatisfecho) a 5 (muy satisfecho).

1	2	3	4	5
□	□	□	□	□

P3. En términos generales, ¿en qué medida estás satisfecho con la asignatura Historia del Pensamiento Económico? Valora de 1 (muy insatisfecho) a 5 (muy satisfecho)

1	2	3	4	5
□	□	□	□	□

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y COMPETENCIAS

P4. Puntúa el grado en el que han sido potenciadas las siguientes competencias por la asignatura Historia del Pensamiento Económico. Valora de 1 (nada) a 5 (en un grado muy alto):

	Potenciadas por la asignatura Historia del Pensamiento Económico				
	1	2	3	4	5
a. Capacidad de análisis y síntesis	□	□	□	□	□
b. Capacidad de liderazgo	□	□	□	□	□
c. Comunicación escrita	□	□	□	□	□
d. Comunicación oral	□	□	□	□	□
e. Pensamiento crítico	□	□	□	□	□
f. Inquietud por la calidad	□	□	□	□	□
g. Actitud hacia la Ética Económica	□	□	□	□	□
h. Aportar contexto a otras asignaturas	□	□	□	□	□

OTRAS PREGUNTAS

P5. Al acceder a sus estudios, ¿fue el Grado de Economía su primera elección?

1. Sí □ 2. No □

Muchas gracias por tu colaboración

SECCIÓN V

AVANCES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y FACTORES CLAVE PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

AVANCES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y FACTORES CLAVE PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

El avance de la sociedad está íntimamente ligado al crecimiento de la economía y a la competitividad empresarial.

En los últimos años, la innovación e investigación en todos los ámbitos de la gestión empresarial están facilitando y acelerando el cambio y la transformación de las empresas, en un contexto fuertemente ligado al desarrollo de las Tecnologías de la Información (TI) y de las redes de comunicación. La adopción intensiva de las TI, el Big Data, la automatización y la Inteligencia Artificial (IA) están transformando digitalmente las organizaciones y contribuyendo a mejorar su productividad.

La innovación como factor clave de competitividad está produciendo cambios en la estrategia de las empresas e impactando en las distintas áreas del *Management*, desde la cultura organizacional, a la gestión del conocimiento, los recursos humanos, los procesos de negocio y tecnológicos, hasta el marketing y las finanzas. Estos cambios están afectando a las relaciones con los empleados, donde están surgiendo nuevos modelos de organización del trabajo y gestión del talento. Asimismo, se están desarrollando nuevas formas de relación con los clientes, vinculadas al marketing digital, al desarrollo de la presencia web, al posicionamiento en internet, al uso de redes sociales y a la reputación online.

La evolución y avance de Internet está influyendo fuertemente en el desarrollo de novedosos modelos de negocio y están surgiendo iniciativas de emprendimiento aprovechando las posibilidades que ofrece la red y el potencial de la economía colaborativa.

Por otra parte, la complejidad de los entornos económicos y el acelerado cambio tecnológico dificultan y comprometen la supervivencia de las empresas, especialmente de las PYMES, por lo que es necesario

investigar nuevos procesos y prácticas que ayuden a la toma de decisiones basada en información relevante, para mejorar la competitividad.

La mejora de la gestión empresarial y la competitividad de las PYMES – que constituyen el 99,8% del tejido empresarial en Europa – resulta un campo de investigación de especial relevancia. Los múltiples avances tecnológicos y la administración inteligente y óptima de las organizaciones y sus recursos, ya no son exclusivos de las multinacionales y grandes corporaciones sino que están impactando en la gestión de las PYMES a través de enfoques y prácticas innovadoras que aportan una mayor eficiencia y productividad.

Desde la perspectiva del compromiso ético y social de las empresas, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se establece como un reto y una oportunidad de adaptación de la estrategia empresarial para dar respuesta a las demandas sociales y de sostenibilidad que se están produciendo. En este sentido, en el horizonte 2030 los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), marcan una hoja de ruta para las empresas donde la responsabilidad medioambiental, social y de gobierno corporativo juegan un papel destacado.

Por la actualidad de los temas abordados y su rigor científico, se recomienda la lectura de los capítulos que se presentan a continuación, con el deseo de que sirvan de guía a los profesionales, en su aplicación al ámbito de la gestión empresarial.

DR. PEDRO SOLANA GONZÁLEZ
Universidad de Cantabria, España

SISTEMA DE GESTIÓN DE HUAWEI. PARTICULARIDADES DEL SUBSISTEMA DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

MBA. CHUYAO SUN
Universidad de la Habana, Cuba

RESUMEN

La presenta monografía tiene la finalidad de generar un acercamiento al sistema de gestión de la multinacional Huawei, profundizando en el sistema de gestión de Recursos Humanos de la misma; lo antes motivado por el extraordinario desempeño que muestra esta empresa de clase mundial, ubicada en la provincia de Shenzhen, China. El trabajo, en su parte teórica, define lo que se entiende por empresa, la empresa como sistema y el concepto de sistema de gestión empresarial para culminar abordando La Ley Básica de Huawei. En un segundo momento, el documento presenta una breve caracterización de Huawei, destacando la misión y la visión de la empresa, así como los aspectos fundamentales del sistema de gestión de Huawei, que se relacionan con cada uno de los subsistemas empresariales. El cierre de la monografía se dedica al subsistema de gestión de Recursos Humanos, considerado el subsistema clave de la multinacional.

PALABRAS CLAVE

Sistema de Gestión, Gestión de RR.HH., Huawei

INTRODUCCIÓN

Vivimos en un mundo que se caracteriza por la internacionalización de los negocios, una situación de cambio y la necesidad de una dinámica de adaptación al entorno. El resultado combinado de estos elementos es lo que hace aparecer la denominada *empresa emergente* (Cuesta, 1997); empresa que para poder crecer y mantenerse en el mercado tiene que ser competitiva, lo que equivale a decir que tiene que ser eficiente y eficaz (Drucker, 1967). Sin embargo, no basta con que la organización haga un uso óptimo de todos los recursos, o que produzca exactamente lo que quieren, desean y necesitan los clientes (Stoner et al., 1996), pues se requiere, junto a ello, que la producción que se realice o el servicio que se brinde se haga con calidad, lo que significa que los bienes y servicios superen las expectativas de los clientes.

En este sentido una de las economías que ha respondido con mayor celeridad a las ideas expresadas en el párrafo anterior es la de China, país que hoy posee la segunda economía a nivel mundial con tasas y ritmos de crecimientos anuales que oscilan alrededor del 10% en los últimos 26 años.

Aquí se observa un desarrollo empresarial impresionante con organizaciones de clase mundial como lo es la multinacional Huawei, organización con un avance tecnológico que hoy compite y supera a emporios de las telecomunicaciones como Google, Microsoft e Intel.

A decir de Glenn Schloss, vocero de la compañía, Huawei "es una empresa billonaria, que cuenta con 30 años de experiencia y con operaciones en 170 países". Precisamente a conocer el sistema de gestión de Huawei se dedica la presente monografía, la que estructurada en tres apartados tiene como **objetivo "analizar el sistema de gestión de Huawei particularizando en el subsistema de gestión de recursos humanos"**.

La idea de profundizar en el subsistema de gestión de recursos se fundamenta en el hecho del papel extraordinario que juegan los trabajadores y directivos de esta organización en los éxitos sostenidos de Huawei.

1. CONCEPTO DE SISTEMA DE GESTIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Concepto de empresa

Una empresa es una entidad en la que confluyen los medios de trabajo, los objetos de trabajo y la fuerza de trabajo para genera los bienes o servicios que demanda y necesitan los clientes. Ello debe regirse por el principio de autofinanciamiento, lo que significa que las empresas deben cubrir sus gastos con sus ingresos y generar un margen de utilidades, las que deben ser reinvertidas para lograr el crecimiento y desarrollo de sus trabajadores y de la organización.

La empresa es un ente muy importante en cualquier país, pues estas son la base para la creación de la riqueza nacional. En las mismas se integran los factores productivos, según una determinada estructura organizativa, para satisfacer las necesidades del individuo, del colectivo y de la sociedad, de forma sostenible.

A través de una gestión eficiente y eficaz, se va realizando la transformación gradual del trabajador asalariado en productor asociado, a través de diversos modelos de negocios y formas de participación democrática y responsable en las decisiones lo que permite afianzar ***la lógica del trabajo vs lógica del capital.***

La empresa realiza funciones productivas, financieras, logísticas, comerciales, de innovación y desarrollo, recursos humanos, con autonomía económico financiera e interactuando en el mercado nacional e internacional.

Las empresas pueden ser clasificadas de acuerdo a diferentes criterios, algunos de los más reconocidos en la literatura especializada son:

- Tipo de propiedad: Pública, Privada y Mixta.
- Tamaño: Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa.
- Tipo de actividad: Manufactura, Comercio y Servicio.

En China el sistema empresarial absorbe el 67% de la Población Económicamente Activa, aporta el 63% del PIB y es una fuente inagotable de proyectos de investigación y desarrollo.

1.2. La empresa como sistema

Uno de los rasgos más connotados y reconocidos de las empresas es el que las considera como un sistema. En este sentido la Dra. Záldivar apunta: "en los años 30 del siglo XX ya existían planteamientos relativos a la consideración de las organizaciones empresariales como sistemas pero su difusión y aceptación ocurrió en la década de los 60. Esta concepción es reconocida actualmente como válida a partir de cualquier enfoque o teoría en particular".

Sobre la empresa como sistema el Dr. Juan José Durán señala: "el gran interés de la Teoría de los Sistemas para la descripción y concepto de empresa reside en que a la misma se le contempla como un todo unitario y en efectiva relación con el entorno o medio en el que actúa" [642]. Un sistema puede ser considerado como un conjunto de partes relacionadas entre sí en función de un objetivo que es fijado en dependencia del sistema socioeconómico en el que la empresa se desarrolla.

Y en efecto, la empresa acoge a un conjunto de factores humanos, materiales, técnicos y financieros, localizados espacialmente y ordenados según una determinada estructura organizativa. Desde este punto de vista puede ser considerado un sistema socio-técnico. Esta combinación de factores se realiza de acuerdo a un plan para alcanzar determinados objetivos y dirigidos sobre la base de cierta relación de propiedad y control, con el ánimo de alcanzar unos objetivos determinados. Para ejecutar dicho plan, la empresa realiza una serie de funciones: productivas, financieras y comerciales que generan determinadas situaciones o estados según el comportamiento del sistema.

1.3. El entorno y su impacto en la actividad empresarial

En sentido general, el entorno es todo lo que está fuera de los límites de la empresa, y que puede influir y de echo influye en el desempeño de la misma. Por lo general, y para su estudio, el entorno se divide en

642 Durán, J. J. y Colectivo de autores (2007): "Economía de la Empresa. Análisis de Decisiones empresariales" Editorial "Ariel" p.19.

macroentorno y el microentorno, el alcance de los mismos se describe a continuación.

Macroentorno: Dentro del Macroentorno o entorno global hay una importante cantidad de fuerzas condicionantes como: factores económicos, políticos, socioculturales y tecnológicos. Estas características condicionan el marco de la actividad económica e influye para todas las empresas sean públicas, privadas o mixtas. Su importancia básica radica en que establece un escenario específico que puede ser más o menos adecuado a la actividad económica. Por esta razón un país con bajo nivel de desarrollo no puede favorecer el desenvolvimiento de sus empresas de la forma que lo hace un país avanzado. Nos estamos refiriendo por ejemplo a infraestructura urbanística, nivel de conocimientos de la población, servicios financieros, desarrollo de las comunicaciones etc. De igual forma influyen sobre los negocios aspectos tales como la estabilidad política, el nivel de crecimiento de la economía, el estado de la balanza de pagos, el nivel de desempleo, los tipos de interés bancario, la legislación empresarial, el sistema impositivo etc.

Microentorno: En el mismo, llamado también entorno específico, interviene los elementos siguientes: competidores, clientes, instituciones financieras, el gobierno, los sindicatos, los medios de comunicación, otros grupos de interés. Mientras que el entorno global es el mismo para todas las empresas, el entorno específico aporta fuerzas de influencia diferentes para cada empresa. Para Porter (1982), este microentorno es el "entorno competitivo" y está formado por cinco fuerzas: competidores potenciales, competidores actuales, clientes, proveedores y productos sustitutivos. En realidad este enfoque es más exacto para el análisis de las estrategias empresariales pero refleja mejor el sentido que se le da al entorno específico.

1.4. Sistema de gestión empresarial

Una correcta estrategia no es suficiente para asegurar el éxito empresarial; para ello se requiere contar con un sistema de gestión que integre las funciones o subsistemas internos de la empresa y que se adapte e incorpore los elementos del entorno al desempeño de la organización.

Campdesuñer (2006), define el sistema de gestión como "las actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización. La gestión debe ser un proceso dinámico, interactivo, eficiente y eficaz; consiste en planear, organizar, liderar y controlar las acciones en la entidad. Se desarrolla por un órgano de dirección que cuenta con grupos de personas, recursos y autoridad para el establecimiento, logro y mejora de los propósitos de constitución de la organización, sobre la base del conocimiento de las leyes y principios, de la sociedad, la naturaleza humana y la técnica, así como, de información en general"

Vergara plantea que: un sistema de gestión es un conjunto de etapas unidas en un proceso, que permite trabajar ordenadamente una idea hasta lograr mejoras y su continuidad (Vergara, 2009).

En la norma ISO 9000:2015 se define sistema de gestión como "Conjunto de

elementos de una organización interrelacionados o que interactúan para establecer políticas, objetivos y procesos para lograr esos objetivos. Un sistema de gestión puede tratar una o varias disciplinas" (ISO, 2015).

La Dra. Zamora (2017): define el sistema de gestión como un conjunto de decisiones que se toman a partir de desarrollar un proceso de planificación, organización, dirección y control, en cada uno de los sistemas y subsistemas de la organización con la finalidad de lograr determinados objetivos, metas o propósitos.

El sistema de la gestión empresarial actual, tiende a establecer cinco subsistemas completos, que son: el subsistema de desarrollo estratégico, el subsistema de gestión operativa, el subsistema de gestión de los Recursos Humanos, el subsistema de gestión de Marketing y el subsistema financiero. Se reconoce que en la construcción del sistema de gestión empresarial es importante, aunque no obligatorio, desarrollar las siguientes etapas:

- Comprender el concepto de responsabilidad empresarial
- Desarrollar el sentido de responsabilidad de los empleados

- Establecer el sistema de responsabilidad de la empresa para con el cliente
- Establecer un sistema responsabilidad social de la empresa
- Estructurar un sistema interno de resolución de problemas
- Establecer un sistema de capacitación con el significado de responsabilidad total.
- **La Ley Básica de Huawei. Sostén del sistema de gestión empresarial.**

Huawei, es una empresa que experimentó tropiezos en el enorme mercado de China. Sin embargo, se levanta y se desarrolla rápidamente hasta llegar a tener presencia en más de 160 países en el mundo.

En 1987, Huawei era una pequeña empresa, propiedad de un comerciante de de Hong Kong dedicada a producir PBX. Dos años después, se convirtió una empresa de investigación y desarrollo independiente para producir PBX. o sea, desde ese entonces, Huawei se enrumbo en el campo de la investigación y el desarrollo.

Para mantener una empresa en el mercado, es necesario contar con un sistema fuerte de gestión empresarial. Consciente de esto la alta gerencia de Huawei, dirigida por Zhengfei Ren, y los empleados sobresalientes de los diversos departamentos de Huawei, combinados con las condiciones nacionales de China y la situación de desarrollo internacional, redactaron, de manera democrática y poco convencional, la "Ley Básica de Huawei" la que se expresa en la ***formación empresarial y cultura empresarial de Huawei y los estándares para la gestión interna de los recursos humanos.***

La "Ley Básica de Huawei" es la causa principal por la cual Huawei puede sobrevivir y tener éxito en el entorno competitivo del mercado. La investigación y desarrollo, los Recursos Humanos y la Comercialización de Huawei son dominantes en el sistema de gestión corporativa de Huawei. A través del análisis de estos tres subsistemas, y en particular el de gestión de los Recursos Humanos, se podrá comprender el modelo de gestión único de Huawei, que ayuda a encontrar otra forma de pensar en la gestión empresarial.

2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE HUAWEI

2.1. OBJETIVO DE HUAWEI

Sí que quiere conocer la característica de la empresa Huawei, es necesario conocer el objetivo general de Huawei, elemento que se considera necesario para la mejora del sistema de gestión empresarial de esta multinacional. El objetivo de Huawei se conforma de 4 sub-objetivos que son:

EL VALOR CLAVE

Divide el valor clave en ***persecución, empleado, tecnología, espíritu, beneficio, cultura y responsabilidad social.***

- La "persecución" de Huawei es para realizar el deseo de los clientes en el campo de la informática y la electrónica, y depende de acumular poco a poco la experiencia necesaria para llegar a ser una empresa de avanzada y de clase mundial.

Con el fin de convertir a Huawei en un proveedor de equipos de nivel mundial, la multinacional no pretende ingresar a la industria de servicios de información.

- Los empleados, la actitud seriamente responsable y gestionar empleados efectivos es el mayor activo de Huawei. Respetar el conocimiento, respetar la individualidad, la lucha colectiva son los requisitos inherentes al crecimiento sostenible.
- La tecnología, se fundamenta en absorber ampliamente los últimos resultados de la investigación en el mundo de la información electrónica, y aprender de las excelentes empresas nacionales y extranjeras con humildad.
- El espíritu se materializa en amar a la patria, amar a la gente, amar la causa y amar la vida es la fuente de la cohesión de Huawei. La responsabilidad, la innovación, el profesionalismo y la solidaridad son la esencia de la cultura corporativa de Huawei. Buscar la verdad a partir de los hechos es la norma para el comportamiento de Huawei.

- En el beneficio, Huawei aboga por la formación de una comunidad de intereses entre clientes, empleados y socios. Luchar por explorar el mecanismo dinámico interno de distribución de acuerdo con los factores de producción. "Nunca dejes que el devoto sufra, el devoto recibirá un retorno razonable".
- En la cultura, los recursos se agotarán, y solo la cultura sobrevivirá. Todos los productos industriales son creados por la sabiduría humana. Huawei no tiene recursos naturales para confiar. Solo tiene que desenterrar todos los recursos disponibles para el desarrollo en la mente humana.
- En la responsabilidad social, Huawei está comprometido a servir al país y rejuvenecer la nación a través de la ciencia y la educación, y contribuye a la sociedad a través del desarrollo de la empresa. Por la prosperidad de la gran patria, por el rejuvenecimiento de China y por la felicidad de los propios empleados y sus familias.

LA META BÁSICA

Divide la meta básica en calidad, ***recursos humanos, núcleo tecnológico y ganancia.***

- En la calidad, el objetivo de Huawei es satisfacer las crecientes necesidades de los clientes con productos superiores, calidad confiable, rentabilidad superior y servicio efectivo. La calidad es la autoestima de Huawei.
- En los recursos humanos, se hace hincapié en el objetivo de aumentar el valor del capital humano sobre el objetivo de la revalorización del capital financiero.
- En el núcleo tecnológico, el objetivo es desarrollar un sistema de soporte de tecnología de la información y electrónica líder en el mundo con derechos de propiedad intelectual independientes.
- En la ganancia, de acuerdo con los requisitos de crecimiento sostenible del negocio, significa establecer márgenes de benefi-

cios y metas de beneficios razonables para cada período, en lugar de simplemente buscar la maximización de los beneficios.

El desarrollo de la empresa

- La empresa entra en una nueva era de crecimiento, lo que implica ayudar a mejorar el nivel de tecnología central de la compañía, y ayudar a poner en práctica las ventajas integrales de los recursos de la compañía, que son conducentes a impulsar la expansión general de la organización. En línea con la tendencia general del desarrollo tecnológico, adaptándose a la tendencia general de los cambios del mercado y cumpliendo con la tendencia general del desarrollo social, se podrán evitar grandes riesgos.
- Las oportunidades, el talento, la tecnología y los productos son la principal atracción para el crecimiento de la empresa. Hay una interacción entre estas cuatro fuerzas. Oportunidad para liderar talentos, tecnología de tracción de talento, productos de tracción tecnológica, productos para atraer más oportunidades. Aumentar la tracción de estas cuatro fuerzas y promover un círculo virtuoso entre ellas acelerará el crecimiento de la compañía.
- Perseguir la maximización del crecimiento a un cierto nivel de rentabilidad.
- Se debe alcanzar y mantener una tasa de crecimiento promedio por encima de la de la industria y una tasa de crecimiento por encima de los principales competidores en la industria para mejorar la vitalidad de la compañía, atraer al mejor talento y lograr la mejor configuración de los diversos recursos operativos de la compañía. En la industria de la información electrónica, convertirse en un líder o ser eliminado, no hay un tercer camino por recorrer.
- En lugar de simplemente busca la expansión de la escala, debe hacer mejores. Por lo tanto, los líderes sénior deben desconfiar

de las deficiencias frágiles y ocultas que el crecimiento de alta velocidad a largo plazo puede causar a la organización de la compañía y debe administrar el crecimiento de manera efectiva. Si bien la promoción de la compañía se convierte rápidamente en una empresa a gran escala, es necesario hacer que la empresa sea más flexible y más eficaz con mayores esfuerzos de gestión.

LA ASIGNACIÓN DEL VALOR

- El trabajo, el conocimiento, el espíritu empresarial y el capital crean el valor total de la empresa.
- En la forma de conversión a capital, la contribución acumulada deltrabajo, el conocimiento, la gestión y el riesgo empresarial se refleja y compensa; el uso de acuerdos de capital constituye la columna vertebral de la empresa y mantiene un control efectivo de la empresa, lo que le permite crecer de manera sostenible. La capitalización del conocimiento y el sistema dinámico de derechos de propiedad que se adapta a los cambios tecnológicos y sociales son la dirección que la empresa Huawei explora constantemente.
- El valor que Huawei puede asignar es principalmente el poder organizativo y los beneficios económicos. Sus formas de distribución son: oportunidades, poderes, salarios, bonificaciones, pensiones seguras, seguro médico, equidad, dividendos y otros tratamientos del personal. Implementa un método de distribución que combine la distribución de acuerdo con el trabajo con la asignación de fondos.
- La eficiencia, la equidad y el desarrollo sostenible son los principios básicos de nuestra distribución de valor. La base para la distribución de acuerdo con el trabajo es: capacidad, responsabilidad, contribución y actitud de trabajo. De acuerdo con la distribución del trabajo, la brecha debe estar completamente abierta, y la curva de distribución debe ser continua y no debe haber un punto de inflexión.

- La base para la asignación de capital es: contribución a la sostenibilidad, talento sobresaliente, carácter y riesgo. La distribución de la participación debe estar inclinada hacia el núcleo y la red troncal, y la estructura de propiedad debe mantenerse dinámica y razonable. La relación de distribución según el trabajo a la distribución según el capital debe ser apropiada, y el aumento o la disminución de la cantidad de distribución y la relación de distribución deben basarse en el principio de desarrollo sostenible de la empresa.
- Siga la ley del valor, respete el principio de buscar la verdad a partir de los hechos, introduzca presión externa en el mercado y un mecanismo de competencia leal dentro de la empresa, establezca un sistema de evaluación de valor justo y objetivo y mejore continuamente, de modo que el sistema de distribución de valor sea básicamente razonable. El último criterio para medir la racionalidad de la distribución del valor es la competitividad y los logros de la empresa, así como, la moral de todos los empleados y el sentido de pertenencia a la empresa.

2.2. La misión y la visión de Huawei

La Misión define la razón de ser de la empresa, su objetivo más importante y la Visión hacia donde se proyecta la organización en su desarrollo.

2.2.1. La misión de Huawei

Enfóquese en los desafíos y las presiones de nuestros clientes, brinde soluciones y servicios de comunicaciones e información competitivos y continúe creando el máximo valor para nuestros clientes. Máxima de Huawei.

Hace más de una década, Huawei propuso: *La búsqueda de Huawei es realizar el sueño de los clientes.* La historia ha demostrado que esto se ha convertido en la misión común de Huawei. Orientado a la demanda del cliente, protegiendo la inversión de los clientes, reduciendo los gastos de capital de los clientes y los gastos diarios como los gastos de

la administración corporativa, gastos de la oficina, salarios de los empleados y gastos de publicidad, y mejorando la competitividad y rentabilidad de los clientes.

Hasta la fecha, más de 150 millones de usuarios de teléfonos en todo el mundo han adoptado equipos de Huawei. Hemos visto que es debido a la existencia de Huawei que enriquece la comunicación y la vida de las personas. Hoy, Huawei ha formado productos y soluciones completas para redes inalámbricas, fijas, software de negocios, transmisión, datos, terminales, etc., brindando a los clientes soluciones y servicios de extremo a extremo. Más de 700 operadores de todo el mundo eligen a Huawei como su socio, y Huawei y sus clientes enfrentarán conjuntamente las necesidades y los desafíos futuros.

2.2.2. La visión de Huawei

Visión de Huawei: "Enriquecer la comunicación y la vida de las personas".

Antes de la invención de la rueda, las personas se basaban principalmente en caminar para comunicarse y confiar en el sonido para transmitir. En ese momento, no había economía. Después de la invención de la rueda, la gente aprendió a usar el auto y el caballo para comunicarse, y nació una pequeña economía regional con un radio de cinco o sesenta kilómetros, que creo el comercio y el mercado de la economía campesina en pequeña escala. Después de la invención de los trenes y barcos, se creó la economía industrial y el capitalismo fue posible gracias al papel de los transportistas financieros y al transporte de productos a larga distancia. Años después se da la invención del avión, la economía industrial se aceleró y alcanzó su punto máximo a fines de los años setenta. En ese momento, la economía era una economía industrial centrada en la fabricación de núcleos, y el valor agregado de la economía estaba principalmente en la fabricación de productos. En ese momento, las economías de Japón y Alemania alcanzaron su apogeo.

Más tarde, debido a la invención del procesador (CPU), la computadora se hizo popular y la red se formó debido a la invención y el uso de la transmisión óptica. Debido a la aplicación de la red y al software

de gestión, la fabricación se transfirió a los a países de bajo costo, dejando esta, la fabricación, de obtener grandes beneficios.

Los países desarrollados están pasando de la industrialización a la robotización, lo que lleva al final de la era de la manufactura principal. En la década de 1990, Japón y Alemania comenzaron a declinar y Estados Unidos comenzó a florecer. En este momento, el principal valor agregado de las ganancias se genera en la construcción de la red de ventas. El núcleo de la red de ventas es el desarrollo del producto y los derechos de propiedad intelectual independientes. Por lo tanto, la disputa empresarial futura y la disputa nacional son las disputas de derechos de propiedad intelectual independientes. Los países sin derechos de propiedad intelectual independientes fundamentales nunca se convertirán en potencias industriales.

Dado que la fabricación puede ser eliminada, las ventas y los servicios pueden estar cerca del mercado, y la relación entre ellos puede realizarse a través de Internet, y la globalización económica es inevitable. Ante todo ello, *la visión de Huawei* es continuar enriqueciendo la comunicación, la vida y el desarrollo económico de las personas a través de su propia existencia, que es el valor social de la existencia de Huawei como compañía. No solo puede enriquecer la comunicación y la vida de las personas, sino también promover continuamente la globalización de la economía. El propio Huawei no puede evadir la globalización, ni puede tener una mentalidad nacionalista estrecha para buscar protección. Por lo tanto, Huawei ha estado completamente abierto desde su inicio. En la competencia con compañías occidentales, Huawei aprendió a competir y aprendió el progreso de la tecnología y la administración. Por lo tanto, es solo la internacionalización la que rompe el estrecho orgullo nacional.

Sólo la eliminación del sentido estrecho del orgullo de Huawei es el profesionalismo. La eliminación del conocimiento de marca estrecho es la madurez. Por supuesto, la red también tendrá un impacto negativo en el país, principalmente en el lado ideológico. Estos daños y efectos no pueden ser controlados por medios técnicos, principalmente por la ley y por la autodisciplina de las personas. Por ejemplo, Internet

promueve el intercambio y el avance de la tecnología, pero también puede destruir los valores correctos de un país. Según un informe de los Estados Unidos, lo único que podría destruir los valores nacionales de los Estados Unidos, en los próximos 20 años, es Internet.

Lo anterior es la comprensión de Huawei de la visión. En la parte de la visión de Huawei, lo más importante es ***enriquecer la comunicación y la vida de las personas.*** De hecho, también se trata del papel de la red futura en este mundo. La existencia de Internet hace que la globalización económica sea inevitable, no solo inevitable para Huawei, sino en realidad inevitable para todos los países del mundo.

2.3. Aspectos fundamentales del sistema de gestión de Huawei

Según el concepto de empresa y el de sistema de gestión, se definen 5 sistemas básicos en una empresa normal que son: el sistema de Recursos Humanos, el sistema de Calidad, el sistema Financiero, el sistema de Operaciones y el sistema de Marketing.

Debido a que Huawei es una empresa tecnológica, añade, a los cinco subsistemas señalados tres nuevos subsistemas, que son: el sistema de la dirección, el sistema de investigación y desarrollo (I+D) y el sistema de Comercialización.

Es importante destacar que de estos ocho subsistemas, el sistema gestión de Recursos Humanos se le considera como el sistema clave de esta multinacional.

Los aspectos claves del sistema de gestión de Huawei son los siguientes:

- Desarrollo y aplicación de tecnologías de clase mundial en su proceso de operaciones.
- Red de operaciones comerciales en 170 países.
- Sistema de dirección participativo y catalizador de las ideas innovadoras de todos los trabajadores.
- Reconocimiento, estímulo y promoción al esfuerzo y dedicación de los empleados.

- Sistema de gestión de la calidad basado en una filosofía de "cero defectos".
- Alianzas estratégicas con proveedores y clientes.
- Gestión financiera basada en estrictas proyecciones a corto, mediano y largo plazo, con políticas que han convertido a Hauwei en una empresa "bimillonaria".

Como ya se había señalado, lo más significativo del sistema de gestión de Huawei es el manejo de sus recursos humanos, subsistema en el que se particulariza en el tercer apartado de este trabajo.

3. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y PROPUESTA PARA LA RETENCIÓN DEL PERSONAL DE HUAWEI

Como ya se había señalado, para dar cumplimiento a su Misión, Visión y su sistema de objetivos, Huawei, dispone de ocho sistemas que son: el sistema de Dirección, el sistema de Recursos Humanos, el sistema de Investigación y Desarrollo, el sistema de la Calidad, el sistema Financiero, el sistema de Comercialización, el sistema de Producción y el sistema de Marketing.

En ese capítulo, se analiza, de manera particular, el sistema de gestión de Recursos Humanos, por el papel que juegan los empleados y los directivos en una organización de alta complejidad tecnológica; a la vez se propone un sistema de prestaciones con la finalidad de retener a las personas en Huawei.

3.1. Análisis del sistema de la gestión de Recursos Humanos

En Huawei, el sistema de gestión de Recursos Humanos tiene un carácter especial, apreciándose que el núcleo de dicho sistema es "su orientación a las personas, centrado en la cultura".

3.1.1. El concepto de correspondencia del personal

- El concepto de correspondencia de personal es el sistema de la gestión típica de Recursos Humanos de Huawei. En las regulaciones de gestión salarial de los empleados de Huawei se esta-

blece claramente que el salario de los empleados se determina en función de sus responsabilidades posicionales, la contribución real y la capacidad para lograr contribuciones sostenidas. Las calificaciones académicas de los empleados, la duración del servicio y el apoyo social ya no son los factores que determinan el salario de Huawei.

Zhengfei Ren dijo que los salarios se establecerán para referirse al nivel salarial de la misma industria en cada categoría de la compañía y también considerarán el valor de la implementación estratégica y el desarrollo de negocios de otras compañías. Los salarios de los diferentes empleados deben ser ciertos. El salario debe cumplir con los principios de equilibrio interno y armonía.

- La práctica de gestión de la asignación de empleos de Huawei ha establecido un sistema de gestión de calificaciones perfecto dentro de la empresa e incorporó el modelo de calidad en el sistema de gestión de recursos humanos, que no solo compensa de manera efectiva los resultados del propio modelo de calidad, sino también el sistema de gestión de calificaciones de recursos humanos. El sistema de gestión está estrechamente conectado, lo que convierte a los dos en una herramienta verdaderamente eficaz para la gestión y el desarrollo de los recursos humanos.

- El "sistema de gestión de calificaciones" es un medio importante para el concepto de correspondencia personal y también es un elemento decisivo en la gestión de recursos humanos. No solo está estrechamente relacionado con la estrategia de gestión de recursos humanos, sino que también el reclutamiento, la gestión de salarios, la gestión del desempeño, el diseño de carrera de los empleados y la capacitación de los empleados están estrechamente vinculados a otras áreas de recursos humanos, proporcionando una base fundamental.

La gestión de calificaciones es un sistema que incluye muchos subsistemas, y es un subsistema de gestión de recursos humanos, y tiene un impacto importante en la cultura corporativa, la competitividad del núcleo corporativo, la profesionalización de los empleados y la estrate-

gia corporativa. Es un importante sistema de gestión para que los empleados de la empresa se vuelvan verdaderamente profesionales.

3.1.2. El sistema de gestión del rendimiento

Huawei cree que la gestión del rendimiento no es simplemente dar un resultado de la evaluación del desempeño, sino centrarse en el progreso del negocio y la mejora del rendimiento y convertir el sistema de evaluación del desempeño en un proceso de gestión, en lugar de simplemente buscar los resultados de la evaluación del desempeño. La misión del gerente es lograr el objetivo, decirle al empleado sus deficiencias hábilmente y permitir que el empleado crezca con la empresa.

Zhengfei Ren dijo que nos adherimos al sistema de evaluación orientado a la responsabilidad. Si no cumplimos con el objetivo, debemos implementar la degradación, la reubicación o el despido. La competencia en el mercado se hará más intensa. La empresa no puede ser una victoria general regular. No podemos proteger a las instituciones hinchadas de personas y ahogada de cuadros incompetentes.

Desde su creación, Huawei ha logrado resultados sobresalientes en el mundo de las comunicaciones, gracias en gran parte a su sistema de incentivos de desempeño. La cadena de valor empresarial es la base del sistema de recursos humanos de Huawei. Por supuesto, la gestión del rendimiento de Huawei se basa en la cadena de valor.

La gestión del rendimiento es la función principal de los recursos humanos. La institucionalización de la gestión del rendimiento ayuda a las empresas a mejorar de manera efectiva el entusiasmo de los empleados y la eficiencia de producción de la empresa, garantiza el logro exitoso de los objetivos de la empresa y la competitividad de la empresa. El aseguramiento del núcleo también es una parte importante del sistema de gestión de la compañía.

El rol más importante de la gestión del desempeño en la gestión de recursos humanos es la motivación, y la motivación de las personas debe comenzar con la motivación. Solo comprendiendo primero qué necesitan los empleados y qué características de las motivaciones de las personas pueden desempeñar mejor el papel de la gestión del desem-

peño en la empresa, atraer talentos sobresalientes, mejorar el desempeño de los empleados y retener talentos para la organización.

La imparcialidad, la justicia y la franqueza son los principios básicos de la evaluación del desempeño. El hecho de que esto pueda hacerse depende de si la capacidad de los gerentes empresariales y el sistema de evaluación del desempeño corporativo son científicos. La evaluación del desempeño incluye muchos factores, como la actitud de trabajo, la capacidad de trabajo, el desempeño del trabajo, la capacidad de gestión, etc. Estas capacidades solo representan parte de la evaluación y también incluyen la capacidad flexible del potencial, la calidad y la moralidad de los empleados.

El cambio no es innovación ciega. Es la característica más importante del sistema de gestión de recursos humanos de Huawei para promover el desarrollo empresarial. Es muy útil para aquellas empresas que pueden hablar de innovación sin moverse. En palabras de Zhengfei Ren, "no tenemos costos de innovación".

Lo que Huawei ha estado haciendo se está afinando constantemente. Para una compañía en desarrollo, el sistema de gestión empresarial se ha formado y con la innovación a ciegas es fácil de empujar a la empresa al abismo. Tales ejemplos también son numerosos. No innovar no significa que lo antiguo no sea válido, lo importante es que de acuerdo con su propio sistema de gestión y cambios en el mercado, las empresas ajusten constantemente el mecanismo de gestión de desempeño a las condiciones de mercado de la empresa, esta es la última palabra.

El accionar más intuitivo de la gestión del rendimiento de Huawei es reducir personas, aumentar la eficiencia y aumentar el salario. Por lo general, muchas compañías organizan tareas para sus subordinados. El enfoque de Huawei es exactamente lo contrario. Primero es darles a los empleados un paquete de salario. Si el empleado quiere obtener un salario, iniciará su tarea de manera proporcional. Por ejemplo, si un empleado quiere obtener un salario de 300,000 yuanes, entonces definitivamente intentará completar el desempeño de los 300,000 yuanes.

Para la empresa, los empleados tienen más dinero pero no tienen tiempo para gastar. Esta empresa debe estar en un período de desarro-

llo sólido. Por otro lado, si los empleados de una compañía tienen bajos salarios, pero no tienen nada que hacer todo el día, entonces el desempeño de esta compañía no debe ser mucho mejor. Es obvio que Huawei pertenece a la primera. El problema central de la gestión del rendimiento es cómo convertirlo en el corazón del sistema de gestión de recursos humanos y luego impulsar la vitalidad de toda la empresa.

Cuanto peor es el desempeño de la compañía, menos aumentarán los salarios de los empleados. Es el nivel más bajo de la gestión del desempeño empresarial. A la larga, los empleados excelentes han cambiado de trabajo y los empleados pobres se quedan atrás. El desempeño del departamento será cada vez peor. Circulo vicioso Hacer un buen uso de la tarea de inversión salarial es una aplicación importante de la gestión del rendimiento. Aunque muchas PYMES no pueden obtener las altas recompensas de Huawei, pueden comenzar desde los empleados principales, asegurarse de que no se pierdan los empleados principales e impulsar el rendimiento de todo el departamento.

Huawei no se preocupa por los usuarios inactivos, que también es un estado de desarrollo empresarial. Huawei cree que la gestión del rendimiento no es una simple tarea, sino un proceso cíclico, como se muestra a continuación:



La llamada gestión del rendimiento es un proceso de ganar-ganar entre los gerentes y los empleados. En realidad, se refiere a un método de gestión que logra un consenso sobre cómo alcanzar metas y objetivos y permite a los empleados alcanzar sus metas con éxito. La gestión del

desempeño enfatiza no solo la orientación de los resultados, sino también el proceso de alcanzar los objetivos.

3.2. Propuesta de acciones para la retención del personal de Huawei

Aunque las tasas de salida de las personas de Huawei no son altas, 3,2% como promedio anual, la empresa está muy interesada en lograr niveles de fluctuación de la fuerza de trabajo lo más bajo posible, a partir de lo que le cuesta a la entidad formar un trabajador o directivo en la misma.

En este sentido y con la finalidad de lograr menores niveles de abandono de la organización, se propone a la dirección de Huawei una propuesta de acciones para mejorar los niveles de retención del personal en la organización. La propuesta incluye servicios de transporte, financiamiento para la compra de vehículos, viviendas y viajes de recreo o de oseo.

CONCLUSIONES

- Una empresa es una unidad organizativa-productiva-social y financiera de decisión, que recibe diferentes entradas del entorno que las convierte en salidas, bienes o servicios hacia el mismo, es decir, el entorno, lógica que la convierte en un sistema abierto, además debe funcionar bajo el principio de cubrir sus costos con sus ingresos y generar un margen de utilidades.
- El sistema de gestión de la empresa se ve impactado, entre otras variables, por el entorno en que se desenvuelve la empresa, el producto o el servicio generado del sistema de operaciones, el equipo de los trabajadores y la tecnología empleada.
- El sistema de gestión empresarial debe buscar en todo momento elevar la competitividad de la organización, aumentar la eficiencia del trabajo, bajar los costos de operaciones y ampliar la cuota de mercado.

- Huawei es una empresa de clase mundial, genera ingresos millonarios, tiene presencia de operaciones en 170 países y será la primera entidad en desarrollar y aplicar la conectividad 5G.
- La Ley Básica de Huawei, se considera el sostén del sistema de gestión empresarial que es la *formación empresarial y cultura empresarial de Huawei y los estándares para la gestión interna de los recursos humanos.*
- En Huawei, el sistema de gestión de Recursos Humanos tiene un carácter especial, apreciándose que el núcleo de dicho sistema es *"su orientación a las personas, centrado en la cultura".*
- La propuesta de un sistema de prestaciones para la retención del personal en Hauwei incluye servicios de transporte, financiamiento de vehículos privados y viajes de recreo o de oseo de los trabajadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aksoy, F y Solmaz, H (2015). Enterprise Performance Management and Staff Incentive [J].Cancer Control Journal of the Moffitt Cancer Center, 2015, 3(1):20-31

Cobanoglu, C., Corbachi, K., & Ryan, B. (2001). A comparative study: The impact of technology in lodging properties in the United States and Turkey. International Journal of Hospitality Information Technology, 2(1), 23-40.

Cizmar, S., & Weber, S. (2000). Marketing effectiveness of the hotel industry in Croatia. International Journal of Hospitality Management, 19(3), 227-240.

Cuesta, A. (1999): Tecnología de Gestión de Recursos Humanos, 1ra ed., Academia, La Habana.

del Castillo (2016). El Pensamiento Económico del Ché y la Gestión Empresarial. Material de apoyo a la docencia. Escuela Superior de Cuadros del Estado y el Gobierno. La Habana. Cuba.

Day, G. S. (1994). The capabilities of market-driven organizations. The Journal of Marketing, 37-52.

Durán J.J. y colectivo de autores. "Economía de la Empresa. Análisis de Decisiones empresariales". Editorial "Ariel". Barcelona. España. 2012.

Drucker, P.F. (1967): The Effective Executive, 1st ed., Harper and Row, New York.

Drucker Peter (1996). "Management For Results"

New York. EE. UU.

Gang Lu (2013.03) Learn from Huawei about superior product management. Publishing house of Beijing University. China.

Gómez-Majía, L. R.; Balkin, D. B. y Cardy, R. L. (2000): Gestión de recursos humanos, 2da ed., Prentice-Hall, Madrid.

Kai Sun, Shihong Dou (2013.06) Huawei Marketing: Three-dimensional tactics for global competition. Mechanical Industry Press. China.

Koontz, H (1997). "Administración" Quinta Edición. Editora Prentice-Hall. México.

Lihua Zhang (2017.09) Huawei R&D. Mechanical Industry Press. China.

Renau Juan José y Menguzato Martina (2002). La Dirección Estratégica de la Empresa. Un enfoque innovador del Management. Editora Ariel. Barcelona, España.

Porter, Michael (1991). "Ventaja competitiva de las Naciones" Editorial Vergara. Buenos Aires. Argentina.

Stephen P. Robbins y Mary Coulter (1996). "Administración". Quinta Edición. Editora Prentice-Hall. México.

Stoner, A. F.; Freeman, R.E. y Gilbert, D.E., Jr. (1996): Administración, 6th ed., Prentice Hall Hispanoamericana, México.

Xiaoheng Zhang (2017.03) Huawei Critique: From the Basic Law in order to striver oriented. Jiangxi Education Publishing House. China.

Zaldívar, M (2017). La empresa como sistema abierto y la medición del desempeño. Material de apoyo a la docencia. Escuela Superior de Cuadros del Estado y el Gobierno. La Habana. Cuba.

Zamora, M., Caballero, T., & Rodes, M. (2014). Los sistemas de gestión y su integración (Parte II). Revista electrónica Caribeña de las Ciencias Sociales. http://xn--caribea-9za.eumed.net/gestion-integracion2/

Zamora, M., Caballero, T., & et al. (2016). Sistema de Gestión Integrado de Capital Humano y la Responsabilidad Social Empresarial en el Centro de Inmunología Molecular. GECONTEC: Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología. ISSN 2255-5648, Vol. 4(2).

Zamora, M., Caballero, T., & Pozo, R. (2016). Sistema integrado de gestión: caso de estudio Centro de Inmunología Molecular. La Empresa como Estrategia de Desarrollo, de la Ilustre Academia Iberoamericana de Doctores ISBN: 978-607-9096-24-3.

Zamora, M., Caballero, T., & Rodes, M. (2014). Los sistemas de gestión su integración (Parte I). Revista electrónica Caribeña de las Ciencias Sociales, http://xn--caribea-9za.eumed.net/gestion-integracion/.

Zhiwei Huang (2017.03) Huawei Human Resource Management. Gu Wuxuan publishing house. China.

ANÁLISE DA RELAÇÃO DOS PROCESSOS TECNOLÓGICOS COM A SEGURANÇA DOS SISTEMAS: UM ENFOQUE DE ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

DR. ADOLFO ALBERTO VANTI
Pesquisador CNPq/Proj. Universal, Brasil

DR. PEDRO SOLANA GONZÁLEZ
Universidad de Cantabria, España

RESUMO

Os dados são o maior ativo de muitas empresas atualmente e saber o que eles comunicam é muito importante para o aprimoramento da estratégia e aumento da competitividade empresarial. Esses dados devem estar seguros, devem manter a privacidade dos usuários e clientes e garantir segurança de sistemas. Isso se dá através de uma adequada governança corporativa de TI através de técnicas como a do COBIT que neste trabalho se apresenta uma abordagem de impacto de processos tecnológicos na estratégia empresarial com a análise da segurança da sistemas. Assim, com a análise quantitativa de dados para avaliar a segurança de sistemas no processo DS5 (Garantir Segurança de Sistemas), foram analisados níveis de maturidade usando as respostas de 548 respondentes de cerca de trezentas empresas da região Sul do Brasil. Para tal se utilizou de técnicas estatísticas de correlação e regressão linear múltipla com aplicação em 22 processos tecnológicos de quatro diferentes domínios do COBIT: Planejamento e Organização (PO), Aquisição e Implementação (AI), Entrega e Suporte (DS) e Monitoramento (MO). A análise quantitativa avaliou a relação dos diferentes processos de COBIT com a segurança dos sistemas, priorizando grandes empresas. Assim, os processos PO1 – Definir um plano estratégico de TI, PO5 – Gerenciar o Investimento de TI, AI1 – Identificar soluções e MO4 – Promover a Governança de TI, têm impacto sobre DS5.

PALAVRAS-CHAVE

Estratégia empresarial, Governança de TI, Segurança dos Sistemas, Processos tecnológicos, COBIT.

1. INTRODUÇÃO

A Segurança de Sistemas é fator essencial nas estratégias de muitas empresas que trabalham e zelam pela privacidade de dados dos clientes, principalmente dados financeiros como ocorre no setor bancário. Em 2020 uma nova lei no Brasil já exige ainda maior proteção de dados de clientes, a Lei Geral de Proteção de Dados. Assim, esta é uma abordagem estratégica na qual as instituições convertem dados operacionais em ativos estratégicos, onde devem ser considerados riscos acrescidos, assimetria de informação e limitações no monitoramento da conformidade – *compliance* –, entre outros aspectos

Frameworks regulatórios se ampliam cada vez mais e se incorporam às empresas, seguindo o importante marco referencial de auditoria e segurança como a lei Sarbanes-Oxley (SOX ou ainda Sarbox) e marcos da Basiléia que atuam junto aos bancos. Porém, o conjunto de normas internacionais ISO 27000 sobre Segurança da Informação e COBIT geram controles em sistemas e processos operacionais tecnológicos que buscam aumentar as garantias de Governança Corporativa (GC) (OECD, 2018) através de adequada maturidade em Governança de TI (Debreceny & Gray, 2013) e segurança de sistemas.

Um dos aspectos importantes no controle e gerenciamento de dados refere-se ao processo DS5 – Garantir Segurança dos Sistemas, analisado neste estudo. Para isso, consideramos uma Classificação prévia de transparência em maturidade de 22 processos somando DS5 com os processos envoltos em os domínios do COBIT, aplicado como instrumento em cerca de trezentas empresas de diferentes setores. O COBIT é um modelo de avaliação de processos tecnológicos para fins de controle, amplamente utilizado, e seus 4 domínios consideram: Planejamento e Organização (PO), Aquisição e Implementação (AI), Entrega e Suporte (DS) e Monitoramento (MO).

2. PROBLEMA E OBJETIVO

O problema de pesquisa formulado neste trabalho é: Quais processos tecnológicos mais impactam na Segurança de Sistemas e que se correspondem à estratégia organizacional? Para responder a esta pergunta,

utilizou-se uma abordagem quantitativa baseada nos resultados obtidos com o *framework* COBIT, tomando o processo DS5 – Garantir segurança dos sistemas como indicador em que a segurança dos sistemas se conecta diretamente com uma adequada Governança Corporativa de TI (GCTI) e estratégia organizacional. Isso porque uma falha nos dados, na segurança ou na proteção deles é uma falha estratégica em que clientes de instituições financeiras não tolerariam.

Nesta pesquisa, foram avaliadas 548 respostas, referentes 21 processos tecnológicos potencialmente relacionados com o DS5, dos domínios de Planejamento e Organização (PO) (10 processos avaliados), Aquisição e Implementação (AI) (7 processos) e Monitoramento (MO) (4 processos), além do DS5.

O trabalho reflete uma análise estratégica do foco em segurança de sistemas. Na continuação é apresentada a revisão da literatura, para em seguida percorrer por metodologia e finalmente alcançar a aplicabilidade do tema e respectivos resultados.

3. REVISÃO DA LITERATURA

Nesta revisão foram contemplados temas relacionados à estratégia de negócio, governança de TI, avaliação de processos tecnológicos com COBIT, bem como o tema foco de segurança da informação.

3.1. Estratégia de negócio

Atualmente estratégia de negócio e tecnologia da informação estão extremamente conectadas por toda a dinamicidade e incertezas exigidas aos administradores e isso conduz à decisões rápidas, multicritério onde não há mais espaço para excesso de uso de médias aritméticas para projetar o futuros de uma empresa.

Alguns céticos não considerem tecnologia como revolucionária no mundo dos negócios e se atem ao "jogo estratégico" de forças competitivas de Porter extremamente definidas e rígidas em que são comparadas a grandes transatlânticos navegando em mares calmos. Porém, usando exemplos de instituições financeiras e bancárias, a falha em dados, na segurança ou na proteção dos mesmos torna-se uma falha

estratégica pois esse tipo de risco operacional é um risco do negócio como um todo e assim, os negócios mudaram, são muito mais dinâmicos em que jovens empreendedores como de startups.

Os novos empreendedores procuram melhorar continuamente suas forças e fraquezas, procuram entender melhor as oportunidades e ameaças como relatados na "arte da guerra de Sun Tsu", mas principalmente, procuram compreender a SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities and Threats*) interconectada com objetivos e ações (Vanti, Espin, Perez-Soltero & Ciotta, 2008) para dar mais sentido à realidade de variáveis estratégicas integradas e umas impactando nas outras como é defendida em *fuzzy logic* sustentada por teoria dos conjuntos (pertinência e incidência) ao invés de uso de médias aritméticas.

Desta forma, empresas consolidadas ou novas empresas com informação, cuja origem são os dados computados em um ativo essencial, têm estratégias mais convergentes iniciadas historicamente nos anos 50 e 60 que permitiram uma melhor visualização da aprendizagem contínua (Argyris, 1996) e acionam diferentes estratégias: a do design, posicionamento, empreendedorismo, cognição, potência, cultura, ambiente, decisão e configuração, entre outras.

Estes tipos de estratégias também se caracterizaram como um processo continuado em que Estratégias Pretendidas sofrem influências de incertezas que as convertem em Estratégias Realizadas, principalmente devido a eventos ambientais e organizacionais imprevistos que provocam as mudanças (Mintzberg, Ahlstrand & Lampel, 1998; Andrews, 1971; Porter, 1980; Simon, 1961; Prahalad & Hamel, 1990).

As estratégias são formuladas muitas vezes mais como um processo caótico e criativo do que um processo mais racional e previsível em que o conhecimento empresarial (Davenport & Prusak, 1998) e a inovação contribuem para o desenho de um futuro processo estratégico (Mintzberg, 1994) considerando a dependência de fenômenos emergentes de regras simples de comportamento individual. Estas, ocasionam surpreendentemente resultados complexos (Bonabeau, 2002) e significativos (Morin, 2003).

Nesse contexto a TI exerce atividade primordial principalmente nas empresas em que a informação é seu maior ativo e proporciona vantagem competitiva (Argyris, 1996) bem como garantias de práticas de uma boa GC. Nesse trabalho tais eventos são os relacionados às instabilidades ocasionadas nos sistemas de informações, mais especificamente os relacionados com a segurança de sistemas de dados, pois uma falha ou um risco operacional é também considerado um risco estratégico.

Conforme Wright, Kroll e Parnell (1998, p. 24), estratégia refere-se aos planos da alta administração para alcançar resultados consistentes com a missão e os objetivos gerais da organização, podendo-se encarar a estratégia de três pontos de vantagem: a formulação da estratégia, a sua implementação e o controle estratégico. Este último é que se alinha mais a este trabalho de segurança de sistemas.

Simon (1961) enfatiza a definição de estratégia como um conjunto de decisões que deveriam ser tomadas para determinar o posicionamento de uma organização em determinado período de tempo e Porter (1990) amplia esta orientação ao posicionamento e define formas de posicionamentos estratégicos principalmente com custo, diferenciação ou enfoque em que diversas forças impactam na estratégia, as macro ambientais como forças político-legais, econômicas, tecnológicas e sociais. As Tecnológicas é que nos interessam nesse trabalho, automação, robótica virtual, sistemas automáticos como os bem fundamentados pelos bancos. Aqui se trata e se referência os bancos porque são os que melhor mantêm práticas de segurança de sistemas.

Estratégia está relacionada com análise setorial, Porter (1999, p. 95) analisa o lucro setorial com suas 5 tão conhecidas forças, ameaças dos novos concorrentes, intensidade de rivalidade entre concorrentes, ameaça de produtos ou serviços substitutos, poder de barganha dos compradores e poder de barganha de fornecedores. Estas forças também exigem modelos de análise de gestão baseados em estimativas temporais, de julgamento, de incerteza, multicritério, mineração de dados com algoritmos de redes neurais, árvores de decisão e outros.

Neste trabalho se desenvolveu análises em base de dados com técnicas estatísticas de correlação e regressão em que resultados consistentes foram encontrados e que impactam estrategicamente as instituições avaliadas sob esse enfoque. Estes são correspondentes aos processos de aquisição e implementação, obtenção de recursos de TI e em um menor grau os processos de gerenciar o investimento de TI e finalmente o de monitorar e avaliar o desempenho de TI, regulados pelo COBIT.

Outras estratégias também foram alcançando a empresa em que o posicionamento competitivo se dá num olhar interno, nas competências essenciais (Prahalad & Hamel, 1990; Hamel, 1994) em que consideram que tão importante definir "pra onde se vai é definir quem se é". Assim com boas Competências, Habilidade e Atitudes (técnica CHA), pode-se mudar o rumo da empresa e se adaptá-la rapidamente aos novos desafios do mercado.

Dessa forma, a transformação de todo o conhecimento e intelectualidade da empresa em valor para a mesma exige um ambiente transparente e de alta maturidade no desenvolvimento de processos de negócios, pois assim estes podem proporcionar vantagem competitiva a partir de uma base de TI confiável (Raisinghani, 2000) e com dados protegidos como ocorre com as novas leis de proteção de dados que se consolidam na Europa e se inicia no Brasil em 2018 com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Finalmente, Ghemawat e Rivkin (2000) salientam que as diferenças das atividades entre as empresas geram disparidades nos custos e na disposição que os clientes têm para pagar em que o valor agregado é afetado diretamente e que cadeia de valor e na base tecnológica convertida em sistemas, não podendo ser um elemento isolado de uma determinada empresa. Necessita-se assim, incluir simultaneamente as cadeias de valor que incluem os componentes do fornecedor, empresa, canal de distribuição da empresa e cliente tornando-se um grande Sistema de Valores conectado por diversos sistemas de informações que devem operar eficientemente (Ghemawat & Rivkin, 2000) com uma adequada Governança de TI.

3.2. Governança corporativa de TI e segurança de sistemas

A Governança Corporativa de TI (GCTI) define e implementa processos, estruturas e mecanismos relacionados na empresa, possibilitando que as tecnologias e funcionários executem suas tarefas com responsabilidades em apoio às estratégias previamente definidas e que criam valor à empresa buscando sempre o aumento da competitividade (Weill & Ross, 2005, pp. 2-11; ITGI, 2003).

Com isso é realizada a conexão entre a Gestão da TI e a GC e assim, uma estratégia de TI se integra à de negócios e alcança os requisitos essenciais de prática de uma boa GC como os de Conformidade, Transparência, Prestação de contas e Redução de Risco (IBGC, 2015; ISACA, 2018; OECD, 2018). Estes requisitos acabam se tornando os fatores críticos de sucesso (ROCKART, 1979) em que poucas áreas focais estabelecem as necessidades essenciais de informação.

Neste caso, instituições financeiras tratam a segurança da informação como FCS obviamente, pois qualquer alteração indevida em valores bancários de correntistas ocasionaria a possível perda de clientes quase que imediatamente aos incidentes que possam ocorrer em seus dados, sejam eles nas questões numéricas ou de proteção de dados. Por isso é que bancos e financeiras possuem alto nível de maturidade de seus processos tecnológicos em que aqui nesse trabalho, eles foram caracterizados pelas análises COBIT (ISACA, 2018) e, mais especificamente ao processo tecnológico DS5 - Segurança de Sistemas -, em aplicações sobre quase 300 empresas de diferentes setores.

A conformidade corporativa compreende a observância dos regulamentos legais externos e internos da empresa e a conduta que se espera de seus executivos é alcançada com uma adequada GCTI, sendo que a segurança de sistemas é o nível de sustentação dessa lógica em que há uma aproximação com a área de TI. Essa aproximação também considera uma sustentação na gestão da cultura organizacional (Morgan, 1996) e de proteção de dados.

O profissional de gestão, assim, avança rapidamente alinhando atividades variadas de boas práticas de governança com conceitos tecnológicos robustos de segurança de sistemas, redefinindo sua própria for-

mação e atuação em mercado tão competitivo e que deve prestar contas a diversos órgãos regulatórios como o atual. Referente à segurança de sistemas, as empresas estão sendo cada vez mais exigidas a protegerem seus dados e os de seus clientes.

A nova Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709, de 2018) que foi implementada no Brasil e que aplica as multas no ano de 2021, vem em seguimento a uma implementação europeia, condicionando maior regulação relacionada à gestão informacional, exigindo melhores processos tecnológicos, treinamento de pessoal e tecnologias diversas como a de redução de fraudes (Lima-Rios, Almeida-Teixeira & Silva-Rios, 2017) além do controle de vulnerabilidades diversas (Singh & Margam, 2018). Também inclui limitações em autenticação e excessos de autorização, bem como comportamento indevido de usuários (Park & Chai, 2018), que podem afetar os serviços, até os considerados móveis (Gao, Rau & Zhang, 2018). Estes geram ainda maiores problemas, pois funcionários podem usar apps diversos, como o de redes sociais, junto com os sistemas empresariais.

Assim, baixa maturidade em processo tecnológico relacionado à segurança de sistemas gera risco à empresa e ao próprio cliente, por isso o interesse neste assunto vem crescendo, porque este tipo de risco acaba por ser estratégico como já anteriormente afirmado. Uma simples consulta ao extrato bancário pode ser capturada por um *malware*, por práticas danosas de *phishing* e mesmo a senha pode circular pelo ambiente virtual de maneira não privada. Devido a possibilidades como esta essa é que bancos investem tanto em segurança de sistemas e diuturnamente se atualizam para estarem e estão preparados para as novas tentativas de invasões em seus sistemas, bem como estendido a seus próprios clientes em operações diversas como operação de *home banking*.

3.3. Avaliação de processos tecnológicos

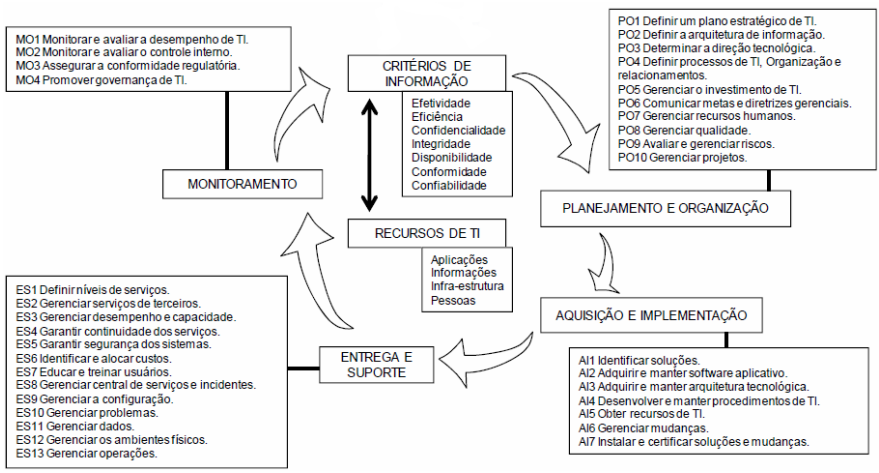
A todo o momento os processos operacionais estão sendo monitorados para que estejam bem dimensionados, bem estruturados em um contexto de Governança de TI (ITGI, 2003), onde se posiciona e atua o *framework* COBIT (ISACA, 2018), para possibilitar aplicações mais robustas (Alkhaldi, Hammami & Uddin, 2017) e mais adequadas aos

requisitos de aumento de segurança, estes contextualizados nos princípios IBGC (2015) através da governança tecnológica (ISACA, 2012).

A base de dados que foi analisada considerou o diagnóstico de domínios e respectivos processos, que neste estudo focou no DS5 - Garantir Segurança dos Sistemas (Aguiar, Pereira, Vasconcelos & Bianchi, 2018), e foi obtida pela aplicação de *framework* do COBIT (ITGI, 2007) em 548 respondentes, que avaliaram quase três centenas de empresas que atuam em diferentes setores de produção, situadas na região sul do Brasil.

Assim, a garantia de sistemas DS5 está classificada no domínio Entrega e Suporte (DS), o qual se refere à entrega dos serviços solicitados, incluindo entrega de serviço, gerenciamento da segurança e continuidade, serviços de suporte para os usuários e o gerenciamento de dados e recursos operacionais. Na Figura 1 pode-se verificar o posicionamento do domínio DS.

Figura 1: Posicionamento do domínio Entrega e Suporte, que envolve o processo "DS5 – Garantir Segurança dos Sistemas" e sua relação com os domínios avaliados pelo COBIT



Fonte: *Framework* do COBIT

Na Figura 1 observa-se a relação da Entrega e Suporte, da qual faz parte o processo tecnológico DS5 - Garantir Segurança dos Sistemas, com os 34 processos tecnológicos do COBIT, reunidos em domínios.

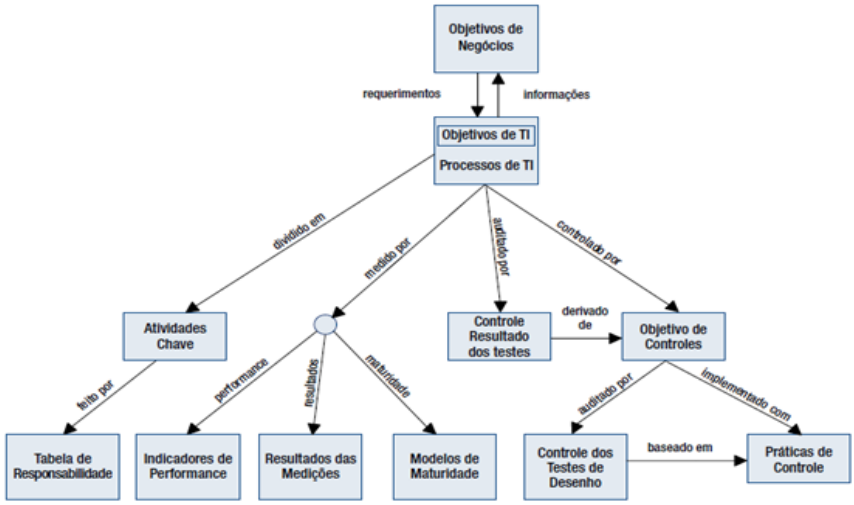
Essa representação é bastante interessante porque evidencia que cada um dos processos de interesse deve ser analisado de maneira integrada, ou seja, em conjunto com os demais processos de maneira sistêmica, evitando-se avaliações isoladas de processos que são associados entre si dentro do mesmo domínio.

Vê-se assim que o processo DS5 estabelece uma relação de pertinência e de associação com os demais e estes com ele, gerando uma melhor GC e GCTI consolidando melhor a estratégia empresarial porque os objetivos de negócio estão ligados aos objetivos de TI. Dessa forma, os processos necessitam ser tratados com técnicas matemáticas e estatísticas que levem em conta a associação potencial entre eles.

Devido a isto, não se pode decidir sobre investimentos e prioridades em maturidade e vulnerabilidade de processos tecnológicos através de médias aritméticas ou outras avaliações simples, na ótica do processo de interesse em si, visualizando-o isoladamente. Isso se pode dizer também sobre os outros processos e, com o conjunto de respostas de maturidade e importância disponíveis, é possível realizar uma análise de dados e avaliar cada processo (ou mesmo conjuntos de processos) perante os demais processos que compõem os domínios definidos pelo COBIT.

Complementarmente, uma análise quantitativa permite ao decisor compreender também a hierarquização e as conexões entre os diferentes processos tecnológicos. Esse relacionamento também se dá entre os componentes do COBIT visando aos objetivos de negócios, que, em forma de cascata, descem para atividades-chave, formas de medição (onde está a maturidade), controle de resultado de testes e objetivos de controle. Pode-se visualizar, na Figura 2, o inter-relacionamento dos Componentes do COBIT.

Figura 2. Inter-relacionamento dos Componentes do COBIT



Fonte: *Framework* do COBIT (ITGI, 2007)

A Figura 2 evidencia as conexões entre os objetivos de negócio, objetivos tecnológicos e os processos tecnológicos, foco maior deste estudo. Assim, o foco deste trabalho se aprofunda no aspecto de Modelos de Maturidade e, de maneira simplificada, no processo em si, não considerando a maturidade do processo de entrada e tampouco o de saída, estes relacionados com o processo DS5 estudado.

Esta estrutura de gestão da informação e da governança tecnológica não pode ser tratada de maneira simplista, o que nos levou a usar técnicas estatísticas de correlação e regressão linear múltipla, que geraram resultados estatisticamente significativos e com aplicação prática potencial interessante. Estas estão explicadas na metodologia e aplicadas na sua sequência.

4. METODOLOGIA

A metodologia utilizada no modelo computacional que avaliou a Segurança de Sistemas através do processo DS5 em processos tecnológicos do *framework* internacional COBIT que alcança a GTI e que atende à

estratégia organizacional foi quantitativa, com técnicas estatísticas de correlação e regressão linear múltipla objetivando analisar o impacto dos processos tecnológicos para o aumento das garantias de segurança da informação.

Essa abordagem condiz com a de *Data Science* envolvendo princípios, processos e técnicas para compreender fenômenos por meio de análise de dados e garimpagem de dados, permitindo identificar padrões e predizer situações (Wan *et al.*, 2016). Busca-se também, por esses modelos de gestão, alcançar inclusive aprendizado de máquina, entre outros recursos de igual robustez, combinando técnicas estatísticas, inteligência artificial e regras de negócios (Farazzmanesh & Hosseini, 2017).

A pesquisa utilizou um questionário em que cada processo tecnológico foi analisado através de escores atribuídos pelo respondente e que correspondem a níveis de maturidade. Estes iniciam num primeiro estágio denominado 0 e finalizam no mais alto grau que é 5. A evolução dos níveis de maturidade pode ser verificada na continuação:

- *Inexistente*: Neste nível há uma absoluta falta do processo. A organização não tem conhecimento sobre as implicações que a falta do processo pode gerar.
- *Inicial*: Neste nível os processos são esporádicos e desorganizados, não existe documentação e controle algum.
- *Repetitivo*, mas intuitivo: Neste nível os processos seguem um padrão de regularidade, com alta dependência do conhecimento dos indivíduos.
- *Definido*: Neste nível os procedimentos estão estabelecidos e são cumpridos. Inicia o uso de indicadores para controle.
- *Gerenciado*: Neste nível os processos estão integrados e alinhados. As metas e planos são baseados em dados e indicadores consistentes.
- *Otimizado*: Boas práticas são seguidas e automatizadas, com base em resultados de melhoria contínua.

As avaliações realizadas pelos respondentes se deram via escalas Likert em survey (com os escores variando entre 0 e 5) e alcançou a totalidade

dos 34 processos de empresas diferentes. Para se avaliar o impacto de diversos processos tecnológicos sobre o processo específico que foi foco deste trabalho (DS5 – Garantir Segurança dos Sistemas), foram consideradas avaliações envolvendo 10 processos de Planejamento e Organização, sete de Aquisição e Implementação e quatro de Monitoramento, em um total de 21 processos.

5. RESULTADOS

Para responder à questão de quais processos tecnológicos mais impactam na Segurança de Sistemas e consequentemente na Estratégia e Governança, se utilizou uma análise quantitativa envolvendo o processo DS5 – Garantir Segurança dos Sistemas do COBIT. Assim, analisando os processos tecnológicos que têm maior repercussão na segurança de sistemas podemos aumentar a garantia deles, e como resultado garantir uma boa prática de governança de TI e consolidação da estratégia organizacional.

5.1. Análise de correlações simples

Para analisar esta questão, primeiro é feita uma análise de correlações simples (não ajustada) de cada processo com DS5, em separado por porte da empresa. Como a distribuição de DS5 não é gaussiana, são utilizadas correlações não-paramétricas (rS de Spearman). A Tabela 1 mostra as correlações de Spearman para os diferentes processos.

Tabela 1. Correlações de Spearman entre os escores dos diferentes processos e DS5, para empresas de grande porte. Fonte: dados de pesquisa.

		Empresas grandes (n = 89)			
Processo	rS	Processo	rS	Processo	rS
PO1	0.52	AI1	0.49	MO1	0.42
PO2	0.44	AI2	0.34	MO2	0.51
PO3	0.47	AI3	0.60	MO3	0.62
PO4	0.28	AI4	0.49	MO4	0.64
PO5	0.59	AI5	0.51		
PO6	0.54	AI6	0.45		
PO7	0.41	AI7	0.29		
PO8	0.55				

PO9	0.45
PO10	0.47

As correlações entre DS5 e os diferentes processos (correlação 0.50 ou maior) variam conforme o domínio.

No domínio Planejamento e Organização: PO1, PO5, PO6 e PO8.

No domínio Aquisição e Implementação: AI3 e AI5.

No domínio Monitoramento: MO2, MO3 e MO4.

Em grandes empresas, sem corrigir pelo efeito dos demais processo do domínio, o processo que mais impactou DS5 foi MO4 (rS= 0.64).

5.2. Análise de regressão linear múltipla

Foi visto que os escores dos vários processos estão correlacionados entre si, principalmente se forem processos do mesmo domínio (multicolinearidade). Tendo em conta a multicolinearidade, se ajustarmos pelo efeito dos demais processos do domínio, é possível que algum processo tenha mais impacto no DS5.

Em geral, esta abordagem multivariada dá um resultado diferente do univariado, obtido quando se olha as correlações brutas, isto é, sem levar em conta (corrigir) pelos valores dos demais processos do domínio. Tendo isto em conta, uma análise de regressão linear múltipla foi realizada para grandes empresas, uma para cada domínio (12 análises).

Na variável DS5 a distribuição também não é normal, tem assimetria à esquerda em maior ou menor grau. A solução foi usar um modelo linear generalizado (GZLM) separado para cada porte de empresa. Foi escolhido o modelo gama com loglink para todas as análises, mas a variável desfecho (DS5) foi transformada conforme o porte da empresa, considerando para este trabalho as grandes empresas.

Para as empresas grandes, onde DS5 tem assimetria à esquerda, foi usada a solução de inverter o escore, subtraindo o escore observado do valor 6 para inverter o lado da assimetria. Assim, quando a resposta ao questionário foi 0, na nova variável ficou 6; 1 ficou 5; 2 ficou 4, 3 ficou 3, 4 ficou 2 e 5 ficou 1. A variável de análise foi 6-DS5.

A Tabela 2 mostra os coeficientes de regressão obtidos na análise de regressão múltipla, valores-P e sentido da associação, corrigida pela multicolinearidade intra-domínio. Para facilitar a interpretação dos resultados, o sinal do coeficiente de regressão já está trocado nos casos em que se usou 6-DS5.

Tabela 2. Resultados das regressões múltiplas por GZLM.

	Empresas grandes (n = 89)	
Processo	b	P
PO1	0.137	0.008
PO2	-0.088	0.105
PO3	0.042	0.438
PO4	-0.064	0.124
PO5	0.120	0.024
PO6	0.042	0.311
PO7	0.030	0.413
PO8	0.076	0.092
PO9	0.044	0.248
PO10	0.004	0.924
AI1	0.115	0.033
AI2	-0.009	0.853
AI3	0.112	0.057
AI4	0.012	0.835
AI5	0.086	0.117
AI6	0.024	0.690
AI7	-0.057	0.270
MO1	-0.026	0.536
MO2	0.034	0.473
MO3	0.080	0.074
MO4	0.210	<0.001

Fonte: dados de pesquisa

Como se pode ver na Tabela 2, as associações entre os vários processos e DS5 variaram bastante. Os principais resultados para as empresas grandes são resumidos abaixo.

- Domínio PO: ajustando pela correlação entre processos deste domínio, PO1 e PO5 tiveram correlação com DS5.

- Domínio AI: ajustando pela correlação entre processos deste domínio, AI1 apresentou correlação significativa com DS5.
- Domínio MO: ajustando pela correlação entre processos deste domínio, MO4 apresentou correlação com DS5.

6. CONCLUSÕES

Este trabalho objetivou analisar processos tecnológicos para aumento das garantias de segurança de sistemas, representada pelo processo DS5 – Garantir Segurança dos Sistemas e a consequente definição e consolidação de estratégias e melhoria das boas práticas de GC e GCTI relacionadas aos processos tecnológicos do COBIT, considerando os níveis de maturidade.

Os resultados evidenciam que os processos PO1 – Definir um plano estratégico de TI e PO5 – Gerenciar o Investimento de TI – domínio de Planejamento e Organização (PO), AI1 – Identificar soluções – domínio de Aquisição e Implementação (AI) – e MO4 – Promover a Governança de TI – domínio de Monitoramento (MO) são os que têm mais impacto sobre DS5.

Com esse estudo pôde-se também demonstrar que estratégia empresarial e processos de governança de TI estão extremamente conectadas e contribuem para garantir a segurança dos sistemas que atualmente apoiam o conhecimento e os processos organizacionais críticos para a sustentabilidade a longo prazo do negócio.

Para estudos futuros se propõem aqui ampliar as análises para as pequenas e medianas empresas e utilizar outras versões do COBIT bem como outros *frameworks* de auditorias e redução de riscos operacionais e tecnológicos. Esta pesquisa também pode ser estendida a estudos internacionais que comparem diferentes abordagens de governança de TI e estratégia de negócio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguiar, J., Pereira, R., Vasconcelos, J., & Bianchi, I. (2018). An overlapless incident management maturity model for multi-framework assessment (ITIL, COBIT, CMMI-SVC). Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management, 13, 137-163. doi: 10.28945/4083

Alkhaldi, F., Hammami, S., & Uddin, M. A. (2017). Understating value characteristics toward a robust IT governance application in private organizations using COBIT framework. International Journal of Engineering Business Management, 9(1), 1-8. doi: 10.1177/1847979017703779

Andrews, K. (1971). The concept of corporate strategy. Homewood: Dow-Jones-Irwin.

Argyris, C. (1996). Toward a comprehensive theory of management. In: Edmondson, A.; Moingeon, B. (Eds.), Organizational learning and competitive advantage. London: Sage.

Bonabeau, E. (2002). Predicting the unpredictable. Harvard Business Review, 80(3), 109-116.

Davenport, T. H., & Prusak, L. (1998). Working knowledge: How organizations manage what they know. Boston, USA: Harvard Business School Press.

Debreceny, R., & Gray, G. (2013). IT governance and process maturity: a multinational field study. Journal of Information Systems, 27(1), 157-188. doi: 10.2308/isys-50418.

Farazzmanesh, F., & Hosseini, M. (2017). Analysis of business customers' value network using data mining techniques. Journal of Information Systems and Telecommunication, 5(3), 162-171.

Gao, F., Rau, P. L. P., & Zhang, Y. (2018). Perceived mobile information security and adoption of mobile payment services in China. In Mobile commerce: Concepts, methodologies, tools, and applications. USA: IGI Global.

Ghemawat, P., & Rivkin, J. W. (2000). Criando vantagem competitiva. In: A estratégia e o cenário dos negócios. Porto Alegre: Bookman.

Hamel, G. (1994). The concept of core competence. In: Hamel, G.; Heene, A. Competence-based competition. Chichester. John Willey & Sons.

Information Technology Governance Institute - ITGI (2003). Board briefing on IT Governance. 2nd Edition. IL, USA: IT Governance Institute.

Information Technology Governance Institute - ITGI (2007). CobiT 4.1: Framework, control objectives, management guidelines, maturity models. IL, USA: IT Governance Institute.

Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - IBGC (2015). Código das melhores práticas de governança corporativa. Disponível em: http://www.ibgc.org.br.

ISACA (2012). Cobit 5 – Modelo corporativo para governança e gestão de TI das organizações. E-BOOK, 98 pág., Rolling Meadows, IL, EUA. Disponível em: http://www.cefet-rj.br/attachments/article/2870/Cobit_5_pt-br.pdf. Acesso em 12 jun. 2018.

ISACA (2018). What is COBIT 5? http://www.isaca.org/COBIT.

Lima-Rios, O. K., de Almeida-Teixeira Filho, J. G., & da Silva-Rios, V. P. (2017). Melhores práticas do COBIT, ITIL e ISO/IEC 27002 para implantação de política de segurança da informação em instituições federais do ensino superior. Revista Gestão & Tecnologia, 17(1), 130-153.

Mintzberg, H. (1994). The rise and fall of strategic planning. New York: Free Press.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (1998). Strategy safari: A guided tour through the wilds of strategic management. New York: Prentice Hall.

Morgan, G. (1996). Imagens da organização. São Paulo: Atlas.

Morin, E. (2003). Introdução ao pensamento complexo (4 Ed.). Lisboa: Instituto Piaget.

OECD (2018). G20/OECD principles of corporate governance. Paris - France: OECD Publishing. doi:10.1787/9789264236882-en

Park, M., & Chai, S. (2018). Internalization of information security policy and information security practice: A comparison with compliance. Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences, 4723-4731.

Porter, M. (1980). Competitive strategy. New York: Free Press.

Porter, M. (1990). Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus.

Porter, M. (1999). Competição - estratégias competitivas essenciais. São Paulo: Campos.

Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. Harvard Business Review, 68(3), 79-91.

Raisinghani, M. S. (2000). Knowledge management: A cognitive perspective on business and education. American Business Review, 18(2), 105-112.

Rockart, J. F. (1979). Chief executives define their own data needs. Harvard Business Review, 57(2), 81-93.

Simon, H. A. (1961). Administrative behavior. 2nd ed. New York: Macmillan.

Singh, V., & Margam, M. (2018). Information security measures of libraries of central universities of Delhi: A study. DESIDOC Journal of Library & Information Technology, 38(2), 102-109. doi: 10.14429/djlit.38.2.11879

Vanti, A. A., Espin, R., Perez-Soltero, A., & Ciotta, D. (2008). Strategic themes for balanced scorecard construction based on fuzzy logic. The International Journal of Knowledge Management and Technology, 6(2), 4-38.

Wan, J., Yue, Z.-L., Yang, D.-H., Yu, Z., Jiao, L., Zhi, L., & Liu, J. (2016). Predicting non performing loan of business bank with data mining techniques. International Journal of Database Theory and Application, 9(12), 23-34. doi: 10.14257/ijdta.2016.9.12.03

Weill, P., & Ross, J. W. (2005). IT governance: How top performers manage IT decision rights. USA: Harvard Business Review Press.

Wrigh, P., Kroll, M. J., & Parnell, J. A. (1998). Strategic management: Concepts and cases. New Jersey: Prentice Hall.

ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO DE LA LITERATURA CIENTÍFICA DEL CONTROL DE LA GESTIÓN DE REDES SANITARIAS[643]

DRA. CAROLINA LEYTON PAVEZ
DRA. PATRICIA HUERTA RIVEROS
Universidad del Bío-Bío, Chile

RESUMEN

La información es el elemento básico de toda investigación científica, la cual requiere encontrar datos y tratarlos con la finalidad de obtener información agregada, donde, además resulta necesario conocer el punto de vista de los diversos autores que ya han abordado el tema de investigación, por ello los análisis bibliométricos han adquirido gran importancia en el ámbito científico. El objetivo de este artículo consiste en revisar en profundidad la literatura científica relacionada con el control de la gestión de las redes sanitarias, e identificar las publicaciones más relevantes, los autores más influyentes y las diferentes tendencias. Para lo cual, se analiza 476 artículos, atendiendo a una serie de indicadores bibliométricos para un periodo de 51 años. Este estudio indica que la literatura científica de redes, es un área de conocimiento de plena vigencia y actualidad, orientado principalmente al estudio teórico del análisis de redes, donde prevalece la metodología cuantitativa mediante fuentes de información primaria y cuyo idioma predominante es el inglés, sin embargo, solo se presentan recientes hallazgos relacionados con el estudio descriptivo del control de las redes sanitarias.

PALABRAS CLAVE

Análisis bibliométricos; Control de gestión; Redes sanitarias.

643 Este capítulo parte del Proyecto: DIUBB 2030309 IF/I de la Universidad del Bío-Bío. Título del proyecto: Análisis de los sistemas de medición de las redes de salud pública en Chile.

INTRODUCCIÓN

El análisis bibliométrico es un método documental que ha alcanzado un importante desarrollo durante las últimas décadas. Su objetivo fundamental es el estudio del tamaño, crecimiento y distribución de los documentos científicos, junto con la estructura y dinámica de los grupos que producen y consumen dichos documentos y la información que contienen (López y Terrada, 1992). En efecto, este método busca contribuir con el análisis de fenómenos en diversas áreas, como los problemas médicos derivados del uso excesivo de internet, lo que evidencia la necesidad de políticas públicas que orienten su uso, tal como lo plantea Vega-Almeida y Arencibia-Jorge (2019).

Cuadro 1. Indicadores bibliométricos

Indicador	**Descripción**
Indicadores de calidad científica	
Revisión de colegas	Información sobre los aspectos de calidad cognitiva, metodológica, estética, etcétera, basados en la percepción de colegas o expertos
Indicadores de la importancia científica	
Número y distribución de publicaciones	Una característica o un fenómeno básico de la producción de publicaciones es el crecimiento exponencial de la ciencia, donde su ritmo es más rápido que la mayoría de los fenómenos sociales
Productividad de los autores	De una manera general, se puede afirmar que existe una fuerte correlación entre la eminencia de un científico y su productividad
Colaboración en las publicaciones	La participación de varios autores en la elaboración de un trabajo es consecuencia de la profesionalización de la comunidad científica
Número y distribución de las referencias	Los parámetros básicos que se pueden estudiar usando este tipo de indicador son: número de referencias por artículo; años de publicación de los trabajos referenciados; distribución de las referencias según revistas o áreas científicas
Indicadores de impacto científico	
Indicador de impacto de los trabajos: número de citas recibidas	Este indicador se ha convertido en la parte esencial de la evaluación de las actividades científicas. Es el más profusamente utilizado, también el más controvertido y busca conocer el número de veces que una publicación ha sido citada por otras publicaciones
Indicadores de impacto	Es la valoración de una revista científica y ha ido ganando

de las fuentes: factor de impacto de las revistas	gran aceptación por parte de la comunidad científica
Índice de inmediatez	Rapidez con que se citan los artículos de una revista determinada
Asociaciones temáticas	Artículos citados simultáneamente, y la relación que existe entre ellos

Fuente: Adaptado de González de Dios y otros (1997)

De acuerdo al Cuadro 1 los indicadores asociados a la calidad científica, consisten en la evaluación de pares, y se consideran los más complejos de utilizar, porque requiere contactar a los expertos en las áreas y rescatar su percepción. Sin embargo, en la actualidad es posible acceder a otros indicadores para medir la importancia y el impacto de las publicaciones, a partir de las bases de datos científicas y utilizando diversos softwares para su análisis, en donde el factor de impacto es relevante.

En concreto, el Factor de Impacto (FI) estudiado por Torre-Espinosa y otros (2019) e introducido por Garfield (1976) propone la primera medida objetiva, cuantificable y estable de la valoración de las citas en una revista en el ámbito científico y, por ello, ha ido ganando aceptación por parte de la comunidad científica. El cual se ha posicionado como un elemento fundamental para la generación de estudios bibliométricos, como los de De Filippo y otros (2019).

De acuerdo a Cross y Gray (2013), los enfoques de control de gestión tradicionales para mejorar la coordinación y colaboración entre los integrantes de una red, invisiblemente llevan a una inadecuada toma de decisiones y perjudican el rendimiento, ya que carecen de métodos que pueden ayudar a identificar y abordar los puntos fuertes y débiles de la red y utilizar las intervenciones estructurales y conductuales para agilizar el intercambio de las interacciones en la red.

Donde el análisis de redes organizacional contribuye al ser una forma estructurada de visualizar cómo las comunicaciones, la información y las decisiones fluyen a través de las organizaciones (McDowell y otros, 2016). Por esta razón, a lo largo del tiempo, el análisis de redes ha desarrollado una metodología propia que ha ido creciendo de forma

paralela a la gran variedad de estudios realizados desde distintas disciplinas y perspectivas (Freeman, 2004).

Siguiendo a Cross y Gray (2013) en las últimas dos décadas, las organizaciones públicas se han vuelto más intensivas en colaboración, a menudo mediante la implementación de estructuras organizacionales basadas en matrices, la difusión de herramientas de coordinación de redes, junto con esfuerzos para crear la cultura de una sola gran organización, para integrar mejor los esfuerzos altamente especializados con el fin de mejorar la innovación. Sin embargo, si bien han logrado significativos avances, aún no han obtenido los resultados esperados.

En este sentido, el análisis de redes es una potente herramienta de evaluación, que mejora la coordinación entre los agentes que prestan servicios públicos (Harris y otros, 2012), donde se observan descensos en el número de actores periféricos, incrementos de vínculos y densidad asociados a mejoras en la capacidad operativa de la red (Wendel y otros, 2010).

También se ha investigado la forma de mejorar la evolución y el desarrollo de las redes organizacionales y sus agrupaciones, donde el aumento de la reciprocidad se relaciona con un mejor desempeño de la red (Haines y otros, 2011). Además, el análisis de redes también se considera como una potente herramienta de evaluación e implementación de programas, puesto que mejora la coordinación entre las agencias y los agentes que prestan servicios públicos (Harris y otros, 2012).

Estos hallazgos respaldan la necesidad de reorganizar los sistemas de salud y proporcionar indicaciones importantes para los responsables de la formulación de políticas y los profesionales del ámbito sanitario, para un mejor control y gestión de las redes sanitarias.

Además, dada la relevancia que han adquirido los mapas de redes de autores para determinar los investigadores más influyentes (Benitez y otros, 2019), al igual que las redes académicas (Lazcano-Peña y Reyes-Lillo, 2020) y de colaboración entre instituciones (Pertuz y otros, 2020) o de algún área en particular, como la de administración (Serna-Gómez y otros, 2019), este estudio reconoce este hecho y por ello se

realiza un análisis bibliométrico, en particular, al área de control de gestión en salud, para el periodo 1967-2018.

1. OBJETIVO

El objetivo de este artículo consiste en revisar en profundidad la literatura científica relacionada con el control de la gestión de las redes sanitarias, e identificar las publicaciones más relevantes, los autores más influyentes y las diferentes tendencias

2. METODOLOGÍA

En este estudio se han utilizado principalmente dos técnicas de investigación, la primera es una técnica con datos primarios y la segunda un meta-análisis. El meta-análisis es una herramienta de investigación que se refiere al análisis estadístico de una larga colección de análisis de resultados realizados por estudios individuales con el propósito de integrar una conclusión, además es útil para sintetizar los datos de una colección de estudios (Glass, 1976).

En concreto, mediante una amplia búsqueda bibliográfica se ha podido identificar el estado actual de la literatura y las necesidades existentes en este tema. Por lo cual, se ha profundizado en los autores más influyentes y relevantes en el ámbito de la investigación y por ello se han revisado, leído y evaluado artículos de revistas indexadas, libros, páginas web y reportes de entidades encargadas del manejo de este tipo de información.

A la vez, en esta investigación se ha utilizado varias herramientas para analizar y descubrir los autores más relevantes sobre el tema, entre las que se encuentra: Web of Science (WoS), Scopus y Google Scholar para el análisis y búsqueda de las publicaciones con mayor impacto, además de referencias encontradas en los diferentes artículos leídos y recomendaciones de expertos; adicionalmente, se ha recurrido al Journal Citation Reports (JCR) para analizar los factores de impacto y las revistas más influyentes.

En cuanto a la organización y almacenamiento de las referencias que se encuentran en la WoS empleadas para este estudio, se ha utilizado Mendeley, cuyo gestor bibliográfico combina una versión web con una versión de escritorio y, además, permite gestionar y compartir referencias bibliográficas y documentos de investigación, al igual que encontrar nuevas referencias y documentos, junto con colaborar en línea.

En efecto, Mendeley ha sido creada y desarrollada como una red social académica en línea de investigadores, para identificar, capturar, etiquetar, clasificar y referenciar artículos científicos y académicos. Su comunidad está formada por tres millones de usuarios y dispone de una base de datos con más de cien millones de referencias y desde 2013 pertenece al grupo editorial Elsevier (Bibliotècnica - Universidad Politècnica de Catalunya, 2017).

En particular, en la primera fase del análisis bibliométrico, se determinan los artículos de la disciplina, y como se mencionó anteriormente, se consulta la base de datos electrónica WoS. WoS fue escogida, debido al reconocimiento internacional por ser una de más completas que existen, además porque posee herramientas para clasificar la información, como el índice de impacto de las revistas científicas.

Ciertamente, WoS es un servicio en línea de información científica, suministrado por Thomson Reuters, integrado por el Instituto de Información Científica ISI Web of Knowledge (Institute for Científica Information de la Web del Conocimiento) y facilita el acceso a un conjunto de bases de datos en las que aparecen citas de artículos de revistas científicas, libros y otros tipos de materiales bibliográficos que abarcan todos los campos del conocimiento académico. Facilita el acceso a las publicaciones a través de sus referencias bibliográficas citadas, para descubrir el impacto de un trabajo científico. Además, permite conectarse al texto completo de publicaciones primarias y otros recursos, y acceder a ellos mediante un sistema de búsqueda basado en palabras clave.

Cuadro 2. Buscadores de la investigación

N°	Ámbito	Palabras clave
1	Control de gestión de redes (Network management control)	Relaciones inter-organizacionales (Inter-organizational relationships) Control de gestión (Management control) Redes organizacionales (Organizational networks) Sistema de control de gestión de redes (Network management control system)
2	Análisis de redes (Network analysis)	Análisis de redes organizacional (Organizational network analysis) Análisis de redes públicas (Analysis public networks) Metodológica de análisis de red (Methodology of network analysis) Métricas para el análisis de red (Metrics network analysis) Herramienta de evaluación de red (Network evaluation tool)
3	Redes de salud (Health network)	Redes Integradas de Servicios de Salud (Integrated networks health services) Sistema de Salud (System health) Red de Salud Pública (Public health network) Fragmentación de los Sistemas de Salud (Health systems fragmentation) Redes Complejas (Complex networks) Sector Público (Public sector)

Al respecto, para la búsqueda en WoS se utilizó:

- TEMA: ("management control" OR "network management control" OR network management control system "organizational networks" OR inter-organizational relationships OR "management control" OR "network management control" OR network management control system).
- AND TEMA: ("network analysis" OR "analysis public networks" OR "methodology analysis network" OR metrics network analysis OR network evaluation tool OR "complex networks").
- AND TEMA: ("health network" OR integrated networks health services OR system health OR public health network OR health systems fragmentation OR "public sector").
- Período de tiempo: 1967-2018.

- Bases de datos: WOS, CCC, DIIDW, KJD, MEDLINE, RSCI, SCIELO.
- Tipo: Artículo
- Idioma de búsqueda: Auto

El estudio contempla un periodo de búsqueda de 51 años, es decir, desde 1967 hasta 2018, donde los primeros resultados arrojaron 476 trabajos, de los cuales se realizó una segunda selección de pertinencia, de la cual se obtuvo una base de datos de 75 investigaciones.

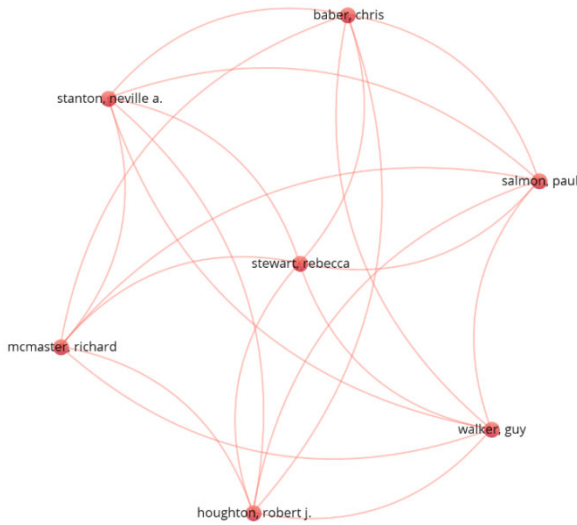
Una vez obtenido el listado de las referencias bibliográficas, se creó un archivo de texto (*txt) delimitado por tabulados Windows, desarrollado en Java y ese archivo se trató con el software VOSwiever para construir y visualizar redes bibliométricas, con el cual se analiza las co-autorías, la co-citación y se obtienen las figuras de redes.

Para crear un mapa basado en los datos bibliográficos, primero el programa lee los datos desde el administrador de referencias obtenidas desde WoS, donde se obtiene los siguientes tipos de análisis: co-autoría; método de conteo: conteo completo; unidad de análisis: autores; con un mínimo de un documento por autor, desde donde se consigue 159 observaciones. Posteriormente, para cada uno de los autores se calcula la fuerza total de los vínculos de co-autoría con otros autores. La figura 1, muestra que siete del total de actores, presentan una mayor fuerza de enlace total.

3. RESULTADOS

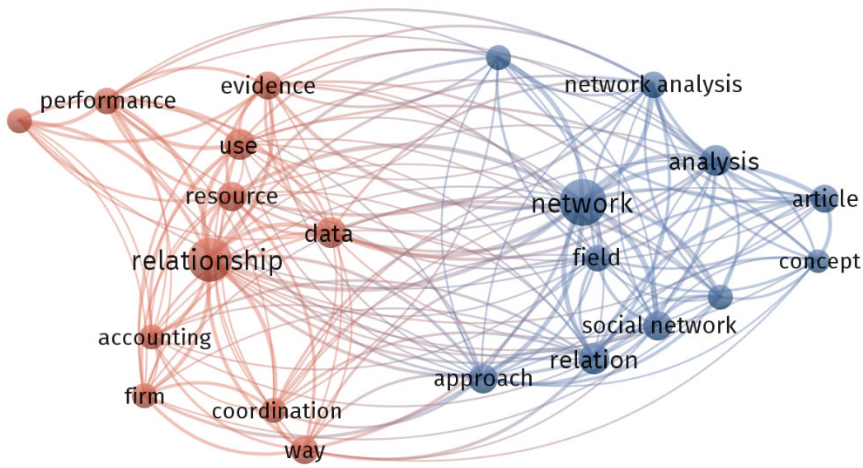
En la Figura 1 se pueden apreciar las redes de las principales co-autorías de la bibliografía y sus relaciones.

Figura 9: Red de las principales co-autorías de la bibliografía y sus relaciones



En cambio, como se puede apreciar, la Figura 2 representa los campos asociados a los términos con mayor ocurrencia, en este caso se consideran todos los Abstract, con el método de conteo binario, considerando como límite mínimo de seis apariciones de un término, donde los 1.472 términos encontrados, 37 cumplen el umbral.

Figura 10: Principales términos de la bibliografía y sus relaciones



Para cada uno de los 37 términos, se calcula una puntuación de relevancia, sobre la base de este puntaje, donde se seleccionan los términos más relevantes, con la opción predeterminada para seleccionar el 60% de términos más relevantes, con lo que se obtuvo un total de 22 términos seleccionados, tal como se aprecia en el Cuadro 3.

Cuadro 3. Selección de términos según ocurrencia y relevancia de la bibliografía

N°	Termino inglés	Termino español	Ocurrencia	Relevancia
1	Network	Red	24	0.57
2	Relationship	Asociación, relación fuerte o cercana	22	0.74
3	Use	Uso o utilidad	11	1.06
4	Analysis	Análisis	11	0.99
5	Relation	Relación o conexión	11	0.59
6	Data	Datos	11	0.31
7	Social network	Red social	10	0.79
8	Resource	Recurso	10	0.50
9	Approach	Enfoque	10	0.21
10	Article	Artículo	9	2.01
11	Evidence	Evidencia	9	0.64
12	Way	Forma o manera	9	0.63
13	Performance	Desempeño	8	1.89
14	Field	Campo	8	0.77
15	Network analysis	Análisis de red	8	0.65
16	Management control system	Sistema de control de gestión	7	3.53
17	Firm	Firma	7	1.26
18	Accounting	Contabilidad	7	1.03
19	Time	Tiempo	7	0.87
20	Coordination	Coordinación	7	0.65
21	Social network analysis	Análisis de redes sociales	7	0.43
22	Concept	Concepto	6	1.87

La densidad en que aparecen los conceptos con mayor ocurrencia en la bibliografía del estudio, para este caso los principales términos son: red (network), asociación o relación fuerte o cercana (relationship); uso o

utilidad (use); análisis y relación (relation); análisis (analysis) y relación o conexión (relations), cuyas palabras precisamente componen el corazón de la investigación, sin embargo, no hay presencia de palabras relacionadas con el ámbito sanitario (health), que precisamente es el ámbito de aplicación de este estudio.

Para un análisis más específico, y como parte de una segunda fase, se seleccionan las publicaciones más citadas y para este caso se corta en un mínimo de 100 citas, con lo que se obtiene un total de 31 publicaciones y se elabora el siguiente ranking de acuerdo al número de veces citado (NVC).

De esta segunda fase es posible mencionar que el 100% de los estudios encontrados se encuentran en el idioma inglés. Lo anterior se puede deber porque tal como plantea Bojo-Canales y Sanz-Valero (2019), las posibilidades de recibir citaciones son mayores si se publica en inglés.

Y, en segundo lugar, en relación al autor más citado del estudio, la principal publicación cuenta con 19.578 citas, y se trata de la investigación Collective dynamics of 'small-world' networks de los autores Watts y Strogatz (1998), que precisamente trata el ámbito del análisis de redes y que se constituye en la base teórica del estudio.

También se puede apreciar que las principales publicaciones, se encuentran en revistas del área de la administración, lo cual explica por qué inicialmente, es decir, a finales de la década de 1990, los autores que abordaron el tema trabajaban principalmente en esa área. Después el tema se vuelve más transversal y se pueden observar publicaciones en revistas especializadas en el tema.

En relación con las publicaciones más influyentes, de los 31 trabajos seleccionados para el análisis bibliométrico, se utiliza el FI, denominado JSR el cual permite evaluar las principales revistas, y mide el impacto de una revista en función de las citas recibidas por los artículos publicados y recogidos en la WoS. Lo que permite medir la influencia y el impacto de las investigaciones realizadas y muestra las relaciones entre las revistas que citan y las que son citadas.

Específicamente, el FI es el resultado de dividir el número de citas que ha recibido una revista en un año dado para los dos años anteriores, por la cantidad de artículos publicados por una revista durante esos dos años citados.

Por otra parte, de los 31 trabajos seleccionados, el FI al año 2017 fluctúa entre 41.577 y 1.479, y en los últimos 5 años va desde 44.959 a 2.054. En cuanto a la clasificación en la categoría, ésta varía entre 64 y 239, ubicándose todas las investigaciones entre el 1 y 103 respectivamente; en cuando al cuartil en la categoría, se tiene que 28 de ellas pertenecen al cuartil Q1 y sólo 3 al cuartil Q2.

El trabajo con mayor FI, naturalmente corresponde al mencionado trabajo realizado por los autores Watts y Strogatz (1998), cuya revista pertenece a la primera categoría de su área de investigación de un total de 64.

En general, es posible apreciar que la mayoría de los trabajos utilizados en el estudio se enfocan en el área de negocios y finanzas (business, finance); seguido de solo negocios (business); luego ciencias multidisciplinares (multidisciplinary sciences); administración (management); sociología (sociology); física, fluidos y plasmas (physics, fluids & plasmas); administración pública (public administration); educación e investigación educativa (education & educational research) y finalmente servicios y ciencias de la salud (health care sciences & services).

Los estudios encontrados y revisados, en su gran mayoría tienen como objeto el análisis teórico de las redes, donde predomina la metodología cuantitativa mediante fuente de información primaria.

Otra característica de los datos es su dispersión, donde no se puede apreciar tendencias marcadas en este tipo de investigaciones, pues los investigadores enfocan el tema desde diversas perspectivas, y abarcan diversos puntos el problema, dificultando la identificación de las líneas de investigación.

4. CONCLUSIONES

El análisis bibliométrico ha realizado una sinopsis de las investigaciones más relevantes sobre los temas analizados y sobre la metodología utilizada en la investigación.

Este estudio indica que la literatura científica del análisis de redes es un área de conocimiento que se encuentra en plena vigencia y actualidad, orientado principalmente al estudio teórico, donde prevalece la metodología cuantitativa mediante fuentes de información primaria y cuyo idioma predominante es el inglés, sin embargo, solo se presentan recientes hallazgos relacionados con el estudio descriptivo del control de gestión de las redes sanitarias.

Finalmente, el análisis bibliométrico permitió obtener información científica de calidad que permite contribuir al estudio del control de gestión de las redes asistenciales. Además, se evidencia que el aún es incipiente el desarrollo de información y estudios relevante en relación con el control de gestión para contribuir con el desarrollo de las redes sanitarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Benitez Nara, E. O.; Schaefer, J. L.; de Moraes, J.; Tedesco, L. P. C.; Furtado, J. C.; Baierle. I. C. (2019). Sourcing Research Papers on Small- and Medium-Sized Enterprises' Competitiveness: An approach based on authors' networks. Revista Española de Documentación Científica, 42 (2), e230. https://doi.org/10.3989/redc.2019.2.1602

Bibliotècnica - Universidad Politècnica de Catalunya (2017). Mendeley Preguntes Freqüents Mendeley. Disponible en: https://bibliotecnica.upc.edu/sites/default/files/pagines_generals/investigadors/mendeley/mendeley-preguntes-frequents-upc.pdf [Fecha de consulta: 27/7/2019].

Bojo-Canales, C.; Sanz-Valero, J. (2019). Las revistas de ciencias de la salud de la red SciELO: un análisis de su visibilidad en el ámbito internacional. Revista Española de Documentación Científica, 42 (4), e245. https://doi.org/10.3989/redc.2019.4.1629

Cross, R.; Gray, P. (2013). Where Has the Time Gone?. California Management Review, 56(1), 50-66.

De Filippo, D.; Silva, P.; Borges, M. M. (2019). Caracterización de las publicaciones de España y Portugal sobre Open Science y análisis de su presencia en las redes sociales. Revista Española de Documentación Científica, 42 (2), e235. https://doi.org/10.3989/redc.2019.2.1580

Freeman, L. (2004). The development of social network analysis: A study in the sociology of science, Vancouver, Canada: Empirical Press.

Garfield, E. (1976). Journal citation reports. A bibliometric analysis of references. An international interdisciplinary index to the literature of science, Medicine, Agriculture, Technology and the Behavioral Science. Institute for Scientific Information, 9, 1-20.

Glass, G. (1976). Primary, secondary, and meta-analysis of research. Educational Researcher, 5(10), 3-8.

González de Dios, J.; Moya, M.; Mateos M. (1997). Indicadores bibliométricos: Características y limitaciones en el análisis de la actividad científica. Anales Españoles de Pediatria, 47, 235-244.

Haines, V., Godley, J.; Hawe, P. (2011). Understanding Interdisciplinary Collaborations as Social Networks. Am J Commun Psychol, 47(1-2), 1-11. http://doi.org/10.1007/s10464-010-9374-1.

Harris, J., Provan, K., Johnson, K.; Leischow S. (2012). Drawbacks and benefits associated with interorganizational collaboration along the discovery development- delivery continuum: A cancer research network case study. Implementation Science, 7, 69-90.

Lazcano-Peña, D.; Reyes-Lillo, D. (2020). Redes académicas en la investigación en Comunicación en Chile: análisis de co-autorías en el trabajo científico. Revista Española de Documentación Científica, 43 (1), e259. https://doi.org/10.3989/redc.2020.1.1626

López, J.; Terrada, M. (1992). Los indicadores bibliométricos y la evaluación de la actividad médico-científica (IV). La aplicación de los indicadores. Med Clín Barcelona, 98, 384-388.

McDowell, T., Horn, H.; Witkowski, D. (2016). Organizational network analysis gain insight, drive smart. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 1, 2-4.

Pertuz, V.; Pérez, A.; Vega, A.; Aguilar-Ávila, J. (2020). Análisis de las redes de colaboración entre las Instituciones de Educación Superior en Colombia de acuerdo con ResearchGate. Revista Española de Documentación Científica, 43 (2), e265. https://doi.org/10.3989/redc.2020.2.1686

Serna-Gómez, H. M.; Quintero-Agudelo, M. F.; Castro-Escobar, E. S.; Calderón-Hernández, G. (2019). Las redes de colaboración en el área de administración. El caso de las universidades colombianas. Revista Española de Documentación Científica, 42 (2), e236. https://doi.org/10.3989/redc.2019.2.1595

Torre-Espinosa, M. de la; Repiso, R.; Montero Díaz, J. (2019). Factor de Impacto y comportamiento bibliométrico de las revistas de "Film, Radio & Television" de Web of Science. Revista Española de Documentación Científica, 42 (3), e243. https://doi.org/10.3989/redc.2019.3.1630

Vega-Almeida, R. L.; Arencibia-Jorge, R. (2019). El lado oscuro de Internet: un estudio bibliométrico de la literatura sobre comportamientos adictivos en línea. Revista Española de Documentación Científica, 42 (4), e251. https://doi.org/10.3989/redc.2019.4.S8

Watts, D.; Strogatz, S. (1998). Collective dynamics of small-world networks. Nature, 393, 440-442.

Wendel, M., Prochaska, J., Clark, H., Sackett, S.; Perkins, K. (2010). Interorganizational network changes among health organizations in the Brazos Valley, Texas. The Journal of Primary Prevention, 31(1-2), 59-68. https://doi.org/10.1007/s10935-010-0203-y.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha sido financiado por la Universidad del Bío-Bío, a través del Proyecto de Investigación, DIUBB 2030309 IF/I.

ANÁLISIS DEL CAMBIO DE ESTRATEGIA COMPETITIVA Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS: UNA REFLEXIÓN CRITICA EN TIEMPOS DE PANDEMIA[644]

DRA. PATRICIA HUERTA RIVEROS
DRA. CAROLINA LEYTON PAVEZ
Universidad del Bío-Bío, Chile

RESUMEN

Las organizaciones han tenido que adaptarse al contexto hostil que ha generado la pandemia a nivel mundial, por ello muchas empresas han realizado un cambio en su forma de competir en los mercados, lo cual ha afectado sus resultados, incluso llevándolas a la quiebra. Debido a que el cambio de estrategia competitiva impacta en los resultados empresariales que alcanzan las organizaciones, el objetivo de este artículo consiste en analizar las razones que tienen las empresas para realizar un cambio de estrategia competitiva y cómo esto afecta a sus resultados. La estrategia competitiva es un tema tradicionalmente investigado y cuyo interés permanece en la actualidad debido a su repercusión en los resultados empresariales. Sin embargo, los hallazgos obtenidos en investigaciones pasadas están lejos de concluir y el contexto actual de la pandemia ha relevado su importancia, como fuente para contribuir con la permanencia de la empresa en el mercado. Específicamente, se realiza una revisión bibliográfica de las estrategias competitivas y su relación con los resultados empresariales, al igual que sus razones para cambiar y, se presenta un modelo y proposición de investigación en el contexto de la pandemia. Se concluye que el cambio de estrategia competitiva permite la permanencia de la empresa en el mercado e influye en sus resultados y, la capacidad de reacción o adaptación fue clave para permanecer en el mercado, porque permitió abordar las nuevas necesidades que demanda la población.

PALABRAS CLAVE

Estrategia competitiva, resultados, estrategia.

644 Este capítulo parte del Proyecto: DIUBB 2030309 IF/I de la Universidad del Bío-Bío. Título del proyecto: Análisis de los sistemas de medición de las redes de salud pública en Chile.

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones en la actualidad han tenido que adaptarse al contexto hostil que ha generado la pandemia a nivel mundial, por ello muchas empresas han realizado un cambio en su forma de competir en los mercados, lo cual ha afectado sus resultados, incluso llevándolas a la quiebra. Por lo anterior, y debido a que el cambio de estrategia competitiva impacta en los resultados empresariales que alcanzan las empresas, el objetivo de este artículo consiste en analizar las razones que tienen las empresas para realizar un cambio de estrategia competitiva y cómo esto afecta a sus resultados, en el contexto de la pandemia Covid-19.

Específicamente, la estrategia competitiva es un tema tradicionalmente investigado (Hill, 1988) y cuyo interés permanece en la actualidad, debido a su repercusión en los resultados empresariales (Oyedijo, 2012), porque el estudio de "las fuentes de diferencias persistentes en los resultados entre las empresas se encuentra en el núcleo de los tópicos centrales para la dirección estratégica" (Mol et al., 2005, pp. 251-252; Camisón et al., 2007, p. 161) y el contexto actual de la pandemia ha relevado su importancia, como fuente para contribuir con la permanencia de la empresa en el mercado.

Para una mejor comprensión, el artículo se estructura en los siguientes apartados: En primer lugar, se realiza una revisión bibliográfica de las estrategias competitivas y su relación con los resultados empresariales, al igual que las razones para cambiar y una reflexión en tiempos de pandemia y, en segundo lugar, se presenta un modelo y proposición de investigación en el contexto de la pandemia. Por último, se exponen las conclusiones y la bibliografía utilizada.

1. ESTRATEGIA COMPETITIVA Y RESULTADOS EMPRESARIALES

Cada estrategia competitiva se basa en crear y mantener una ventaja competitiva, la cual es específica para cada organización y es valorada por los consumidores, (Renko et al., 2011).

Específicamente, Shahrul (2011, p.149) plantea que "la ventaja competitiva surge de la creación de las competencias superiores que posee la empresa y que son utilizadas para crear valor al cliente y así lograr una ventaja en costo o diferenciación, generando por ello una mayor cuota de mercado y rentabilidad". Al respecto, Qi et al. (2011, p.372) plantean que "la estrategia competitiva se refiere a la base sobre la cual una empresa puede lograr y mantener una ventaja competitiva".

En definitiva, aunque existe aceptación que la estrategia competitiva condiciona los resultados económicos (Porter, 1980), "no existe consenso sobre qué tipo de estrategia competitiva permite un mejor resultado" (Camisón y Villa-López, 2010, p. 129). Lo anterior se puede deber a que son múltiples los factores que afectan los resultados de las empresas.

De hecho, algunos investigadores han descubierto que las empresas más rentables son aquellas que siguen un tipo particular de estrategia competitiva (Hall, 1980). En cambio, otros autores han comprobado que las estrategias competitivas no representan una forma de lograr un resultado superior (Parker y Helms, 1992) y por ello las estrategias híbridas son las que ocasionan un mejor resultado empresarial (Gopalakrishna y Subramanian, 2001). Resultados que se ven alterados producto de la situación actual de la pandemia Covid-19.

1.1. Razones para cambiar la estrategia competitiva

Es un hecho que la pandemia del Covid-19 es un fenómeno que ha motivado el cambio de estrategia competitiva de las empresas y de las organizaciones en general. Por lo tanto, la forma tradicional de llevar los negocios se ha visto fuertemente afectada por esta situación y lo que ha generado, como es: el cierre de las fronteras, las medidas de confinamiento y el cambio en la forma de realizar el trabajo, entre otros aspectos. Lo anterior ocasionó que las empresas adaptaran su forma de competir en los mercados, a través de plataformas digitales para permitir la compra/venta online, despacho a domicilio y todos los servicios asociados para ello, como la devolución de productos/servicios, reclamos, etc. Al contrario, las empresas que no fueron capaces de adaptarse o reconvertirse, desaparecieron, generando pro-

blemas económicos en los sectores, aumento del desempleo y efectos sociales en la población y sociedad en general.

En concreto, las razones para cambiar la estrategia competitiva de las empresas son diversas, siendo una de ellas el Covid-19, sin embargo, no se debe desconocer que la literatura tradicional reconoce otros factores adicionales y que se mencionan a continuación.

Específicamente, la elección y el cambio de estrategia competitiva son sinónimos, es decir, "son determinados por la misma causa, donde el uso de uno de los términos dependerá de la etapa de desarrollo de la empresa" (Herrmann, 2009, p. 16).

Considerando el argumento previo, se deben analizar las razones que poseen las empresas para cambiar su estrategia competitiva, a partir de recordar brevemente las características que posee cada tipo de estrategia competitiva y qué motivó su elección, reconociendo que la tipología de Porter (1980) afirma que las estrategias que permiten obtener un resultado superior son mutuamente excluyentes, es decir, seguir ambas estrategias es incompatible. A diferencia de lo planteado por Johnson et al. (2006) quienes mediante el análisis del modelo de Bowman (1992) señalan que ambas estrategias no son excluyentes.

De hecho, según Porter (1980) el logro de una mayor diferenciación a menudo requiere de altos costos, por el uso de materias primas más caras y procesos productivos menos estandarizados. En concreto, esta estrategia busca crear un producto o servicio, diferenciado y que sea percibido como único por sus consumidores, que le provean valor y creen fidelidad. En cambio, las empresas que siguen una estrategia genérica de liderazgo en costo persiguen volverse "productores de bajo costo en la industria, vendiendo un producto estándar y explotando economías de escala que enfatizan el control del costo" (Hua y Ming, 2011, p.11).

Al contrario, cuando una empresa adopta la estrategia de enfoque decide seleccionar un alcance estrecho dentro de una industria y desarrollar una estrategia especializada para servir sólo a un segmento (Demuner y Mercado, 2011). En definitiva, cada estrategia competitiva busca lograr retornos superiores en su industria o segmento de industria y

según Hua y Ming (2011, p. 17) "la elección de la estrategia exitosa requerirá de la creación de un ajuste basado en la interacción entre las dependencias externas y las capacidades internas, condicionando por ende la elección y el cambio de la estrategia competitiva".

En general, "el rol del cambio del ambiente ha sido un tema sobre el cual la literatura de dirección estratégica ha girado" (Sharma y Singh, 2012, p. 48). De hecho, el debate sobre "la respuesta organizacional a la crisis económica se ha enfocado sobre la necesidad de realinear la estrategia y la estructura empresarial" (Mckinlay y Starkey, 1988, p. 555), donde la capacidad adaptativa de la empresa dependerá de su habilidad para cambiar (Miles y Snow, 1978), lo cual se vuelve fundamental en tiempos de pandemia.

1.2. REFLEXIÓN EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Es un hecho que la empresa adapta su forma de competir en los mercados cuando ocurre un cambio en las condiciones tradicionales, por ende, la forma de competir de las empresas cambió producto de la pandemia. En efecto, el Covid-19 es un factor inesperado frente al cual no todas las organizaciones se encontraban preparadas y que tuvieron que enfrentar rápidamente. Aquellas que no lo hicieron, desaparecieron, y las que permanecen han debido reinventar su negocio para adaptarse a una nueva realidad que incluso generó cambios en los hábitos de los consumidores, en la forma de entrega del producto o servicio que ofrecen las organizaciones y en la creación de nuevos productos/servicios para la sociedad en general. A la vez, el consumidor se vio enfrentado a un cambio en la forma de comprar, a través de pedidos online y despacho a domicilio, lo cual provocó que las empresas que no estaban preparadas tuvieran que adaptarse a esta nueva modalidad, o bien, cerrar.

Mientras tanto "los gobiernos han adoptado diferentes medidas" (De La Rocha, 2020, p. 68) y políticas públicas para combatir la crisis desde el punto de vista sanitario y económico. Sin embargo, lo anterior, no ha sido suficiente porque estas medidas no han cambiado los pronósticos negativos del PIB, publicado por la OCDE y el FMI para el año 2021, el cual afecta a la forma de competir de las empresas que

permanecen en el mercado. Al respecto, Xiong (2020, p.2231) analiza "las características específicas de la empresa que impactan al mercado", porque "muchos sectores se han visto afectados" (De La Rocha, 2020, p. 69), como el sector educacional, donde específicamente las Universidades han tenido que replantear sus servicios educativos para garantizar su continuidad (Peñafiel, 2020), a través de docencia y actividades online y/o virtual.

Por otra parte, debido a la urgencia, al comienzo de la crisis la mayoría de los estudios estuvieron enfocados en aspectos sanitarios y estas estrategias fueron abordadas rápidamente por los países, pero ahora, surgen otras investigaciones que están analizando la situación empresarial, debido a que "la pandemia generó una crisis económica" (México, 2020, p.22; SGAEFUE, 2020, p.17) y por ello se volvió imprescindible apoyar al sector empresarial con la finalidad de reforzar o cambiar su forma de competir en tiempos adversos. Fue necesario porque su actuar afecta no sólo a sus resultados, sino también a los resultados de la sociedad y de los países involucrados. Por lo tanto, "esta crisis ha cambiado el modo de hacer negocios" (México, 2020, p. 22) y por esta razón se requiere "información de calidad para la estrategia empresarial en tiempos de pandemia" (Triviño, 2020, p.68), debido a que "el modelo de negocios tradicional debe adaptar su forma de competir" en los países.

Específicamente, se observan países como "España que han apoyado a las empresas con medidas económicas" (Ed, 2020, p.41), entre otros, sin embargo, los preliminares y recientes estudios de Shen et al. (2020) y Xiong et al. (2020), sobre los efectos en los resultados de la empresa, permiten apreciar también cómo influye el actuar o la estrategia de las empresas en los sectores.

En definitiva, la pandemia "ha generado impactos negativos en la salud, la economía, la educación, las relaciones interpersonales" (Peñafiel, 2020, p.13), entre otros. Además, todos hemos sido testigos de las manifestaciones de diversos países en rechazo a las medidas de confinamientos que frenan el trabajo de diferentes sectores industriales, generando una crisis paralela como consecuencia de la pandemia y

frente a la cual los gobiernos y empresas deben y han tomado medidas, como es cambiar su forma de competir en el mercado para influir en sus resultados y de esta forma poder contribuir con el empleo y el PIB de los países.

Al contrario, la disminución de la movilidad que ha ocasionado la pandemia ha generado "efectos positivos en el medio como: la limpieza del aire, bajas emisiones de carbono, lo que ha permitido cuidar el medioambiente" (Solis, 2020, p, 36) y por ello ha generado nuevos desafíos a las empresas. En línea con lo planteado por Pérez (2020, p.45) quien señala que "frenar el deterioro medioambiental resulta clave para evitar nuevas pandemias". Y, Solis (2020, p. 35), por su parte refuerza que "las empresas con programas de sostenibilidad serán líderes después de la pandemia".

En resumen, se han generado "consecuencias económicas" (De La Rocha, 2020, p. 68) tales como "el desempleo, disminución del comercio internacional" (Bonciu, 2020, p. 19) pero también se ha evidenciado el problema ocasionado al medioambiente y, por ende, a la sostenibilidad de las empresas, las cuales han debido cambiar su formato tradicional de competir en los mercados adoptando nuevas tecnologías para vender sus productos y/o servicios en tiempos de pandemia.

Frente a esta crisis "la gestión estratégica puede contribuir a través de diferentes teorías" (Foss, 2020, p. 1322), por ello incluso han surgido estudios que permiten reflexionar sobre las estrategias post-pandemia (Iglesias, 2020), los cuales plantean que en tiempos de crisis se ha reforzado el marketing digital, se ha generado el desarrollo de nuevos productos, etc. Al respecto, debido a las "grandes alteraciones sociales y políticas en curso, es una necesidad revisar la estrategia del negocio considerando los nuevos motores de cambio y que la situación actual de crisis y alta volatilidad requiere una gestión ágil y digital" (Iglesias, 2020, p. 41) de la empresa para poder abordarlo.

2. PROPOSICIÓN Y MODELO DE INVESTIGACIÓN

A continuación, en este apartado se presenta la proposición y el modelo de investigación.

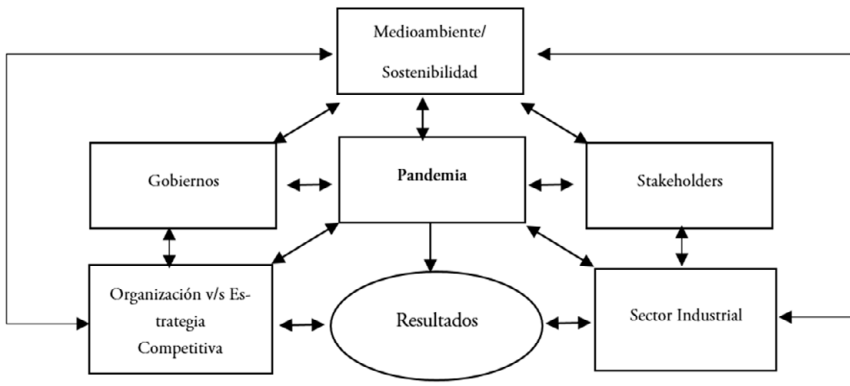
2.1. Proposicion

Proposición 1: El cambio de estrategia competitiva permite adaptarse al nuevo contexto y obtener mejores resultados empresariales en tiempos de pandemia, *ceteris paribus.*

2.2. Modelo de investigación

En este apartado se presenta el modelo de investigación y su explicación:

Figura 1: Modelo de Investigación



En concreto, en la figura 1 se presenta el modelo de investigación. Como se puede apreciar, la pandemia ha causado varias repercusiones afectando a diversos factores y dimensiones, tanto internos como externos, debido a que es un fenómeno multidimensional. En particular, la pandemia del Covid-19 ha influido en la forma en la cual las empresas compiten tradicionalmente en el mercado, las cuales han debido adaptarse rápidamente a una nueva forma de competir en el sector industrial y aquellas que no lo hicieron, desaparecieron, causando efectos adversos en la economía, como el desempleo y efectos económicos en la sociedad en general.

Por lo anterior, la pandemia afectó la forma de competir de las instituciones, influyendo en los resultados de organizaciones públicas y privadas, además, este efecto en sus resultados también influyó a los sectores industriales, ya sea a través de una nueva modalidad de empleo

como el teletrabajo, la reconversión del negocio y el desempleo en aquellos negocios en los cuales no fue posible mantenerse en el sector. Por lo tanto, los sectores también afectaron los Stakeholders, quienes a su vez respondieron a la pandemia a través de medidas de autocuidado y adaptándose a los nuevos requerimientos del sector en el cual trabajaban, entre otros aspectos. Por su parte, los gobiernos emplearon medidas económicas y sanitarias para combatir el covid-19, las cuales han contribuido a palear en parte la crisis, la cual no sólo es sanitaria, sino también económica, social y medioambiental. En este último aspecto es relevante mencionar que las medidas de confinamiento también han servido para contribuir positivamente con el medioambiente, debido a la menor contaminación del aire, agua, entre otras, lo que ha hecho plantearse o replantearse en las empresas los planes de sostenibilidad para que sean compatibles con la nueva forma de competir que se deberán implementar posterior a la pandemia.

2.3. Lineamientos de implementación

En este apartado se presentan algunos lineamientos para la implementación del modelo propuesto, con la finalidad de contribuir con el contraste del estudio en una futura investigación.

Cuadro 1. Lineamientos de implementación

Variable/Item	Criterio	Variable/Item	Criterio
Población	Empresas industriales	Resultado	ROA
Fuente	Base de datos	Sector Industrial	Actividad Económica
Periodo	10 años	Tamaño	Número de Trabajadores
Estrategia Competitiva	Variable categórica	Ubicación	País

3. CONCLUSIONES

El rol de la estrategia de la empresa en las organizaciones ha recibido una "considerable atención de parte de los investigadores y en la práctica" (Hua y Ming, 2011, p. 18), razón por la cual ha sido el interés de investigación de este trabajo. De hecho, este estudio contribuye anali-

zando el cambio de estrategia competitiva y sus efectos sobre los resultados en tiempos de pandemia.

Se concluye que el cambio de estrategia competitiva permite la permanencia de la empresa en el mercado e influye en sus resultados y, además, la capacidad de reacción o adaptación de las empresas es clave para permanecer en el mercado, porque permite abordar las nuevas necesidades que demanda la población en la actualidad.

Finalmente, la forma de competir de las empresas ha cambiado producto de la pandemia, muchas organizaciones han debido replantear sus negocios, sus productos y/o servicios y aquellas que no lograron adaptarse han desaparecido. Este fenómeno nos deja varias enseñanzas, nos demuestra que el efecto de una pandemia es multidimensional, que incluso afecta a las estrategias de la empresa y, debido a lo anterior, se reconoce como una limitación del estudio que el modelo propuesto no logra recoger todos los factores que afectan a la estrategia competitiva y por ello se propone como futura línea de investigación el poder profundizar el estudio a través de su contraste, porque se evidencia que se requieren más estudios al respecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BONCIU, F. (2020). Challenges in Designing Economic Strategies for the Post Covid-19 Era. Global Economic Observer, 8(1), 19–23.

BOWMAN, C. (1992) "Charting competitive strategy," in D. Faulkner and G. Johnson, eds., The Challenge of Strategic Management, London: Kogan Page.

CAMISÓN, C. y VILLAR-LÓPEZ, A. (2010). Effect of smes' international experience on foreign intensity and economic performance: the mediating role of internationally exploitable assets and competitive strategy. Journal of Small Business Management, 48(2), 116–151.

CAMISÓN, C., GARRIGÓS, F. y PALACIOS, D. (2007). Estrategias competitivas y desempeño empresarial: estudio comparativo de los modelos de robinson & pearce y miles & snow en el sector hotelero español. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 13(3), 161-182.

DE LA ROCHA VÁZQUEZ, M. (2020). La Economía Española ante la pandemia del Covid-19. Tiempo de Paz, 137, 68–74.

DEMUNER, M. y MERCADO, P. (2011). Estrategia competitiva y tecnología de la estructura productiva en pymes manufactureras de autopartes del estado de México. estudio de caso múltiple. Panorama Socioeconómico, 29 (42), 4-23.

ESPECIAL DIRECTIVOS (ED) (2020). Empresas afectadas por la pandemia: Condiciones para acceder a fondos SEPI. Especial Directivos, 1786, 41–44.

FOSS, N. J. (2020). Behavioral Strategy and the COVID-19 Disruption. Journal of Management, 46(8), 1322–1329.

GOPALAKRISHNA, P. y SUBRAMANIAN, R. (2001). Revisiting the pure versus hybrid dilemma: porter's generic strategies in a developing economy. Journal Of Global Marketing, 15(2), 61–79.

HALL, W. (1980). Survival strategies in a hostile environment. Harvard Business Review, 58(5), 75–85.

HERRMANN, A. (2009). On the choice and success of competitive strategies. Competition & change. United States: Maney Publishing, 13(1), 328.

HILL, C. (1988). Differentiation versus low cost or differentiation and low cost: a contingency framework. Academy Of Management Review, 13(3), 401–412.

HUA, Y. y MING, H. (2011). Strategic fit among business competitive strategy, human resource strategy, and reward system. Strategic Management Journal, 10(2), 11-32.

IGLESIAS, B. (2020). Covid-19: Evolución de la pandemia, barómetro económico y estrategia Kaizen. ORH - Observatorio de Recursos Humanos, 156, 36–41.

JOHNSON, G., SCHOLES, K. Y WHITTINGTON, R. (2006). Dirección Estratégica. 7° Ed., Pearson Educación, Madrid, España.

MCKINLAY, A. y STARKEY, K, (1988). Competitive strategies organizational change. Organization Studies, 9(4), 555-571.

MÉXICO, N. (2020). Empresas de México: el desafío de sobrevivir a la pandemia. Newsweek México, 24(9), 22–24.

MILES, R. y SNOW, C. (1978). Organization strategy, structure and process. New York: Mcgraw-Hill.

MOL, J., WIJNBERG, N. y CARROLL, C. (2005). Value chain envy: explaining new entry and vertical integration in popular music. Journal Of Management Studies, 42(2), 251-276.

OYEDIJO, A. (2012). Competitive strategy orientations of small and medium business owners and their performance impacts: the case of paint manufacturing SMEs in South-Western Nigeria. Business and Management Review, 1(12), 10–18.

PARKER, B. y HELMS, M. (1992). Generic strategies and firm performance in a declining industry. Management International Review, 32(1), 23–39.

PEÑAFIEL, W. (2020). Artículo Editorial Los cambios en los procesos educativos en tiempos de pandemia. Fides et Ratio, 20, 13–16.

PÉREZ, C. (2020). ¿Afecta la pandemia positiva o negativamente a la integración de la sostenibilidad en las empresas?. Especial Directivos, 1787, 44–47.

PORTER, M. (1980). Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York: The Free Press.

QI, Y., ZHAO, X. y SHEU, C. (2011). The impact of competitive strategy and supply chain strategy on business performance: the role of environmental uncertainty. Decision Sciences, 42(2), 371-389.

RENKO, N., SUSTIC, I. y BUTIGAN, R. (2011). Designing marketing strategy using the five competitive forces model by Michael E. Porter – case of small bakery in Croatia. International Journal of management Cases, 13(3), 376-385

SHAHRUL, N. (2011). Factors influencing export intermediaries' competitive strategies and performance: a conceptual paper. Journal of Marketing Development and Competitiveness, 5(4), 145-153.

SHARMA, J. y SINGH, A. (2012). Change and competitive advantage: an investigative study of indian pharmaceutical industry. The IUP Journal Of Business Strategy, IX (3), 46-72.

SHEN, H., FU, M., PAN, H., YU, Z. y CHEN, Y. (2020). The impact of the COVID-19 pandemic on firm performance. Emerging Markets Finance & Trade, 56(10), 2213–2230.

SOLIS, J. (2020). Una Industria de la Moda Después del Covid-19 Más Sostenible: Las empresas con programas de sostenibilidad serán líderes después de la pandemia. Textiles Panamericanos, 80(5), 35–36.

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DE LA UNIÓN EUROPEA (SGAEFUE) (2020). Una respuesta a la pandemia para transformar la economía europea. Boletin Económico de ICE 3127, 17–31.

TRIVIÑO, C. (2020). Cómo conseguir información de calidad para mi estrategia empresarial en plena pandemia. Especial Directivos, 1776, 67–71.

XIONG, H., WU, Z., HOU, F. y ZHANG, J. (2020). Which Firm-specific Characteristics Affect the Market Reaction of Chinese Listed Companies to the COVID-19 Pandemic?. Emerging Markets Finance & Trade, 56(10), 2231–2242.

KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESSES AND INNOVATION IN FAMILY FIRMS: THE MODERATING ROLE OF RISK-TAKING [645]

DRA. ANA-MARÍA SERRANO-BEDIA
DRA. GEMA GARCÍA-PIQUERES
DRA. MARTA PÉREZ-PÉREZ
Universidad de Cantabria, España

ABSTRACT

Given the central role of Knowledge Management Processes (KMPs) in fostering innovation and business performance, besides the distinctive characteristics of family firms (FFs) regarding their innovative behaviour and results, this paper addresses two main objectives. Firstly, this paper aims to explore the relationships between KMPs and FF´s innovation outcomes, in terms of radical, incremental and mixed/ambidextrous innovations. Secondly, we explore how these relationships can be moderated by the propensity to take risks in these firms. The empirical study uses survey data from a sample of 288 Spanish family small and medium enterprises (SMEs) and consists of the application of linear regression by Ordinary Least Squares (OLS). Results confirm a positive effect of only one of the KMP under study - knowledge creation- on all the innovation outcome variables analyzed, suggesting that those enterprises interested on innovation in a broad sense should focus their efforts on this knowledge management process. Regarding the moderating effect of risk taking on the KMP-innovation outcomes relationship, a positive moderating effect is found for knowledge storage and incremental or ambidextrous innovation, whereas a negative moderating effect is found for knowledge transfer and radical or ambidextrous innovation.

KEYWORDS

Family firm, Knowledge management processes, Innovation outcomes, Risk-taking, OLS

[645] Este capítulo parte del Proyecto VP29 titulado: Aprendiendo para ser una empresa familiar emprendedora e innovadora. Entidad Financiadora: Consejería de Universidades e Investigación. Medio ambiente y política social del Gobierno de Cantabria

INTRODUCTION

According to the knowledge-based view of the firm, knowledge is one of the most important resources to develop sustainable competitive advantages (Grant, 1996; Biscotti et al., 2018) and obtain superior organizational performance and success (Spender, 1996; Andreeva & Kianto, 2012; Del Giudice & Maggioni, 2014; Oliva, 2014; Pérez-Pérez & Hernández-Linares, 2020). Consequently, knowledge management processes (KMPs), defined as the dynamic activities and practices developed by an organization to manipulate its knowledge resources with the aim to produce valuable knowledge (Pinho et al., 2012) and achieve organizational goals (Stanovcic et al., 2015; Pérez-Pérez et al., 2019), have become a key organizational activity (Calvo-Mora et al., 2016). For this reason, this paper firstly aims to explore the relationships between KMPs and firm´s innovation outcomes in terms of radical, incremental and mixed/ambidextrous innovations, with a focus on Family Firms (FFs). By doing so, we contribute to the limited research on Knowlegde Management (KM) in this particular context (Nieto et al., 2015; Chirico & Salvato, 2016; Serrano-Bedia et al., 2016, García Piqueres et al., 2019). This is a question of particular relevance considering that the overlap between family and firm (Biscotti et al., 2018), as well as the high influence that the distinctive features of FFs have tends to affect the KM process (Kotlar & De Massis, 2013; Kotlar et al., 2020). Secondly, this work analyses the moderating influence of risk-taking on the KMP -innovation outcomes relationship, in an effort to expand the limited existing knowledge about this subject (García-Piqueres el al., 2019). This also represents a contribution to the KM literature due to the unique nature of family firms. In this vein, it has been traditionally suggested that FFs are usually associated with "conservatism, strategic inertia and risk-avoiding strategies" (Huybrechts et al., 2013, p. 161) in order to preserve their socioemotional wealth (Gomez-Mejía et al., 2007; 2011). This behaviour reinforces a tendency to implement incremental innovations with greater probability (Patel & Chrisman, 2014; Fuetsch & Suess-Reyes, 2017) as well as to invest less in innovation but with an increased conversion rate of innovation input into output than non-family firms

(De Massis et al., 2013; Duran et al., 2016; Röd, 2016; Fuetsch & Suess-Reyes, 2017).

The remainder of this paper is organized as follows. Section 1 establishes the model proposal. Section 2 presents the methods used in this empirical study. The subsequent section presents the empirical findings, while section 4 concludes.

1. MODEL PROPOSAL

The literature analyzing the direct effect of diverse KMPs on innovation has mostly found a positive relationship (e.g. Lee et al., 2013; Kianto et al., 2014; Donate & Sanchez de Pablo, 2015; Yusr et al., 2017; Luengo-Valderrey & Moso-Díez, 2019). Despite this general result, the scarce research exploring the effects of KMP on family firms´ innovation outcomes does not show consisting results regarding some of the processes analyzed (e. g. knowledge creation or knowledge storage -see García-Piqueres et al., 2019-). This result makes it necessary more evidence about this issue.

In this paper, and considering the evidence in the general KM literature previously mentioned, as well as in the specific context of FFs, we propose a positive relationship between four KMPs, namely creation, storage, application and transfer, and firms´ innovation outcomes in terms of radical, incremental and mixed/ambidextrous innovations. Knowledge creation refers to the new or replaced knowledge developed inside the firm (Alavi & Leidner, 2001), typically through R&D activities, both internal and with external entities. Knowledge storage includes organization, structuring, and retrieval of organizational knowledge (Donate & Sanchez de Pablo, 2015). Knowledge application refers to the integration and use of existing knowledge to make easier and more effective both decision making and problem solving (Grant, 1996; Zack et al., 2009). Finally, Knowledge transfer permits organizational members to share, disseminate, and replicate information through communication channels (Alavi & Leidner, 2001). By its part, and regarding innovation outcomes, an innovation is considered radical according to the degree of its technological newness -

newness to firms, to the industry and to the customers-, (García & Calantone, 2002), and involves a fundamental change in a firm´s technological trajectory (Abernathy & Clark, 1985). Incremental innovation provides new features, benefits or improvements of existing processes, products, services or technologies (Ettlie, 1983) in the existing markets, while ambidextrous innovation refers to a firm´s rational use of trade-off of exploratory (radical) and exploitative (incremental) innovation to enhance its ability to innovate (O´Reilly & Tushman, 2008).

Additionally, this paper explores the role of risk taking, defined as the willingness to invest and commit resources with uncertain results (Pittino et al., 2018), as a moderator variable of the KMP-Innovation outcomes relationships. Previous literature sustains that FFs are highly conservative and exhibit low risk propensity (Naldi et al., 2007; Huybrechts et al., 2013), due to their concern with respect to their socioemotional wealth (Gomez Mejía et al., 2007; 2011). Also, that FFs use fewer external relationships because they put at risk the family´s resources, a behaviour that can be a substantial impediment to introducing new ideas and strategies (Herrero & Hughes, 2019). On the contrary, this paper proposes that the presence of a greater risk-taking posture in these firms may favour a greater tendency to invest and commit the family´s resources, especially their knowledge stocks (Carney, 2005; Pittino & Visintin, 2011), in both knowledge creation and exploitation, thus leveraging the effect of KMP on innovation performance. In this sense, the established patterns of interaction among family members favour their efficient assimilation, exchange and creation of firm specific knowledge (Arregle et al. 2007; Salvato & Melin, 2008).

2. METHODOLOGY

2.1. DATA SOURCE

Data for this study were collected using a survey instrument applied to Spanish SMEs and developed after an extensive literature review. Five rigorous pre-tests involving personal interviews with executives of

companies (not included in final sample) and academics took place to validate the questionnaire. The population was compiled from SABI database (Iberian Balance Sheets Analysis System). A final sample of 5877 Spanish SMEs were chosen randomly, and they were contacted via phone to complete a questionnaire. CEOs were used as key informants (Kumar et al., 1993), since they receive information from a wide range of departments and, therefore, they are a very valuable source for evaluating the different variables of the organization. 400 questionnaires were fully completed -response rate 6.8 per cent-. Only those enterprises that self-defined as family firms were included in the final sample. Consequently, a total of 288 Spanish SMEs from all sectors were included in the study.

2.2. Common method bias

Since the data is collected by self-reported information, and CEOs are the only key respondents, there is a potential for common method bias (Liang et al., 2007; Arzubiaga et al., 2018). We have addressed this problem of producing biased data that reflects wishful thinking rather than the factual state by performing both ex-ante adjustments (Podsakoff et al., 2003) and ex-post (single factor test of Harman (1967)) test.

On the one hand, to avoid having participants responding in a purely socially desirable way, we ensured respondent anonymity and absolute confidentiality (Podsakoff et al., 2003). Second, we segmented the independent and dependent variables into different sections of the survey so that it would be difficult to link the various concepts (Kortmann, 2015). This design and the extensiveness of the survey encourages respondents to think carefully about each answer; respondents also had the opportunity to ask the interviewer to read the instructions and definitions for each question (Podsakoff et al., 2003).

On the other hand, we address this issue by applying the post doc single factor test of Harman (1967). This test suggests that, if common method bias is a problem, either a single factor will emerge from the factor analysis of all measurement items, or one general factor that accounts for most of the variance will emerge (Kortmann, 2015; Ar-

zubiaga et al., 2018). Thus, all items of the independent, dependent, and control variables were entered into a factor analysis; twelve factors with eigenvalues greater than 1.0 were identified, accounting for 67.558% of the variance. As the first factor (24.311%) does not explain the majority of the variance, no single method factor emerged.

2.3. Measurement and variables

Dependent variables: The measurement of innovation is based upon three different types of innovation whose importance was rated by firms on a 5-point Likert scale:

- Incremental: During the period 2015-2017, the firm introduced in existing markets products or services incrementally improved.
- Radical: During the period 2015-2017, the firm introduced new to the market products or services radically improved.
- Mixed/ambidextrous: The sum of the importance that firms gave to the following two items: 1) During the period 2015-2017, the firm introduced new to the market products or services incrementally improved; 2) During the period 2015-2017, the firm introduced in existing markets products or services radically improved.

Independent variables: The measurement of each of the four KMPs (creation, storage, transfer and application) has been adapted by Donate and Sánchez de Pablo (2015). The scales were subjected to validity and reliability analysis by using principal component analysis and by calculating the Cronbach's alpha for each scale. The results supported the validity of these scales, as indicated by the amount of variance explained and loading factors of all items within each scale - 0.5 (Hair et al. 1998)-, the Cronbach's alpha for the scales (Creation=0.831, Storage=0.789, Transfer= 0.854, Application= 0.721) surpassing the threshold point of 0.7 (Nunnally, 1978)-, and also the average variances extracted (AVE) and construct reliabilities (CR). All constructs were measured using Likert-type scales with a five-point response format.

Moderator variable (Risk taking): The measurement of this variable is based upon the items adopted from Saha et al. (2017) (Cronbach's alpha = 0.836).

Control variables: Additionally, we include in the analysis a set of control variables with the aim of avoiding biased results. These variables have been selected based on previous literature about knowledge management processes, innovation and family business research.

First, we controlled for Firm size by using the number of employees. Second, considering three category groups of sectors (Manufacturers, Services and Construction) we included two dummy variables – Manufacturers and Services- controlling for the sector activity of the firms, taking Construction as a reference category. We also controlled for the specific family characteristics of the firms. Thus, third we included the CEO tenure variable measured as the number of years of the CEO in the firm. In family firms, the tendency of family CEOs to enjoy long tenures reflects their desire to maintain control over the business (Muñoz-Bullón & Sanchez-Bueno, 2011) and to protect the socioemotional wealth of the family, and this tendency can lead to the development of more conservative and risk-averse (Chen & Hsu, 2009; Chrisman & Patel, 2012; Gómez-Mejía et al., 2007). Fourth, Family involvement measures the number of family members working in the firm. Size, CEO tenure and Family involvement have been measured in logarithms. Fifth, we controlled for the family character of the CEO (Arzubiaga et al., 2018; Hernández-Linares et al., 2019) by constructing a dummy variable (yes/no). Finally, we controlled for performance measured upon the items adapted from Wiklund and Shephard (2003) and Arend (2013) (Cronbach's alpha = 0.873).

Table 1. Constructs and items

Construct	Items
Radical	During the period 2015-2017, the firm introduced new to the market products or services radically improved
Incremental	During the period 2015-2017, the firm introduced in existing markets products or services incrementally improved
Ambidexterity	During the period 2015-2017, the firm introduced new to the market products or services incrementally improved During the period 2015-2017, the firm introduced in existing markets products or services radically improved
Knowledge creation	Over the last three years, in this company: There is a high dependency on internal R&D activities There is a strong investment on internal R&D activities There is a strong commitment to maintain a highly qualified R&D unit There is a strong commitment to use technology developed internally
Knowledge storage	Over the last three years, in this company: Organizational processes are codified and documented in manuals or other types of devices. There are databases that allow employees to use knowledge and experiences that have previously been loaded into the databases. There are phone or e-mail directories to find experts in specific areas. It is possible to access knowledge repositories, data bases and documents trough some kind of internal computer network. There are databases with updated information about customers. Databases are frequently updated. There are procedural guidelines, manual, or books including problems that have solved successfully.
Knowledge transfer	Over the last three years, in this company: Information technologies (internet, intranet, e-mail) are used in order to encourage information flows and improve employees' communication. The firm's objectives and goals are clearly communicated to all the organizational members. There are frequent, well-distributed, internal reports that inform employees about the firm's progress. There are periodical meetings in which employees are informed about the new initiatives that have been implemented. There are formal mechanisms that guarantee best practices to be shared in the firm. There are projects with interdisciplinary teams to share knowledge. Suggestions from employees, customers or suppliers are frequently incorporated into products, processes or services There are communities of practices or learning groups to share knowledge and experiences.
Knowledge	Over the last three years, in this company:

application	All the employees have access to relevant information and key knowledge within the firm. There are interdisciplinary teams with autonomy to apply and integrate knowledge. Suggestions from employees, customers or suppliers are frequently incorporated into product, processes or services. Knowledge that has been created is structured in independent modules, which allow for its integration or separation to create different applications and new usages. It is quite common to use external experts with experience on a specific subject in order to solve particular problems.
Risk taking	Our business, in general, tends to invest in high-risk projects. Our business shows a great deal of tolerance for venturing into the unknown. Our business strategy is characterised by a tendency to commit resources into projects with uncertain outcomes.

Source: Own elaboration

The correlations and variance inflation factors (VIFs) are shown in Table 2. We only observed high levels of correlations (higher than the recommended threshold 0.65 - Tabachnick & Fidell, 2012-) between Manufacturers and Services and between Storage and Transfer. As high and significant values of two pairwise correlations can point to multicollinearity problems, both the variance inflation factors and the condition indexes for each of the independent variables have been carried out. The results suggest that multicollinearity is not a concern because all the variance inflation factors range between 1.05 and 2.96, and all condition indexes are lower than 30 (Myers, 1990).

Table 2. Correlation matrix and variance inflation factors (VIFs)

	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	VIF
V1: Size	0.016	0.001	-0.103	0.139***	-0.191***	0.017	0.092	0.079	0.060	0.048	0.009	1.077
V2: Manufactu-rers		-0.764***	0.112	0.059	0.028	0.053	0.149***	0.091	0.047	0.040	0.085	2.928
V3: Services			-0.069	-0.040	-0.041	-0.088	-0.142***	-0.103	0.019	-0.016	-0.081	2.964
V4: CEO Tenure				0.024	0.268***	-0.108	0.103	-0.091	-0.092	0.009	-0.053	1.148
V5:Fam Involvement					.037	0.058	0.048	0.018	0.009	0.036	-0.022	1.051
V6: CEO family						0.042	-0.036	-0.101	-0.078	-.0018	0.107	1.085
V7: Performan-ce							0.355***	0.312***	0.407***	0.393***	0.349***	1.442
V8: Creation								0.486***	0.470***	0.416***	0.402***	1.678
V9: Storage									0.632***	0.584***	0.260***	1.926
V10: Transfer										0.798***	0.293***	1.678
V11: Application											0.347***	2.787
V12: Risk Taking												1.425

*** p < 0.001. Source: Own elaboration.

2.4. Methodology

In order to estimate the effect of different KMPs on innovation as well as the moderator effect of risk taking on this relationship, the empirical study is based on a linear regression by OLS over the dependent variable.

3. RESULTS

As far as the effect of the control variables (please see Table 3), both Manufactures and Services positively impact on incremental innovation. Organizational performance positively impacts on all the innovation performance measures analyzed. Regarding family variables, the only effect found is for CEO family for the case of incremental innovation outcomes.

Table 3. OLS regression results

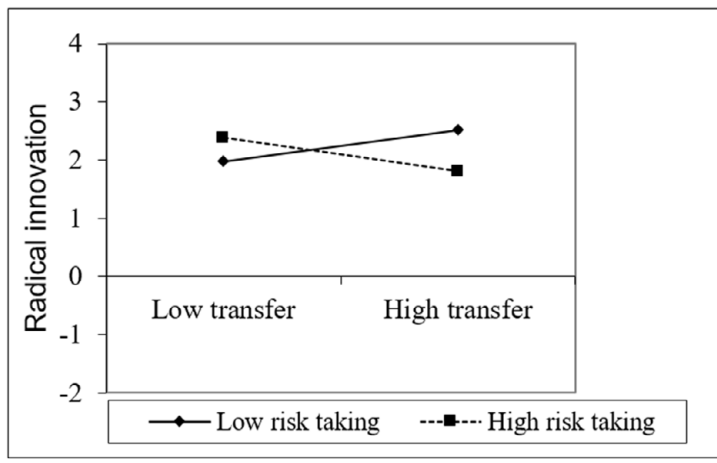
	Radical	Incremental	Ambidextrous/mixed
Control			
(log) Size	0.173 (0.328)	0.445 (0.298)	0.619 (0.527)
Manufactures	-0.075 (0.339)	0.683 (0.308)**	0.608 (0.545)
Services	0.279 (0.312)	0,536 (0.283)*	0.815 (0.501)
(log) CEO Tenure	0.252 (0.246)	-0,209 (0.223)	0.043 (0.395)
(log) Fam Involvement	-0.207 (0.383)	-0,186 (0.348)	-0.394 (0.616)
CEO family	-0.202 (0.336)	0,816 (0.305)**	0.615 (0.539)
Performance	0.333 (0.105)***	0.271 (0.095)***	0.605 (0.168)***
KMP			
Creation	0.399 (0.113)***	0.357 (0.103)***	0.755 (0.182)***
Storage	0.020 (0.122)	0.132 (0.110)	0.152 (0.195)
Transfer	-0.011 (0.159)	-0.001 (0.145)	-0.012 (0.256)
Application	0.219 (0.147)	0.079 (0.133)	0.298 (0.236)
Moderator			
Risk Taking	-0.076 (0.108)	0.056 (0.098)	-0.020 (0.174)
Interactive terms			
Creation x Risk Taking	-1.68e-5 (0.099)	-0.052 (0.090)	-0.052 (0.160)
Storage x Risk Taking	0.132 (0.123)	0.194 (0.111)*	0.326 (0.197)*
Transfer x Risk Taking	-0.278 (0.159)*	-0.175 (0.145)	-0.453 (0.256)*
Application x Risk Taking	0.005 (0.146)	-0.001 (0.133)	0.003 (0.234)
Constant	2.171 (0.678)***	1,597 (0,615)**	3.768 (1.087)***
R	0.510	0.554	0.580
R2	0.260	0.306	0.337
Adjusted R2	0.204	0.255	0.287
F	4.694***	5.908***	6.795***

* p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001. Standard errors in brackets.
Source: Own elaboration.

Following with the effect of the knowledge management processes on innovation, Knowledge Creation positively and significantly impacts all types of innovation outcomes considered (incremental, radical and mixed/ambidextrous). Moreover, no significant effect is found for the Knowledge Storage, Transfer and Application processes. The same result (non-significant effect) is found with regards to the direct effect of risk taking on all the innovation outcomes studied. Finally, regarding the moderator effect of risk taking on the KMP-innovation outcomes relationship, a positive moderator effect is found for Knowledge Storage and incremental/ambidextrous innovation, whereas a negative moderator effect is found for Knowledge Transfer and radical/ambidextrous innovation.

To facilitate the interpretation of the moderation effects found, these significant interactions are plotted in Figures 1-4.

Figure 1. The moderating effect of risk-taking on the Knowledge Transfer–radical innovation relationship

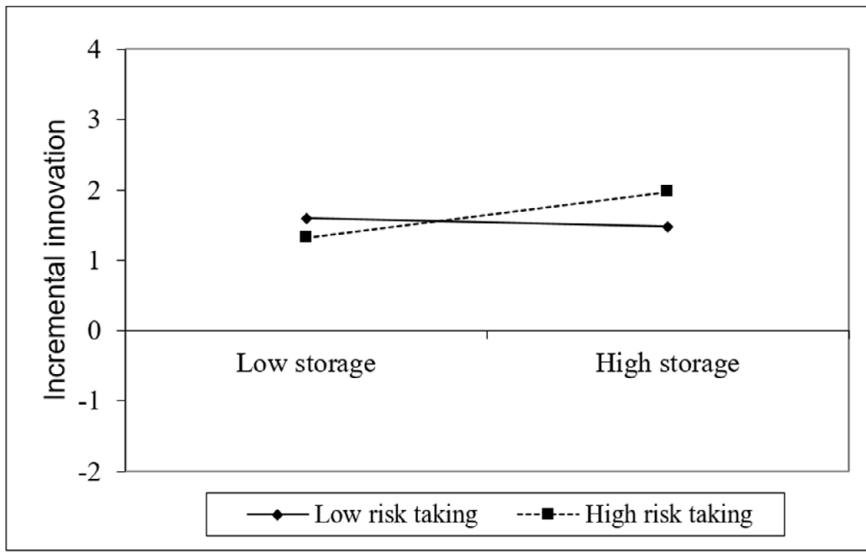


Source: Own elaboration

Figure 1 shows that when risk taking was low, higher levels of knowledge transfer increased radical innovation, whereas the opposite effect was found when risk taking was high. According to the gradient tests carried out, the slope between knowledge transfer and incremen-

tal innovation was non-significant when risk taking was high (t = 1.303, p = 0.194) and when risk taking was low (t = -1.200, p=0.231).

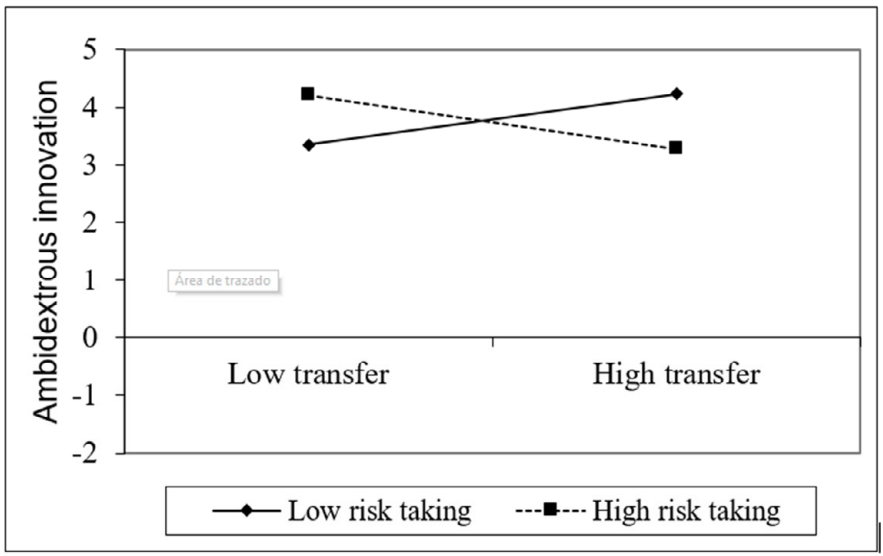
Figure 2. The moderating effect of risk-taking on the knowledge storage–incremental innovation relationship



Source: Own elaboration

Figure 2 shows the slope of the second significant interaction effect between knowledge storage and incremental innovation. It shows the positive association between knowledge storage and incremental increased in the presence of high levels of risk taking, whereas when risk taking was low, higher levels of knowledge storage diminished incremental innovation. According to the gradient tests carried out, the slope between knowledge storage and incremental innovation was non-significant when risk taking was low (t = -0.438, p = 0.661) whereas the slope for low high taking was significant (t = 1.948, p=0.052).

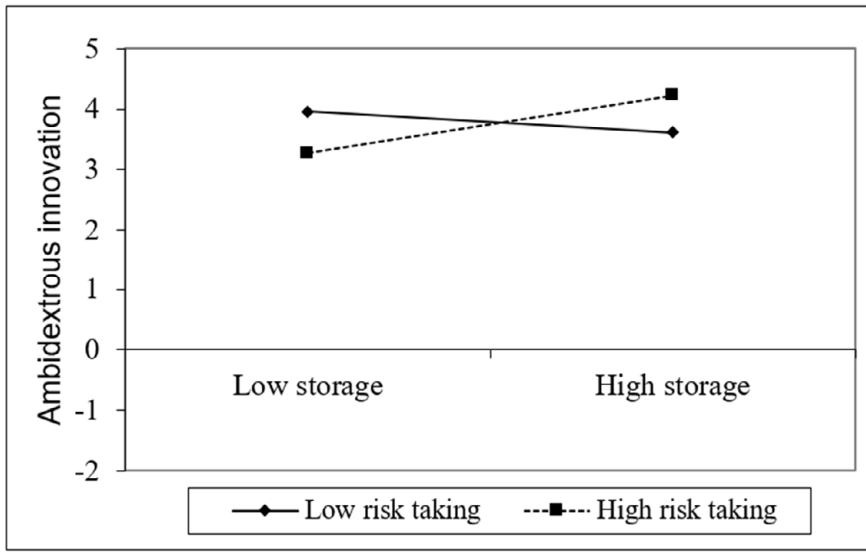
Figure 3. The moderating effect of risk taking on the knowledge transfer–ambidextrous innovation relationship



Source: Own elaboration

In figure 3, the significant interaction between knowledge transfer and risk taking for ambidextrous innovations is presented. As we can see, higher levels of knowledge transfer increased ambidextrous innovation when risk taking was low, whereas the opposite effect was found when risk taking was high. Additionally, slopes between knowledge transfer and ambidextrous innovation was not significant for both low ($t = 1.330$, $p = 0.185$) and high levels of risk taking ($t=-1.201$, $p=0.231$).

Figure 4. The moderating effect of risk taking on the knowledge storage–ambidextrous innovation relationship



Source: Own elaboration

Finally, in figure 4 the positive association between knowledge storage and ambidextrous innovations increased in the presence of high levels of risk taking, whereas when risk taking was low, higher levels of knowledge storage diminished ambidextrous innovation. According to the gradient tests carried out, the slope between knowledge storage and ambidextrous was non-significant when risk taking was low ($t = -0.627$, $p = 0.531$) whereas the slope for high risk taking was significant ($t = 1.723$, $p=0.086$).

4. CONCLUSIONS

This paper aimed to study the relationships between KMPs and FF´s innovation outcomes (in terms of radical, incremental and mixed/ambidextrous) and how these relationships can be moderated by the propensity to take risks in a sample of 288 SME Spanish family firms. In doing so, this study contributes to the knowledge management, the innovation management and the family firms´ literatures by

demonstrating the impact of the KMPs as a managerial tool for advancing innovation in family firms.

More precisely, and regarding the effects of KMPs on FF´s innovation outcomes, our results show that, on the one hand, consistent with the extant research (Serrano-Bedia et al., 2016; García-Piqueres et al., 2019) and theoretical arguments suggesting that the development of knowledge creation processes generates innovation outcomes (De Clerq et al., 2013), creation KMP has a positive and significant effect on all the innovation outcomes analyzed also in FFs. In this sense, this paper confirms that those FFs interested on fostering innovation outcomes should focus their efforts on activities related to the knowledge creation process, such as R&D (internal and with external entities), which is related to the new tacit and explicit knowledge development inside the firm.

On the other hand, no significant effects of storage, application and transfer knowledge processes on family firm´s innovation outcomes have been found. Regarding knowledge storage, this finding is in line with some previous empirical evidence (Serrano-Bedia et al., 2018) and arguments suggesting a lower capacity of FFs to store knowledge and foster innovation based on this KMP (Andersen, 2015) while, regarding knowledge application and transfer processes, these results are also coherent with the lower level of R&D investment among the FFs reported in previous studies (e. g. Duran et al., 2016; Röd, 2016; Fuetsch & Suess-Reyes, 2017).

These findings have been explored further by analyzing how these relationships can be moderated by the propensity to take risks in FFs. Regarding this issue, our results show, on the one hand, a higher effectivity of FFs when taking more risks by means of increasing their capacity to store knowledge in order to implement incremental innovations, a result that could explain their greater tendency, and success, to carry out this type of innovations (Fuetsch & Suess-Reyes, 2017). On the other hand, the results point out a lower effectivity of FFs when assuming high risks transferring family´s resources, especially their knowledge stocks, to foster radical innovations. This result could be

one of the reasons that explain the more conservative and risk-averse posture of FFs with regards to their innovation behaviour identified in previous studies (Huybrechts et al., 2013).

Despite the contributions of this study to the family business, knowledge management and innovation literatures, it is also important to acknowledge its limitations. First, this study was cross-sectional, a design that, although common in KM literature (Donate & Sanchez de Pablo, 2015), does not allow scholars to infer causality. Hence, a longitudinal design might help elucidate the findings further. Secondly, the generalizability of our findings are limited by the nature of the sample (SMEs from all industry sectors), and it remains for future studies to determine whether these results will hold for larger companies and whether there are industry-specific effects. Similarly, our study is limited to only one country, Spain, and although using a sample of firms located in a relatively homogeneous geographic, cultural, legal and political space can contribute to minimizing the impact of variables that cannot be controlled (Aragon-Correa et al., 2007), we recognize that organizations may be affected by national cultures (Hofstede, 2001) and can offer different answers to the same problem depending on the cultural factors that surround them. For this reason, the results of this study would be enriched by extending our research to other countries and cultural contexts, which would allow for international comparisons and validate our results.

REFERENCES

Abernathy, W.J. & Clark, K.B. (1985). Mapping the winds of creative destruction. Research Policy 14, 3–22.

Andreeva, T., & Kianto, A. (2011). Knowledge processes, knowledge-intensity and innovation: A moderated mediation analysis. Journal of Knowledge Management 15, 1016–34.

Andersen, J. (2015). The absorptive capacity of family firms: How familiness affects potential and realized absorptive capacity. Journal of Family Business Management 5, 73–89.

Alavi, M., & Leidner, D. E. (2001). Knowledge management and knowledge management systems: Conceptual foundations and research issues. MIS Quarterly 25, 107–36.

Aragón-Correa, J.A., García-Morales, V.J. and Cordón-Pozo, E. (2007). Leadership and organizational learning´s role on innovation and performance: lessons from Spain. Industrial Marketing Management, 36(3), 349-359.

Arend, R. J. (2013). Ethics-focused dynamic capabilities: a small business perspective. Small Business Economics, 1–24.

Arregle, J., Hitt, M., Sirmon D. and Very, P. (2007). The development of organizational social capital: attributes of family firms. Journal of Management Studies, 44, 73–95.

Arzubiaga, U., Iturralde, T., Maseda, A., and Kotlar, J. (2018). Entrepreneurial orientation and firm performance in family SMEs: the moderating effects of family, women, and strategic involvement in the board of directors. International Entrepreneurship Management Journal, 14, 217-244.

Biscotti, A., D'Amico, E., and Monge, F. (2018). Do environmental management systems affect the knowledge management process? The impact on the learning evolution and the relevance of organisational context. Journal of Knowledge Management, 22(3), 603-620.

Calvo-Mora, A, Navarro-García, A. Rey-Moreno, M. and Periañez-Cristobal, R. (2016). Excellence management practices, knowledge management and key business results in large organisations and SMEs: A multi-group analysis. European Management Journal, 34, 661–73.

Carney M. (2005). Corporate governance and competitive advantage in family-controlled firms. Entrepreneurship Theory and Practice, 29(3), 249–265.

Chen, H-L., & Hsu, W-T. (2009). Family ownership, board independence, and R&D investment. Family Business Review, 22, 347-362.

Chirico F. & Salvato C. (2016). Knowledge internalization and product development in family firms: When relational and affective factors matter. Entrepreneurship Theory and Practice, 40(1), 201-229.

Chrisman, J. J., & Patel, P. J. (2012). Variations in R&D investments of family and non-family firms: Behavioral agency and myopic loss aversion perspectives. Academy of management Journal, 55, 976-997.

De Clercq, D., Dimov, D, and Thongpapanl, N. (2013). Organizational social capital, formalization, and internal knowledge sharing in entrepreneurial orientation formation. Entrepreneurship Theory and Practice, 37, 505–37.

De Massis, A., Frattini, F., and Lichtenthaler, U. (2013). Research on Technological Innovation in Family Firms: Present Debates and Future Directions. Family Business Review, 26(1), 10–31.

Del Giudice, M., & Maggioni, V. (2014). Managerial practices and operative directions of knowledge management within inter-firm networks: A global view. Journal of Knowledge Management, 18, 841–46

Donate, M.J., & Sánchez de Pablo, J.D. (2015). The role of knowledge-oriented leadership in knowledge management practices and innovation. Journal of Business Research, 68, 360-370.

Duran, P., Kammerlander, N., Van Essen, M., and Zellweger, T. (2016). Doing More with Less: Innovation Input and Output in Family Firms. Academy of Management Journal, 59(4), 1224–1264.

Ettlie, J. E. (1983). Organizational policy and innovation among suppliers to the food processing sector. Academy of Management Journal, 26, 27-44.

Fuetsch, E., & Suess-Reyes, J. (2017). Research on innovation in family businesses: Are we building an ivory tower? Journal of Family Business Management, 7(1), 44-92.

Garcia, R.J., & Calantone, R., (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. The Journal of Product Innovation Management, 19, 110-132.

García-Piqueres, G, Serrano-Bedia, A.M. and Pérez-Pérez, M. (2019). Knowledge Management Practices and Innovation Outcomes: the moderating role of risk-taking and proactiveness. Administrative Sciences, 9, 75.

Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L., and Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional Wealth and business risks in family-controlled firms: evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly, 52*(1), 106-37.

Gómez-Mejía, L. R., Cruz, C., Berrone, P. and De Castro, J. (2011). The bind that ties: socioemotional wealth preservation in family firms. Academy of Management Annals, 5(1), 653-707.

Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge based theory of the firm. Strategic Management Journal, 17, 109–22.

Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham and, R.L. and Black, W.C. (1998). Multivariate Data Analysis, Prentice-Hall, Upper Saddle River.

Harman, H. H. (1967). Modem factor analysis. Chicago: University of Chicago.

Hernández-Linares, R., Kellermanns, F., López-Fernández, M. C., and Sarkar, S. (2019). The effect of socioemotional wealth on the relationship between entrepreneurial orientation and family business performance. Business Research Quarterly (BRQ), In press.

Herrero, I. & Hughes, M. (2019). When family social capital is too much of a good thing. Journal of Family Business Strategy, 10, 100271.

Hofstede, G. (2001). Culture's consequences: Comparing values, behavior, institutions and organizations across nations (2nd ed.) Sage. Thousand Oaks, CA.

Huybrechts, J., Voordeckers, W., and Lybaert, N. (2013). Entrepreneurial risk taking of private family firms: The influence of a nonfamily CEO and the moderating effect of CEO tenure. Family Business Review, 26(2), 161–179.

Kianto, A., Ritala, P., Spender, J.-C., and Vanhala, M. (2014). The interaction of intellectual capital assets and knowledge management practices in organizational value creation. Journal of Intellectual Capital, 15(3), 362-375.

Kortmann, S. (2015). The mediating role of strategic orientations on the relationship between ambidexterity oriented decisions and innovative ambidexterity. Journal of Product Innovation Management, 32(5), 666–684.

Kotlar, J., & De Massis, A. (2013). Goal setting in family firms: Goal diversity, social interactions, and collective commitment to family-centered goals. *Entrepreneurship Theory and Practice, 37*(6), 1263-1288.

Kotlar, J., De Massis, A., Frattini, F., and Kammerlander, N. (2020). Motivation gaps and implementation traps: the paradoxical and time-varying effects of family ownership on firm absorptive capacity. Journal of Product Innovation Management, 37(1), 2-25.

Kumar, N., Stern, L.W., and Anderson, J.C. (1993). Conducting Interorganizational Research Using Key Informants. Academy of Management Journal, 36, 1633–1651.

Lee,V.H., Leong, LY., Hew, TS., and Ooi, K.B. (2013). Knowledge management: a key determinant in advancing technological innovation?. Journal of Knowledge management 17(6), 848-872.

Liang, H., Saraf, N., Hu, Q., and Xue, Y. (2007). Assimilation of enterprise systems: the effect of institutional pressures and the mediating role of top management. MIS Quarterly, 31, 59–87.

Luengo-Valderrey, M.J. and Moso-Díez, M. (2019). Interaction between knowledge management activities, innovation barriers and innovation performance: Spanish high and medium technology firms. Journal of the Knowledge Economy, 10(1), 298-317.

Muñoz-Bullón F., and Sanchez-Bueno, M.J. (2011). The impact of family involvement on the R&D intensity of publicly traded firms. Family Business Review, 24, 62-70.

Myers, R. H. (1990). Classical and modern regression with applications (2nd ed.). Boston: PWS-Ken.

Naldi, L., Nordquist, M. Sjoeberg, K. and Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial orientation, risk taking and performance in family firms. Family Business Review, 20, 33–47

Nieto, M. J., Santamaria, L., and Fernandez, Z. (2015). Understanding the Innovation Behavior of Family Firms. Journal of Small Business Management, 53(2), 382–399.

Nunnally, J.C. (1978). Psychometric Theory, McGraw-Hill, New York, NY.

Oliva, F. L. (2014). Knowledge management barriers, practices and maturity model. Journal of Knowledge management, 18(6), 1053-1074.

O'Reilly, C. A, & Tushman, M. L. (2008). Ambidexterity as a Dynamic capability: resolving the innovator's dilemma, Research in Organizational Behavior, 28, 185–206.

Patel, P. C. & Chrisman, J. J. (2014). Risk abatement as a strategy for R&D investments in family firms. Strategic Management Journal, 35, 617-627.

Pérez-Pérez, M., & Hernández-Linares, R. (2020). Commitment to learning, knowledge, and strategic renewal: do family firms manage them differently?. In Entrepreneurship and Family Business Vitality (pp. 177-203). Springer, Cham.

Pérez-Pérez, M., López-Férnandez, M. C., & Obeso, M. (2019). Knowledge, Renewal and Flexibility: Exploratory Research in Family Firms. Administrative Sciences, 9(4), 87.

Pinho, I., Rego, A., and Pina e Cunha, M. (2012). Improving knowledge management processes: a hybrid positive approach. Journal of Knowledge Management, 16(2), 215-242.

Pittino, D. & Visintin, F. (2011). The propensity toward interorganizational cooperation in small- and medium-sized family businesses. Journal of Family Business Strategy, 2, 57–68.

Pittino, D., Barroso-Martínez, A., Chirico, F., and Sanguino-Galván, R. (2018). Psychological ownership, knowledge sharing and entrepreneurial orientation in family firms: The moderating role of governance heterogeneity. Journal of Business Research, 84, 312-326.

Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., and Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies. Journal of Applied Psychology, 88, 879.

Röd, I. (2016). Disentangling the family firm's innovation process: A systematic review. Journal of Family Business Strategy 7(3), 185–201.

Saha, K., Kumar, R., Kumar Dutta, S., and Dutta, T. (2017). A content adequate five-dimensional Entrepreneurial Orientation Scale. Journal of Business Venturing Insights, 8, 41-49.

Salvato, C. & Melin, L. (2008). Creating value across generations in family-controlled businesses: the role of family social capital. Family Business Review, 21, 259–276.

Serrano-Bedia, A.M., López-Fernández, M.C., and Garcia-Piqueres, G. (2016). Analysis of the relationship between sources of knowledge and innovation performance in family firms, Innovation 18(4), 489-512.

Serrano-Bedia, A. M., Palma-Ruiz, M. and Flores-Rivera, C. (2018). Innovation and Family Firms: Past and Future Research Perspectives. In Handbook of Research on Entrepreneurial Leadership and Competitive Strategy in Family Business. Hershey: IGI Global.

Spender, J.C. (1996). Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm. Strategic Management Journal, 17, 45–62.

Stanovcic, T., Pekovic, S. and Bouziri, A. (2015). The effect of knowledge management on environmental innovation. The empirical evidence from France. Baltic Journal of Management, 10(4), 413-431.

Tabachnick, Barbara G., and Linda S. Fidell. (2012). Using Multivariate Statistics, 6th ed. Boston: Pearson Education.

Yusr, M.M., Mokhtar, S.S.M., Othman, A.R. and Sulaiman, Y. (2017). Does interaction between TQM practices and knowledge management processes enhance the innovation performance?, International Journal of Quality & Reliability Management, 34(7), 955-974.

Wiklund, J., & Shepherd, D. (2003). Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance of Small and Medium-Sized Businesses. Strategic Management Journal, 24, 1307-1314.

Zack, M., McKeen, J. and Singh, S. (2009). Knowledge management and organizational performance: An exploratory survey. Journal of Knowledge Management, 13, 392–409

MEDIDAS DE CENTRALIDAD DE LAS REDES ORGANIZACIONALES DE SALUD, ESTUDIO Y APLICACIÓN[646]

DRA. CAROLINA LEYTON PAVEZ
DRA. PATRICIA HUERTA RIVEROS
Universidad del Bío-Bío, Chile

RESUMEN

El análisis de redes organizacionales es una metodología de investigación que ha venido cobrando gran importancia entre las comunidades empresariales, académicas, científicas, entre otras, por la posibilidad de comprender múltiples procesos de las estructuras organizativas, lo que ofrece un gran potencial como herramienta de gestión, ya que permite entender los vínculos relacionales y que pueden explicar, entre otras cosas, los resultados de la red. El objetivo del estudio se centra en el análisis de la centralidad de las redes organizacionales de salud pública, a través de los flujos de pacientes que son derivados entre los diferentes centros de salud.

Para lograr el objetivo propuesto, se trabaja en tres partes esenciales. En primer lugar, la fundamentación, que consiste en realizar un recorrido por los principales conceptos, antecedentes y potencialidades del análisis de centralidad de redes, en segundo lugar, la contextualización de la metodología, donde se plantea una métrica para analizar la dinámica de los flujos de redes. Y, por último, se realiza la aplicación en una red sanitaria de la región de Ñuble en Chile. El estudio demuestra que el análisis de redes constituye un aporte significativo para la comprensión de las dinámicas del desarrollo de las redes de salud públicas, pues aumenta la posibilidad el analizarlas.

PALABRAS CLAVE

Red sanitaria; análisis de redes; centralidad.

[646] Este capítulo parte del Proyecto: DIUBB 2030309 IF/I de la Universidad del Bío-Bío. Título del proyecto: Análisis de los sistemas de medición de las redes de salud pública en Chile.

INTRODUCCIÓN

El análisis de redes, como lo demuestra la gran variedad de fenómenos a los que ha sido aplicado, puede adaptarse a las necesidades teóricas y conceptuales específicas de los investigadores y del objeto de la investigación (Garrido, 2014). En este caso, más que profundizar en el estudio matemático de los espacios reticulares, interesa destacar la estructura de las redes sanitarias, los contenidos y cualidades de la relación.

De esta manera, debido a que la herramienta de evaluación de redes se basa en los antecedentes conceptuales y técnicos de la metodología de análisis de redes, utilizada en el ámbito de la investigación social, este estudio adapta sus elementos conceptuales a la dinámica del proceso de las redes sanitarias, con el propósito de otórgales a quienes están a cargo de la toma de decisiones contar con un mecanismo que permita entregar resultados reticulares en tiempo oportuno (Arriagada, Miranda y Pávez, 2004).

Por lo expuesto, y a pesar de ser una metodología apenas empleada en la práctica organizacional, ofrece un gran potencial como mecanismo de monitoreo para la evaluación y el diseño de las redes, ya que permite entender los vínculos relacionales que existen entre los miembros de una red, para enfocar mejor las intervenciones orientadas a influir en el comportamiento de los miembros de la organización que conforman la red, con lo que resultarían más eficaces.

Además, a partir de variables estructurales, el análisis de redes cuantifica el sistema de relaciones y genera matrices que contienen información relativa a la presencia de relaciones entre un conjunto finito de actores, en base a esas matrices, se aplican métricas y se construyen grafos representativos de las redes bajo estudio. La representación de las relaciones en grafos permite visualizar de forma simple, e intuitivamente sugerente los patrones de relaciones y, las posiciones diferenciales que los actores ocupan en ellas (Borgatti y Everett 2006).

Cuantificar las interacciones de un grupo de actores no es suficiente para establecer un análisis profundo de cada actor dentro de una red. De esta manera, en el estudio se da a conocer algunos de los principales instrumentos matemáticos para generar matrices y grafos capaces de

explicar la estructura y funcionamiento de una red. Para lo cual también se requiere de herramientas informáticas, analíticas y gráficas para establecer el potencial interpretativo sobre las redes sanitarias, sus subgrupos, sus actores y sus interacciones.

Si bien es cierto que una red puede construirse a partir de relaciones espontáneas y mediante prácticas aleatorias, también lo es que una adecuada coordinación de las políticas de intercambio y la potenciación de los recursos de las interacciones, facilitan tanto el bienestar como la satisfacción con los niveles.

1. OBJETIVO

El objetivo del estudio se centra en analizar la centralidad de las redes organizacionales de salud pública, a través de los flujos de pacientes que son derivados entre los diferentes centros de salud, a partir del análisis de una métrica.

2. METODOLOGÍA

Para la metodología del estudio se trabaja en tres partes esenciales. En primer lugar, la fundamentación, que consiste en realizar un recorrido por los principales conceptos, antecedentes y potencialidades del análisis de centralidad de redes, en segundo lugar, la contextualización de la metodología, donde se plantea una métrica para analizar la dinámica de los flujos de redes. Y, por último, se realiza la aplicación en una red sanitaria de la región de Ñuble en Chile.

2.1 Propiedades estructurales

Describen la forma en la que los actores se vinculan para formar la red y se toman en consideración cuando el nivel de análisis es la estructura total de la red, por lo que implica analizar su particular morfología.

El análisis de redes cuenta con un conjunto de métodos de análisis matemático para abordar estas propiedades, no solamente para el análisis morfológico del grafo sino también para el análisis de las matrices de datos que le dan origen, elementos centrales para diferenciar las

características estructurales generales de la red, como las características posicionales de cada actor, la existencia de patrones en las relaciones y la centralidad de los distintos actores en el funcionamiento de la red.

2.2. Tipo de red de acuerdo a la centralidad (Ugarte, 2007):

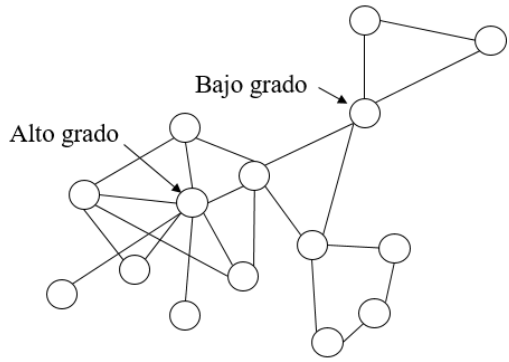
Red centralizada: Todos los nodos, menos uno, son periféricos y solo pueden comunicarse a través del nodo central. El riesgo de este tipo de red se presenta con la caída del nodo central, puesto que priva del flujo a todos los demás nodos.

La centralidad admite dos medidas básicas diferentes. La más común es el grado de un nodo y corresponde a la cantidad de conexiones directas que tiene con otros nodos. La segunda es la intermediación (betweeness), la cual se refiere al nivel de mediación de un nodo en la totalidad de las conexiones indirectas. En ese sentido, se establece que dos nodos sin conexión directa están conectados cuando existe un camino que los vincula, el cual recibe el nombre de geodésica y corresponde al camino más corto que conecta un par de puntos en una red (Garrido, 2014). Ahora si entre dos nodos solo existe una relación que los conecte, esta relación se denomina puente (Harary, Norman y Cartwright, 1965), relacionado con el concepto de centralidad (Kuz et al., 2016; Marsden, 1982).

2.3. Medida de centralidad de los nodos

Antes de describir las medidas de centralidad, es necesario recordar los atributos básicos de una red. La Ilustración 1 representa una red que puede ser descrita y analizada en forma de grafo, y que comprenden a un conjunto de nodos y una colección de enlaces que describen las conexiones estructurales o relaciones funcionales. La disposición de los nodos y los enlaces define la organización topológica de la red, en la cual los nodos de bajo grado (low degree) son nodos que tienen un número relativamente bajo de los enlaces, y los nodos de alto grado (high degree) son nodos que tienen un número relativamente alto de enlaces (Van den Heuvel y Sporns, 2013).

Ilustración 1: Grafo centralidad del nodo



En la Ilustración 1 también se aprecia los diferentes niveles de centralidad de grado, lo que facilita la visualización de la red.

Grado de centralidad (degree centrality). Es una de las medidas más extendida y simple, puesto que Herrero (2000) asegura que un punto es central si esta adecuadamente conectado con los demás nodos de su entorno.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

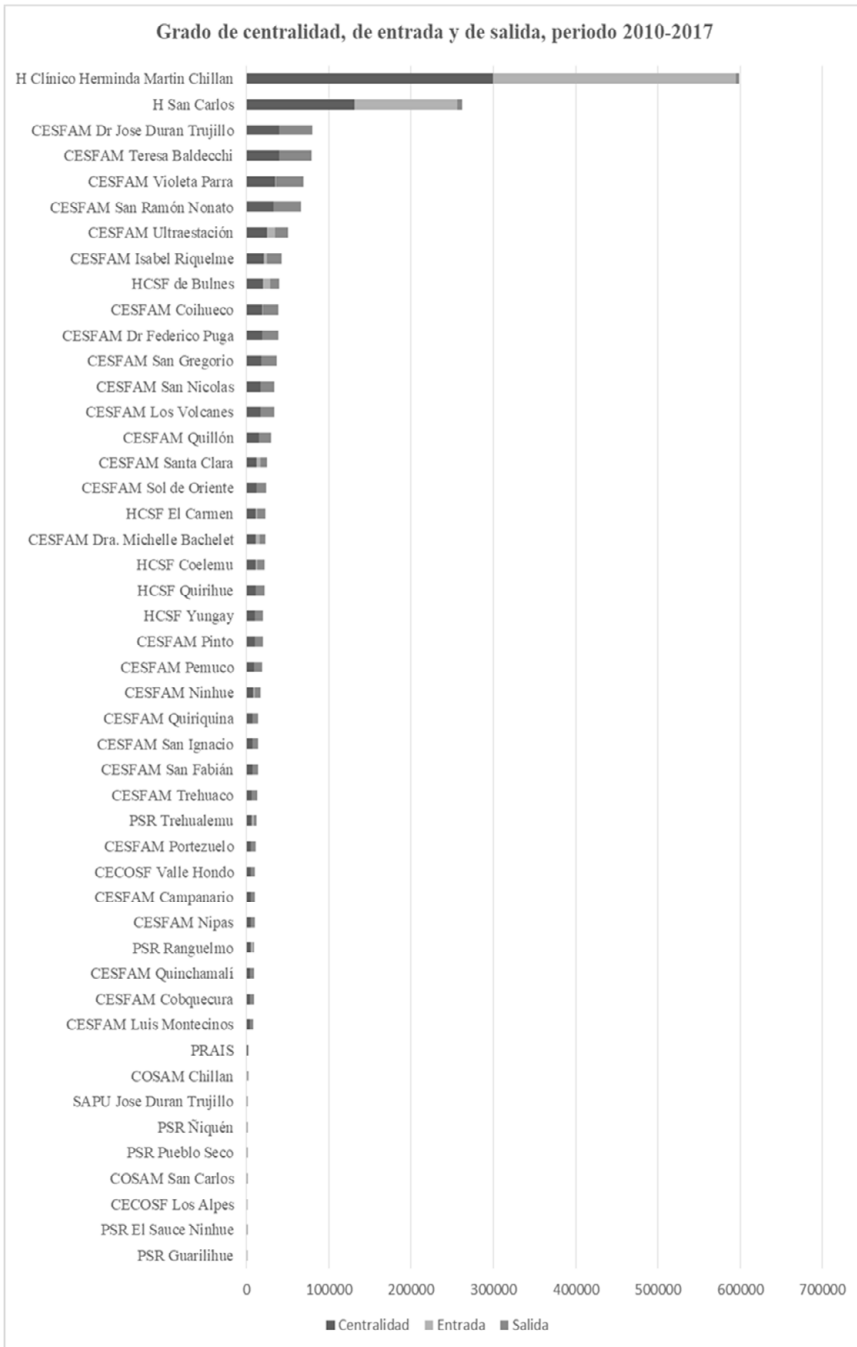
A continuación, se presentan los resultados del estudio a partir de las derivaciones de los pacientes durante el periodo 2010-2017 a una red de salud pública de la región de Ñuble (Chile). Específicamente, el grado de centralidad de cercanía (closeness centrality) o proximidad (proximity). El concepto de distancia se entiende considerando encontrar el camino más corto de conexiones de cualquier nodo. Si se divide uno por el camino más corto promedio de un nodo a todos los demás nodos en la red, entonces se ha calculado su centralidad de cercanía. De esta forma, un nodo con un vínculo directo con todos los demás, termina con un puntaje de cercanía de uno, y no depende de ninguno para llegar a todos en la red. Por otra parte, los nodos que se conectan con la mayoría a través de muchos intermediarios obtienen puntajes de cercanía cada vez más cercanos a cero (Ilustración 2).

Ilustración 2: Grafo nodos altamente conectados con otros nodos altamente conectados



Dicho lo anterior, la siguiente Ilustración 3 presenta un grafo de barra agrupada con el ranking de los resultados de estas medidas: grado de centralidad; grado de centralidad de entrada; y el grado de centralidad de salida de cada centro de salud de la red, durante el periodo 2010 al 2017.

Ilustración 3: Grado de centralidad, de entrada y de salida



Específicamente, la Ilustración 3 muestra claramente que el Hospital Clínico Herminda Martin –HCHM durante todo el periodo 2010-2017, es el que presenta la más alta centralidad con un grado de 299.177, y el Hospital de San Carlos -HSC con un grado de 131.128, ambos centros de salud presentan el mayor tamaño, complejidad y resolutividad de la red, por lo que el alto grado se encuentra dentro de los resultados esperables.

4. CONCLUSIONES

A lo largo del estudio se ha demostrado la utilidad de la teoría y el análisis de redes para dar cuenta de los fenómenos relacionales dentro del contexto sanitario, apelando a la centralidad de las redes y a sus recursos como elementos sustanciales de soporte, analizando la dinámica de la interacción sumamente compleja como lo es el sanitario.

En este contexto, cobra importancia el desarrollo de intervenciones en red en donde se ejecuten procesos de organización de las prácticas de intercambios, de forma que las redes constituidas apunten a la articulación y a las necesidades comunes y los intereses de la red, ampliando la probabilidad de generar contactos más abiertos, flexibles y con disposición por integrarse a las esferas macroredes mediante la creación de redes secundarias formales.

Finalmente, el estudio logra demostrar la utilidad de la teoría de redes y del análisis de redes para dar cuenta de los fenómenos relacionales dentro del contexto sanitario, apelando a las redes y a sus recursos como elementos sustanciales de soporte, analizando la dinámica de la interacción sumamente complejo como lo es el sanitario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRIAGADA, I., MIRANDA, F., y PÁVEZ, T. (2004). Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social: Guía conceptual y metodológica. Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL, División de Desarrollo Social. Serie de Manuales, 36.

BORGATTI, S., & EVERETT, M. (2006). A graph-theoretic perspective on centrality. Social Networks, 28(4), 466-484.

GARRIDO, F. (2014). El análisis de redes: En el desarrollo local. Proyecto crítico de ciencias sociales: Materialismo histórico y teoría crítica. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Complutense de Madrid.

HARARY, F., NORMAN, R., & CARTWRIGHT, D. (1965). Structural model: An introduction to the theory of directed graphs. Nueva York: John Wiley & Sons Inc.

HERRERO, R. (2000). La terminología del análisis de redes. Problemas de definición y traducción. Política y Sociedad, 33, 199-206.

KUZ, A., FALCO, M., Y GIANDINI, R. (2016). Análisis de redes sociales: Un caso práctico. Computación y Sistemas, 20(1), 89-106.

MARSDEN, P. (1982). Brokerage behavior in restricted exchange networks. In Marsden, P, & Lin, N. (Eds.), Social structure and network analysis. Beverly Hills: Sage Publications.

UGARTE, D. (2007). El poder de las redes. Manual para personas, colectivos y empresas abocadas al ciber periodismo. Madrid, España: Editorial El Cobre.

VAN DEN HEUVEL, M., & SPORNS, O. (2013). Network hubs in the human brain. Trends in Cognitive Sciences, 17(12), 683-696.

A COMUNICAÇÃO DAS MARCAS NAS REDES SOCIAIS: UM ESTUDO DA PERCEÇÃO E ENVOLVIMENTO DO CONSUMIDOR

PAULO RIBEIRO CARDOSO
Universidade Fernando Pessoa, Porto, Portugal
Universidade Lusíada do Porto, Portugal

RESUMO

As redes sociais são, hoje, uma das formas mais importantes para as marcas se relacionarem com os seus consumidores. Nesse contexto, este estudo peretende avaliar a perceção dos consumidores relativamente à comunicação das marcas nas redes sociais através de 4 dimensões: "entretenimento", "interação", "novidade", "adequação" e "envolvimento". Pretende-se ainda verificar quais das 4 dimensões iniciais permitem predizer o "envolvimento" dos consumidores com as publicações das marcas. O estudo seguiu uma abordagem quantitativa com a utilização de um inquérito por questionário administrado a uma amostra de jovens adultos portugueses. O instrumento foi elaborado com base em estudos anteriores que analisaram a perceção em relação às publicações nas redes sociais, assim como o "envolvimento", expresso em em atitudes como "gostar", "comentar" e "partilhar" (Kim e Ko, 2012; Schivinski et. al. 2016). A partir desta análise foi possível traçar algumas recomenadações para os profissionais de marketing e comunicação para futuras estratégias de gestão de redes sociais. Ao nível académico foi também possível perpetivar futuras investigações sobre o modo como os consumidores percecionam a comunicação das marcas nas redes sociais.

PALABRAS-CHAVE

Redes sociais; comunicação da marca; engagement; consumidores online; marketing digital.

INTRODUÇÃO E OBJETIVOS

Nas últimas décadas, as Tecnologias de Informação e Comunicação têm provocado alterações nas sociedades, com impacto nas dimensões económica, política, social e cultural (Bran et al. 2017).

Há algumas décadas, a televisão, a imprensa e a publicidade exterior eram componentes fundamentais das estratégias de comunicação de marketing. Atualmente, estes canais são apenas um pequeno segmento das várias abordagens utilizadas para alcançar os consumidores. Neste contexto, A comunicação digital é, atualmente, uma das formas mais importantes para as marcas desenvolverem e incrementarem o relacionamento com os seus consumidores (Pütter, 2017).

Em concreto, a utilização das redes sociais por parte das empresas tornou-se uma ferramenta para a sua competitividade e um canal de comunicação de marketing (Bolotaeva e Cata, 2010; Bruhn et al., 2012). Através das suas páginas, em redes sociais como o Facebook, Instagram, Youtube e Twitter, as marcas publicam conteúdos sob a forma de mensagens, fotografias e vídeos tornando possível uma interação valiosa com os seus consumidores (De Vries et al., 2012; Tsai & Men, 2013; Hamid et al., 2013).

Como resultado, os utilizadores podem demonstrar envolvimento com as suas publicações e, eventualmente, intenção de compra dos produtos ou serviços da marca (Pütter, 2017, Flórez et al., 2018). Assim, é importante compreender como os consumidores percecionam a atuação das marcas nas redes sociais e o resultado que esta atividade pode provocar no seu envolvimento e comportamento.

O presente estudo tem 3 objetivos. Em primeiro lugar pretende-se avaliar a perceção dos consumidores relativamente à comunicação das marcas nas redes sociais através de 4 dimensões: "entretenimento", "interação", "novidade" e "adequação".

Em segundo lugar pretende-se verificar o grau de "envolvimento" dos consumidores com esse tipo de publicações, nomeadamente nas iniciativas de "gostar", "comentar" e partilhar" as publicações.

Finalmente, pretende-se verificar qual a correlação entre as 4 dimensões iniciais e o "envolvimento" dos utilizadores e apurar quais delas permitem predizer esta última dimensão.

O estudo seguiu uma abordagem quantitativa com a utilização de um inquérito por questionário administrado a uma amostra de jovens adultos portugueses. A partir dos resultados obtidos foi possível fazer recomendações para profissionais de marketing e para futuras investigações.

1. REVISÃO DE LITERATURA

A importância das redes sociais para a comunicação das marcas tem sido uma temática explorada por vários autores ao longo da última década. É consensual que as redes sociais constituem uma ferramenta de comunicação essencial para as marcas permitindo uma ampla cobertura (Bruhn et al., 2012), a possibilidade de realizar atividades de marketing integradas a um custo relativamente baixo (Kim & Ko, 2012) e uma forte capacidade de influenciar as percepções, comportamentos e respostas dos utilizadores (Akar e Topçu, 2011; Puchan, 2015).

Assim, as redes sociais constituem uma oportunidade para aprender sobre os consumidores e, consequentemente, responder às suas expectativas de uma forma oportuna e pró-activa (Flórez et al., 2018), fortalecendo a reputação da marca (Kim e Ko, 2010; Godey et al., 2016).

Pelo seu lado, os consumidores utilizam as redes sociais para obter informações sobre os produtos, seja pela voz da própria marca, seja pela voz dos outros consumidores, num contexto de interacção e partilha de opiniões (Yadav e Rahman, 2017). Este canal pode, assim, ser usado para proporcionar entretenimento, interação, novidades e adequação da mensagem aos seus destinatários (Godey et al., 2016). Em consequência, os utilizadores intervêm, leêm, gostam, comentam e partilham os conteúdos publicados pelas marcas (Schivinski et al., 2016).

Os conteúdos publicados pelas marcas devem estar bem orientados para o perfil de público-alvo que se pretende atingir. Neste sentido, o

grau de adequação, ou customização, é um aspeto que deve ser trabalhado na gestão de redes sociais para tornar possível a resposta às expectativas dos utilizadores (Godey et al., 2016; Yadav e Rahman, 2017).

As redes sociais são fontes de informação importantes para os utilizadores e podem mesmo ser canais importantes para a pesquisa de produtos. Os consumidores recorrem frequentemente a este canal para estar a par das novidades, descontos e promoções (Yadav e Rahman, 2017; Flórez et al., 2018).

Mas o uso de redes sociais pode também constituír uma experiência hedónica (Godey et al., 2016). Neste sentido, o desejo de entretenimento pode ser uma das principais motivações para o consumo de conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais (Muntinga et al., 2011).

Este canal pode também constituír uma plataforma para partilha, discussão e troca de ideias. Esta interação pode ser estabalecida entre a marca e os seus seguidores e entre os próprios consumidores (Yadav e Rahman, 2017; Flórez et al., 2018). Portanto, é fundamental que a marca produza conteúdos que impliquem a interação com os utilizadores e que promovam a interação entre eles. Desta forma a página estará mais ativa e será mais atrativa.

O envolvimento dos utilizadores, manifestado através de gostos, partilhas e comentários, é uma componente fundamental das redes sociais e a sua medição faz parte do processo de gestão eficaz deste canal (Schivinski et al., 2016; Pütter, 2017). As próprias redes sociais possuem ferramentas incorporadas que permitem gerir e medir os resultados das publicações, permitindo apurar a tomada de decisão (Laroche et. al., 2012). As redes sociais podem constituír instrumentos importantes para o passa-palavra em meios digitais - *eletronic word-of-mouth* (*eWOM*) - uma vez que os consumidores geram e difundem informação entre os seus amigos, colegas e familiares (Godey et al., 2016).

A temática do marketing nas redes sociais tem sido abordada em vários estudos empíricos na última década (Molina et al., 2017), conforme é possível verificar no Quadro 1.

Kim & Ko (2012) estudaram a perceção das actividades de marketing nas redes sociais e impacto na avaliação das marcas de luxo. Os resultados demonstraram que a perceção das actividades das marcas pode ter um impacto positivo no valor da relação com a marca e na intenção de compra.

No seguimento do estudo anterior, a perceção das actividades de marketing nas redes sociais e o seu impacto na avaliação das marcas de luxo foi também analisada por Godey et al. (2016). Os autores verificaram que a perceção dessas atividades tem um efeito positivo sobre o conhecimento da marca (*brand awareness*), sobre a imagem da marca (*brand image*) e sobre o valor da marca (*brand equity*).

Quadro 1. Estudos anteriores sobre a perceção face ao marketing nas redes sociais

Autores / datas	**Objetivos / contexto**	**Método / amostra**	**Itens / dimensões**
(Kim & Ko, 2012)	Perceção das actividades de marketing nas redes sociais e impacto na avaliação das marcas de luxo	Inquérito a 362 consumidores na Korea	11 itens, 5 dimensões, tais como: interatividade, informação, personalização, novidade, passa-palavra
(Godey et al., 2016).	Perceção das actividades de marketing nas redes sociais e o impacto na avaliação das marcas de luxo	845 consumidores de 4 países: China, India, França e Itália.	31 itens, 10 dimensões, tais como: interatividade, informação, novidade, intenção de compra
Schivinski et al., 2016	Identificação de níveis de envolvimento com as marcas nas redes sociais	Inquérito a 2578 consumidores nos EUA	17 itens, 3 dimensões: consumo, contribuição, criação
(Yadav e Rahman, 2017)	Perceção das actividades de marketing nas redes sociais de comércio electrónico	Inquérito a 344 estudantes universitários na India.	15 itens, 5 dimensões tais como Interatividade, informação, personalização e novidade
Ahmad, e Khan (2017)	Factores que determinam a atitude em relação à publicidade nas redes sociais	140 estudantes universitários na India	18 itens, 3 dimensões tais como percepção de utilidade, fiabilidade e passa-palavra
Sohail e Al-Jabri (2017)	Factores que afectam as atitudes dos consumidores em relação ao	Inquérito a 372 consumidores na Arábia	30 itens, 6 dimensões, tais como: atitude relativamente ao marketing

	marketing nas redes sociais	Saudita	nas redes sociais
(Flórez et al., 2018)	Infuência das redes sociais sobre as decisões de compra	Inquérito a 224 estudantes universitários na Colombia	22 itens, 9 dimensões tais como: entretenimento, envolvimento e intenção de compra
Nolasco et al., 2019	Factores que influenciam a atitude em relação ao marketing nas redes sociais	337 estudantes universitários nas Filipinas	20 itens, 3 dimensões tais como passa-palavra, utilidade percebida e credibilidade

Schivinski et al. (2016) identificaram os níveis de envolvimento com as marcas nas redes sociais. O estudo partiu do modelo elaborado por Shao (2009) que abordou esta temática designando-a por COBRA: *consumer's online brand-related activities*. Os autores expandiram o modelo adicionando 3 dimensões - consumo, contribuição e criação - criando uma nova escala e contemplando, assim, o envolvimento com os conteúdos: *consumer's engagement with social media brand-related content scale* - CESBC.

O estudo de Yadav e Rahman (2017) avaliou a perceção das actividades de marketing nas redes sociais num contexto de comércio electrónico. Os resultados revelaram que a perceção relativamemnte a estas actividades influenciou positivamente a intenção de compra e a perceção do valor da marca.

Ahmad e Khan (2017) analisaram os factores que determinam a atitude em relação à publicidade nas redes sociais. Usando 3 dimensões - p*erceived usefulness, reliability* e*word-of-mouth quality* - verificaram que esta atitude é determinada pelas mesmas. Os resultados demonstram que a fiabilidade (*reliability)* tem o efeito mais forte sobre atitude, confirmando os resultados de pesquisas anteriores (Cheung et al., 2009; Safko e Brake, 2009).

A pesquisa de Sohail e Al-Jabri (2017) visou compreender os factores que afectam as atitudes dos consumidores em relação ao marketing nas redes sociais. Os resultados mostraram que o conhecimento das redes sociais (*social media knowledge*) tem efeitos positivos na atitude face às respetivas atividades de marketing.

Flórez et al. (2018) propuseram um novo modelo para identificar os factores que infuenciam a utilização das redes sociais no processo de compra, aplicando o modelo proposto por Okazaki et al. (2012). Os resultados indicaram que o novo modelo apresenta boas condições para ser utilizado em investigações posteriores permitindo um conhecimento dos factores que podem influenciar a utilização de redes sociais durante o processo de decisão de compra.

O estudo de Nolasco et al. (2019) analisou os factores que influenciam a atitude em relação ao marketing nas redes sociais. Verificaram que o passa-palavra era o principal factor que influenciava a atitude em relação ao marketing das redes sociais.

2. METODOLOGIA

Este estudo seguiu uma abordagem quantitativa com a utilização de um inquérito por questionário. O instrumento avaliou a perceção sobre as atividades de marketing das marcas nas redes sociais através de quatro dimensões adaptadas do estudo de Kim & Ko (2012): "entretenimento" (2 itens), "interação" (3 itens), "novidade" (2 itens) e "adequação" (3 itens). Foi também medido o "envolvimento" dos consumidores online em resposta às publicações das marcas através de 3 itens adaptados do estudo de Schivinski et. al. (2016). Nesta escala o envolvimento é medido através de comportamentos como "gostar", "comentar" e "partilhar".

Cada um dos itens foi pontuado pelos inquiridos com uma escala de Likert de cinco pontos: 1=Discordo totalmente; 2=Discordo; 3=Nem concordo nem discordo; 4=Concordo; 5=Concordo totalmente.

No instrumento incluiu-se também um conjunto de questões demográficas, compreendendo variáveis como idade, sexo e habilitações académicas, de modo a traçar o perfil dos inquiridos.

A administração do questionário foi efectuada junto de uma amostra não probabilística por conveniência, composta por indivíduos residentes na Área Metropolitana do Porto, contactados por e-mail e convidados a preencher o questionário online.

O tratamento de dados envolveu a análise da consistência interna das escalas através do Alpha de Cronbach. Após fusão dos itens das respetivas dimensões foi feita a sua análise descritiva e uma análise correlacional com através da correlação de Pearson. Finalmente foi eftuada uma regressão linear múltipla para apurar quais as dimensão que poderiam predizer o "envolvimento" dos utilizadores.

3. RESULTADOS

A amostra do presente estudo foi constituída por 110 indivíduos, sendo 42,7% do sexo feminino e 57,3% do sexo masculino (Quadro 2). Participaram no estudo indivíduos entre os 18 e os 35 anos de idade, com número equilibrado em duas faixas etárias de 18-25 (52,7%) e de 26-35 (47,3%). Relativamente às habilitações académicas, 48,2% possuíam o Ensino Secundário, 37,3% eram licenciados e 14,5% possuíam uma pós-graduação ou o grau de Mestre. Os entrevistados eram, todos eles, residentes em zonas urbanas da Área Metropolitana do Porto.

Quadro 2. Caracterização da amostra

Idade	18-25	58 (52,7%)
	26-35	52 (47,3%)
Género	Masculino	63 (57,3%)
	Feminino	47 (42,7%)
Habilitações literárias	Secundária	53 (48,2%)
	Licenciatura	41 (37,3%)
	Pós-Graduação, Mestrado	16 (14,5%)
Situação profissional	Estudante	40 (36,4%)
	Desempregado/a	13 (11,8%)
	Empregado/a por conta própria	8 (7,3%)
	Empregado/a por conta de outrem	49 (44,5%)
	Total	110 (100%)

De modo a caracterizar a amostra quanto aos seus hábitos de consumo de redes sociais, questionaram-se os participantes sobre o tempo dedicado, por dia, às redes sociais (Quadro 3). Verificou-se que 34,5% usavam, por dia, as redes sociais entre 30 minutos e 1 hora, e 26,4%

usavam estas plataformas entre 1 e 2 horas. Com mais tempo de utilização diária destacam-se 11,8% que usam as redes sociais durante mais de 3 horas por dia.

Quadro 3: Tempo, por dia, dedicado às redes sociais

Tempo de utilização de redes sociais	**Frequência (percentagem)**
Menos de 30 minutos	12 (10,9%)
Entre 30 min. e 1 hora	38 (34,5%)
Entre 1 e 2 horas	29 (26,4%)
Entre 2 e 3 horas	18 (16,4%)
Mais de 3 horas	13 (11,8%)
Total	110 (100%)

Para analisar a consistência interna das escalas utilizadas calculou-se o Alpha de Cronbach das dimensões "entretenimento", "interação", "novidade", "adequação" e "envolvimento, tendo-se obtido valores entre α=0,748 e α=0,833, considerados aceitáveis para este teste (Quadro 4).

Quadro 4: Consistência interna das dimensões analisadas

Dimensões	**Itens**	**Alpha de cronbach**
Entretenimento	Ver conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais é divertido.	0,768
	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais são interessantes.	
Interação	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais permitem partilhar informação com outros utilizadores.	0,748
	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais possibilitam a troca de opiniões com outros utilizadores.	
	É fácil dar a nossa opinião nos conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais.	
Novidade	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais mostram as últimas novidades.	0,833
	Ver conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais é uma forma de estar a par das novidades.	

Adequação	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais encaixam bem no meu perfil.	0,765
	Os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais têm muito a ver comigo.	
	As ofertas, cupões e amostras grátis publicados pelas marcas nas redes sociais são interessantes.	
Envolvimento	Eu coloco um "gosto" nos conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais.	0,778
	Eu faço comentários nos conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais.	
	Eu partilho os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais.	

A título descritivo, apurou-se a média e desvio padrão de cada uma das dimensões, já compostas pelos respectivos itens (Quadro 5). Os resultados são, em geral, positivos mas algumas dimensões destacam-se como mais importantes. Assim, para os participantes, os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais mostram as últimas novidades (M=4,02; DP=0,71). Estes conteúdos permitem a partilha de informação e a troca de opiniões com outros utilizadores (M=3,80; DP=0,62), dado que são considerados interessantes (M=3,39; DP=0,68) e adequados ao seu perfil (M=3,10; DP=0,69).

Em consistência com estes resultados, os utilizadores demonstram um considerável nível de "envolvimento" uma vez que coloacam "gosto", comentam e partilham os conteúdos publicados pelas marcas nas redes sociais.

Quadro 5: Análise descritiva das dimensões

Dimensões	**Média**	**Desvio padrão**
Entretenimento	3,39	0,68
Interação	3,80	0,62
Novidade	4,02	0,71
Adequação	3,10	0,69
Envolvimento	3,54	0,78

Seguidamente verificou-se a relação entre as diferentes dimensões, através da Correlação de Pearson (Quadro 6). As dimensões "Entretenimento" (r=0,490; p<0,01), "Interação" (r=0,193; p<0,01) e "Adequação" (r=0,475; p<0,01) apresentam uma correlação positiva e significativa com a dimensão "Envolvimento".

Quadro 6: Análise correlacional das dimensões

Dimensões	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1.Envolvimento	1				
2.Entretenimento	0,490**	1			
3.Interação	0,193*	0,440**	1		
4.Novidade	0,168	0,495**	0,637**	1	
5.Adequação	0,475**	0,560**	0,452**	0,427**	1

**a correlação é significante com p ≤ 0,01

Finalmente, apurou-se quais as dimensões que influenciavam o "envolvimento" dos utilizadores. Para isso foi realizada uma regressão linear múltipla usando o "envolvimento" como variável dependente e as dimensões "entretenimento", "interação", "novidade" e "adequação" como variáveis independentes.

O modelo encontrado explica 35% do envolvimento nas redes sociais (R^2 0,357; Sig - 0,000) e apresenta as dimensões "entretenimento" e "adequação" como preditoras da dimensão "envolvimento" (Quadro 7). A dimensão "entretenimento" é aquela que melhor explica e permite predizer o "envolvimento" (β=0,402), seguida da dimensão "adequação" (β=0,233).

Quadro 7: Regressão linear múltipla

Variáveis	**Envolvimento**		
	β	t-value	Sig.
Entretenimento	0,402	4,059	0,000
Adequação	0,233	2,403	0,018
R^2	0.357		

DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

O presente estudo propôs-se avaliar a perceção dos consumidores relativamente à comunicação das marcas nas redes sociais utilizando, para isso, as dimensões "entretenimento", "interação", "novidade", "adequação" e "envolvimento".

Inicialmente foi verificada a consistência interna das escalas utilizadas tendo-se calculado Alpha de Cronbach e tendo-se obtido valores entre α=0,748 e α=0,833, considerados aceitáveis para esta prova. Este é um primeiro resultado importante do estudo, demonstrando que as escalas adaptadas de Kim & Ko (2012) e Schivinski et. al. (2016) apresentaram um nível de consitência interna suficiente para serem aplicadas no presente estudo.

Relativamente aos resultados obtidos verificou-se que os participantes consideram que os conteúdos publicados nas redes sociais mostram as últimas novidades, permitem a partilha de informação e a troca de opiniões com outros utilizadores, uma vez que são considerados interessantes e adequados ao seu perfil. Consequentemente, os inquiridos demonstram um considerável nível de envolvimento uma vez que colocam "gosto", comentam e partilham os conteúdos publicados.

No que diz respeito à relação entre as diferentes dimensões, foi possível verificar, através da Correlação de Pearson, que "entretenimento", "interação" e "adequação" apresentavam uma correlação positiva e significativa com "envolvimento" demonstrando que quanto mais interessantes e divertidas eram percecionadas as publicações das marcas mais envolvimento elas provocavam. O mesmo aconteceu com as publicações que foram percecionadas como adequadas aos utilizadores e que provocavam a interação com outros utilizadores.

Finalmente, realizou-se uma regressão linear múltipla tendo-se verificado que as variáveis "entretenimento" e "adequação" permitem predizer o "envolvimento".

Como implicações para profissionais é importante sublinhar que quanto mais entretenimento geram as publicações das marcas nas redes sociais mais envolvimento provocam nos utilizadores. Consequente-

mente, os profissionais devem apostar em publicações que tenham uma componente de entretenimento e que possa ser combinada com outros objetivos da marca tais como a apresentação de produtos e a divulgação de promoções.

É também relevante que quanto mais adequadas são as publicações aos utilizadores mais envolvimento provocam. Assim, os profissionais devem analisar os perfis e monitorar os hábitos e comportamentos dos seus consumidores-alvo de modo a conseguir criar conteúdos que provocquem o seu envolvimento.

O presente estudo permitiu também fazer uma reflexão sobre futuras investigações. Dado que a amostra utilizada foi reduzida e localizada apenas em uma área Metropolitana, sugere-se que em futuras investigações se utilize uma amostra nacional de maiores dimensões, envolvendo mais faixas etárias e não apenas jovens adultos. Ao nível da análise de dados propõe-se ainda a identificação de consumidores com perfis diferentes uma vez que essa informação pode incrementar, de algum modo, estratégias de redes sociais desenvolvidas futuramente.

Sendo as redes sociais um canal de comunicação em expansão, sugere-se a realização de futuras investigações que aprofundem o conhecimento sobre esta área de modo a fornecer aos gestores informação que lhes permita tomar decisões mais sustentáveis.

BIBLIOGRAFIA

Ahmad, Asad; Khan, Mohammed (2017). Factors Influencing Consumers' Attitudes toward Social Media Marketing, MIS Review 22(1/2), 21-40.

Akar, E. and Topçu, B., 2011. An examination of the factors infuencing consumers' attitudes toward social media marketing. Journal of Internet Commerce, 10 (1), 35-67.

Bolotaeva, V. and Cata, T., 2010. Marketing opportunities with social networks. Journal of Internet Social Networking and Virtual Communities, 1-8.

Bran, L., Romero, K., Echeverri, L., Peña, J., Vasquez, S., Aguilera, M., Herazo, C. and Valencia, A., 2017. Information and Communication Technologies Infuence on Family Relationship. Global Journal of Health Science, 9 (6).

Bruhn, M., Schoenmueller, V., & Schafer, D. B. (2012). Are social media replacing traditional media in terms of brand equity creation? Management Research Review, 35(9), 770–790.

Cheung, C. M., Lee, M. K., & Thadani, D. R. (2009). The impact of positive electronic word-of-mouth on consumer online purchasing decision. In World Summit on Knowledge Society (pp. 501-510). Springer Berlin.

De Vries, L., Gensler, S., & Leeflang, P. S. H. (2012). Popularity of Brand Posts on Brand Fan Pages: An Investigation of the Effects of Social Media Marketing. Journal of Interactive Marketing, 26(2), 83–91.

Flórez, G.; Estefania, L.; Escobar, M.; Hienao, A.; Arango, D.; Valencia, A. (2018). Influence of social networks on the purchase decisions of university students. Cuadernos de Gestión, 18(1), 61-83.

Godey, Bruno; Manthiou, Aikaterini; Pederzoli, Daniele; Rokka, Joonas; Aiello, Gaetano; Donvito, Raffaele; Singh, Rahul (2016). Social media marketing efforts of luxury brands: Inflfluence on brand equity and consumer behavior, Journal of Business Research, 69(12), 5833-5841.

Hamid, N., Romiza, R., & Cheng, A. (2013). Social media: an emerging dimension of marketing communication. Journal of Management and Marketing Research, 20, 1–8.

Kim AJ, Ko E. (2010). Impacts of luxury fashion brand's social media marketing on customer relationship and purchase intention. Journal of Global Fashion Marketing, 1(3),164–71.

Kim, Angella & Ko, Eunju (2012). Do social media marketing activities enhance customer equity? An empirical study of luxury fashion brand. Journal of Business Research, 65, 1480–1486.

Laroche, M., Habibi, M., Richard, M., & Sankaranarayanan, R. (2012). The effects of social media based brand communities on brand community markers, value creation practices, brand trust and brand loyalty. Computers in Human Behavior, 28(5), 1755–1767.

Molina, Sergio; Piedrahita, Lemy; Arias, Alejandro; Arciniegas, Claudia; Cortés, Alejandro; Holguin, Rosa (2017). Attitudes Towards the Use of Social Media as a Tool for Marketing. Mediterranean Journal of Social Sciences, 8(4), 175-186.

Muntinga, D. G., Moorman, M., & Smit, E. G. (2011). Introducing COBRAs: Exploring motivations for brand-related socialmedia use. International Journal of Advertising, 30(1), 13–46.

Nolasco, Emie; Caliwag, Gabriel; Lago, Angelica (2019). The major factor influencing consumers' attitude towards social media marketing as perceived by college of business administration students of Pup Manila, Journal of Social Media Studies, 7(10), 118-132.

Okazaki, S., Benito, N.R. and Martínez, S.C., 2012. Antecedentes de las redes sociales como canales de comunicación promocional para los jóvenes. Revista Española de Investigación en Marketing ESIC, 16 (2), 31-48.

Puchan, H. (2015). Using Twitter in criss management for organizations bearing different country-of-origin perceptions. Journal of Communication Management, 19(3).

Pütter, Michael (2017). The Impact of Social Media on Consumer Buying Intention. Journal of International Business Research and Marketing, 3(1), 7-13.

Safko, L., & Brake, D. K. (2009). The social media bible: tactics, tools, and strategies for business success. Hoboken, NJ: Wiley.

Shao, G. (2009). Understanding the appeal of user-generated media: a uses and gratification perspective. Internet Research 19(1), 7–25.

Sohail, M. S. & Al-Jabri, I. (2017) Evolving factors influencing consumers' attitudes toward social media marketing and their impact on social media usage. International Journal of Marketing, Communication and New Media. Special Number 2 – Marketing and Digital Business, 3-25, Available at http://u3isjournal.isvouga.pt/index.php/ijmcnm.

Schivinski, B, Christodoulides, G., Dabrowski, D. (2016). Measuring Consumers' Engagement With Brand-Related Social-Media Content - Development and Validation of a Scale That Identifies Levels of Social-Media Engagement With Brands, "Journal of Advertising Research", 56(1), 1-18.

Tsai, W.-H. S., & Men, L. R. (2013). Motivations and Antecedents of Consumer Engagement With Brand Pages on Social Networking Sites. Journal of Interactive Advertising, 13(2), 76–87.

Yadav, Mayank; Rahman, Zillur (2017). Measuring consumer perception of social media marketing activities in e-commerce industry: Scale development & validation, Telematics and Informatics, 34(7),1294-1307.

INTERCULTURAL PRAGMATICS OF SPANISH MANAGERS IN RELATION TO THE CHINESE, CULTURAL VALUES AND COMMUNICATIVE PRACTICES[647]

CRISTIÁN F. CÁRDENAS
Autonomus University of Barcelona, Spain

ABSTRACT

There is a growing tendency for Spanish companies to set up in China. Differences in business culture and in strategic business communication management can negatively affect their negotiations, reducing the likelihood of successful outcomes. To analyse these differences, research has been carried out into the factors which prevent satisfactory agreements from being reached by Spanish and Chinese business professionals at the negotiating table - observing whether or not their interactions only pay attention to cultural differences, thereby limiting the relationships to stereotypes, and fail to take into account communication practices and uses. In order to evaluate their commercial relationships, specific guidelines and analytical tools have been used. Qualitative research methods have been applied which take the particula characteristics of Chinese culture into account, selecting certain cases of individual consultants and official Spanish mediating bodies which are involved in developing direct investment activities/opportunities in China. Communication methods in both cultures have been explored to determine whether, in the context of the intercultural pragmatics of Spanish business professionals, there are certain communicative practices and uses which oblige them to make indirect inferences with respect to their Chinese counterparts. Through examining specific business negotiations between managers, relevant cultural differences have been identified, as well as the similarities which facilitate improved communication. Communication narratives have been used, that is, communication models elaborated in such a way that they encode the contents, offering specific solutions for each case: a) internal models, that is, how

[647] Este capítulo es parte de los avances del proyecto de tesis doctoral del programa de doctorado: Comunicación estratégica, Publicidad y Relaciones Públicas de la Universidad Autónoma de Barcelona. Nombre del director de tesis: Dr. Nicolás Llorite García. Nombre del autor: Cristián Fabián Cárdenas C. Título del proyecto: Pragmática intercultural de los actores empresariales españoles en su relación con los chinos, prácticas y valores.

Spanish business professionals and entrepreneurs conduct themselves within their own territory, Spain, and; b) external models, how these same actors communicate at the negotiating table in China. During the first two years of this research, direct contact was made with liaison agencies and Spanish intermediaries, such as ICEX (the official body responsible for Spanish exports and foreign investments) and the Spanish Chamber of Commerce in Shanghai, reinforcing the mechanisms for the exchange of experiences in the field of study itself, paying attention to how negotiating tables actually work in China, and enabling the groups observed and interviewed to be placed in their actual context. In order to conclude and define communication models that will contribute to the development of pragmatic intercultural solutions/models, three issues have been identified that characterize the commercial relationship at present:
1. Cultural disassociation from both Chinese and Spanish business professionals.
2. Business communication strategies which promote the construction of unitary realities in order to further commercial objectives.
3. The lack of a tangible network of communicative practices and uses which allow a balance of objective content on the one hand, and a flow of agreed upon messages on the other.

KEY WORDS:

Intercultural pragmatics, Cross cultural communication, Intercultural business, Management.

INTRODUCTION

This article is emerged out of research work aimed at identifying relevant and differential cultural aspects that Spanish entrepreneurship faces in its relationship with Chinese counterparts that was carried out between 2018 and 2020. This was undertaken principally in order to identify similarities that could smooth out cultural conditioning factors, and thereby contribute to the Spanish business community´s management of its communication in China. The first question to be addressed is: How do Spanish actors communicate in their relationship with the Chinese in a business context, and how does Chinese culture shape social patterns?.

In the current context of the Covid-19 pandemic, which affected the entire world during/throughout 2020, it has been argued in the West that China may be responsible for exploiting this catastrophe econom-

ically. However, evidence has shown that China responded quickly to contain the disease, successfully implementing emergency measures which were emulated throughout the world. China offered to use its own experience to help in the treatment of the coronavirus, including offering medical supplies to more than 100 countries. The coexistence of doing good and making a profit, which seems so ethically contradictory to the Western mind, can be explained by the Confucian orientation to live and adapt to change from a collective rather than an individual point of view: ie, making a profit must benefit society as a whole. This is exemplified in the reaction and behaviour that China has demonstrated in the current situation. It must be acknowledged that in Chinese culture "prestige" is of crucial importance and connotes a socially valued quality that goes beyond keeping up appearances. The China which is now taking centre-stage before the world, will be loath to lose " *Miànzi* ′**面子**, that is ′"face ", the dignity and reputation that a person possesses in Chinese philosophy. It is precisely this type of dilemma or misunderstanding the Spanish businessman who wishes to establish a commercial relationship with his Chinese counterparts is likely to experience.

According to the 2019 ICEX report, the bilateral trade in goods between Spain and China is characterized by a chronic deficit. The volume of Chinese imports is in line with that of neighbouring European countries, but the volume of exports from Spain to China is relatively small. Regarding Spanish investment flows in China, the reason for examining this research, the existing regulatory restrictions on the provision of services and the execution of investments in certain sectors, limit the entry of Spanish companies into the Chinese market. This picture has changed substantially for the year 2020 because China boosted its investment in Spain by signing the acquisition of companies as important as Iberdrola, 75% of Aldesa, and others such as Naturgy, which could mean a radical change in the commercial relations that Spain maintains with China. This is likely to be occasioned by the need of the Chinese to respond reciprocally and proportionally to the favours received. This reflects a Chinese concept denoted by two Chinese words, in *"Guānxì "***关系** (mutual trust)

and“ *Hùhuì* ”互惠 (mutual benefit). These recent trade initiatives could substantially improve the hitherto timid business role that Spain plays in China compared to European Union partners such as Germany and France who have a significant presence in China.

China has opened up to international trade in a spectacular way in recent decades, and this has caused large multinational companies to incorporate so-called global “ *Managers* ” - that is, those company executives who can manage negotiations in countries with very different cultures - into their organizational structures. Another new concept has emerged: “ *intercultural business* ”, also referred to as “ *cross - cultural business* ” - referring to the adjustments that company executives need to make when they travel on business to foreign countries, especially to those such as China with very traditional and deep-rooted cultures. The way these professionals communicate, the form and direction of their transactions, must be carefully managed and, when less, studied.

In the last two decades, numerous books and articles have been written and published on the concept of “intercultural *business*”. Many universities and business schools have also introduced it in their training programmes/business degrees. However, there are still very few authors and publications analysing the influence of cultural differences on business norms through the medium of Spanish. It is verifiably the case that in Spain, there are more publications (on these issues) in English due to the demands of the market, and the business schools themselves to publish in that language. There are more authors writing in English with reference to the relationship between Spain and China, than there are in Spanish. This suggests there is a need to create research papers on “Intercultural business communication” in the Spanish language, and to investigate how Spanish culture interacts with that of the Chinese in their commercial relations, given the specificities of both.

A second question this research addresses is: What is the nature of Chinese culture, its linguistic behaviour, its social distance? To put this in context, lack of planning on the part of the Chinese provides a

concrete example of a substantial difference when doing business with them. Planning is a method somewhat foreign to Chinese individuals, who prefer to trust their intuition in the context of their holistic vision of reality rather than set specific goals. This *"lack of strategic business plans"* (Golden, 2004, p. 212) represents a real problem for foreign investors when they work in China. This preference among the Chinese is encapsulated in the cultural concept of "Zhěngtǐ *guānniàn* "**整体 观念**, "global reasoning",. Whereas the Spanish tend to see business transactions through a cause and effect lens, the Chinese are more orientated to abstract questions and to a dynamic and ongoing resolution of problems.

While China has always remained connected with the rest of the world, today this connection has acquired greater intensity, due to its economic openness and its intense transformation. The history of the Spanish in China dates back to 1920, when there were already nine Spanish companies registered by Imperial Customs, mostly established in the city of Shanghai. Sino- Spanish Trading was one of the most important Spanish export and import companies in China at the beginning of the 20th century. "This company was registered by Francisco de Sales Aboitiz y Achaval, who founded the company along with a Chinese partner named Wang Pao Shun" (Ortells-Nicolau, 1950). The figure of the partner is fundamental, since in Chinese culture the figure of *"Zhōngjiè "***中介**, the "intermediary" , is key to establishing business in China, where even Chinese entrepreneurs need a "contact " to establish themselves in a province beyond their own. Indeed, another question we are addressing is: What exchanges of meanings, beliefs and communication skills do both China and Spain use?. Spain has maintained diplomatic relations with China since 1973 and has had a comprehensive strategic partnership agreement since 2005. In 2009, the former Chinese Prime Minister, Wen Jiabao, declared Spain to be China's best friend in Europe, both because it was the first European Union country to send its Foreign Minister to visit Beijing after the 1989 Tiananmen Square demonstrations, and also because it attempted to mediate the arms embargo on China. China, for its part, bought up Spanish debt during

the financial crisis that mainly affected Spain between 2008 and 2010. It could be said that the two countries have established a significant " *Guānxì* "**关系** (mutual trust) and that this has led them to another very important concept in Chinese thought, " *Rénjì héxié* "**人际和谐**, which refers to "harmony in relationships".

Among the large Spanish companies that have opted to settle in China are: TELEFÓNICA, which participates through the state-owned Telecommunications company UNICOM. REPSOL which participates in Dinasol, INDITEX which arrived in 2004 and has opened more than 588 stores and established 1866 factories in China. TÉCNICAS REUNIDAS, which has been for 20 years, building a liquefied gas plant and another design project for a petrochemical plant. The transport company ALSA. SIEMENS AND GAMESA which has been in China for more than thirty years. CEPSA, which produces phenol, of which China is the largest consumer in the world. MELIA, which has five hotels in major cities such as Shanghai and Xian. GESTAMP, the manufacturer of automotive components. EL CORTE INGLÉS which signed a deal with ALI BABA to sell their products through ALI EXPRESS (El Confidencial, 2020). All the companies mentioned have an indisputable prestige and their entry into Chinese business culture has been arguably easier than in other cases because they already demonstrated considerable "*Miànzi* "**面子** " "face", prestige" ′′reputation′′.

In general, companies from the service sector already have potential clients available when they enter China. Other companies, meanwhile, do business through distributors or agents, *"Zhōngjiè"* **中介**, the "intermediary", and thanks to their intervention, have a better idea how their economic activity might effectively function in China. Knowing in advance how much money it will take to run and operate a business successfully is crucial, as this is one of the fundamental elements that will ensure survival in the highly competitive Chinese market. This work of the "intermediary" lending its support in the economic sphere is carried out by Spain′s ICEX offices based in Guangzhou, Beijing

and Shanghai, whereas the work of the intermediary liaising in the field of cultural diffusion is carried out by the Cervantes Institute.

The need for a company to have an agent who is an expert on Chinese culture to try to access that market is becoming increasingly urgent, since apart from legal stumbling blocks, one of the main obstacles that arise are cultural barriers that make negotiations difficult. This has generated the need to establish specific guidelines and analysis tools to evaluate commercial relationships, not because they have not been previously studied, but because the means of analysis used may have been inappropriate. To cite one example, an understanding of what Confucian philosophy constitutes for China is fundamental, that is understanding both its microcosmic vision: love and respect for parents ", *xiàojìng fùmǔ* "**孝敬 父母**nto and the macrocosmic vision of respect for harmony " *zhuīqiú héxié* "**追求和**.

"The lack of cultural equivalents has represented a difficulty in the dialogue between Europe and China since the end of the 16th century, when the first Jesuit missionaries, who were the first serious European sinologists, began to work in China" (Golden, 2006, p.103). Centuries later, the positive relationships established by the religious orders were lost/damaged by later activities that Europeans conducted by force. This resulted in a certain aversion between both cultural groups. This can be seen in translations which demonstrate the first impressions that the Chinese had of the Europeans, such as the word "nation" which translates as *qún***群** "flock", or *quánlì***权利** " law "that share a root with *zhǔquán***主权**" sovereignty". Neither of these two translations are related to the European interpretation, but it is a matter of study because there are times when we can find the deepest meaning in the etymology of the *hànzì* "Chinese character".

"The lack of cultural equivalents has represented a difficulty in the dialogue between Europe and China since the end of the 16th century, when the first Jesuit missionaries, who were the first serious European sinologists, began to work in China" (Golden, 2006, p.103). Centuries later, the positive relationships established by the

religious orders were lost/damaged by later activities that Europeans conducted by force. This resulted in a certain aversion between both cultural groups. This can be seen in translations which demonstrate the first impressions that the Chinese had of the Europeans, such as the word "nation" which translates as *qún*群 "flock", or *quánlì*权利 " law "that share a root with *zhǔquán*主权" sovereignty ". Neither of these two translations are related to the European interpretation, but it is a matter of study because there are times when we can find the deepest meaning in the etymology of the *hànzì* "Chinese character".

According to the conclusions of Ronald Inglehart, who introduced the *World Map of Values* at the universal Forum of Cultures held in Barcelona in 2004, societies which are close to the traditional pole, such as China, emphasize the importance of links between parents and children and deference to authority, in addition to absolute norms and traditional family values. "These societies maintain a high level of national pride, and a nationalistic perspective. Societies with secular-rational values show contrary preferences in each of the cases". (Barcelona Forum, 2004. Golden, 2006, p.116). This study was based on surveys of values found throughout the world: impressions were collected on each continent covering various aspects of the human experience: religion, politics, social and economic life. Analyzing the values introduced by this author, we could, for example, it would be useful to develop models of behavior in business: for example, overcoming egocentric conceptions and diversity of relevant situations. It can be inferred that the Chinese tend to be more introverted in negotiations due to their innate respect for authority, whereas the Spanish tend to be oriented more to mutual dialogue. Another example is that it may be that the former prefers to listen, and the latter to present their negotiating strengths. There is a very important concept in Chinese thought covered by the word "hierarchy, *Shèhuì děngjí* 社会等级 ", respect for authority. When hierarchy and respect for authority are joined by with *héxié*和谐, meaning "harmony", conditions are considered optimum in terms of Chinese culture. "In Chinese political culture the figure of the critical intellectual critic, who is someone who

criticises the authorities from a constructive perspective, not someone who wants to overthrow them" (La Vanguardia, 2020). For Inglehart and Baker (2000, p.19) “societies with traditional values emphasize economic protectionism, while secular-rational values emphasize the opposite”.

In the case of a business relationship, Chinese managers tend to be executives, reflecting basic Confucian concepts of the hierarchical nature of society. In exchange for demonstrated loyalty, the manager is expected to show consideration to his subordinates and demonstrate interest in all aspects of their lives. This idea can be expressed with the following Chinese word dàodé *lúnlǐ* **道德 伦理**, which is translated as “ethics”. In the same way, the ability to maintain a cordial atmosphere at a negotiating table with the Chinese is taken very much into account in accordance with the cultural +importance given to "harmony and peace." These words share the same root and mean the same thing, *hepíng* **和平** "peace" and *hé sheng* **和声** “harmony”. Different cultures, over the millennia, may have constructed different views of reality in response to the same human survival needs of the particular group. "This is the essence of the concept of cultural relativity, the fact of admitting that the world is socially structured." (Golden, 2006, p. 158). Many of the problems related to any corporate globalization process are caused by being unable to accurately focus on and perceive the uniqueness of the specific host culture. This inability leads executives to adopt the same approach to everything, at all times and all places: a "one size fits all" mentality. In international business, certain stereotypes have been created, accepted worldwide, which in certain cases have led to business actors using stereotyped communication protocols. For all these reasons, it is vital that this research address and improve those "cultural prototypes" in business communications and the degree to which they condition behaviour in negotiations.

For Chiappini and Nickerson (2003, p. 3) “intercultural business communication is made up of four essential aspects: intercultural communication, business communication, social psychology and dis-

course studies". When one of these aspects fails, it may hinder the smooth acquisition of potential partners, as well as obstruct the provision of goods and services.

Well-focused cross-cultural business communication creates a feeling of trust and enables cooperation to reach a mutually beneficial agreement. The focus of this research aims to provide the correct "understood" response to the cultural dissociations that may occur in the communication exchange, by acting at a negotiation table. For example, instead of focusing on communicating the correct message, it would be preferable to identify relevant differential cultural aspects, in order to understand them and find similarities that would smooth over cultural differences.

This work will explore the content of objective realities on the one hand, and the subjective, conforming message flows on the other, thus aiding the Spanish business community to improve its communication management with the Chinese. Message flows in the Chinese context are dynamic and fluctuating as we will see in the development of this work.

1. METHOD

In order to begin carrying out a preliminary study, analysing the ideas, beliefs, concepts, meanings and practices of cultural groups, in particular of the Chinese as the host culture, the qualitative method, based on Creswell´s classical ethnographic inquiry process was applied. This method analyses cultural themes in which categories are produced during field work, also "in this design, typical cases of culture and exceptions, contradictions and synergies are considered. The results are connected to social structures" (Hernández, Fernández and Baptista, 2006, p. 698).

This study has explored some cases referred to in essays by expert authors in "interculturality" and " *cross cultural management* ." who examined a representative number of Spanish companies from different sectors established in China which are currently developing direct investment activities there. It has also explored expert authors in Sinolo-

gy and, mostly, cultural Pragmatics. This ethnographic design has been used because it permits focus on specific cultural elements, in order to analyse their content according to their characteristics, implications and replications. To achieve the proposed objectives, the following analytical order was followed:

- Review, selection and analysis to develop an empirical study of the main Spanish companies established in China, according to the latest Franchise Report of the FQR magazine (edited by Tormo & Asociados and the Directory of Spanish companies in China prepared by ICEX). An analysis of the public conferences, symposia and international seminars held in Spain and China during the years 2018 and 2019 that were specifically related to Spanish investment in China was carried out. In order to further probe the previous points, the main sources of essays and scientific journal articles specialising in the following disciplines and fields of study were examined: Intercultural Communication, Intercultural Pragmatics, Ethnography of Communication, Sinology and International Business.

- Selection and description. At this stage, the main scientific documents collected in the first stage were selected for the construction of the theoretical framework, taking the following objectives into account: To discover cultural dissociations in communications between Chinese and Spanish business actors. To define communication strategies favourable to the construction of more compatible realities. To prioritise commercial objectives regarding the intercultural relations of both actors.

- This phase was conducted in parallel with the previous two. A considerable amount of time was spent in the field of study, with two 30-day periods spent in China, the first in Beijing in June 2018 and the second in Shenzhen, Shanghai and Yangshuo in July 2019. Various tools were used to allow the ethnographic inquiry process, consisting of collecting sam-

ples of cultural data, including observing, interpreting, feeling and living.

The researcher participated in the cultural study group, first in Beijing, while living with a Chinese family for three weeks and the following year 2019 in Yanghuo, where he practiced *Qi Gong* **气功** for two weeks in a traditional monastery-school of that discipline. In this retreat he lived with the community and remained open to self-assess his role in the Chinese context, generating his own cultural classifications. In parallel to the directed observations, five in-depth interviews with China- based experts in culture and business were conducted. These experts are important figures in their respective fields, and thus they act as the figure of the "intermediary", in Chinese language called *Miànzi***面子**: Inma González, Director of the Cervantes Institute in Beijing. Alberto Carnero, Ambassador of Spain in China. Eduardo Escribano, Political Advisor of the Embassy of Spain in Beijing. Esther Faig, China Business Strategy and Development Expert Director, ICEX in Shanghai Elisa Shi, Commercial Director of the Chamber of Commerce of Spain in Shanghai. It was vitally important to conduct the interviews in the Chinese context, as Martens (2005) recommends for this design: "the importance of recording the emotional climate that prevailed during the research, the organizational and social structure of the culture environment under observation, and everything that is relevant so that the results are understandable".

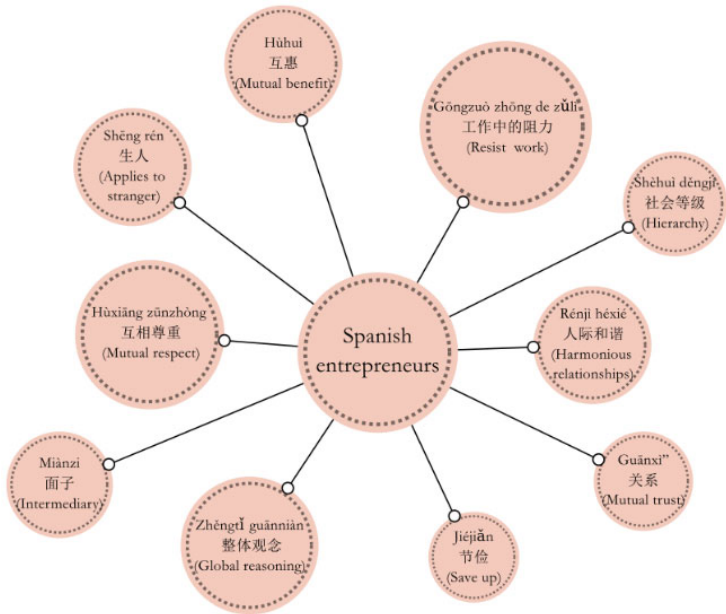
In order to ensure that the data collection and analysis of all these phases on the cultural aspects of the groups studied was carried out in a specific and focused way, 10 open questions have been set against 10 emerging issues in commercial relationships. These in turn have been contrasted with 10 Chinese cultural concepts (Figure 1) in to discover how Spanish entrepreneurs adapt to the Chinese host culture.

Figure nº1: Table of Chinese cultural concepts in relation to commercial actions

	QUESTIONS	CHINESE CULTURAL CONCEPTS	BUSINESS RELATIONSHIP
1	What are the qualities of a group?	Hùhuì 互惠 (MUTUAL BENEFIT)	Trust
2	What are the strengths of the group and how are they different from the others?	Gōngzuò zhōng de zǔlì 工作中的阻力 (RESIST WORK)	Goals
3	What is General Group structural form?	Shèhuì děngjí 社会等级 (HIERARCHY)	The use of space
4	What rules regulate the commercial operation?	Rénjì héxié 人际和谐 (HARMONIOUS RELATIONSHIP)	The assignments, the agenda.
5	What beliefs do they share?	Guānxì 关系 (MUTUAL TRUST)	The relationships
6	What patterns of behaviour do they show?	Jiéjiǎn 节俭 (SAVE UP)	Market uncertainty
7	What are the different types of group interaction?	Zhěngtǐ guānniàn 整体观念 (GLOBAL REASONING)	The contracts
8	What are the characteristics of culture?	Hùxiāng zūnzhòng 互相尊重 (MUTUAL RESPECT)	GPT. In Spanish language; Gustar, Pretender, Tener. Meaning: To Like, To Pretend, To Have.
9	What are the components of cultural identity?	Miànzi 面子 (INTERMEDARY)	Truth Approaches
10	What is the social distance of the group?	Shēng rén 生人, (applies to an UNKNOWN PERSON)	Organizational Chart

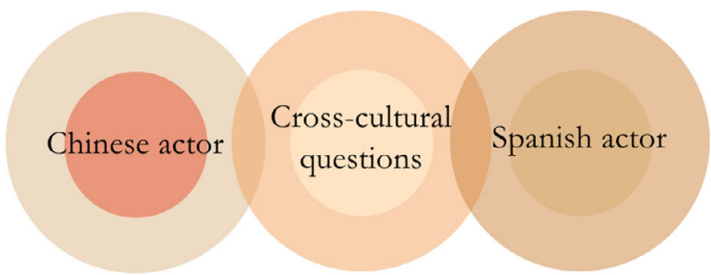
The Chinese concepts were finetuned in accordance with observations made on the Spanish businessman in the Chinese context (Figure 2) and depending on the results of the in-depth interviews carried out with the key experts mentioned above.

Figure 2: Correspondence flow chart of Chinese cultural concepts in their relationship with the Spanish business actor



One way of approaching these questions in the revised texts was "Discourse Tracing", a document analysis technique that traces words, themes and frames over a specific time period, through the lens of various defined cultural problems, creating a series of cultural interaction questions through which to track behaviours. (Figure nº3)

Figure nº3: Flowchart of interaction of business actors with cultural interaction questions



A data collection report was prepared focused on emerging cultural categories and themes, both classification and refinement, concentrat-

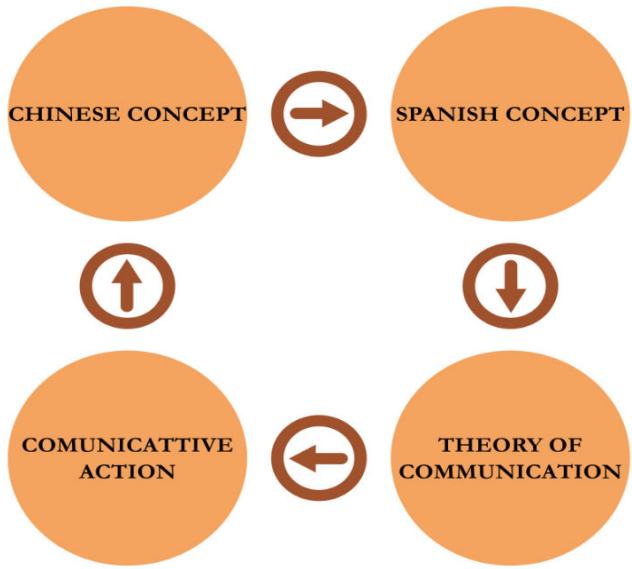
ing on the conceptual and empirical bases of the following hypothesis: ”Well-focused intercultural business communication creates an atmosphere of trust and optimises cooperation, enabling a good commercial agreement with Chinese business players to be reached. " According to this formulation, this research demanded the comparison of relevant cultural differences in order to find possible common denominators between Chinese concepts of: *Hé shēng*和声 (harmony), *Guānxi*关系 (mutual trust), *Hùhuì*互惠 (mutual benefit) and overlapping or related Spanish cultural values. The Chinese concepted cited above correspond to the Spanish concepts of: "patience" (harmony), "open mindness" (mutual trust), "long-term vision" (mutual benefit). These same conceptualizations take us to a third deeper level of understanding, this time related to action: “wait for the right moment”, “listen carefully” and “think about the future” (Figure 4).

Figure nº4: Table of corresponding Chinese and Spanish concepts in the pragmatics of communication

HYPOTHESIS	**Harmony**	**Trust**	**Benefit**
CHINESE CULTURAL CONCEPTS	Hé shēng 和声	Guānxì”关系	Hùhuì”互惠
SPANISH CONCEPT	Patience	Open mind	Long term vision
COMMUNICATIVE ACTION	To wait for a timely moment	To listen attentively	To Think ahead.
COMMUNICATION THEORY	Sender	Channel	Receiver

In order to design a communication model, the three actions mentioned also had to correspond to the basic model of communication theory: sender, channel and receiver (Figure 5).

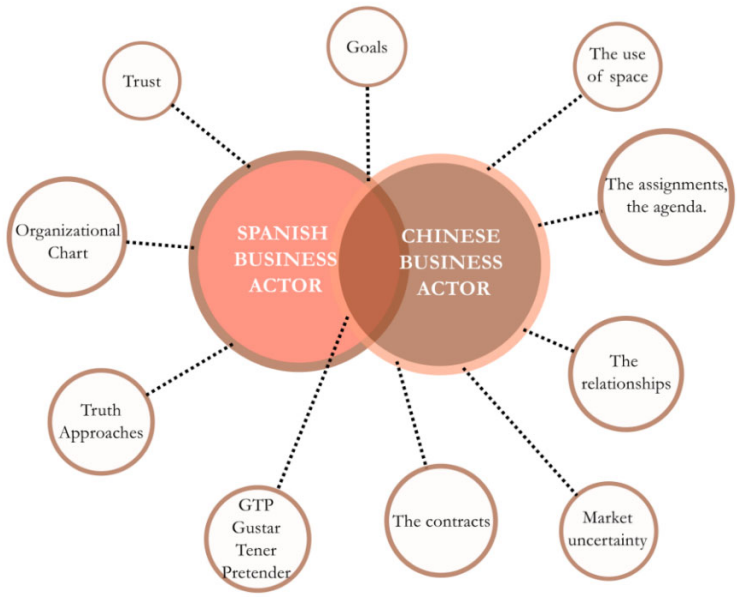
Figure nº5: Communication model proposed for business communication



2. RESULTS

The selection and description of the theoretical framework helped contextualize and analyse Spanish business actors in their relationship with the Chinese, through an Intercultural Pragmatics lens. This allowed communicative practices and uses at the negotiating table and the relevant cultural differences which emerged during negotiations to become/remain the main focus. In line with activities and tasks observed at the negotiating table, 10 relevant actions were identified: the organizational chart, the concept of truth, the *GTP (*in Spanish language called **G**ustar, **T**ener y **P**retender) approaches of liking, having and obtaining. Contracts, market uncertainty, relationships, tasks on the agenda, use of space, goals and trust (Figure 6).

Figure nº6: Behaviour flowchart during the development of activities at a negotiation table



To discover how Spanish business actors behaved in the development of these activities, another 10 open questions of a typically qualitative modality in which cultural issues are analysed and the categories are produced in the research camp were generated. These 10 questions were compared to ten Chinese business culture concepts, with the aim of triggering exceptions, contradictions and synergies that could throw light on both the obvious and underlying social structure (Figure 7).

Figure nº7: Cross pragmatics of Spanish business actors in their relationship with the Chinese

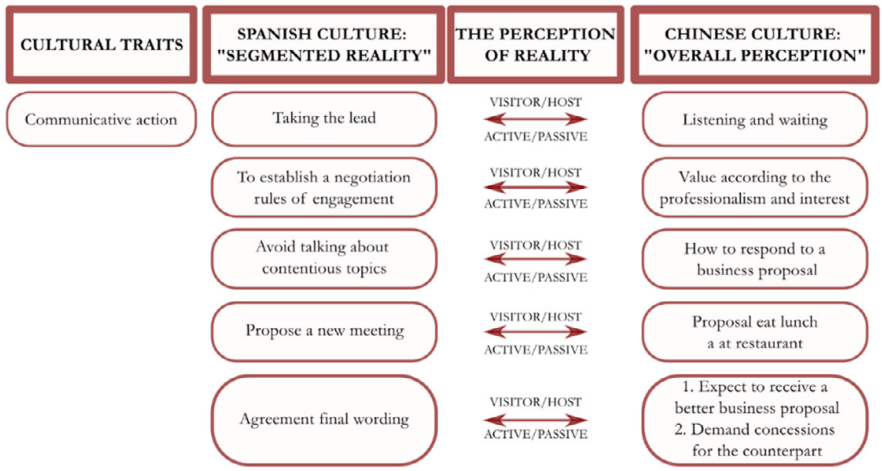
		CROSS-CULTURAL PRAGMATICS	
	BUSINESS RELATIONSHIP	**SPANISH ENTREPREUNEURS**	**BUSINESS RELATIONSHIP**
1	TRUST	The cause-effect relationship	A balanced relationships
2	GOALS	In short term, it´s calculated.	In long term, it´s changing
3	THE USE OF SPACE	Within the space.	Out of space.
4	THE ASSIGMENTS, THE AGENDA.	Planned	Continous Change.
5	THE RELATIONSHIPS	Focuses on the individual.	A collective focus.
6	MARKET UNCERTAINTY	Uncertainty aversion.	Patience
7	THE CONTRACTS	Normative Approach.	Dynamic focus.
8	GPT. Gustar, Pretender, Tener.	Sequential	Simultaneous
9	TRUTH APPROACHES	Task- oriented dialogue.	Oriented listeners.
10	ORGANIZATIONAL CHART	Horizontal relationships.	Vertical relationships

In traditional Chinese thinking there are three levels of human relationships *Jiārén*家人(family), *Shúrén*熟人 (Friends, neighbours, classmates and work colleagues) and *Shèngrén*圣人, which applies to unknown people or strangers. Business or trade relationships are located at the last level: this type of relationship is subject to meticulous calculations, in terms of the benefits that may be obtained and the

obligations that may be occasioned. Because the Chinese are sensitive to "losing face", they prefer to give and receive proportionally, including in their business connections. This idea must be seen in the context of Chinese tendency to view reality through "global or holistic perception" compared to "the compartmentalised perception" of the Spanish business actor. For example, the Chinese tend to be guided more by "intuition" and the Spanish by "the planner", thus this Chinese holistic perception comes up against the goal-orientated planning of Westerners and this is reflected in the different types of practices in commercial relations. To obtain the results of this paradigm, we have structured the pragmatics in order to achieve a satisfactory commercial agreement, in relation to what it means for the Spanish businessman to act as an "active subject" or "passive subject", and assuming that negotiations are dynamic processes where these two “criteria” grant power in a commercial action: the negotiating power and with whom it is negotiated demonstrate the advantages that can be obtained by adopting the active or passive role. This process has been identified has been entitled "The agreement strategy" (Figure nº8).

This research managed to identify some relevant differential cultural aspects. Previous studies on how Spanish companies have developed their internationalization process, including the factors that influenced the decision to internationalize and the methods they chose to seek and try to access other markets, were reviewed to see if the cultural factor influenced market uncertainty. It was concluded that a short term planned contract, with guarantees, was the most suitable way to enter the new market. It could also be deduced that the interculturality factor responds best to a process of dynamic ongoing exchange, as, culturally, the Chinese businessman prefers contractual agreements that can be adapted according to circumstances.

Figure nº8: Table of the Agreement Strategy, explains the advantages of integrating the role of taxpayer or active subject



It was verified that, although cultural obstacles hinder the entry Spanish companies´ entry into Chinese markets and their negotiations, other factors - economic, technological, and legal – also play a part. For example, Spanish fears about issues of copyright violation, legal protection and the proper regulation of trademark registration in China. Various in-depth interviews conducted with the directors of ICEX and the Spanish Chamber of Commerce in Shanghai, confirmed that these are among the chief concerns from Spanish businessmen when considering entry to the Chinese market.

It was also confirmed that very few publications analysing the influence of cultural differences on business methods are in Spanish. There are a greater number of such publications in English, partly because English is still considered the vehicular language of business, and partly due to the market's own demands. Most writers analysing how the above affects Spain and the Spanish in terms of doing business do so in English: very few are themselves Spanish.

DISCUSSION

To determine precisely how the Chinese way of thinking is structured in comparison with the Spanish, contained the aim of identifying possible common beliefs, ideological positions, values, practices and implicit or explicit ideas that would result in establishing communicative action. that is, a business intercultural pragmatics. The ten important Chinese cultural concepts most used in business were analysed and distilled into the conceptual triad, "harmony", "trust" and "benefit": corresponding Spanish ideas were identified as "patience", " open mind" and"long-term vision ". From this cultural correspondence the three respective actions that Spanish business actors should adopt in their business relationships with the Chinese were revealed: "Wait for the right moment", "listen carefully" and "think about the future". These in turn corresponded to the basic communication function of, respectively, transmitter-channel and receiver. By testing a significant amount of explicit and implicit concepts from Chinese cultural thinking, it was possible to build a communication model in stages: Chinese concept, Spanish concept, communicative action and communication theory. This model was later put to the test by tracking its effectiveness when faced with 10 commercial actions the Chinese and Spanish have in common, with the aim of finding exceptions, contradictions and synergies. This model offered 10 different traits and approaches to the same situation. Finally, this model needed to reflect an exit strategy, a communication strategy to achieve a positive business agreement between business actors from both countries. The concepts of "active subject" and "passive subject" were applied. Taking into account the most common cultural characteristics of both cultures, it was suggested that the Chinese "receiving" culture would act as passive host and the Spanish "visitor" as active, and the traits were assigned in this way. It was observed how both roles operated in tandem at the negotiating table, demonstrating that the roles are perfectly interchangeable in the Chinese negotiation context, which requires processes to be dynamic.

Giménez-Moreno and Hanna Skorczynska (2013, p.26) advise that, "it is very important to understand how intercultural variation guidelines are configured and examine their current structure, since interna-

tional business is more complex and dynamic than is believed". A clear example of this was observing during the investigation. For example a generic impersonal protocol has been established when doing business with the Chinese, or people from the far East in general, which basically instructs the incomer to be mindful about the cultural significance of avoiding eye contact, bowing, posture, punctuality, the delivery of cards, gifts, courtesy and maintaining appropriate social distance, just to mention some of the things that are recommended. In exploring them more deeply however we discover that each protocol has its context and cannot be applied in an automatic manner. At the scientific conference at the Cervantes Instituto Cultural where there two groups of biologists, some Chinese and others Spanish were in attendance, Inma González, the Centreñs Director wore a bright red dress. She began introducing guests from the oldest to the youngest, even though the latter ranked the highest in her organization. In contrast, when Elisa Shi, Commercial Director of the Spanish Chamber of Commerce, was interviewed in Shanghai, we had to first contact two secretariats to reach her, these two secretaries, one of higher rank could enter the meeting room and not the another. When we sat down at the negotiation table, we did so on the director's left side, keeping our distance. The rank for the Chinese can be expressed with the following word: *Shèhuì děngjí*社会 等, this concept is not applied in all situations in the same way. In a business context the hierarchy is usually respected, but in the cultural, educational and family context it may operate according to the most traditional Chinese values, where respect for the elderly is fundamental.

Another of the main obstacles that prevent more Spanish companies from settling in China, where copying can be seen everywhere, is a certain distrust of the weak and cumbersome legal system. In 2020 the Chinese Government modified the trademark law, making it tougher on those who copy trademarked and registered products, "and it also contains a new clause to protect business secrets" (Expansión, 2020).

It is important to consider that in the context of Chinese business culture the contract is signed precisely because of mistrust. Trust among

the Chinese themselves is measured in terms of personal relationships, and it must be earned and built, as we have seen when analysing their cultural traits. On the other hand, there are some authors who refer to China as a country where the laws exist to be evaded or violated. According to Faure (1995, p.212) "in Chinese culture, intelligence and cunning are appreciated more than force and law and are conceived as resources at the service of the most intelligent in their revenge against the strongest".

In a negotiation process, although people seek to avoid problems, inevitably ethical judgments are made. It can be argued on one hand that that Spaniards are enthusiastic, that they try to convince and persuade, to surprise, and that they are not rigorous with the programming of the agenda. On the other hand, we could prototype the Chinese as distant, rigid, mysterious, and inclined to be suspicious of people. But it could also be said that both groups, Chinese and Spanish, share values such as the importance of family, respect for the elderly, reciprocity, and long-term relationships.

CONCLUSION

A newcomer to China who succeeds in meeting and conversing with English-speaking Chinese people, may be surprised that hardly any aspects of his personal life are considered private. Questions about who his parents are, how much money he earns, what he eats, to name a few questions that in Spain would be considered very intrusive and even disrespectful to ask, are considered quite normal and not overfamiliar. It may be the case that the Chinese are trying to determine the new acquaintance's social level (*Shèhuì děngjí* **社会 等级 ''rank''**) to gauge how he should be treated. They may be trying to evaluate a possible *Guānxì*关系, "good contact". The Chinese individual generally feels the need to seek some protection, a network of contacts of family and friends, who help him avoid all possible risks, for example, in his commercial relationships. This cultural trait explains why the Chinese prefer to deal with business first in a restaurant and then at the negotiating table, why they appreciate someone else

taking the initiative to entertains them at a banquet and why it is essential to create a harmonious environment when aiming to build business relationships. For the Chinese, people come first and then agreement. They need to establish a relationship of trust first, as, in their eyes, this will not only ensure a good commercial agreement, but also improve productivity, as a very clear cultural concern in China is "resistance to work "called: *Gōngzuò zhōng de zǔlì* 工作中 的 阻力.

All of the above mentioned might seem logical and even close to the Spanish business dynamics, but it does not work in the same way. Although the Chinese always try to create an atmosphere of, *Rénjì héxié* 人际和谐 meaning "harmony in relationships", suspicion and mistrust are in fact invariably latent, because the person in front of them is a "stranger", *Shèngrén* 圣人, who is thus situated at the lowest level of the Chinese relationship scale. This stranger, to materialize a business, has to not only win trust but guarantee that it will last over time. This guarantee is partly provided by "the intermediary" Zhōngjiè 中介 whose existence is fundamental.

However, when it comes to establishing a commercial relationship with Chinese business actors, a meticulous balance of well- matched and reciprocal favours, will be expected from the counterpart. Possible shortfalls or will not be expressed directly, but rather iinsinuated. Nor will they say Neither is the negation NO said, as the principal of avoiding open conflict is prohibited by Chinese cultural norms (of harmony, saving face etc). At times the negative will be denoted by silence; at others the Chinese business actor will appear evasive, or display gestures normally related to shyness.

It is difficult to read the body language of the Chinese by applying Western interpretations to them. As non-verbal communication codes that we will not fully understand, we must be very attentive to any change in posture, and even minute gestures of disaffection The avoidance of conflict minimises the risk of "losing face" called *Miànzi* 面子, reputation is highly valued and must be guarded, as can be seen from the Chinese proverb that says that "each one has his face, as each tree has its bark". The treatment of equals is essential, the hierarchy

must be respected, those who make the decisions are the bosses. Managers tend to be orderly, reflecting basic Confucian concepts of the hierarchical nature of society. In exchange for loyalty, the boss is expected to show consideration and interest in all aspects of a subordinate's life. It is also important to note that the Chinese feel comfortable building relationships with "honourable people" who show respect to those who are owed respect due to age, seniority, and educational background.

The holistic vision and the global perception of reality could make Spanish businessmen, who have a compartmentalised and "agenda" driven vision of dealing with matters, apprehensive. It could be said that a business meeting in the Chinese context tends to be circular, evolving according to the interventions and responses that happen within the meeting itself: meetings are usually long and appear to lack clear objectives. Very often the meeting is a trust-building exercise and the ´´goal´´ from the Chinese point of view is to build the human relationships between the participants, rather than any specific business task, so it could take several very long meetings before tangible progress is made. *Nàixīn* **耐心**, patience, is essential to reach an agreement.

Because differing positions are not confronted outright, but rather set aside, or even appear to be discreetly and kindly accepted, agreement or understanding cannot always be assumed. It is often helpful to go over the same point several times from different angles to deepen understanding of the agreement reached. The contracts will not be long, rigorous, comprehensive or definitive: they will be indicative, and subject to change, because, just as the relationship of trust requires growth, so does the commercial relationship and it will be evaluated over time, in a dynamic ongoing process.

Finally, it is clear that in order to negotiate with Chinese business actors, it is essential to master the language of business, English. The ability to speak Mandarin Chinese is also highly valued. As this is not usually the case in the actual Spanish business context, having an interpreter will be better than a translator, that is a person who knows

both cultures and who can understand the subtle meaning of behaviours and traits in both.

It is essential to be able to interpret the culture of business counterparts: to understand their ethical outlook and the predominant ideas, values and ideals of their cultural milieu. It is also paramount to develop a good strategic communication plan that has the backing of the finance department. From the business owner, to the CEO, the general manager, and even the sales manager, everyone must make a proactive effort to understand interculturality. A business plan thatincludes a good communication plan will guide operations from a global perspective and will support the overall *marketing* strategy in a highly competitive market; This will also determine overall goals and objectives, even without looking at the numbers.

In this research, the role that cultural aspects play has been prioritised, Tracing them through interviews and theoretical constructions allowed by qualitative research design, putting them to the test to contrast them from the Chinese worldview and from the Eurocentric worldview has been key. Real approaches to business communication behaviours would be the ideal of any researcher. However, this is hampered by the fact that communication strategies and what takes place at a company´s negotiating tables are clearly as private as the business agreement itself. This is difficult to observe in person, although it has not been ruled out. Meanwhile, the methodology does a good job in getting closer and closer to that reality, given that communication strategies are also based on models what have been tested and which also foresee a margin of error.

REFERENCES

BARGIELA-CHIAPPINI, B., NICKERSON, C. Y PLANKEN, B. (2003). Intercultural Business Communication: A rich field of studies. Journal of Intercultural Studies. 24(1), pp. 3-15.

CRESWELL, J. (2005). Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research. (2a.ed.). Upper Saddle River: Person education.

El CONFIDENCIAL, (2020). Empresas: "China impulsa su inversión en España." Recuperado de: https://tinyurl.com/yxtrfss5

EXPANSIÓN, (2020). Jurídico: "Presente y futuro de la propiedad intelectual". Recuperado de: https://tinyurl.com/y6hxu456.

FAURE, G. (1995). "Conflict formulation" The cross cultural challenge, in B.Bunker and J.rubin (eds.) Conflict, Cooperation and Justice. San Francisco: Jossey Bass. Buscar en Golden, S. (2004), "Valores asiáticos y multilateralismo", en Seán Golden, ed., "Multilateralismo versus unilateralismo en Asia: el peso internacional de los valores asiáticos", CIDOB Ediciones, Barcelona, p. 212.

GIMENEZ-MORENO, R. y SKORCZYNSKA, H. (2013). Business communication across three European cultures: A contrastive analysis of British, Spanish and Polish email writing. Ibérica, 26, 77-98.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDEZ COLLADO, C., & BAPTISTA LUCIO, P. (2014). Metodología de la investigación: Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (6a. ed. --.). México D.F.: McGraw-Hill. pp. 697-703.

INGLEHART, R., & BAKER, W. (2000). "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. American Sociological Review", 19–22. Recuperado de: https://tinyurl.com/yxeucd3s.

MERTENS, D. (2005). "Research and evaluation in education and psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods" (2a.ed.). Thousand Oaks: sage.

ORTELLS-NICOLAU X. (2017). "Itinerario: españoles en Shanghái: empresas y negocios españoles en Shanghái", Archivo China-España,1800-1950. Recuperado de: https://tinyurl.com/yyc5xy98

SPOOR, M. & GOLDEN, S. (2006). Regionalismo y desarrollo en Asia. Procesos, modelos y tendencias, Fundación CIDOB, pp. 103,116, 158.

LA INNOVACIÓN Y LA DIVERSIDAD DE GÉNERO EN ESPAÑA

DRA. GEMA GARCÍA-PIQUERES
DRA. REBECA GARCÍA-RAMOS
Universidad de Cantabria, España

RESUMEN

En este trabajo se analiza el efecto de la diversidad de género en los equipos de investigación y desarrollo sobre la innovación empresarial. La literatura empírica previa al respecto es escasa y poco concluyente, con algunos estudios que han encontrado un efecto positivo y otros que lo han encontrado no significativo e, incluso, negativo. Una de las causas que podrían explicar la disparidad de resultados es la medida de innovación utilizada. Con el fin de clarificar esta cuestión, en este trabajo se analiza el efecto de la diversidad de género en los equipos de I+D+i de una muestra de 7.071 empresas españolas de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica de las Empresas que forma parte de la Community Innovation Survey (CIS) en el año 2014, utilizando para ello cuatro medidas de innovación: innovación de producto, proceso, organizativa y comercial. Los resultados obtenidos confirman la pregunta de investigación planteada, encontrándose un efecto positivo sobre la innovación de producto, organizativa y comercial y un efecto negativo sobre la innovación de proceso. El efecto que tiene sobre la innovación la diversidad de género en los equipos de I+D+i depende, por tanto, del tipo de innovación a desarrollar, lo que ha de tenerse en cuenta desde los ámbitos regulatorio y empresarial.

PALABRAS CLAVE

Diversidad de género, Equipos de I+D+i, Innovación de producto, Innovación de proceso, Innovación organizativa, Innovación comercial.

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, la igualdad de género ha suscitado un creciente interés en todos los ámbitos de la sociedad, desde el regulatorio, hasta el empresarial y el académico. A pesar de los esfuerzos realizados en busca de una igualdad efectiva entre hombres y mujeres, y del reconocimiento de la diversidad de género como un motor clave de la excelencia y la innovación (Nielsen et al., 2018), actualmente, la participación de la mujer en entornos dominados históricamente por hombres, como es el ámbito de la I+D+i, continúa siendo minoritaria (Xie et al., 2020). En este sentido, la Comisión Europea incluye la igualdad entre hombres y mujeres entre sus compromisos estratégicos. La diversidad de género forma parte de los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y de la Estrategia para la Igualdad de Género 2020-2025.

Desde el punto de vista académico, son escasas las investigaciones que han abordado la perspectiva de género dentro del campo de estudio de la gestión empresarial de la innovación (Belghiti-Mahut et al., 2016; Wikhamn y Wikhamn, 2020). En este contexto, se hace necesario profundizar en el estudio del efecto que tiene la incorporación de mujeres en los equipos de I+D+i sobre el desarrollo de innovaciones, en aras a mejorar el conocimiento sobre esta cuestión y ayudar a reducir la desigualdad de género en este ámbito (Xie et al., 2020). La literatura previa sugiere efectos contrapuestos acerca del impacto que la diversidad de género en los equipos de I+D+i tiene sobre la innovación (García-Martínez et al., 2017). Por un lado, algunos autores sugieren un efecto negativo, debido a que los grupos heterogéneos tienden a presentar un mayor nivel de conflictos, baja cohesión y mayor rotación (Chapple y Humphrey, 2014). Por otro lado, otros autores sugieren un efecto positivo, ya que la diversidad de género mejora las relaciones externas del equipo, permitiendo la innovación a través de colaboraciones (Joshi y Jackson, 2003), y promueve la innovación y la creatividad (Fernández Sastre, 2015), gracias a la mayor disponibilidad de información, perspectivas, conocimientos y habilidades (Ely y Thomas, 2001). Esta contraposición de argumentos teóricos se confirma también desde el punto de vista empírico (Dai et al., 2019; Wikhamn

y Wikhamn, 2020), con una evidencia empírica previa acerca del efecto de la diversidad de género sobre la innovación empresarial escasa y poco concluyente. Esta diversidad de resultados se podría deber, entre otras causas, a la utilización de diferentes medidas de innovación. En este sentido, la literatura ha utilizado, generalmente, definiciones amplias para un concepto complejo como es la innovación (Martínez-Sánchez et al., 2009; Serrano-Bedia et al., 2018), centradas en su mayoría en la innovación de producto y en la innovación de proceso. Sin embargo, otros tipos de innovación, como la innovación organizativa o la innovación comercial apenas han recibido atención en la literatura especializada (Serrano-Bedia et al, 2018), a pesar de su importancia para el adecuado desempeño de la empresa, y pese a su inclusión en la definición seminal de innovación de Schumpeter (1934).

En este contexto, el objetivo general de este trabajo es analizar el efecto que la diversidad de género en los equipos de I+D+i tiene sobre la innovación empresarial, realizando tres contribuciones a la literatura previa. En primer lugar, profundizando en el campo de estudio de la diversidad de género, en aras a avanzar en la igualdad efectiva entre hombres y mujeres en el sector de la investigación y desarrollo, donde la participación femenina suele ser reducida. En segundo lugar, profundizando en el campo de estudio de la innovación empresarial, objetivo de numerosas iniciativas políticas y prácticas en materia de investigación e innovación europeas, como fuente de ventaja competitiva y motor para la supervivencia de la empresa en el largo plazo (Battisti et al., 2019; Gloet y Samson, 2020). En particular, analizando la diversidad como fuente de innovación (Schmidt y Graversen, 2020). Y, en tercer lugar, contemplando en el análisis cuatro tipos de innovación de forma independiente, la innovación de producto, proceso, organizativa y comercial (Serrano-Bedia et al., 2018), ya que diferentes innovaciones pueden requerir, para su desarrollo e implantación, distintas composiciones de los equipos de trabajo.

Para lograr el objetivo definido, se utilizan datos de una muestra de 7.071 empresas españolas de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica de las Empresas en el año 2014, que forma parte de la Community Innovation Survey (CIS). Los resultados, obtenidos aplicando la me-

todología de regresión probit, muestran que el efecto de la diversidad de género sobre la capacidad de innovación de la empresa depende del tipo de innovación analizada. Estos resultados son de especial interés tanto para los organismos reguladores como para el mundo empresarial, ya que pueden ayudar a la configuración óptima de los equipos de I+D+i en función del tipo de innovación a desarrollar.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA E HIPÓTESIS

La diversidad de género, definida como un equilibrio entre hombres y mujeres, es reducida en los equipos de I+D+i (Díaz et al., 2013; Xie et al., 2020).

Desde el punto de vista académico, la literatura previa sugiere dos efectos contrapuestos acerca del impacto de dicha diversidad en los equipos de I+D+i sobre la innovación. Por un lado, algunos autores sugieren un efecto negativo, debido a que los grupos heterogéneos suelen caracterizarse por un mayor nivel de conflictos, una baja cohesión y una mayor rotación (Milliken y Martins, 1996) que los grupos más homogéneos, lo que ha sido explicado por la Teoría de la Identidad Social en combinación con la Teoría de la Autocategorización (Turner et al., 1987) (en García-Martínez et al., 2017). Estos efectos negativos podrían provocar absentismo, mala calidad de los productos o una pérdida de competitividad, afectando negativamente a la innovación (Garba y Kraemer-Mbula, 2018). Por otro lado, otros autores sugieren que la diversidad de género promueve la innovación y la creatividad (Fernández Sastre, 2015) debido a una mayor disponibilidad de información, así como a la diversidad de perspectivas, ideas y pensamientos, conocimientos y habilidades (Ely y Thomas, 2001) que aportan al equipo de trabajo (Nielsen et al. 2018). Los equipos de trabajo con mayor diversidad de género son más ricos en capital humano, en tanto que aportan un abanico más amplio de conocimientos, experiencias, estilos de pensamiento y formas de comportamiento que se complementan y que pueden resultar útiles en el desarrollo de los proyectos de investigación (García-Martínez et al., 2017) y en el planteamiento y resolución de cuantos problemas puedan presentarse en su desempeño (Nielsen et al., 2018). La diversidad de género, además, mejora las

relaciones externas del equipo, permitiendo la innovación a través de colaboraciones (Joshi y Jackson, 2003). Asimismo, Miller y Del Carmen Triana (2009) señalan que los grupos homogéneos pueden obstaculizar la innovación, porque los altos niveles de cohesión que los caracterizan pueden desembocar en presiones hacia la conformidad (He y Jiang, 2019). La diversidad de género, además, puede incrementar la complementariedad entre los miembros del equipo, de tal forma que se compensen las debilidades de unos con las fortalezas de otros (Krishnan y Park, 2005), lo que reforzaría la "capacidad de combinación de conocimientos para generar nuevas innovaciones" (Ruíz-Jiménez et al., 2016, p. 506).

Esta contraposición de argumentos se confirma también desde el punto de vista empírico (Nielsen et al., 2018; Wikhamn y Wikhamn, 2020), con una evidencia escasa y poco concluyente. Mientras algunos autores encuentran un efecto positivo de la diversidad de género sobre la innovación (por ejemplo, Díaz-García et al., 2013; García-Martínez et al., 2017; Horbach y Jacob, 2018; Ruiz-Jiménez et al., 2016), otros autores encuentran una relación no significativa e, incluso, negativa (por ejemplo, Chapple y Humphrey, 2014; Faems and Subramanian, 2013).

Uno de los motivos que puede explicar esta diversidad de resultados es la medida de innovación utilizada. Es decir, el efecto de la diversidad de género en los equipos de I+D+i sobre la innovación podría depender de la propia definición del concepto de innovación adoptada. En este sentido, de forma análoga a lo observado en las investigaciones empíricas sobre innovación en términos generales (Damanpour, et al., 2009), la mayor parte de estudios previos han utilizado medidas amplias del concepto de innovación, centradas mayoritariamente en la innovación de producto y la innovación de proceso, mientras que otras medidas de innovación, como la innovación organizativa o la innovación comercial, apenas han sido abordadas. Sin embargo, como señalan Serrano et al., (2018), es muy difícil capturar la complejidad de la innovación en una única medida (Souitaris, 2002; Martinez-Sanchez et al., 2009). Diferentes tipos de innovación pueden requerir distintas composiciones de los equipos de I+D+i, por lo que planteamos dar

respuesta, desde el punto de vista empírico, a las siguientes preguntas de investigación:

> ¿Depende el efecto de la diversidad de género en los equipos de I+D+i sobre la innovación empresarial de la medida de innovación utilizada?
> ¿Cómo afecta la diversidad de género en los equipos de I+D+i a la innovación de producto / innovación de proceso / innovación organizativa / innovación comercial?

2. APLICACIÓN EMPÍRICA

2.1. MUESTRA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

El estudio empírico se ha realizado a partir de los datos de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica de las Empresas para el año 2014, disponible en el Panel de Innovación Tecnológica (PITEC). La Encuesta forma parte de la Encuesta Comunitaria de Innovación (Community Innovation Survey-CIS), que se realiza anualmente para países europeos bajo las pautas metodológicas establecidas en el Manual de Oslo (OCDE, 1997; 2005). La muestra de empresas para el estudio realizado es de 7.071 empresas pertenecientes a los sectores industrial, de servicios y construcción.

2.2. VARIABLES

2.2.1. Variables dependientes

Para abordar uno de los objetivos del presente trabajo, contrastar si el efecto de la diversidad de género de los equipos de I+D+i sobre la innovación depende del tipo de medida de innovación utilizada, se toman cuatro tipos de innovación de forma independiente: la innovación de producto, de proceso, organizativa y comercial. Estas cuatro medidas de desempeño de innovación en términos de resultados se toman de acuerdo con la Tercera Edición del Manual de Oslo, que amplió su marco de medición, incluyendo la innovación organizacional y la innovación comercial, además de las tradicionalmente estudias innovaciones de producto y proceso. Siguiendo las recomendaciones del Manual de Oslo, estas medidas de los resultados de la innovación

fueron incluidas en las encuestas CIS y, por tanto, en la Encuesta sobre Innovación Tecnológica de las Empresas, que sirve de base para el desarrollo del presente estudio empírico.

De este modo, se han construido cuatro variables dummy dependiendo de si la empresa ha introducido una innovación de producto ($IPROD_i$), una innovación de proceso ($IPROC_i$), una innovación organizativa ($IORG_i$), o una innovación comercial ($ICOM_i$). Estas variables se miden de forma similar a las utilizadas en Chang (2003), Vega-Jurado et al. (2009) o Serrano-Bedia et al. (2018).

La encuesta define cada uno de los cuatro tipos de innovación de la siguiente manera (INE, 2014):

La innovación de producto se define como "una nueva tecnología que permite un mejor rendimiento del bien o servicio o que consigue una ampliación del rango de productos (bienes o servicios)" (INE, 2014; p. 17).

Las innovaciones de proceso consiguen, por su parte, una "mayor automatización, flexibilidad, calidad, mejora de la seguridad o del entorno, mayor eficiencia y mejor planificación gracias a nuevas tecnologías, mayor flexibilidad en la distribución o una mejora del control de inventarios" (INE, 2014; p. 17-18).

En cuanto a las innovaciones organizativas, consisten en la "implementación de nuevos métodos organizativos en el funcionamiento interno de su empresa (incluyendo métodos/sistemas de gestión del conocimiento), en la organización del lugar de trabajo o en las relaciones externas que no han sido utilizadas previamente por su empresa" (INE, 2014; p18).

Por último, las innovaciones comerciales se identifican con la "implementación de nuevas estrategias o conceptos comerciales que difieran significativamente de los anteriores y que no hayan sido utilizados con anterioridad" (INE, 2014; p. 18).

2.2.2. Variable independiente

Como variable independiente se toma una medida de la diversidad de género en los equipos de I+D+i. La diversidad de género ha sido aproximada en la literatura previa a través de distintas medidas (Díaz García et al., 2016). Por ejemplo, la literatura sobre gobierno corporativo tradicionalmente ha utilizado como aproximación el porcentaje de mujeres en el consejo de administración y, alternativamente, una variable ficticia que toma el valor uno cuando hay al menos una mujer en los consejos y cero cuando la participación femenina es nula (Campbell y Mínguez-Vera, 2008). Otros autores, por ejemplo, Chowdury (2005), han medido la diversidad de género a través del porcentaje de la representación de género más minoritaria. He y Jiang (2018), por su parte, lo miden como proporción de mujeres sobre el total de hombres y mujeres. Por último, otro grupo de trabajos han tomado el índice de Blau, tradicionalmente usado para la medición de la heterogeneidad demográfica (Ruigrok et al. 2007; Smith et al. 2006), como medida de diversidad de género (P. ej. Harjoto et al., 2014; Ruiz-Jiménez et al., 2016). Para la realización del estudio empírico, hemos construido la variable $DIVERGEN_i$ siguiendo a He y Jian (2018), como el porcentaje de mujeres sobre el total de hombres y mujeres dedicados a actividades de I+D+i en la empresa.

2.2.3. Variables de control

Tal y como sugiere la literatura previa, la innovación empresarial estará afectada por las características de cada empresa. En concreto, la literatura se centra en el efecto de dos tipos de factores que pueden influir sobre el desempeño innovador de una empresa: variables generales y variables de innovación. En base a esta literatura, y también con el objetivo de evitar resultados sesgados, nuestro estudio empírico incluye ambos tipos de variables de control, generales y de innovación.

Por lo que a las variables generales se refiere, se incorporan como controles las siguientes: Tamaño, exportaciones y sector. La variable $TAMAÑO_i$ se mide como el logaritmo del número de empleados, y se trata de una medida similar a la utilizada en investigaciones previas en el campo de la innovación (por ejemplo: Carboni & Russu, 2018;

Serrano-Bedia et al., 2018; García-Piqueres & García-Ramos, 2020). Continuando con las exportaciones, se ha construido la variable EXPORTACIONES$_i$ medida como el logaritmo del volumen de negocios exportaciones como porcentaje del volumen de negocios total de la empresa, de forma similar a Guisado-Gonzalez et al. (2017). Finalmente, se han incluido un conjunto de variables dummy relativas al sector de actividad, definidas según el nivel de dos dígitos de la clasificación NACE 2009.

Tal y como se comentó anteriormente, el desempeño innovador de las empresas se ve también afectado por características corporativas directamente relacionadas con sus actividades de innovación. Este aspecto también se ha tenido en cuenta a la hora de seleccionar las variables de control a incluir en nuestro modelo. Las variables seleccionadas se detallan a continuación. En primer lugar, se ha incluido una medida sobre el establecimiento de acuerdos de cooperación para el desarrollo de actividades de innovación. De forma similar a trabajos previos (p. ej. Belderbos et al., 2004; Veugelers y Cassiman, 2005; Serrano-Bedia et al., 2018), se construye la variable COOPERACIÓN$_i$ como una dummy que toma valor 1 si la empresa ha establecido algún acuerdo de colaboración con otras empresas o instituciones, y 0 en caso contrario. En segundo lugar, y también en línea con la literatura previa (García-Piqueres & García-Ramos, 2020), se toman un conjunto de indicadores relativos a diferentes actividades para la innovación en las que invierten las empresas (formación, maquinaria, introducción de innovaciones en el mercado, preparación y diseño para la distribución, adquisición de conocimientos externos). De este modo se construyen cinco variables dummy (FORMACION$_i$, MAQUINARIA$_i$, MERCADO$_i$, DISEÑO$_i$, CEXTERNOS$_i$) que toman valor 1 si la empresa ha invertido en formación, maquinaria, introducción de innovaciones en el mercado, preparación y diseño para la distribución, o adquisición de conocimientos externos, respectivamente, y 0 en caso contrario.

2.3. Metodología

Dado que las variables dependientes de los modelos a estimar son variables binarias que toman valor 0 ó 1, una estimación *probit* resulta

adecuada. Por lo tanto, los modelos para las cuatro variables dependientes se estiman mediante regresiones *probit* con el estimador de máxima verosimilitud. En concreto, la especificación de los modelos a estimar es la siguiente:

MODELO 1 (VARIABLE DEPENDIENTE INNOVACIÓN DE PRODUCTO):

$IPROD_i = \alpha_i + \beta_i DIVERGEN_i + \text{Variables de control} + \varepsilon_{it}$

Modelo 2 (Variable dependiente innovación de proceso):

$IPROC_i = \alpha_i + \beta_i DIVERGEN_i + \text{Variables de control} + \varepsilon_{it}$

Modelo 3 (Variable dependiente innovación organizativa):

$IORG_i = \alpha_i + \beta_i DIVERGEN_i + \text{Variables de control} + \varepsilon_{it}$

Modelo 4 (Variable dependiente innovación comercial):

$ICOM_i = \alpha_i + \beta_i DIVERGEN_i + \text{Variables de control} + \varepsilon_{it}$

3. RESULTADOS

La Tabla 1 recoge la matriz de correlaciones y los valores para los Factores de Inflación de la Varianza (FIVs). Como podemos observar, todos los coeficientes de correlación se sitúan por debajo de límite de 0.6 señalado como máximo tolerable por Tabachnick y Fidell (2012). Además, dado que los valores de los FIVs obtenidos para todas las variables oscilaron entre 1.00 y 1.16, y que todos los índices de condición estuvieron situados por debajo de 30 (Myers, 1990), podemos concluir que las variables del estudio no presentan problemas de multicolinealidad.

Tabla 1. Estadísticos descriptivos, matriz de correlaciones y Factores de Inflación de la Varianzas (FIVs)

	Media	Desv. Tipica	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	Vif
V1: Tamaño$_i$	393,086	1752,765									1,02
V2: exportaciones$_i$	11,301	120,214	-0,010								1,00
V3:	0,441	0,496	0,064	-							1,06

Cooperación$_i$			***	0,008							
V4: Formación$_i$	0,115	0,320	0,026 **	0,001	0,156 ***						1,16
V5: Maquinaria$_i$	0,134	0,341	0,060 ***	0,004	0,101 ***	0,156 ***					1,12
V6: Mercado$_i$	0,159	0,366	0,010	0,013	0,155 ***	0,268 ***	0,228 ***				1,10
V7: Diseño$_i$	0,053	0,224	0,065 ***	0,000 5	0,094 ***	0,214 ***	0,173 ***	0,217 ***			1,10
V8: Cexternos$_i$	0,014	0,119	0,102 ***	0,003	0,069 ***	0,147 ***	0,149 ***	0,098 ***	0,202 ***		1,07
V9: Diverge$_i$	6,789	16,43 3	- 0,004	0,002	0,115 ***	0,102 ***	0,056 ***	0,125 ***	0,040 ***	0,040 ***	1,02

Fuente: elaboración propia
Nota: significatividad estadística: ***1%,; **5%: *10%

En primer lugar, el análisis previo de frecuencias para la muestra de estudio pone de manifiesto que la participación femenina en los equipos de I+D+i de las empresas analizadas es pequeña, 6,79%, lo que confirma la distribución por sexos desigual en el sector tecnológico español, ya señalado en estudios previos (Díaz et al., 2013; García-Martínez et al., 2017).

En segundo lugar, los resultados obtenidos en los estudios de regresión probit se presentan en la Tabla 2. Dichos resultados ponen de relieve que el efecto de la diversidad de género sobre la innovación empresarial depende de la medida de innovación utilizada, confirmando nuestra primera pregunta de investigación.

En cuanto a nuestra segunda pregunta de investigación, los cuatro modelos estimados son estadísticamente significativos, como arroja el test de la Chi^2. Por un lado, como muestran los coeficientes positivos y significativos de la variable DIVERGEN$_i$ en los modelos (1), (3) y (4), la diversidad de género tiene un efecto positivo sobre la innovación de producto (dy/dx = 0,0007 y p-valor = 0,0004), sobre la innovación organizativa (dy/dx = 0,0008 y p-valor = 0,0004) y sobre la innovación comercial (dy/dx = 0,0009 y p-valor = 0,0003). Este resultado es consistente con los argumentos que señalan el valor que aporta la diversidad en términos de variedad de perspectivas, conocimientos, habilida-

des e información (Ely y Thomas, 2001), lo que promueve la innovación y la creatividad (Fernández Sastre, 2015). Asimismo, estos resultados apoyan también los argumentos que apuntan a la diversidad de género como promotora de la mejora de las relaciones externas de los equipos, lo que permite la innovación a través de las colaboraciones (Joshi y Jackson, 2003). Por otro lado, como muestra el coeficiente negativo y significativo de la variable $DIVERGEN_i$ en el modelo (2), la diversidad de género tiene un efecto negativo sobre la innovación de proceso (dy/dx = -0,0008 y p-valor = 0,0004), lo que podría venir explicado por un mayor nivel de conflictos, una baja cohesión y una mayor rotación asociada a grupos heterogéneos (Chapple y Humphrey, 2014).

Tabla 2. Resultados de las regresiones probit sobre las cuatro medidas de innovación (producto, proceso, organizativa y comercial) (efectos marginales)

	Innovación de producto (IPRODi) (1)	**Innovación de proceso (IPROCi) (2)**	**Innovación organizativa (IORGi) (3)**	**Innovación comercial (ICOMi) (4)**
Variables de control				
Tamañoi	0,0202 (0,0049)***	0,0627 (0,0053)***	0,0573 (0,0052)***	0,0077 (0,0049)
Exportacionesi	0,0003 (0,0003)	-0,0004 (0,0003)	-9,04e-06 (0,00007)	-0,0001 (0,0003)
Cooperacióni	0,1162 (0,0146)***	0,07831 (0,0156)***	0,0990 (0,0154)***	0,0827 (0,0150)***
Formacióni	0,0456513 (0,0215)**	0,249317 (0,0184)***	0,1722856 (0,02094)***	0,1469 (0,0211)***
Maquinariai	-0,0791 (0,0214)***	0,3719 (0,0141)***	0,0964 (0,0199)***	0,0438 (0,0195)**
Mercadoi	0,4440 (0,0100)***	-0,0080 (0,0194)	0,0779 (0,0184)***	0,1558 (0,0181)***
Diseñoi	0,0234 (0,0307)	0,0307 (0,0314)	0,0900 (0,0296)***	0,1073 (0,0292)***
Conoexternosi	0,0448 (0,0550)	0,1100 (0,0624)*	0,0951 (0,0587)	0,0294 (0,0535)
DUMMIES SECTOR	Incluidas	Incluidas	Incluidas	Incluidas
Variable independiente				
DIVERGENi	0,0007 (0,0004)**	-0,0008 (0,0004) **	0,0008 (0,0004)***	0,0009 (0,0003)**
LR Chi2	1300,16***	1270,41***	585,49***	507,20***
Log likelihood	-2673,6447	-2765,2842	-3165,6691	-3077,7552

Fuente: (Elaboración propia)

4. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado el efecto de la diversidad de género en los equipos de I+D+i de una muestra de empresas españolas sobre la innovación empresarial. En particular, se ha contrastado si dicho efecto depende de la medida de innovación utilizada, empleando para ello cuatro tipos de innovación (Serrano-Bedia et al., 2018): la innovación de producto, la innovación de proceso, la innovación organizativa y la innovación comercial.

El trabajo realizado pone de relieve que en el mercado laboral español se está aún lejos de alcanzar la igualdad de género en los equipos de I+D+i, que siguen compuestos mayoritariamente por hombres (más de un 90%). Esta infra-representación de las mujeres en el ámbito de la innovación empresarial pone de manifiesto la necesidad de seguir promoviendo, desde el ámbito regulatorio, políticas que incentiven la diversidad de género, en busca de una igualdad efectiva entre hombres y mujeres. La diversidad de género en los equipos de I+D+i aporta beneficios en términos de diversidad de perspectivas, opiniones, experiencias, ideas, etc, que afectan positivamente a la capacidad de innovación de producto, organizativa y comercial. Sin embargo, la diversidad de género parece afectar negativamente a la innovación de proceso, para la cual, por la propia complejidad de su desarrollo, podría requerirse una mayor coordinación, cohesión y estabilidad de los equipos, que podría verse afectada por una mayor diversidad de género. Debe seguir profundizándose en esta cuestión para clarificar este efecto negativo.

Este trabajo realiza varias contribuciones en dos ámbitos clave que ocupan un lugar destacado en las agendas de organismos nacionales e internacionales, la diversidad de género y la innovación empresarial. Desde el punto de vista académico, se arroja luz a la falta de homogeneidad de los estudios previos acerca del efecto de la diversidad de género sobre la innovación, señalándose, a la vista de los resultados obtenidos, a la medida de innovación utilizada como una de las causas que explicarían dicha heterogeneidad, y apuntando a la necesidad de incrementar las medidas utilizadas en los análisis para obtener resultados

concluyentes. Desde el ámbito regulatorio ha de tenerse en cuenta el tipo de innovación a desarrollar a la hora de promover políticas de diversidad de género en este sector, donde la representación femenina continúa siendo extremadamente baja. Desde el ámbito empresarial, a la hora de diseñar la configuración óptima de los equipos de I+D+i, ha de considerarse como factor clave el tipo de innovación a desarrollar. Aunque la diversidad de género debe contemplarse como un motor de la innovación que puede contribuir a la supervivencia de la empresa en el largo plazo, ha de prestarse especial atención a cómo se gestiona la diversidad de género en los equipos de I+D+i para evitar problemas que podrían estar dificultando la innovación de proceso, como los conflictos o la falta de coordinación, y optimizar, de esta forma, las aportaciones que supone la diversidad de género en términos de capital humano. Asimismo, podría ser recomendable una mejora en la gestión de recursos humanos de las empresas, con políticas que promuevan la mejora continua en los procesos de transmisión de conocimiento y establezcan grupos de trabajo estables que minimicen la excesiva rotación.

La principal limitación de este trabajo es que los resultados no son extrapolables, en tanto se ha realizado un análisis de sección cruzada para un único período, y se han incluido empresas de un único país. Estas limitaciones suponen una oportunidad para la realización de futuros trabajos de investigación en los que se extienda el presente análisis a otros entornos geográficos y se amplíe el período de análisis. Por otro lado, de cara a dar robustez a los resultados aquí obtenidos, resultaría de interés el uso de medidas alternativas de la diversidad de género en los equipos de I+D+i, a la vista de la variedad de aproximaciones encontradas en la literatura. Asimismo, podrían incorporarse en el análisis otros tipos de diversidad, como la diversidad de nacionalidad, la diversidad de perfiles de formación y otros factores de diversidad sociodemográfica de los integrantes de los equipos de I+D+i para ver cómo afectan a la capacidad de innovación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Battisti, E., Miglietta, N., Nirino, N., & Diaz, M. V. (2019). Value creation, innovation practice, and competitive advantage. European Journal of Innovation Management.

Belderbos, R., Carree, M., & Lokshin, B. (2004). Cooperative R&D and firm performance. Res. Policy 33, 1477---1492.

Belghiti-mahut, s., lafont, a-l, & yousfi, O. (2016). Gender gap in innovation: a confused link?. Journal of Innovation Economics Management, 2016, no 1, p. 159-177.

Campbell, K., Mínguez-Vera, A. (2008). Gender Diversity in the Boardroom and Firm Financial Performance. J Bus Ethics 83, 435–451.

Carboni, O. A., & Russu, P. (2018). Complementarity in product, process, and organizational innovation decisions: Evidence from European firms. R&D Management, 48(2), 210–222.

Chang, Y.-C. (2003). Benefits of Co-operation on innovative performance: evidence from integrated circuits and biotechnology firms in the UK and Taiwan. R&D Management, 33(4), 425-437.

Chapple, L., & Humphrey, J. E. (2014). Does board gender diversity have a financial impact? Evidence using stock portfolio performance. Journal of business ethics, 122(4), 709-723.

Chowdury, S. (2005). Demographic diversity for building an effective entrepreneurial team: Is it important?. Journal of Business Venturing, 20(6), 727–746.

Dai, Y., Byun, G., & Ding, F. (2019). The direct and indirect impact of gender diversity in new venture teams on innovation performance. Entrepreneurship Theory and Practice, 43(3), 505-528.

Damanpour, F., Walker, R.M., & Avellaneda, C.N. (2009). Combinative effects of innovation types and organizational performance: a longitudinal study of service organizations. Journal of Management Studies, 46(4), 650-675.

Díaz-García, C., González-Moreno, A., & Jose Saez-Martinez, F. (2013). Gender diversity within R&D teams: Its impact on radicalness of innovation. Innovation, 15(2), 149-160.

Ely, R. J., & Thomas, D. A. (2001). Cultural diversity at work: The effects of diversity perspectives on work group processes and outcomes. Administrative science quarterly, 46(2), 229-273.

Faems, D., & Subramanian, A. M. (2013). R&D manpower and technological performance: The impact of demographic and task-related diversity. Research Policy, 42(9), 1624-1633.

Fernández Sastre, J. (2015). The impact of R&D teams' gender diversity on innovation outputs. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 24(1), 142-162.

Garba, T., & Kraemer-Mbula, E. (2018). R&D manpower and technological performance: The impact of demographic and task-related diversity. Research Policy, 10(4), 290-309.

Garcia Martinez, M., Zouaghi, F., & Garcia Marco, T. (2017). Diversity is strategy: the effect of R&D team diversity on innovative performance. R&D Management, 47(2), 311-329.

García-Piqueres, G., & García-Ramos, R. (2020). Is the corporate social responsibility–innovation link homogeneous?: Looking for sustainable innovation in the Spanish context. Corporate Social Responsibility and Environemental Management, 27(2), 803-814.

Gloet, M., & Samson, D. (2020). Creating value through knowledge management and systematic innovation capability. In Knowledge Management, Innovation, and Entrepreneurship in a Changing World (pp. 1-30). IGI Global.

Guisado-González, M., Tiu Wright, L., & Guisado-Tato, M. (2017).Product-process matrix and complementarity approach. Journal of Tehnology Transfer 42 (3), 441-459.

Harjoto, M., Laksmana, I., & Lee, R. (2014). Board diversity and corporate social responsibility. Journal of Business Ethics, 132, 641-660

He, X., & Jiang, S. (2019). Does gender diversity matter for green innovation?. Business Strategy and the Environment, 28(7), 1341-1356.

Horbach, J., & Jacob, J. (2018). The relevance of personal characteristics and gender diversity for (eco-) innovation activities at the firm-level: Results from a linked employer–employee database in Germany. Business Strategy and the Environment, 27(7), 924-934.

Ine (2014). Cuestionario de la Encuesta sobre innovación tecnológica de las empresas.

Joshi, A., & Jackson, S. E. (2003). Managing workforce diversity to enhance cooperation in organizations. International Handbook of Organizational Teamwork and Cooperative Working, 277-296.

Krishnan, H. A., & Park, D. (2005). A few good women—on top management teams. Journal of Business Research, 58(12), 1712-1720.

Martinez-Sanchez, A., Vela-Jimenez, M.J., Perez-Perez, M., de Luis-Carnicer, P. (2009). Inter-organizational cooperation and environmental change: moderating effects between flexibility and innovation performance. British Journal of Management, 20(4), 537-561.

Miller, T., & del Carmen Triana, M. (2009). Demographic diversity in the boardroom: Mediators of the board diversity–firm performance relationship. Journal of Management Studies, 46(5), 755-786.

Milliken, F. J., & Martins, L. L. (1996). Searching for Common threads: Understanding the multiple effects of diversity in organizational groups. Academy of Management Review , 21(2), 402-433.

Myers, R. H. (1990). Classical and modern regression with applications (2nd ed.). Boston: PWS-Ken.

Nielsen, M. W., Bloch, C. W., & Schiebinger, L. (2018). Making gender diversity work for scientific discovery and innovation. Nature human behaviour, 2(10), 726-734.

OECD (1997). Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: The Oslo Manual. Organization for Economic Development and Co-operation, Paris.

OECD (2005). Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: The Oslo Manual, Third edition. Organization for Economic Development and Co-operation,Paris.

Ruigrok, W., Peck, S. I., & Tacheva, S. (2007). Nationality and gender diversity on Swiss Corporate Boards. Corporate Governance: An International Review, 15(4), 546-557.

Ruiz-Jiménez, J. M., del Mar Fuentes-Fuentes, M., & Ruiz-Arroyo, M. (2016). Knowledge combination capability and innovation: The effects of gender diversity on top management teams in technology-based firms. Journal of Business Ethics, 135(3), 503-515.

Serrano-Bedia, A. M., López-Fernández, M. C., & García-Piqueres, G. (2018). Complementarity between innovation knowledge sources: Does the innovation performance measure matter?. BRQ Business Research Quarterly, 21(1), 53-67.

Schumpeter, J. (1934). The theory of economic development. Harvard University Press. Cambridge, MA.

Schmidt, E. K., & Graversen, E. K. (2020). Developing a conceptual evaluation framework for gender equality interventions in research and innovation. Evaluation and Program Planning, 79, 101750.

Smith, N., Smith, V., & Verner, M. (2006). Do women in top management affect firm performance? A panel study of 2,500 Danish firms. International Journal of Productivity and Performance Management, 55, 569–593.

Souitaris, V. (2002). Firm-specific competencies determining technological innovation: a survey in Greece. R&D Management, 32(1), 61-77.

Tabachnick, B.G., & Fidell, L. S. (2012). Using Multivariate Statistics, 6th ed. Boston: Pearson Education.

Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., & Wetherell, M.S. (1987). Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory. Blackwell, New York.

Vega-Jurado, J., Gutierrez-Gracia, A., & Fernandez-de-Lucio, I. (2009). Does external knowledge sourcing matter for innovation? Evidence from the Spanish manufacturing industry. Industrial and Corporate Change 18(4), 637-670.

Veugelers, R., & Cassiman, B. (2005). R&D cooperation between firms and universities. Some empirical evidence from Belgian manufacturing firm. International Journal of Industrial Organization, 23(5-6), 355-379.

Wikhamn, W., & Wikhamn, B. R. (2020). Gender Diversity And Innovation Performance: Evidence From R&D Workforce In Sweden. International Journal of Innovation Management, 24(07), 2050061.

Xie, L., Zhou, J., Zong, Q., & Lu, Q. (2020). Gender diversity in R&D teams and innovation efficiency: Role of the innovation context. Research Policy, 49(1), 103885.

LA ANALÍTICA WEB COMO INSTRUMENTO PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EN EL ENTORNO ONLINE

DRA. ELIANA ROCÍO ROCHA BLANCO
Universidad de Cantabria, España

RESUMEN

En un contexto globalizado y con un uso intensivo de las TIC, un aspecto clave en la competitividad de las empresas es mejorar el conocimiento de sus clientes y de la imagen que éstos proyectan sobre la empresa en el entorno digital. Para ambas tareas, la Analítica Web (AW) se convierte en un elemento esencial.

Las TIC otorgan hoy en día a los clientes un enorme poder. Existe un nuevo perfil de cliente, el prosumer (*content producer+consumer*), consumidor capaz de generar contenido, opiniones, comentarios sobre productos o servicios que comparten con otros consumidores con gustos o inquietudes comunes. Gracias a la viralidad y la interactividad de la web y las redes sociales, el *prosumer* se convierte en líder de opinión y sus ideas pueden favorecer o dañar la imagen de una marca. Por eso es esencial que la empresa sea capaz de identificar los sentimientos de sus clientes y sus experiencias en la interacción online con la empresa.

Si bien en los primeros años de la web, las posibilidades de análisis se limitaban al estudio de los logs de los servidores, hoy en día hay una enorme variedad de herramientas y metodologías que permiten monitorizar las pautas de comportamiento de los usuarios y automatizar el análisis de sus comentarios, menciones y sentimientos sobre productos o servicios. Dentro de estas metodologías se podrían destacar el procesamiento del lenguaje natural, la minería de datos o el análisis de sentimiento. Existen herramientas que permiten acercar esas metodologías a las empresas sin necesidad de tener un conocimiento técnico sobre las mismas. En este trabajo se utilizan diferentes herramientas de monitorización y analítica web para obtener una serie de indicadores sobre la presencia Web corporativa y el análisis de sentimiento de los consumidores. Para ello se toman como referencia tres casos del sector financiero y se utilizan herramientas como *Brand24*, *Sentiment Viz*, *Similar Web* y *Social Mention*.

Con las citadas herramientas se han podido identificar indicadores sobre la popularidad de la marca en Internet, el perfil de los visitantes de la Web, la forma en la que acceden a la misma, el tipo de interacciones que realizan y su compromiso con la marca (engagement). Igualmente se realiza un rastreo de las menciones a la respectiva marca en redes sociales, noticias, blogs… para medir cuatro indicadores clave: fuerza,

sentimiento, pasión y alcance. Con relación a las menciones, se ha podido obtener una visión general del sentimiento que los usuarios proyectan sobre cada una de las marcas, analizando no solo la polaridad (menciones positivas o negativas), sino también identificar el estado de ánimo que dichas menciones parecen reflejar.
La información que se puede obtener con las herramientas utilizadas resulta de gran valor para las organizaciones, permite deducir patrones de comportamiento valiosos e identificar tendencias y niveles de interés de los usuarios. El análisis comparativo con otras empresas de la competencia puede también servir para identificar aquellos aspectos mejorables en su presencia web y reputación online. En definitiva, gracias a la analítica Web y las modernas metodologías de procesamiento de lenguaje natural, es posible obtener una imagen fiel del sentimiento de los clientes y poder replantearse las estrategias digitales buscando una mejora de la competitividad.

PALABRAS CLAVE

Análisis de sentimiento, Analítica Web, Minería de texto, monitorización Web.

1. INTRODUCCIÓN

Un aspecto clave en la competitividad de las empresas es mejorar el conocimiento del cliente y de la imagen que éstos proyectan sobre la empresa en el entorno digital para identificar posibles necesidades o servicios a ofrecer o cambios en sus estrategias comerciales. A través de la Analítica Web (AW) se puede hacer un seguimiento de las acciones de los visitantes de los entornos web, es posible obtener información útil que permita a las empresas mejorar esos entornos y al mismo tiempo su rentabilidad y competitividad. La AW es una disciplina en constante evolución y crecimiento y debería convertirse en una técnica indispensable para cualquier organización.

Una de las tareas relevantes de la AW, y que las empresas deben cuidar especialmente, es la medición de la experiencia del usuario en los entornos web. La experiencia de navegación de un cliente debería ser gratificante, satisfactoria y motivadora porque implicará un mayor tiempo en el sitio web y mayores posibilidades de volver a visitarlo o recomendarlo a otros usuarios (Montero, 2015). Para ello, es de gran importancia que los contenidos de la web tengan unos objetivos claros, reales, pertinentes y localizables para poder medirlos y controlarlos. La experiencia del usuario es difícilmente controlable, pero es posible

adaptar los contenidos a partir de un análisis sistemático de esa experiencia (Jimenez, 2013).

Por otro lado, la irrupción de la Web 2.0 o la Web Social, supuso también una evolución en las técnicas de AW, pasando a centrarse en analizar los datos generados a partir de las interacciones de los usuarios en las Redes Sociales. Gracias a la viralidad y la interactividad de la web social, los consumidores (*prosumer*s) se convierten en líderes de opinión y sus ideas pueden favorecer o dañar la imagen de una marca. Por lo tanto, es esencial para las empresas analizar qué se dice de ellas, identificar los sentimientos de sus clientes, cuál es su comportamiento y sus experiencias en la interacción online con la empresa; todo esto con el objetivo de fidelizarlos, minimizar el posible impacto de crisis de reputación, o replantearse estrategias de marketing. Las claves para lograrlo están en la necesidad de mejorar los métodos tradicionales de medición de la satisfacción de los consumidores, utilizando nuevos métodos de medición y de sistematización del análisis de la información proveniente de esas interacciones online (Gorospe, 2008).

Por todo lo expuesto anteriormente, el propósito de este trabajo es mostrar la importancia de la AW como herramienta clave para la extracción de nuevo conocimiento a partir de la navegación de los usuarios en los entornos web. Con este objetivo, se comenzará revisando la evolución de la AW a lo largo del tiempo, y el grado de interés que ha despertado tanto a nivel general como científico. Posteriormente, se realizará un análisis de las herramientas más utilizadas y finalmente, como caso práctico, se utilizarán diferentes herramientas de monitorización para obtener una serie de indicadores sobre la presencia web corporativa y el análisis de sentimiento de los consumidores de tres organizaciones financieras.

2. LA ANALÍTICA WEB, SU EVOLUCIÓN E INTERÉS CIENTÍFICO

La AW es una disciplina que incluye una serie de técnicas para recopilar, medir y analizar los datos obtenidos a partir del comportamiento del usuario en su navegación en un entorno web. Estas técnicas permi-

ten integrar una gran diversidad y cantidad de datos provenientes de esos entornos y además de otros datos de Internet relativos a, por ejemplo, nichos de mercado online, conductas de búsqueda en otros sitios web y en distintos buscadores, datos de la competencia, datos de las relaciones entre las marcas y/o productos y los usuarios que los consumen medidas en forma de comentarios, retweets, likes, etc. (Serrano-Cobos, 2014).

A través de los clics o comentarios, se puede conocer los intereses, intenciones, gustos, preferencias e incluso el estado de ánimo de cada usuario, visitante o cliente en los entornos webs. Otro aspecto importante de la AW es la posibilidad de obtener información sobre el rendimiento y analizar los puntos débiles y fuertes de los sitios webs, de manera que una empresa podrá tomar acciones de mejora para la optimización de su uso.

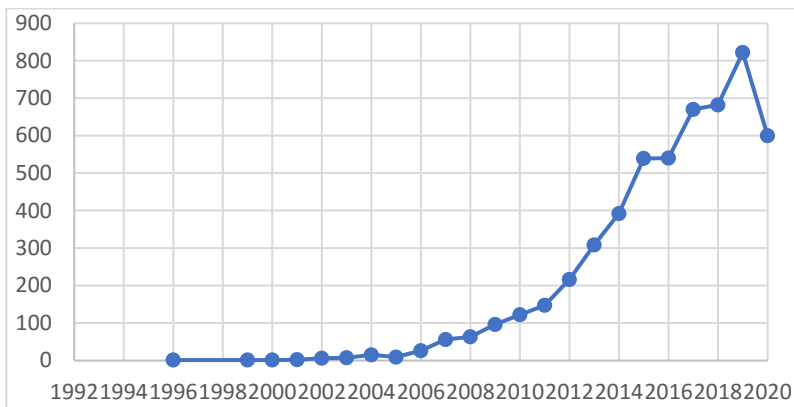
Es necesario ir más allá del análisis de los sitios web. Dada su importancia en la actualidad, resulta de gran interés el análisis de otros entornos web como es la Web Social. Las tradicionales páginas web personales han evolucionado hacia formas más interactivas de comunicación mediada por la web: los blogs y los portales interactivos de red social denominados Web 2.0. En este nuevo entorno, el usuario tiene voz, se comunica fácilmente con otros usuarios, opina sobre marcas y productos abiertamente, crea contenidos, tiene capacidad para movilizar e influir. Así surge el *prosumer* (*content producer* + *consumer*), ese usuario de las redes sociales que es un consumidor capaz de generar contenido, opiniones, comentarios sobre productos o servicios que comparten con otros consumidores con gustos o inquietudes comunes.

Las posibilidades de la AW han evolucionado en los últimos años de una forma muy similar a la evolución que ha presentado la propia Web. La AW surgió en paralelo al propio nacimiento de Internet a principios de los años 90. En esos inicios, la AW se limitaba al análisis de la información que guardaban los ficheros *logs* almacenados en los servidores web. A partir del año 2000, se puede identificar una segunda generación de AW: gracias a la inserción de código *JavaScript* se puede recoger información de cada una de las páginas de un sitio web

y enviarla a un servidor donde se procesa (Montero et. al, 2010). Esta forma de análisis se viene denominando AW a través de *tags*.

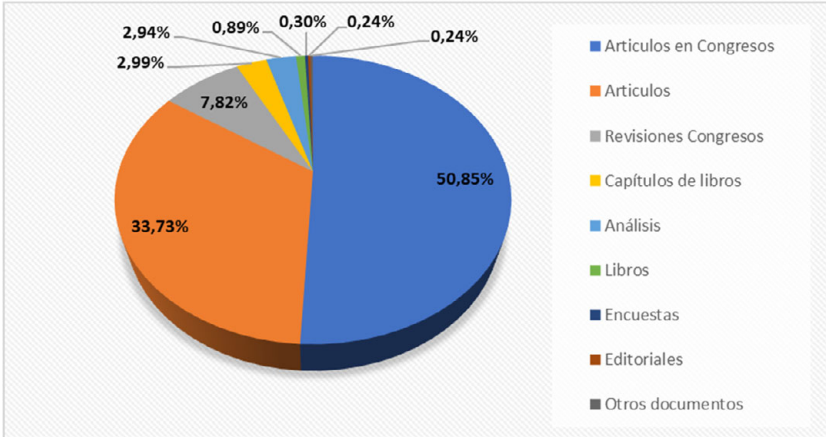
Un aspecto relevante de la AW es el interés que suscita en el ámbito profesional y académico y que se puede tomar como referencia o punto de partida para múltiples investigaciones. En este trabajo se ha considerado oportuno comenzar con un análisis del grado de interés que ha despertado la AW a través del tiempo. Si se accede a la base de datos *ABI/INFORM*, que recoge publicaciones sobre ciencias económicas y empresariales, se identifican 398.974 documentos relacionados con la búsqueda "*web analytics*" desde el año 1993, año que se podría considerar como de nacimiento de la AW. A partir de esa fecha se observa una evolución exponencial en el interés y la producción científica relativa a este concepto. Por otro lado, en la base de datos *Scopus* se han identificado un total de 5.321 documentos relacionados con los términos de búsqueda (Figura 1). Más de un 50% de los documentos obtenidos son trabajos presentados en congresos científicos, tal como se puede apreciar en las Figura 2.

Figura 1: Documentos relacionados con la búsqueda "Web Analytics" en Scopus para el periodo 1992-2020



Fuente: Base de datos Scopus

Figura 2: Resultados de la búsqueda "Web Analytics"
por tipo de documentos en el periodo 1992-2020



Fuente: Base de datos Scopus

Estos sencillos análisis ponen de manifiesto la importancia y el creciente interés por los temas relacionados con la AW no solo desde el punto de vista de su utilización práctica por las empresas para optimizar sus sitios web, sino también como campo de investigación científica.

3. MÉTRICAS DE ANALÍTICA WEB

A la hora de afrontar un proceso de AW debe tenerse claro cuál es el objetivo último que se persigue y ser capaz de determinar aquellos indicadores claves (KPI) que permitan medir el grado de consecución de dichos objetivos. En el contexto de la AW, una métrica es una medida cuantitativa que permite conocer el estado de un sitio web, de una de sus componentes y que permite ver el rendimiento o evolución del sitio web o realizar comparativas (Acera, 2014). La elección de las métricas debe basarse en la pregunta a la que quiere darse respuesta. En este sentido, Kaushik (2010) simplifica el verdadero sentido de los indicadores. Este autor propone un modelo basado en una serie de capas, partiendo de lo más básico, técnico y orientado a datos, el análisis del *clickstream*, para acabar en el nivel más alto de comprensión profunda de los fenómenos (los *insights* u objetivos generales). Cada

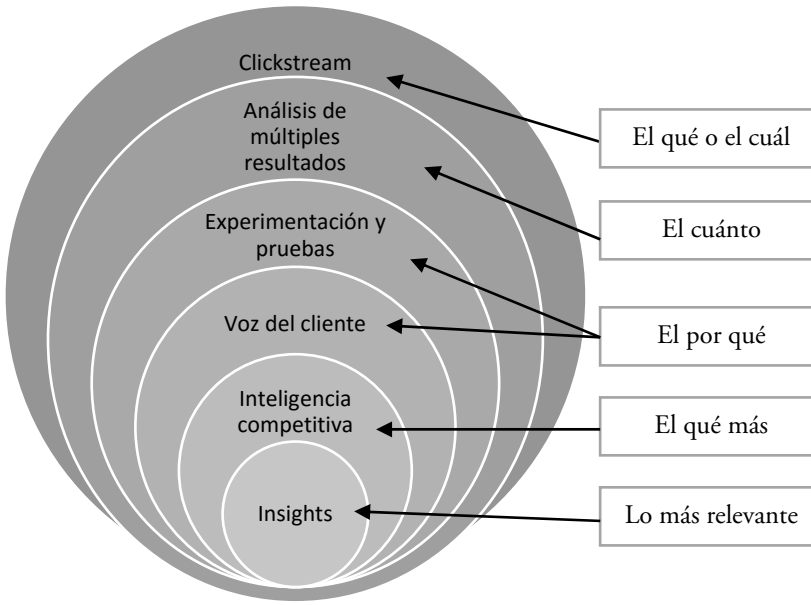
una de estas capas responde a una pregunta de alto nivel. El objetivo de este método es que se convierta en una verdadera herramienta para la obtención de conocimiento y toma de decisiones. Las seis capas, con las correspondientes preguntas a las que buscan responder, son las siguientes:

- *Clickstream* (análisis de flujo de clics): el nivel más básico de datos que informa de visitas, visitantes únicos, páginas vistas, etc. En resumen, trata de responder a la pregunta "el qué o cuál" y consiste en recopilar, analizar y reportar datos agregados sobre las páginas visitadas del sitio web y en el orden en el que se realizan las visitas.
- *Análisis de múltiples resultados*: medición de cómo influyen las visitas en los resultados de la empresa (ingresos, costes o satisfacción de clientes). Métricas como las tasas de conversión encajarían dentro de este objetivo. Pregunta que responde: "el cuánto".
- *Experimentación y pruebas*: permite analizar y entender las actividades y pruebas en tiempo real y obtención de *feedback* real de clientes y usuarios. Pregunta que responde: "el por qué".
- *Voz del cliente*: permite entender el comportamiento del cliente y por qué realiza las acciones que realiza. Pregunta que responde, de nuevo: "el por qué". Se pueden obtener un *feedback* del cliente o usuario a través de menciones, comentarios o de encuestas online. También dentro de esta capa podría tener cabida la obtención de métricas de las redes sociales.
- *Inteligencia competitiva*: los datos que se pueden recoger son, por ejemplo, enlaces que apuntan al sitio web (*backlinks*), popularidad de los contenidos, posicionamiento en los motores de búsqueda, palabras clave de búsqueda (*keywords*), palabras clave en campañas (Pago por Clic - PPC) y anuncios, métricas en las redes sociales, análisis del tráfico… Pregunta que responde: "el qué más".
- *Insights*: para un entendimiento profundo de lo que está sucediendo. Pregunta que responde: "lo más relevante". Permitirá medir los aspectos que están ocultos en la mente del consumi-

dor, es decir, cuál es la motivación profunda del consumidor hacia una marca o producto.

En la Figura 3, se muestra el modelo en 6 en capas diseñado por Kaushik (2010).

Figura 3: Modelo de Analítica Web basado en 6 capas



Fuente. Elaboración propia a partir de Kaushik (2010).

Algunas de las principales métricas que se utilizan en los procesos de AW son:

- Visitas: indican el número de veces que los usuarios han estado en un sitio web en un periodo de tiempo determinado. Para esos cómputos es frecuente considerar tiempos de inactividad mínimos o máximos para considerar una nueva visita o la continuidad de la visita actual.
- Visitantes únicos: número de usuarios diferentes que han entrado en el sitio web durante un periodo de tiempo determinado.

- Promedio de tiempo en el sitio web o en la página: indica cuánto tiempo pasan de media los usuarios en un sitio web o en la página. Cuanto mayor sea ese tiempo, mayor es la capacidad de retención del usuario.
- Tasa de rebote: mide cuantos usuarios visitan el sitio web y lo abandonan (no les gusta, no interaccionan y se marchan de la página) directamente sin visitar ninguna página más del sitio. Se mide en porcentaje. Por ejemplo: una página con un 80% de rebote quiere decir que no tiene interés para el visitante, en cambio, una página con un rebote del 20% se considera una visita excelente para el usuario.
- Páginas vistas: indica el número de páginas del sitio que han sido visitadas en la sesión.
- Tasa de salida (abandono): es el porcentaje de visitas que abandonan el sitio web desde una página concreta. El hecho de que una página concreta tenga una tasa de salida alta no significa necesariamente un problema. Por ejemplo, en una tienda online las páginas que confirman el proceso de compra pueden tener tasas de salida alta, porque el usuario finaliza su visita tras confirmar su pedido o compra.
- Tasa de conversión: es el porcentaje de objetivos conseguidos con relación al número de visitas. Es una métrica muy importante a nivel empresarial. Por ejemplo, puede ser la realización de un pedido en una tienda online, el envío de un formulario solicitando la información de un curso, el registro de un usuario, hacer una reserva, …
- Canales y fuentes de tráfico: permite analizar de dónde procede el tráfico que llega al sitio web. Lo principales canales son: orgánico (a través de la propia navegación web), de pago, directo, social (redes sociales), referido o por correo electrónico.
- *Engagement*: Es una métrica cualitativa que mide el grado de compromiso hacia una marca, empresa o producto. Se mide a partir de la frecuencia de la visita, tiempo empleado en la página web, determinación si son usuarios únicos, o la última vez que el usuario visitó el sitio web.

En la Web Social se pueden medir diferentes aspectos como, por ejemplo, el interés, el tono, las tendencias, los sentimientos, los grados de involucramiento y la influencia. En la AW de los medios sociales es habitual considerar tanto métricas cualitativas (responden al "¿por qué?" del comportamiento del usuario), como cuantitativas (responden al "¿qué?"). A continuación, se incluyen algunas de las más relevantes que utilizan algunas plataformas de *social media*:

- *Métricas específicas de Blogs*: Se puede medir el alcance (número de suscriptores), la audiencia, el número de enlaces relevantes (internos y externos), la tasa de conversación, a partir del número de comentarios/número de publicaciones, de la densidad de la conversación y credibilidad del autor considerando las citas y referencias.
- *Métricas específicas de Facebook*: existen métricas cuantitativas, como, por ejemplo, el alcance a partir del número de usuarios únicos que vieron una publicación, nuevos "me gusta", me gustan totales, páginas vistas, referencias externas; y métricas cualitativas, como, por ejemplo, la ubicación o el sentimiento.
- *Métricas específicas de Twitter*: métricas de influencia (seguidores, alcance, clicks), métricas de relevancia (*retweets*, favoritos…), métricas de lealtad (*replies*, menciones, contenido de la mención, sentimiento).
- *Métricas específicas de YouTube*: número de reproducciones por país, procedencia de usuarios, número y porcentaje de reproducciones por tipo de dispositivo, fuentes de tráfico, valoraciones positivas y negativas, comentarios, …

4. HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA WEB

Cualquier organización debería dotarse de las herramientas necesarias para la explotación de sus datos. Existen en la actualidad multitud de herramientas de AW gratuitas y de pago que permiten analizar los datos que se recopilan de una manera fácil de entender y con la posibilidad de elaborar informes completos. La mayor parte de herramientas están preparadas para tratar con datos procedentes de diferentes fuen-

tes heterogéneas, para obtener análisis completos que permitan servir de base para la toma de decisiones.

Las primeras herramientas analíticas basadas en archivos *logs* facilitaban el acceso a datos en bruto y permitían manipular y visualizar dicha información de una manera muy significativa para los *webmasters*. Ejemplos de herramientas de esta generación son *Analog*, *AWstats*, *Webalizer*, *Webtrends*. Estas primeras herramientas presentaban limitaciones como, por ejemplo, el efecto del proxy, que no permitía distinguir a los usuarios de manera individual, sino, la del proxy de su proveedor de servicios de Internet.

En la segunda generación de herramientas, a través de los *tags* incrustados en las páginas web, las herramientas de AW se liberalizaron y extendieron. El desarrollo de nuevos modelos de negocio supuso un creciente interés de las empresas por conocer quién les visita, desde dónde, para qué y cuándo. En esta nueva generación están incluidas herramientas como *Yahoo Web Analytics*, *Instadia* (ahora *Omniture*), *Coremetrics*, *Xiti*, *VisualSciences* y otras más. Estas herramientas han despertado un gran interés por los departamentos de Marketing debido a que disponen de sistemas más flexibles y fiables.

A partir del año 2005, hay una consolidación en el mercado de herramientas especializadas en la interpretación de la semántica, con funcionalidades adicionales para la selección, utilización e interpretación de los indicadores asociados a la AW. Así surge la herramienta *Urchin* que integró en su sistema las plataformas *Adwords* y *Overture*. Ese mismo año *Google* adquirió la empresa *Urchin Corporation* y lanzó la primera versión de *Google Analytics*. Esta herramienta gratuita ha evolucionado y es considerada en la actualidad como una de las herramientas más intuitivas, flexibles y con mayor calidad en uso. *Google Analytics* es una herramienta avanzada con muchas funcionalidades, genera diferentes informes personalizados, realiza segmentaciones de usuarios, e integra *AdSense* para la gestión de anuncios en la web (Montero et. al, 2010).

A partir de esta generación de herramientas, se han desarrollado muchas más que se diferencian en el nivel de utilización, ámbito de aplicación y alcance.

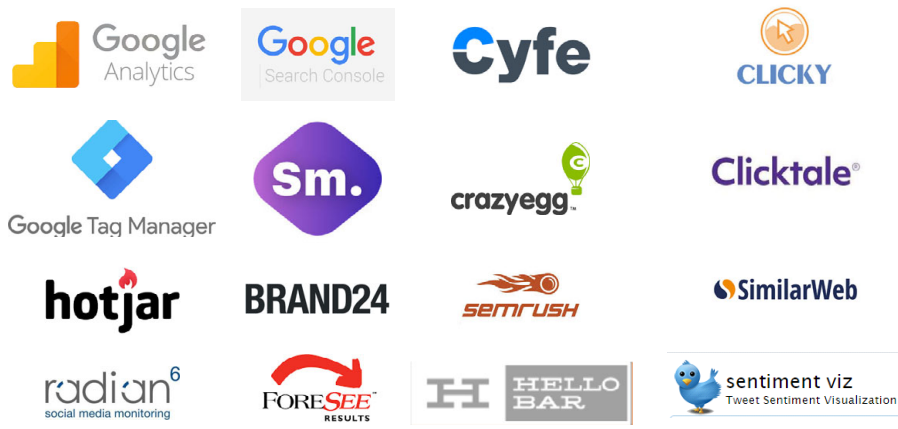
Obviamente, una herramienta no es más que el instrumento que implementa una metodología de análisis. En ese sentido, las herramientas de AW están diseñadas en base a metodologías y algoritmos que les permiten recoger datos, analizarlos y proporcionar la información requerida por el usuario de manera automática. Además de metodologías estadísticas más clásicas, las herramientas más avanzadas integran técnicas de análisis de grafos o provenientes de la minería de datos para extraer conocimiento útil a partir de los datos recopilados. Ejemplos de técnicas que suelen utilizarse son los algoritmos de clasificación supervisada o no supervisada (*clustering*) que permiten realizar segmentaciones de usuarios, u obtener reglas de asociación. Por otro lado, teniendo en cuenta la importancia de la interacción de los usuarios en las redes sociales, resulta destacado el papel que desempeña la minería de texto o *text mining* que se engloba dentro de las técnicas de minería de datos y que están especializadas en la identificación, extracción y gestión de conocimiento a partir de colecciones de documentos textuales (Brüncher, 2002 y UAlcalá, 2020). También hacer referencia a los diferentes métodos de lingüística computacional como el Procesamiento del Lenguaje Natural (PLN) que permite analizar las interacciones en redes sociales, foros, sitios web o blogs y determinar si los mensajes u opiniones contienen connotaciones positivas, negativas o neutrales (Itelligent, 2017). Este último es precisamente el objetivo principal del conocido como análisis de sentimiento u *opinión mining*. Con estas técnicas y metodologías se puede recopilar información para conocer lo que piensan los distintos usuarios y tener constancia sobre las opiniones de una marca o producto. Utilizando herramientas basadas en PLN, cualquier organización podrá analizar el sentimiento que tienen sus clientes en las redes sociales, obtener una completa percepción de su marca, identificar sus principales clientes potenciales (*leads*) e *influencers*, detener problemas antes que se conviertan en crisis, mejorar la experiencia del consumidor, determinar la reputación de la marca, … (TALWALKER, 2020).

Existen un buen número de herramientas que pueden ser utilizadas para tratar de dar respuesta a las preguntas que se plantean en el modelo propuesto por Kaushik (2010). Aunque normalmente las herramientas aportan indicadores vinculados a las diferentes capas del modelo, puede tratarse de hacer una recopilación de algunas de las herramientas más útiles en cada una de dichas capas del modelo de Kaushik:

- *Clickstream*: las principales herramientas de esta categoría podrían ser *Google Analytics*, *Google Search Console*, *Clicky* y *Cyfe*. En esta categoría también se consideran herramientas de análisis a través del scroll (*Scroll tracking*), como, por ejemplo, *Google Tag Manager*, *Crazyegg*, *Scrollmap*; herramientas de análisis mediante mapas de calor (*heatmaps*) que consisten en la vista de una página web a la que se superponen zona de colores para representar la intensidad de la actividad del usuario. En esta subcategoría se incluyen herramientas como *Hotjar*, *Clicktale*, *Crazyegg heatmaps*, ...
- *Análisis de múltiples resultados*: para la obtención de tasas de conversión o análisis del embudo de conversión (*conversión funnel*) pueden ser útiles herramientas como *Google Analytics* o *Landing Optimizer* para generar landing pages que busquen incrementar las conversiones del sitio. Existen herramientas como *Hello Bar* que ayudan a diseñar formularios que potencien las conversiones.
- *Experimentación y pruebas*: las herramientas de esta categoría permiten entender, por ejemplo, si una página genera o no conversiones, si un botón tiene pocos clics, si es preciso cambiar el diseño, etc. Se pueden aplicar técnicas como los experimentos o pruebas A/B, que permiten poner a prueba dos o más diseños de una misma página web para comprobar cuál logra mejor los objetivos. Por ejemplo, *Five Second Test* permite probar diferentes diseños y averiguar lo que los usuarios piensan de cada uno de ellos; *Button Optimizer* permite mejorar el diseño de los botones con CTA (*Call to Action*).

- *Voz del cliente:* ejemplos de herramientas de esta categoría son *OpinionLab*, *SurveyMonkey* o *ForeSee Result*. Dentro de esta categoría se podrían incluir también las herramientas de monitorización del social media, que permiten obtener datos de las redes sociales, blogs… Ejemplos que podrían citarse son *Buffer*, *Followerwonk*, *Klear*, *Talkwalker*, *TweetReach*, *SocialRank*, *Facebook Insights*, *Instagram Insights*, *Twitter analytics*, *Pinterest analytics*, *Radian6*. Para analizar el sentimiento (*opinion mining*) las principales herramientas podrían ser *Brand24*, *Social Mention*, *Sentiment Viz*, *Quick Search* y *Hootsuite Insights*.
- *Inteligencia competitiva*: algunas de las herramientas más populares son *iSpionage*, *Open Site Explorer*, *Google Keyword Planner*, *SEMRush*, *Ahrefs*, *SimilarWeb*, *Majestic* y *SpyFu*. Herramientas que pueden utilizarse para realizar análisis comparativos con la competencia son *Similar Web*, *Sprout Social*, *Phlanx*, *Kompyte* o *Rival IQ*.

Finalmente, podrían citarse herramientas especializadas en la auditoría Web, que permiten realizar análisis exhaustivos de un sitio web en relación con el posicionamiento (SEO) y la experiencia del usuario. Por ejemplo, se podría analizar la situación de los enlaces internos, las acciones manuales, páginas no encontradas, páginas indexadas, contenido duplicado, etc. Las herramientas más utilizadas son: *Google Search Console* y *Moz.*



5. APLICACIÓN EN UN CASO PRÁCTICO

Con objeto de mostrar la aplicabilidad práctica de las técnicas de AW y algunas de las herramientas comentadas, en este trabajo se realizó un análisis comparativo de los sitios web y reputación online de tres entidades financieras españolas: Banco Santander, BBVA y Bankia.

Se optó por utilizar herramientas que permitieran obtener indicadores de diferentes capas del modelo propuesto por Kaushik (2010). En concreto, se utilizaron las herramientas *SimilarWeb*, *Sentiment Viz*, *Social Mention* y *BRAND24*. Algunas de ellas son gratuitas y otras permiten la utilización de una versión libre o de prueba, que, aunque tengan menos funcionalidades, permiten realizar estudios y auditorías muy completas.

Tomando como referencia el modelo de Kaushik (2010), se optó por centrarse en tres de las capas: *clickstream*, inteligencia competitiva y voz del cliente en los medios sociales.

Para el análisis de la capa *clickstream*, se utilizó la herramienta *SimilarWeb*[648] que permite obtener diferentes indicadores a partir de la navegación de los usuarios en los sitios web. Se consideró para este

[648] https://www.similarweb.com/

análisis el grado de compromiso que tienen los usuarios con las tres entidades financieras durante el mes de octubre de 2020 (Tabla 1). El grado de compromiso se obtiene a partir de los siguientes indicadores o métricas: número de visitas totales en un periodo de tiempo, el tiempo promedio que han pasado los visitantes en el sitio web y la tasa de rebote. Por otro lado, también se obtuvo el porcentaje de visitas de los usuarios a cada entidad según su procedencia geográfica por países. Como se puede apreciar en la Tabla 1, por ejemplo, en el caso del BBVA el grado de compromiso fue alto, tuvo más de 14 millones de visitantes durante el mes de octubre de 2020, los visitantes pasaron más de 5 minutos de media en el sitio web y el rebote fue del 20,06%, lo cual significa se puede considerar que los visitantes tuvieron una buena experiencia de navegación en el sitio web del BBVA.

Tabla 1. Análisis de las entidades bancarias en la capa *Clickstream*

Clickstream	**Banco Santander**	**BBVA**	**Bankia**
Engagement			
Visitas totales	14,01M	14,06M	287,16K
Tiempo en el sitio	0:05:00	0:05:35	0:01:13
Tasa de rebote	25,81%	20,06%	67,20%
Visitas a la entidad por países	España (96,98%) UK (0,47) México (0,4) Alemania (0,39) Francia (0,33)	España (96,57%) UK (0,49%) México (0,32%) Estados Unidos (0,29%) Perú (0,27%)	España (91,86%) UK (2,51%) Perú (0,82%) México (0,54%) Colombia (0,45%)

Fuente: Elaboración propia

En la capa de inteligencia competitiva, *Similar Web* también proporciona indicadores como: ranking global, ranking en España y la competencia directa que tiene cada entidad financiera con otras entidades. Se puede observar en la Tabla 2, que el BBVA es el que tiene mayor popularidad, obteniendo la posición 2544 a nivel global y el puesto 63 en España. Los competidores de BBVA online que identifica la herramienta *SimilarWeb* son: Banco Sabadell, OpenBank y Bankinter.

Tabla 2. Análisis de las entidades bancarias en la capa Inteligencia competitiva

Inteligencia competitiva	Banco Santander	BBVA	Bankia
Ranking Global	2.992	2.544	165.543
Ranking en España	80	63	4.641
Competidores	bbva.es openbank.es bankinter.com bancopopular.es	bancsabadell.com bancosantander.es openbank.es bankinter.com	bankinter.es bbva.es bancosabade.com bancopopular.es

Fuente: Elaboración propia

En el análisis de la capa de la voz del cliente en los medios sociales, se podría analizar el sentimiento de los usuarios hacia cada una de las entidades financieras. Para este análisis, en primer lugar, se utilizó la herramienta *Sentiment Viz*[649], que extrae y analiza con técnicas de PLN los tweets de los usuarios durante los últimos días. En este trabajo el periodo analizado fue del 1 al 9 de noviembre de 2020. La herramienta presenta diferentes informes: gráfico de sentimientos, *clustering* de tweets sobre temas en común, mapas de calor, nubes de etiquetas, línea de tiempo, mapa del mundo con localización de cada mensaje, afinidad de los tweets, la narrativa que contiene el listado de los tweets ordenados en el tiempo; y finalmente, el texto de todos los tweets identificados, mostrando la fecha, autor y sentimiento.

Uno de los resultados más interesantes puede ser el gráfico de representación del sentimiento de los usuarios. Cada mensaje se representa en un plano bidimensional que muestra una estimación de la emoción contenida en el texto del tweet. Cada tweet se muestra como un círculo colocado por tipo de sentimiento. Los tweets desagradables se dibujan como círculos azules a la izquierda del eje (tenso, nervioso, estresado, desconcertado, disgustado) y los tweets agradables se muestran como círculos verdes a la derecha del eje (activo, alerta, excitado, regocijado, feliz, muy agradable). Los tweets más sosegados o serenos se dibujan como círculos más oscuros en la parte inferior del eje (conte-

649 https://www.csc2.ncsu.edu/

nido, sereno, relajado, calmado, aburrido, depresivo, infeliz, cansado) y los tweets activos como círculos más brillantes en la parte superior. En la Figura 5, se observa el sentimiento que se proyecta hacia el Banco BBVA a partir de los 201 tweets recogido en el periodo de análisis. Como puede observarse en la figura, la mayor parte de ellos están localizados en la parte inferior derecha del eje, es decir, en general la mayor parte de los tweets mencionan al BBVA con un tono relajado, calmado o sereno.

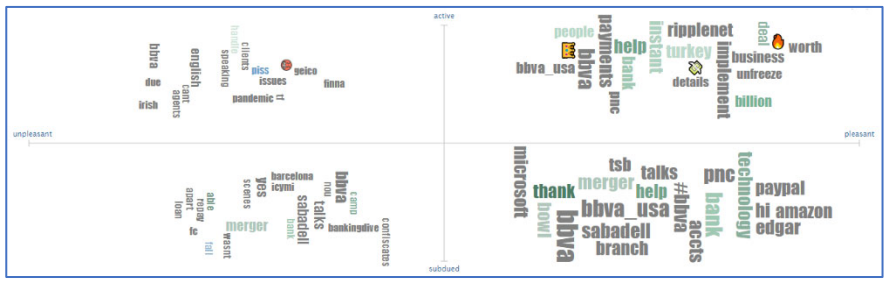
En la Figura 6, se presenta la nube de etiquetas que muestran las palabras comunes de las regiones emocionales, como, por ejemplo, si la mención proyecta malestar, felicidad, relajación o infelicidad. Las palabras que son más frecuentes son más grandes. En este análisis se puede apreciar que las etiquetas más grandes y frecuentes están en el eje de tweets con un tono relajado, sereno y feliz.

Figura 5: Gráfico de sentimiento de BBVA online



Fuente. Elaboración propia a partir de la herramienta Sentiment Viz

Figura 6: Nube de etiquetas de BBVA online



Fuente. Elaboración propia a partir de la herramienta Sentiment Viz

En segundo lugar, se realizó otro análisis del sentimiento con la herramienta *Social Mention*[650] que monitoriza el sentimiento en tiempo real buscando el contenido generado por los usuarios en blogs, noticias y redes sociales en las últimas 24 horas. La herramienta analiza el sentimiento a partir de 4 aspectos principales:

- Fuerza: número de veces que la marca es mencionada en las últimas 24 horas, dividida por el total de posibles menciones.
- Sentimiento: proporción de menciones positivas sobre negativas.
- Pasión: mide el entusiasmo con el que la marca es mencionada por los mismos usuarios de forma repetida, de manera que permite identificar a los mejores "evangelizadores" del producto o servicio en la red.
- Alcance: mide el número total de usuarios individuales que visitan o mencionan el producto o servicio en la red.

En la Tabla 3, se muestra el resultado del análisis de las tres entidades financieras y se puede observar que en el análisis destaca el BBVA en términos de "fuerza" y de "pasión", sin embargo, el alcance es bajo comparado con el Banco Santander, aunque esta entidad tiene un sentimiento de 4 a 1, es decir, la proporción es cuatro veces mayor de menciones positivas sobre las negativas.

650 http://www.socialmention.com/

Tabla 3. Análisis en la capa de la voz del cliente en los medios sociales de las entidades bancarias con la herramienta Social Mention

	Banco Santander	BBVA	Bankia
Fuerza	1 %	32%	0%
Sentimiento	4:1	1:1	4:0
Pasión	49%	84%	54%
Alcance	23%	8%	20%

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, se realizó un último análisis del sentimiento con la herramienta *Brand24*[651] entre el 1 y el 9 de noviembre de 2020. Esta herramienta de monitorización de redes sociales ofrece una solución para reaccionar de forma instantánea a las menciones, mantener un seguimiento de los evangelizadores de la marca o responder a los clientes que mencionan el producto, marca o servicio. En la Tabla 4, se muestran los resultados del análisis de las tres entidades financieras. El BBVA obtuvo un alcance claramente superior al de las otras entidades. El Santander, en cambio, destacó en ese periodo por contar con un elevado número de interacciones y usuarios que compartieron contenido sobre la entidad.

Tabla 4. Análisis en la capa de la voz del cliente en los medios sociales de las entidades bancarias con la herramienta Brand24

	Banco Santander	BBVA	Bankia
Menciones totales	1609	3937	1421
Menciones en RRSS	297	532	113
Menciones en otros medios	1312	3405	1308
Alcance estimado en RRSS	173.000	438.768	447.218
Alcance estimado en otros medios	15.447.971	33.221.838	17.633.858
Interacciones	1022	886	187
Compartir	385	205	67
Likes	637	681	120

[651] https://brand24.com/

Número de vídeos en redes sociales	229	430	13
Menciones positivas	267	750	331
Menciones Negativas	268	596	253

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta el crecimiento explosivo de los datos en la actualidad y la generalización del uso de la TIC, resulta de vital importancia para las empresas conocer técnicas y herramientas adecuadas para identificar las pautas de comportamiento de sus clientes no solo en sus sitios web, sino también en las redes sociales. Las técnicas y metodologías como la Analítica Web (AW) o la Minería de opiniones (*Opinion Mining*), permiten recopilar, medir y evaluar todos los datos recogidos en las webs y redes sociales, respectivamente. Estas metodologías permiten evaluar aspectos de negocio, optimizar los sitios webs, mejorar la experiencia del usuario y en especial conocer en profundidad a los clientes, identificando las páginas que visitan, productos que buscan, procedencia, sus intereses, sus gustos, hábitos, sus sentimientos hacía una marca y a los productos entre otros aspectos. Todos estos aspectos son de un indudable interés para cualquier tipo de organización y más aún en momentos como el actual en el que los nuevos modelos de negocio apoyados en las TICs están teniendo un claro impulso.

Para todas estas labores hay una enorme variedad de herramientas disponibles, que acercan a los responsables de la toma de decisiones metodologías avanzadas basadas en análisis inteligente de datos, procesamiento de lenguaje natural o inteligencia artificial. Una actividad especialmente interesante podría consistir en la determinación y caracterización de las herramientas de AW disponibles en función de sus prestaciones y utilidades. En este trabajo se han enumerado algunas de las herramientas más populares tomando como referencia el modelo propuesto por Kaushik (2010). Como caso práctico se ha querido mostrar el uso de 4 de ellas para realizar un sencillo análisis comparativo de la presencia Web y reputación online de 3 entidades financieras

españolas. Más allá de la propia comparación de los valores de los indicadores analizados, lo más importante es poner de manifiesto cómo estas herramientas pueden servir para identificar aspectos a mejorar, optimizar el diseño del sitio Web, planificar estrategias de marketing digital e identificar posibles acciones a realizar para mejorar la competitividad empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acera, M. Á. (2014). Analítica web 2.0. Ediciones Anaya Multimedia.

Brücher, H., Knolmayer, G., y Mittermayer, M. A. (2002). Document classification methods for organizing explicit knowledge.

Gorospe, A. (2008). Conocer a nuestros clientes. Qualitas hodie: Excelencia, desarrollo sostenible e innovación, Nº. 133, págs. 11-14.

Itelligent (2017). Análisis de sentimiento: ¿qué es, cómo funciona y para qué sirve? Recuperado de https://itelligent.es/es/analisis-de-sentimiento.

Jiménez, S. (2013). Recuperando el futuro soñado: La analítica web. Más poder local, (19), 32-34.

Kaushik, A. (2010). Analítica Web 2.0: El arte de analizar resultados y la ciencia de centrarse en el cliente. Barcelona: Gestión 2000.

Montero, F., Romero, C. L. y del Amo, M. D. C. A. (2010). Analítica web: pasado, presente y futuro.

Montero, Y. H. (2015). Experiencia de usuario: principios y métodos. Experiencia de Usuario: Principios y Métodos, 9.

Serrano-Cobos, J. (2014). Big data y analítica web. Estudiar las corrientes y pescar en un océano de datos. El profesional de la información, 23(6), 561-565.

Talwalker (2020). Las mejores herramientas para analizar el sentimiento de marca. Recuperado de http://www.talkwalker.com/es/las-mejores-herramientas-analizar-sentimiento.

Ualcalá (2020). Diferencia entre data mining y text mining. Blog Máster en Data Science. Recuperado de https://www.master-data-scientist.com/diferencias-data-mining-text-mining/

CIENCIA CIUDADANA EN EL ÁMBITO DE LAS CIENCIAS SOCIALES: ¿MITO O REALIDAD?

DR. FRANCISCO JAVIER LENA ACEBO
DRA. MARÍA ELENA GARCÍA RUIZ
DRA. LIDIA SÁNCHEZ RUIZ
Universidad de Cantabria, España

RESUMEN

El trabajo de investigación científica ha ido evolucionando a lo largo del tiempo para tratar de adaptarse tanto a la sociedad como a los medios tecnológicos disponibles en cada época. El conocimiento de partida, las metodologías y procedimientos de investigación y los medios tecnológicos han visto una progresiva evolución que, de forma natural, ha supuesto una fuerte y evidente mejora en el conocimiento de todas las temáticas y los ámbitos de investigación. El uso de elementos como la red Internet y la proliferación de los congresos y las revistas científicas ha contribuido de forma directa y notable a la comunicación científica y la colaboración entre investigadores de todas las partes del mundo y de diferentes campos de investigación. Estas facilidades de acceso y transmisión de información han permitido que los ciudadanos puedan participar de forma activa en el proceso de crear ciencia. esto es, hacer ciencia ciudadana. Tradicionalmente ligada a las ciencias naturales, la ciencia ciudadana ha colaborado en la reducción del gap entre ciencia y sociedad identificado por muchos ciudadanos, dada la alta especialización requerida para actuar en muchos campos científicos. Con este trabajo pretendemos acercarnos a la realidad de las ciencias sociales y la ciencia ciudadana, identificando si existen investigaciones basadas en la metodología de colaboración ciudadana al servicio de las ciencias sociales.

PALABRAS CLAVE

Ciencia ciudadana, Ciencias Sociales, Protocolo, Revisión Literatura, PRISMA.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación científica ha ido evolucionando a lo largo del tiempo para tratar de adaptarse tanto a la sociedad como a los medios tecnológicos disponibles en cada época. El conocimiento de partida, las metodologías y procedimientos de investigación y los medios tecnológicos han visto una progresiva evolución que, de forma natural, ha supuesto una fuerte y evidente mejora en el conocimiento de todas las temáticas y los ámbitos de investigación.

El uso de elementos como la red Internet y la proliferación de los congresos y las revistas científicas ha contribuido de forma directa y notable a la comunicación científica y la colaboración entre investigadores de todas las partes del mundo y de diferentes campos de investigación. Esta facilidad en la comunicación ha supuesto, sin duda, la mejora en la formación e información de los investigadores, que puede lograr informarse y formarse en conceptos, temáticas y áreas de investigación que no correspondan con su campo principal en el desarrollo de proyectos particulares.

Paralelamente, la Ciencia también ha aumentado su presencia en la sociedad de una forma progresiva. Los medios de comunicación han favorecido la divulgación científica básica de ámbitos de investigación relevantes desde el punto de vista periodístico. Estos han ido acercando tímidamente a la sociedad el trabajo científico a partir de los problemas que a esta le preocupan para aportar, a veces de forma excesivamente sesgada o incluso equivocada, información periodística sobre aspectos básicos de determinadas investigaciones mediáticas y -más comúnmente- sus resultados o sus mal entendidos errores. Este particular abordaje se presenta sin llegar a contextualizar las narrativas dentro del proceso natural de la investigación científica, asumiéndolos como asuntos claramente más jugosos para la comunicación periodística por su capacidad de atraer al lector independientemente de su formación. Se ha propiciado de esta manera la existencia de una fuerte brecha en la comunicación y la colaboración entre el ámbito científico y la sociedad que, durante años, ha mantenido a esta última alejada del

conocimiento y la participación en el proceso de la investigación científica de relevancia.

No son pocos los ejemplos de colaboración ciudadana en el ámbito de las Ciencias y las Ciencias Sociales, pero, en la casi totalidad de los casos, su participación se circunscribe al rol de objeto de investigación, especialmente en el campo de estas últimas. Esta participación sitúa a la ciudadanía en una situación en la que su acceso a la ciencia se limita a convertirse en muestra de observación y limita su capacidad dentro de la investigación. A este respecto surge una nueva forma de realizar el trabajo de investigación científica que aporta una nueva realidad a la participación de la sociedad incluyendo a los ciudadanos como parte del conjunto de la investigación, proporcionándoles la formación e información necesaria, permitiendo su participación en la toma de decisiones, en el establecimiento de objetivos e, incluso, en la obtención de resultados, ampliando su función eliminado las clásicas limitaciones del acceso a la labor de investigación científica. Surge la Ciencia Ciudadana. Esta nueva forma de abordar la investigación científica, incluyendo de una forma más participativa y activa a la sociedad, ha tenido su evidente reflejo en la literatura científica, avalado por un creciente número de comunicaciones en las bases de datos más relevantes.

Pero, ¿qué es la Ciencia Ciudadana? ¿es nueva? Según el Libro Blanco para la Ciencia Ciudadana en Europa, "la Ciencia Ciudadana (CC) se refiere a la participación del público en general en actividades de investigación científica en las que los ciudadanos contribuyen activamente, ya sea con su esfuerzo intelectual o con el conocimiento de su entorno o aportando sus propias herramientas y recursos. Los participantes voluntarios proporcionan datos experimentales que conforman nuevas herramientas para los investigadores, plantean nuevas preguntas y co-crean una nueva cultura científica." (Observatorio Ciencia Ciudadana, 2019).

Si bien las aportaciones por parte de particulares han existido siempre - pensemos en los naturalistas amateurs que dedicaban sus paseos a "avistar" pájaros e informar de sus avistamientos- la globalización con

su facilidad de acceso a la tecnología (redes, dispositivos…) ha permitido a los ciudadanos poder recoger evidencias y trasmitirlas de forma sencilla y práctica.

Alan Irvin (1995) considera el nombre de ciencia ciudadana muy adecuado ya que combina el interés de los ciudadanos por que la ciencia contribuya a mejorar sus intereses, pasando a ser protagonistas de los descubrimientos de dicha ciencia, ya que involucra a los ciudadanos en la investigación de soluciones a problemas que les atañen directamente.

Sin embargo, este crecimiento y el impacto de la Ciencia Ciudadana parece ser desigual, existiendo multitud de proyectos documentados de corte naturalista y pocos en otros ámbitos como las Ciencias Sociales (Burguess et al 2016; Rosas et al., 2016; Observatorio de la ciencia ciudadana, 2020; Fraisl et al. 2020).

Precisamente es, en esta línea, donde surge este trabajo. En él se pretende comprobar si esta percepción -la escasez de estudios de ciencia ciudadana en Ciencias Sociales- es real o una falsa percepción. El objetivo último consiste en la realización de una revisión sistemática de literatura y, como paso previo e imprescindible para garantizar el rigor de una revisión, se presenta en este trabajo un protocolo de investigación que permite llevar a cabo una revisión sistemática y replicable de la literatura científica existente sobre la Ciencia Ciudadana aplicada en el campo de las Ciencias Sociales. En este protocolo se definen, en primer lugar, los criterios de inclusión y exclusión aplicados, así como se explicita la fase de análisis desarrollada para la evaluación, clasificación y estudio de la literatura contemplada.

Una vez establecido el objetivo, el resto del trabajo se estructura del siguiente modo. En el siguiente apartado, de forma detallada, se explicitan los objetivos y las preguntas de investigación que pretenden responderse a partir de la revisión sistemática de literatura y que, sin duda, hay que tener en consideración para poder hacer un diseño correcto del protocolo. Seguidamente, se dedica un apartado íntegro a explicar la metodología utilizada para el diseño del protocolo. Por último, se recogen las principales conclusiones y la bibliografía consultada.

OBJETIVOS

El objetivo de este trabajo es presentar un protocolo de investigación para la realización de una revisión sistemática de literatura sobre el uso de la ciencia ciudadana en ciencias sociales.

En concreto, las preguntas de investigación que se pretenden responder con la revisión sistemática de literatura son las siguientes:

- ¿Cuál ha sido la evolución de la ciencia ciudadana en el campo de las ciencias sociales a lo largo de los años en lo que a número de artículos se refiere?
- ¿Cuáles son las publicaciones científicas de referencia en este campo?
- ¿Quiénes son los autores de referencia en este campo? ¿Cuáles son las instituciones que lideran la investigación en esta temática?
- ¿Cuáles son los objetivos que se han abordado haciendo uso de la ciencia ciudadana?
- ¿Qué fases siguieron los estudios para aplicar la ciencia ciudadana?
- ¿Cuáles son las metodologías de análisis de datos utilizadas?
- ¿En qué países se basan los estudios realizados? ¿Y en qué áreas?
- ¿Qué ventajas obtuvieron de la aplicación de la ciencia ciudadana?
- ¿Qué dificultades se encontraron a la hora de aplicar la ciencia ciudadana?

Es importante señalar que estas preguntas no se responden en el presente documento, sino que serán analizadas en la revisión sistemática de literatura. Ahora bien, parecía oportuno y necesario incluirlas en este documento ya que, indudablemente, han de ser consideradas para el correcto establecimiento de los criterios de inclusión y exclusión del protocolo.

METODOLOGÍA

Como ya se ha mencionado en secciones anteriores, el objetivo último de este estudio es realizar una revisión sistemática de literatura sobre la aplicación de la ciencia ciudadana en el campo de las ciencias sociales.

Las revisiones sistemáticas tienen como objetivo identificar, evaluar e integrar la evidencia sobre un tema específico para informar la práctica, la política y la investigación futura (Liberati et al, 2009; Albert et al. 2020).

En este estudio la revisión se realizará siguiendo las recomendaciones y guías establecidas por el *PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) Statement* (Liberati et al, 2009; Marín-García y Alfalla-Luque, 2019). En esta línea, y con el objetivo de ser rigurosos y siguiendo las recomendaciones antes mencionadas, a lo largo de este apartado se define el protocolo a seguir. Esto es, se describen las fases que se seguirán para la identificación de los artículos primarios que serán analizados en la revisión posterior (Marín-García, Betancour y Girlado-O'Meara, 2018; Medina-López, Alfalla-Luque y Marin-García, 2011; Medina López, Marin García y Alfalla Luque, 2010).

Diseñar una metodología oportuna que, optimizando los recursos y esfuerzos de la capacidad investigadora, sea eficaz y eficiente pasa indiscutiblemente por el análisis de las publicaciones recogidas en las bases de datos más populares en el ámbito de la investigación. El sistema empleado en la investigación científica, avalado por las entidades evaluadoras de la calidad y la excelencia en la investigación, otorga un notable predominio a la publicación en las revistas de alto impacto. No exenta de cierta virtud, esta característica -la medida del impacto científico de la revista- refiere de forma directa a la cantidad de menciones promedio que los artículos recogidos en esa publicación reciben y, de forma natural, a la relevancia de las investigaciones en ellas recogidas. Esto, entre otras cuestiones también implica que las publicaciones con alto índice de impacto acostumbren a tener un sistema serio y formal de revisión científica, unas líneas editoriales claras y un fuerte compromiso con la calidad de las investigaciones que en ellas se reco-

gen, otorgando a las publicaciones aceptadas y publicadas un cierto respaldo que avala su calidad idealmente independiente del prestigio o los índices de impacto individual de sus autores.

Son varios los índices de impacto que contemplan la calidad de las publicaciones y que son tenidos en cuenta por la comunidad científica en general y las entidades acreditadoras en particular. En el caso particular de este trabajo, se optó por los índices de uso más habitual y generalistas en el ámbito investigador, los índices SJR y JCR, como elementos críticos para el cribado de los artículos hallados. El índice SCImago Journal Rank -SJR -incluye los artículos recogidos en la base de datos Scopus (Elsevier B.V.) desde el año 1996 y se basa en el algoritmo Google PageRank para evaluar la visibilidad de los mismos (SCImago, n.d.). Por su parte, el índice Journal Citation Report -JCR- es una herramienta de actualización anual en la que se ofrecen los datos cuantificables de citas de los artículos incluidos en la plataforma Web of Science. Considerado como un índice de mayor relevancia que el SJR en el ámbito académico, incluye entre sus métricas el índice del Factor de Impacto y clasifica las publicaciones en campos y categorías en función de varios criterios entre los que se incluye el título de la publicación y el patrón de citas que recibe dicha publicación (Abrizah, Noorhidawati & Zainab, 2015). En este índice, las publicaciones se distribuyen en cuartiles (Q1 a Q4) en cada una de las áreas en función de los criterios de clasificación, siendo el de mayor relevancia el primer cuartil o Q1.

Para el desarrollo del presente trabajo se plantea el análisis de la incidencia en la publicación científica de los artículos más relevantes en el contexto de las Ciencias Sociales. Para ello, tal y como se ha mencionado anteriormente, se emplea la revisión de las bases de datos principales vinculadas a los índices de impacto más comunes en el ámbito de la investigación: la base de datos de la Colección principal Web Of Science y la base de datos Scopus. La selección del corpus bibliográfico a considerar debe realizarse estableciendo búsquedas apropiadas en los motores de las bases de datos elegidas. Para garantizar la replicabilidad de la investigación, la búsqueda debe realizarse de una forma sistemática y rigurosa y debe incluirse la estructura de la instrucción de búsque-

da empleada en la documentación del proceso de investigación. Esta estructura o sentencia de búsqueda, empleada como instrucción para el motor de la base de datos, debe incluir, a su vez, los criterios de selección que los investigadores han determinado y que en nuestro caso se describen a continuación:

Primer criterio de selección de artículos del corpus de trabajo: tipología del documento.

Ambas bases de datos contempladas en este trabajo abarcan multitud de elementos científicos, desde publicaciones periódicas a propuestas incluidas en congresos y recogidas en libros de resúmenes. Con el objetivo de atender a la calidad científica y el impacto de las contribuciones consideradas, y sin ánimo alguno de menospreciar las contribuciones presentadas en congresos, en este trabajo se propone el análisis de los artículos recogidos en las bases de datos contempladas al entenderse que reciben un mayor proceso de revisión y evaluación que garantiza una mayor calidad científica de sus investigaciones y trabajos (Ramos Rodríguez y Ruiz Navarro, 2008; Ramos, 2004). Esta criterio se incluirá en la estructura de la instrucción de búsqueda adaptada a cada base de datos.

Segundo criterio de selección de artículos del corpus de trabajo: idioma.

La publicación científica tiene, como objetivo teórico principal, la divulgación de las investigaciones entre la comunidad científica. Dado que esta divulgación se presume de mayor alcance cuanto mayor sea la población capaz de interpretar la investigación, es natural la elección de los dos idiomas predominantes en el ámbito de la investigación atendiendo a la extensión de la población que los emplea. En el desarrollo de este trabajo se propone la inclusión de los artículos desarrollados en inglés y castellano -idioma español-. De nuevo, esta decisión se incluirá en la instrucción de búsqueda diseñada para cada base de datos.

Tercer criterio de selección de artículos del corpus de trabajo: periodo de publicación.

A pesar de que el concepto de Ciencia Ciudadana es un concepto relativamente novedoso, en este trabajo se optó por el análisis de los artículos incluidos en todo el rango de publicación de cada una de las bases de datos. Dado que los criterios de actualización de las bases de datos contempladas incluyen los periodos de inclusión de cada revista particular, y con objeto de armonizar la inclusión de los artículos, los investigadores acordaron limitar el periodo de inclusión en la finalización del año 2019, con objeto de obtener listas constituidas de forma estable, lo que garantiza la replicabilidad y validación de su trabajo de investigación sacrificando la actualidad de la información recogida.

Cuarto criterio de selección de artículos del corpus de trabajo: claves de búsqueda.

Una vez estimados los parámetros y criterios generales de búsqueda, el elemento nuclear de la misma son las palabras claves de búsqueda que determinan el criterio principal de selección. Dado que el objetivo de este trabajo es el análisis general de la metodología típicamente asociada a la Ciencia Ciudadana, se establece como criterio de búsqueda el conjunto de palabras clave "Citizen Science", prescindiendo de la inclusión de otros términos que limitasen el corpus de trabajo con su inclusión dado que la revisión se realizará de forma individual por parte de los investigadores. La búsqueda de las palabras clave se realizará tanto en el título como en el abstract y las keywords de los artículos recogidos en las bases de datos. El carácter genérico de las palabras clave va a devolver un elevado número de resultados, pero es algo que se asume. Se opta por esta alternativa, más conservadora y cautelosa, para evitar que se den casos de "falsos negativos". Estos son publicaciones que debiendo estar incluidas como artículos primarios, se quedan fuera de la búsqueda por haber definido una estrategia deficitaria (Diez Busto, 2020).

A partir de los criterios de búsqueda anteriormente indicados, y siguiendo el protocolo que describimos a través de nuestro trabajo, se establecen los criterios y la estrategia de búsqueda para los motores de las bases de datos empleadas. Es importante considerar que, para el desarrollo de esta investigación, se incluyó el resto de las bases de datos

accesibles a través del motor Web Of Science, las bases de datos CCC, DIIDW, KJD, MEDLINE, RSCI y SCIELO, lo que aumenta nuestro corpus inicial, pero que posteriormente será ajustado a través del proceso de filtrado previo al análisis.

Estrategia de búsqueda base de datos WOS:

TEMA: ("citizen science")

Refinado por: TIPOS DE DOCUMENTOS: (ARTICLE) AND IDIOMAS: (ENGLISH OR SPANISH)

Período de tiempo: Todos los años. Bases de datos: WOS, CCC, DIIDW, KJD, MEDLINE, RSCI, SCIELO.

Idioma de búsqueda=Auto

Estrategia de búsqueda empleado en el motor de la base de datos Scopus:

TITLE-ABS-KEY ("citizen science") AND (LIMIT-TO (DOCTYPE , "ar")) AND (LIMIT-TO (LANGUAGE , "English") OR LIMIT-TO (LANGUAGE , "Spanish"))

Una vez obtenido el corpus inicial de documentos, se procede al filtrado del mismo como paso previo al análisis individual por parte de los investigadores. Este análisis se compone de varios pasos cuyo objetivo es eliminar aquellos artículos con una relevancia inferior, sin la información necesaria para su análisis o duplicados. Para lograr este cometido, el primer paso establecer un criterio temático. Dado que el objetivo de este trabajo es el análisis del impacto científico de la Ciencia Ciudadana en el ámbito de las Ciencias Sociales, se excluirán todos aquellos trabajos cuya temática no corresponda con la clasificación en estos campos. Para ello se hace uso de las clasificaciones temáticas del índice SJR, estableciendo el criterio de exclusión para todos aquellos documentos que no están incluidas en las categorías de “Social Sciences”, “Business Management and Accounting”, “Economy” y “Econometrics and Finance”. Para la realización de este paso se coteja la revista de pertenencia de cada artículo con el listado de revistas de cada

categoría a través del análisis de su ISBN y/o su ISSN de forma automatizada a través de un script programado al efecto.

Un segundo paso es el encaminado a la eliminación de registros duplicados en el corpus bibliográfico. Para ello, se cotejan los títulos, abstract y autores de los documentos en búsqueda de duplicidades o dobles publicaciones. Para ello, de nuevo, se emplea un script de búsqueda que coteje dichos campos en la búsqueda de coincidencias, excluyendo los artículos repetidos y dejando los originales.

El tercer paso del filtrado, previo al análisis de documentos, es el cribado según su relevancia científica. En el caso de un elevado número de referencias resultantes tras los primeros cribados, es interesante la limitación del estudio a los artículos más relevantes incluidos en el corpus bibliográfico de trabajo. A este respecto se considera como más relevantes aquellos incluidos en las revistas de mayor impacto científico y, por lo tanto, con un presumible mayor índice de cita. Para ello se aplica de nuevo el cribado de pertenencia al índice JCR dado que es habitual que las revistas JCR se encuentren de forma mayoritaria incluidas, también, en el índice JCR, pero es menos habitual la inclusión de las revistas SJR en el índice JCR, siendo este, por tanto, un factor limitante.

Una vez aplicados los criterios de cribado descritos y, por tanto, una vez constituido el corpus final, el siguiente paso es la evaluación individual de los artículos en él recogidos. Para ello, en el proceso de investigación se construyó una herramienta ex profeso desarrollada como servicio web que facilitara la doble revisión de cada documento. Esta herramienta se resume como un servicio web construido sobre una base de datos que incluye los artículos recogidos en el corpus de trabajo y en la que los revisores pueden evaluar de forma individual cada artículo a través de su título, sus palabras claves y su abstract y que muestra así mismo la revista en la que ha sido publicado y sus autores. De forma paralela, la herramienta ofrece la opción de obtener el DOI identificador del artículo, permitiendo a los autores su revisión directa.

En el proceso de revisión individual, los revisores evalúan el contenido del artículo analizando si el mismo realmente es referente a la Ciencia

Ciudadana como metodología de investigación y si esta metodología se está aplicando en el ámbito de las Ciencias Sociales, descartando todos aquellos que no cumplan con alguna de estas premisas. El objetivo de este proceso redunda en la selección final de todos aquellos artículos que cumplan con los criterios de inclusión y exclusión hasta ahora descritos y, para limitar la posible subjetividad en la evaluación, se realiza de forma duplicada repitiendo el proceso por dos evaluadores diferentes que, pese a tener criterios comunes, deberán coincidir en su evaluación. En el caso de evaluaciones discordantes, el artículo se somete a una tercera evaluación final por parte de otro investigador del proyecto. En concreto, cada investigador, al revisar el título y abstract del artículo tendrá que escoger entre tres opciones: incluirlo, si considera que cumple con los criterios de inclusión establecidos; excluirlo, si estima que el artículo no debe tenerse en consideración por cumplir alguno de los criterios de exclusión; o dudoso, si con la información no tiene clara la decisión. El objetivo último de esta fase es identificar posibles "falsos positivos" que son publicaciones que han sido seleccionadas en la estrategia, pero realmente no corresponden con el objeto de la misma y no son de interés para el estudio (Diez-Busto, 2020). Esta decisión se contrastará con la que tome el segundo investigador encargado de revisar el artículo en cuestión. De nuevo, esta comparación podrá derivar en varias situaciones. Una primera opción es que ambos investigadores hayan decidido incluirlo. En este caso, lógicamente, el artículo formará parte de la selección final a incluir en la revisión. En el lado opuesto se encuentra la segunda opción, es decir, que los dos investigadores hayan decidido excluirlo. Esto supondría la eliminación del artículo del análisis. Una tercera opción es aquella en la que un investigador clasifica el artículo como dudoso, mientras el otro decide incluirlo o excluirlo. Ante esto, predomina la decisión del segundo investigador. Por último, la cuarta opción es que ambos investigadores lo clasifiquen como dudoso. Esta situación supone que el tercer investigador entra en juego y su decisión (incluir o excluir) será la que decida. Si se diera el caso de que también el tercer investigador lo califica como dudoso, se asumirá una posición conservadora y el artículo será incluido.

Tras este proceso, se dispondrá de la selección final de artículos. El siguiente paso consiste en conseguir acceso al texto completo y, de nuevo, hacer un proceso de doble revisión pero, esta vez, leyendo el artículo completo.

Finalmente, antes de realizar el análisis de contenido en la revisión sistemática de literatura que dé respuesta a las preguntas de investigación planteadas en apartados anteriores, se establecerá el árbol de códigos. Establecer una codificación común para el análisis de contenido de los artículos es una práctica altamente recomendable ya que asegura que el proceso posterior se lleva a cabo de forma rigurosa y replicable, incluso si los investigadores trabajan de forma independiente. Es igualmente aconsejable realizar una prueba piloto del árbol de códigos. Esto consistiría en seleccionar una muestra de entre cinco y diez artículos para que, individualmente, los diferentes investigadores los codifiquen. Después, en una sesión de trabajo grupal, han de comparar sus resultados y analizar la idoneidad de los códigos establecidos. En concreto, es común contrastar dos aspectos. Por un lado, si los códigos están correctamente descritos y todos los investigadores los interpretan del mismo modo. En caso de que se detecten discrepancias, será necesario definir los códigos con una mayor precisión y, si fuera necesario, incluso dividirlos en dos. Por otro lado, también es momento de añadir nuevos códigos si se ha detectado información en el artículo que no se ha codificado; o eliminarlos si se percibe que hay códigos que no se utilizan o redundantes.

CONCLUSIONES

La Ciencia Ciudadana es un fenómeno en crecimiento y cada vez son más los estudios que la utilizan como medio para hacer partícipe a la sociedad del proceso de investigación. Ahora bien, si bien es cierto que el número de estudios parece estar en aumento, también lo es que parecen existir desigualdades entre los mismos, siendo común aplicar la Ciencia Ciudadana en los ámbitos de las Ciencias, pero siendo aún escaso su utilización en el campo de las Ciencias Sociales.

Partiendo de esa idea, el objetivo de este trabajo es proponer un protocolo de investigación para la realización posterior de una revisión sistemática de literatura sobre el uso de la ciencia ciudadana en el ámbito de las ciencias sociales.

A lo largo de este trabajo, tras explicitar las preguntas de investigación a las que se pretende dar respuesta, se ha descrito de forma detallada el proceso de selección de artículos primarios: criterios de inclusión, criterios de exclusión, estrategias de búsqueda y filtrado de artículos que se llevará a cabo en la revisión sistemática de literatura.

En opinión de los autores, este artículo tiene varias contribuciones. Por un lado, desde un punto de vista divulgativo, este trabajo pone en relieve el interés que está adquiriendo la ciencia ciudadana como método para involucrar a la sociedad en el proceso científico. Esto es especialmente importante en el campo de las ciencias sociales donde parece existir aún un escaso número de trabajos que utilicen la ciencia ciudadana; aunque esto es un hecho que se podrá comprobar de forma rigurosa a partir de la revisión de literatura.

En segundo lugar, el hecho de llegar a identificar los estudios que aplican la ciencia ciudadana a las ciencias sociales puede ser de mucha utilidad para otros investigadores sociales que los podrán utilizar como guía, identificando qué fases siguieron, cómo consiguieron la participación de la sociedad, o cómo aseguraron el rigor de los datos recogidos, entre otras cosas.

En tercer lugar, el análisis de los estudios permitirá ver qué medidas es necesario tomar para potenciar el uso de la ciencia ciudadana en ciencias sociales y cómo pueden reducirse los potenciales obstáculos que puedan existir.

Por último, desde el punto de vista metodológico, la realización de este protocolo y de la revisión asociada es una aportación en sí misma ya que aporta una estrategia de búsqueda concreta que puede ser de utilidad para los investigadores interesados en esta temática.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abrizah, A., Noorhidawati, A., & Zainab, A. N. (2015). LIS journals categorization in the journal citation report: a stated preference study. Scientometrics, 102(2), 1083-1099.

Albert, F. A., Crowe, M. J., Malau-Aduli, A. E., & Malau-Aduli, B. S. (2020). Physical activity promotion: A systematic review of the perceptions of healthcare professionals. International Journal of Environmental Research and Public Health, 17(12), 4358.

Burgess, H.K., Debey, L.B., Froehlich, H.E., Schmiidt, N., Theobald, E.J., Ettinger, A.., Hilerislambers, J., Tewksbury, J., & Parrish, J.K. (2016). The science of citizen science: Exploring barriers to use as a primary research tool. Biological conservation, 208, 113-120.

Diez Busto, E. (2020). El movimiento B Corp: revisión sistemática de literatura. Trabajo Fin de Máster, Universidad de Cantabria.

Fraisl, D., Campbell, J., See, L., Wehn, U., Wardlaw, J., Gold, M., Moorthy, I., Arias, R., Piera, J., Oliver, J.L., Masó, J., Penker, M., & Fritz, S. (2020). Mapping citizen science contributions to the UN sustainable development goals. Sustainability Science, 15, 1735-1751.

Irwin, Alan. (1995). Citizen science: a study of people, expertise, and sustainable development. London: Routledge

Liberati, A., Altman, D. G., Tetzlaff, J., Mulrow, C., Gøtzsche, P. C., Ioannidis, J. P., ... & Moher, D. (2009). The PRISMA statement for reporting systematic reviews and meta-analyses of studies that evaluate health care interventions: explanation and elaboration. Journal of clinical epidemiology, 62(10), e1-e34.

Marin-García, J. A., & Alfalla-Luque, R. (2019). PROTOCOL: how to deal with partial least squares (pls) research in operations management. A guide for sending papers to academic journals. Working papers on operations management, 10(1), 29-69.

Marin-Garcia, J. A., Betancour, E., & Giraldo-O'meara, M. (2018). Protocol: literature review on the psychometric properties of the short versions of the scales of social desirability in the answers to competency self-assessment questionnaires. Wpom-working papers on operations management, 9(1), 14-29.

Medina López, C., Alfalla Luque, R., & Marín García, J. A. (2011). Research in operations management teaching: trends and challenges. Intangible capital 7(2), 507-548.

Medina Lopez, C., Marin García, J.A., Alfalla Luque, R. (2010). Una propuesta metodológica para la realización de búsquedas sistemáticas de bibliografía. Wpom- working papers on operations management, 1(2), 13-30.

Observatorio De La Ciencia Ciudadana En España. (2020). Informe del observatorio de la ciencia ciudadana 2019/2020. Recuperado de: https://ciencia-ciudadana.es/informe-del-observatorio-de-la-ciencia-ciudadana-en-espana-2020/

Ramos Rodríguez, A. R., y Ruiz Navarro, J. (2008). Base intelectual de la investigación en creación de empresas: Un estudio biométrico. Revista Europea De Dirección y Economía De La Empresa, 17(1), pp. 13-38.

Ramos, A. R. (2004). Estructura intelectual de la investigación en creación de empresas: Un estudio bibliométrico de su literatura científica 1956-2003. Cádiz: Universidad de Cádiz.

Rosas, L.G., Salvo, D., Winter, S.J., Cortes, D., Rivera, J. Rodrigues, N.M., & King, A.B. (2016). Harnessing technology and citizen science to support neighborhoods that promote active living in Mexico. Journal of Urban Health: Bulleting of the New York Academy of Medicine, 93(6), 953-973.

Scimago, (N.D.). Sjr — Scimago Journal & Country Rank [Portal]. Recuperado de: http://www.scimagojr.com

ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN PARA LA MEJORA DE LA REPUTACIÓN ONLINE

DRA. MARÍA DOLORES ILLESCAS MANZANO
DR. MANUEL SÁNCHEZ PÉREZ
DR. SERGIO MARTÍNEZ PUERTAS
Universidad de Almería, España

RESUMEN

El boca a boca electrónico (eWOM) y las revisiones online de consumidores se ha convertido en un elemento clave de las empresas para fomentar las ventas de sus productos/servicios. Sin embargo el análisis de las estrategias de diferenciación que una empresa puede adoptar para mejorar la valoración online ha sido escaso. El presente trabajo pretende analizar el efecto tanto de estrategias de diferenciación vertical como estrategias de diferenciación horizontal sobre la puntuación online obtenida por un producto/servicio. Para ello, se aplicarán técnicas de regresión ponderada geográficamente a una muestra de 1.870 hoteles ubicados en España. Los resultados muestran un efecto positivo de las estrategias de diferenciación vertical sobre la calificación de las revisiones online que está más extendido geográficamente que el efecto de las estrategias de diferenciación horizontal. Los hallazgos pueden ayudar a la gestión de la reputación online a través de estrategias de diferenciación óptimas para cada localización.

PALABRAS CLAVE

Diferenciación horizontal, Diferenciación vertical, Boca a boca electrónico (eWOM), Revisiones online.

INTRODUCCIÓN

El avance de Internet ha cambiado la forma de búsqueda de productos/servicios e información de los consumidores, recurriendo los mismos cada vez más a los canales de comunicación online lo que a su vez origina una gran cantidad de contenido generado por los usuarios (Reichelt y otros., 2014). Como consecuencia, el boca oído electrónico conocido como electronic-word-of mouth (eWOM), y en particular una de sus formas más habituales, las revisión de producto en línea realizadas por los consumidores (Ismagilova y otros., 2020) juega en la actualidad un papel esencial en el comportamiento de compra de los consumidores (Plotkina & Munzel, 2016), la aceptación del producto o lealtad (Cantallops & Salvi, 2014). Adicionalmente, desde la perspectiva empresarial, las reseñas online pueden impactar en la gestión de ingresos, generación de fidelización, control de calidad y estrategias de marketing y comunicación específicas (Cantallops & Salvi, 2014).

Debido a la relevancia de las revisiones online tanto desde la perspectiva de la empresa como desde la perspectiva del consumidor (Cantallops & Salvi, 2014), una parte sustancial de la investigación en marketing ha analizado el efecto de las revisiones online a través de varias medidas o señales de las mismas tanto sobre resultados económicos (Chintagunta y otros ., 2010; Cui y otros., 2012; Kim y otros., 2019; Yang y otros., 2018) como el efecto sobre el comportamiento del consumidor (Baek y otros., 2012; Erkan y Evans 2018; Flanagin y otros., 2014; Roy y otros., 2019), prevaleciendo esencialmente dos métricas: volumen y calificación (Hong & Pittman, 2019; Babić Rosario y otros., 2016, Yang y otros., 2018; You y otros., 2015). A pesar de algunos resultados contradictorios (Park and Lee, 2008; Park, S., & Nicolau, 2015), la conclusión general tanto para el volumen como para la calificación es una relación positiva con los resultados económicos (You y otros., 2015) y el comportamiento de los consumidores (Hong & Pittman, 2019)

Aunque existe desacuerdo sobre cuál de las dos señales, volumen o calificación, es el principal predictor de resultados económicos (Babić Rosario et al., 2016; Yang y otros., 2018; You et al., 2015) o tiene más

influencia en el comportamiento del consumidor, (Hong y Pittman, 2019), un volumen alto de reseñas online puede generar una sobrecarga cognitiva que afecte negativamente a la intención de compra de los consumidores (Park & Lee, 2008; Furner & Zinko, 2017), las reseñas con calificaciones altas pueden fomentar el volumen (Moe & Schweidel, 2012), la calificación modera la relación entre volumen y ventas (Manes & Tchetchik, 2018) y las calificaciones altas con un volumen bajo generan una mayor credibilidad que las calificaciones bajas con un volumen alto (Hong y Pittman, 2019) lo que justifica la calificación como una señal preponderante.

Adicionalmente, aunque la literatura previa ha constatado que el efecto de la calificación puede ser moderado por factores tales como las características de los consumidores (Hu y otros., 2014; Von Helversen y otros., 2018; Yen, & Tang, 2019), las características del producto (Filieri y otros., 2018; You y otros., 2015) o las acciones estratégicas de la empresa (You y otros., 2015), en nuestro conocimiento, los estudios relacionados con las características que influyen en la calificación de las reseñas online adoptan principalmente un enfoque basado en las características del consumidor y atributos del producto (Anastasiei & Dospinescu 2019; Fernandes & Fernandes, 2018; Jang y otros., 2018; Racherla y otros., 2013; Radojevic y otros., 2017; Sridhar, S., & Srinivasan, 2012; Stamolampros & Korfiatis 2018; Wang y otros., 2018) más que en las decisiones estratégicas de la empresa.

Nuestro estudio intenta llenar este vacío y profundiza en el impacto de las estrategias de diferenciación de una empresa en la calificación de revisiones online, adoptando un enfoque ampliamente considerado en la literatura de Organización Industrial (Beath & Katsoulacos, 1991) que considera la distinción entre diferenciación vertical y horizontal . Dos argumentos justifican nuestro análisis.

En primer lugar, aunque la literatura previa ha proporcionado evidencias empíricas (Becerra y otros., 2013; Silva, 2015; Lee, 2015) al soporte teórico que postula los beneficios de las estrategias de diferenciación (Chamberlin, 1933; Porter, 1991), el efecto de cómo estas estrategias puede impactar en la reputación online sigue siendo desco-

nocido en nuestro conocimiento a pesar de que existen tanto evidencias empíricas de que las revisiones online de los consumidores pueden alentar a las empresas a adoptar estrategias de diferenciación para aumentar las ventas (Clemons y otros., 2006) como de evidencias empíricas de que las empresas menos diferenciadas son las más beneficiadas de las revisiones online (Manes & Tchetchik, 2018)

En segundo lugar, nuestro estudio pretende averiguar en qué grado ambas estrategias de diferenciación pueden ser captadas en las calificaciones online y cuál de ellas es más determinante a la hora de mejorar la reputación online. Esta cuestión es especialmente relevante ya que permite averiguar si las calificaciones online realizadas por los consumidores son un indicador adecuado de la calidad objetiva (diferenciación vertical) o pueden estar influenciadas por aspectos subjetivos del producto/servicio solo valorados para algunos consumidores (diferenciación horizontal) (De Langhe y otros., 2016).

Para ello, realizamos un análisis empírico en el contexto de la industria hotelera porque ofrece un marco donde las empresas se categorizan por niveles objetivos de calidad a través de la categoría hotelera (Manes & Tchetchik, 2018), es una industria donde un producto puede diferenciarse horizontalmente dada la gama de atributos existentes considerados por los consumidores a la hora de elegir un hotel (Dubé, & Renaghan, 2000) y la calificación de las revisiones online tiene un efecto más fuerte que el volumen en el desempeño del hotel (Yang, Park y Hu 2018). A partir de una muestra de 1.870 hoteles en España, henos analizado el impacto de las estrategias de diferenciación vertical y horizontal en la calificación de las reseñas online mediante un análisis de regresión basado regresión ponderada geográficamente (GWR) que nos permite incorporar la geolocalización para explorar las relaciones entre diferenciación de producto y la calificación de la revisión.

Nuestro trabajo aporta las siguientes contribuciones a la literatura sobre online reseñas. En primer lugar, amplía los estudios previos sobre reseñas en línea centrados principalmente en la perspectiva del consumidor y adopta una perspectiva empresarial al abordar el impacto de las estrategias de diferenciación en la reputación online. En segundo

lugar, permite a las empresas conocer si sus estrategias de diferenciación son valoradas por los clientes. Finalmente, nuestro estudio incorpora la geolocalización, una herramienta de análisis cuyo uso se ha reclamado en la investigación en marketing (Hofacker & Belanche, 2016), en la gestión de la reputación online por medio de la regresión geográficamente ponderada y permite a las empresas comprender mejor qué estrategias de diferenciación son más adecuadas en base a su localización y entorno.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

1.1. DIFERENCIACIÓN VERTICAL Y REVISIONES ONLINE

La diferenciación vertical es aquella en la que todos los clientes estarían de acuerdo en la jerarquía de preferencias de los productos disponibles al ofrecerlos al mismo precio (Cremer & Thisse, 1991), siendo una mayor calidad ofrecida una de las formas más habituales adoptadas por las empresas para diferenciarse verticalmente (Silva, 2015) y que adoptaremos en este trabajo ya que la industria hotelera ofrece, mediante el sistema de clasificación por estrellas, un mecanismo para clasificar los hoteles en diferentes estándares de calidad y por tanto para diferenciarlos verticalmente (Manes y Technik, 2018).

Aunque la literatura previa ha estudiado escasamente el impacto de la estrategia de diferenciación vertical basada en la calidad ofrecida en la calificación de las reseñas online de los consumidores, sí existen evidencias de que la diferenciación vertical puede afectar al eWOM y a la reputación online de una empresa (Hu & Chen, 2016; Liu y otros., 2018; Manes & Tchetchik, 2018; Neirotti y otros., 2016). Hu & Chen (2016) encontraron un efecto de interacción entre la diferenciación vertical y la calificación sobre la utilidad de las calificaciones online. Neirotti y otros. (2016) concluyeron que el grado de diferenciación vertical es un moderador del efecto de la calificación sobre la rentabilidad de las ventas, de forma que los productos con mayor diferenciación vertical obtienen más beneficios de una óptima reputación online sobre su rentabilidad. Liu y otros. (2018) encontraron que las empresas pueden moderar el impacto del entorno competitivo sobre el vo-

lumen de revisiones online a través de su grado de diferenciación vertical mientras que Manes & Tchetchik (2018) hallaron que el efecto de la calificación de las revisiones online sobre el precio no es uniforme y que las empresas menos diferenciadas verticalmente se benefician más de una calificación alta.

En cuanto al efecto de la estrategia de diferenciación vertical en las calificaciones online realizadas por los consumidores, la diferenciación vertical de un producto puede afectar a la calificación del mismo debido a que las expectativas asociadas a un producto pueden ser diferentes en función de su grado de diferenciación vertical (Manes & Tchetchik, 2018). Los escasos estudios previos han aportado principalmente evidencias de un impacto positivo de la diferenciación vertical de un producto sobre las calificaciones online (Bulchand-Gidumal y otros., 2011; Martin-Fuentes, 2016; Radojevic y otros., 2017) siendo uno de los atributos del producto más fiables como predictores de la calificación online de los consumidores (Radojevic y otros., 2017) aunque existen evidencias empíricas contradictorias que muestran que la calificación media de las revisiones no refleja de forma adecuada la diferenciación vertical basada en calidad (De Langhe y otros., 2016). Debido a que la mayoría de estudios (Bulchand-Gidumal y otros., 2011; Martin-Fuentes, 2016; Radojevic y otros., 2017) encontraron una relación positiva entre diferenciación vertical y calificación online, establecemos la siguiente hipótesis:

H1: La diferenciación vertical de un producto tiene un efecto positivo en la calificación online del mismo.

1.2. Diferenciación horizontal y revisiones online

La diferenciación horizontal se basa en las diferentes preferencias de los consumidores a la hora de seleccionar un mix de atributos deseables en un producto o servicio siendo valorados de forma heterogénea por el mercado y por tanto incluso si los productos se ofrecen al mismo precio, cada uno tendrá una participación de mercado diferente (Cremer y Thisse, 1991). La literatura previa ha puesto de manifiesto que a diferencia de la diferenciación vertical, las empresas pueden diferenciar horizontalmente sus productos o servicios de diversas maneras. Así, a

través de la marca, una empresa se vuelve más atractiva para un conjunto específico de clientes (Silva, 2015), bien mediante una combinación específica de características o atributos del producto o del servicio (Silva, 2015; Liu y otros., 2018) o bien mediante su localización geográfica (Silva, 2015).

Si bien, en nuestro conocimiento, la relación entre diferenciación horizontal y reputación online no ha sido analizada, existen diversas razones que justifican su análisis. Así, las revisiones online pueden fomentar la adopción de estrategias de diferenciación horizontal, ya que la proliferación de las revisiones online de consumidores facilita que un consumidor pueda encontrar el producto que mejor encaja en sus preferencias individuales (Clemons y otros., 2006) de forma que una mayor grado de diferenciación horizontal puede fomentar un mayor volumen de de eWOM (Lovett y otros., 2013) y permite incrementar las ventas a través de las revisiones online (Clemons y otros., 2006). Por otro lado, la diferenciación horizontal puede aumentar el efecto del sesgo de autoselección positiva (sesgo generado por las primeras revisiones online) entre cuyos efectos está la reducción de la calificación media de un producto (Li y Hitt, 2008). Adicionalmente, las revisiones online pueden desanimar a las empresas a la hora de adoptar estrategias de diferenciación horizontal, ya que las empresas menos diferenciadas pueden beneficiarse más del efecto de la calificación online sobre el precio de un producto (Manes & Tchetchik, 2018).

Dada la no existencia de una dirección precisa sobre el efecto de la diferenciación horizontal en la calificación de las reseñas en línea, establecemos las siguientes hipótesis generales:

H2: La diferenciación horizontal de un producto tiene un efecto significativo en la calificación online del mismo.

y consideramos las siguientes hipótesis contrarias:

H2a: La diferenciación horizontal de un producto tiene un efecto positivo en la calificación online del mismo.

H2b: La diferenciación horizontal de un producto tiene un efecto negativo en la calificación online del mismo.

Para contrastar estas hipótesis, nuestro estudio adoptará la diferenciación horizontal de un producto o servicio basada en el conjunto de características del mismo (Silva, 2015).

2. METODOLOGÍA

En el contexto de los servicios turísticos, nuestra propuesta pretende analizar el efecto tanto de la estrategia de diferenciación horizontal como de la estrategia de diferenciación horizontal sobre la valoración online obtenida por un servicio hotelero. Para ello, vamos a considerar modelos de regresión como herramienta de análisis y concretamente a través de procedimientos de geolocalización, se propone la aplicación de técnicas de regresión ponderada geográficamente sobre una muestra de hoteles ubicados en España.

2.1. Marco de estudio y muestra

Para analizar el impacto de las estrategias de diferenciación en la valoración online de los clientes llevaremos a cabo un análisis empírico en el que consideraremos como marco de referencia la industria hotelera española en el año 2017, año en el que España ocupó el segundo lugar mundial en llegadas internacionales y en ingresos por turismo internacional (World Tourism Organization, 2018). Varias razones justifican la elección de este marco de referencia. Desde un punto de vista teórico, puesto que nuestro objetivo es analizar qué aspectos de la estrategia de diferenciación permiten mejorar las puntuaciones de las revisiones online de los clientes, se ha verificado que la puntuación de la revisión online en el sector hotelero tiene mayor efecto que el volumen en el rendimiento del hotel (Yang y otros., 2018).

La muestra empleada en el estudio está formada por 1870 hoteles en España obtenida principalmente a partir del sistema de información de un mayorista turístico internacional de la que se obtuvieron los datos necesarios para abordar el estudio y donde se emplearon las zonas comerciales definidas a nivel de agencias de viajes como áreas de competencia geográfica entre hoteles para una correcta medición de la diferenciación horizontal de un hotel respecto a sus competidores debido a

que la muestra incluye ciudades con diferentes tamaños geográficos. Todos los análisis estadísticos se han desarrollado mediante el software estadístico R Versión 3.6.1.

2.2. VARIABLES Y MODELO

Las variables independientes del modelo tratan de representar las dos dimensiones (vertical/horizontal) de la estrategia de diferenciación de una empresa hotelera. Más concretamente, las variables explicativas se definieron de la siguiente manera:

- ***D. Vertical***. Como en estudios previos (Becerra y otros., 2013; Silva, 2015) vamos a emplear la categoría oficial de hotel regulada y asignada por las diferentes comunidades autónomas y codificada de 1 a 5 estrellas, para representar la estrategia de diferenciación vertical del hotel. La categoría de hotel es una señal de calidad más empleada como indicador de diferenciación vertical (Pawlicz & Napiella, 2017)
- ***D. Horizontal***. Para la medición de la del grado de diferenciación horizontal de un hotel respecto a la competencia vamos a considerar una medida de distancia de la literatura de diferenciación de producto (Chisholm y otros., 2010). Para ello, consideraremos la diferenciación en servicios de un hotel respecto de los hoteles ubicados en la misma zona comercial. Más concretamente, la variable ***D. Horizontal*** para un hotel *i* viene definida de la siguiente manera:

$$\boldsymbol{D.Horizontal}_{i} = \min_{j \in A_i} \left(\cos^{-1} \frac{V_i \cdot V_j}{\|V_i\| \cdot \|V_j\|} \right) / \left(\frac{\pi}{2} \right)$$

donde A_i denota la zona comercial del hotel y V_i denota un vector de dimensión 71 formado con las variables dummy que indican los diferentes servicios disponibles en el hotel, tales como actividades deportivas disponibles, servicios de comida y también indican el estilo del hotel.

El rango de valores de la variable ***D. Horizontal*** está comprendido entre cero y uno. Un valor igual a cero indicaría que el hotel no se diferencia nada del resto de hoteles de su zona comercial mientras que un valor igual a uno indicaría que el hotel ofrece servicios totalmente distintos del resto de hoteles ubicados en la misma zona comercial.

La variable dependiente del modelo denominada ***Valoración*** mide la calificación online media anual de los clientes de cada hotel publicado en el portal web. Esta calificación consiste en una puntuación entre cero y diez, donde cero representa la peor calificación que puede dar un cliente y diez representa la mejor calificación que puede dar un cliente (Manes & Tchetchik 2018). La Tabla 1 proporciona los principales estadísticos descriptivos de la muestra tanto para la variable dependiente como para las variables explicativas.

Tabla 1. Principales estadísticos descriptivos de la muestra

Variable	Mínimo	Máximo	Mediana	Media	D.típica
Valoración	5	10	7.5	7.47	0.77
D.Vertical	1	5	4	3.38	0.84
D.Horizontal	0	1	0.44	0.44	0.37

Fuente: Elaboración propia

Para analizar el impacto sobre la valoración online de las variables incluidas en el estudio emplearemos un modelo de regresión estimado mediante regresión geográficamente ponderada (Fotheringham *y otros.*, 2003) ya que los hoteles ubicado en la misma zona comercial comparten servicios, atracciones y comodidades lo que puede provocar autocorrelación espacial en la valoración de los consumidores y la pérdida de eficiencia en las estimaciones obtenidas mediante mínimos cuadrados. La regresión geográficamente ponderada es una técnica reciente de estimación que permite incorporar la geolocalización en la estimación del modelo y, a diferencia de mínimos cuadrados, considera que la relación entre la variable dependiente y las variables explicativas es dinámica a lo largo de la muestra de estudio y cambia según la locali-

zación geográfica, lo que nos permitirá analizar mejor el objetivo de analizar el impacto de la diferenciación vertical y horizontal sobre la valoración online de los clientes y como esta relación varía geográficamente. Más concretamente, para cada unidad incluida en la muestra, esta técnica estima un modelo diferente basado en la ubicación geográfica de las unidades de muestra mediante el uso de ponderaciones espaciales. En concreto, para una unidad incluida en la muestra con coordenadas geográficas *u*, proponemos el siguiente modelo de regresión geográfica para analizar el impactos de las estrategias de diferenciación en la valoración online del cliente:

$$\boldsymbol{Valoración}_i(u)=\beta_0(u) + \beta_1(u)\boldsymbol{D.Vertical}_i + \\ +\beta_2(u)\boldsymbol{D.Horizontal}_i + \boldsymbol{\varepsilon_i}$$

donde:

$$\beta(u) = (X^T G(u) X)^{-1} X^T G(u) \cdot \boldsymbol{Valoración}$$

siendo X la matriz de variables explicativas y $G(u)$ una matriz diagonal con la ponderación espacial de cada observación de la muestra para la estimación del modelo en el punto geográfico *u*. D entre las opciones existentes para el cálculo de la matriz $G(u)$, en este trabajo hemos empleado una función kernel bicuadrática adaptativa de forma que la ponderación de la observación i en la estimación del modelo en el punto geográfico *u* viene dada por:

$$G_i(u) = \begin{cases} \left(1 - \left(\frac{d_{iu}}{b}\right)^2\right)^2 & si\ |d_{iu}| < b \\ 0 & en\ otro\ caso \end{cases}$$

donde d_{iu} es la distancia euclidea entre la observación *i* y la observación *u* y donde *b* es la amplitud adaptativa de la función kernel definida como un número fijo de vecinos cercanos cuyo valor óptimo fue establecido mediante la minimización del criterio de información de Akaike corregido (AICc) (Hurvich *y otros.*, 1998).

3. RESULTADOS

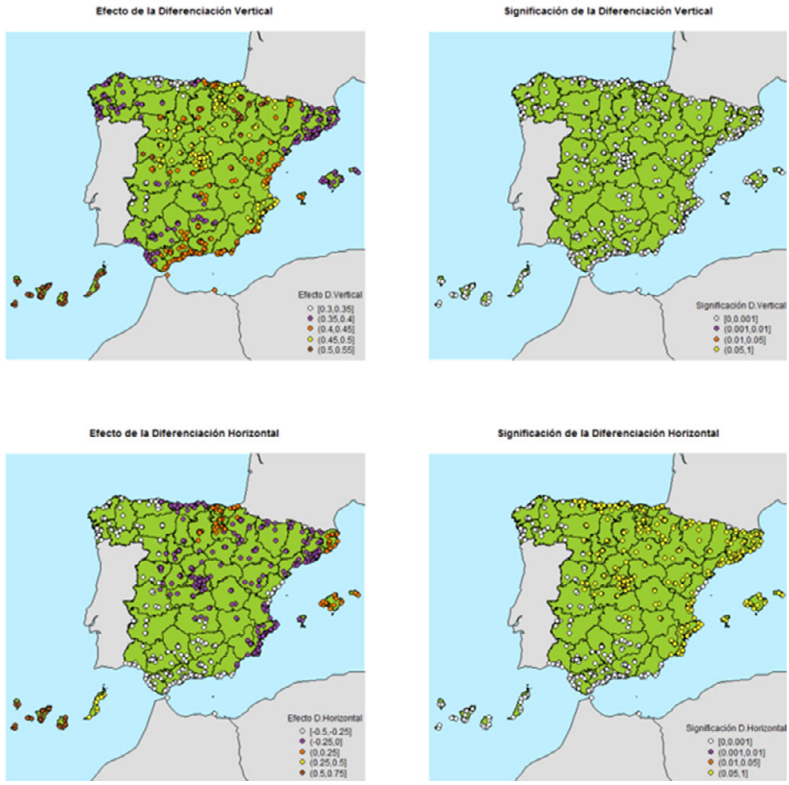
En primer lugar, analizamos una cuestión importante cuando se emplea regresión geográficamente ponderada en la estimación de un modelo, la existencia de multicolinealidad tanto global como local (Wheeler & Tiefelsdorf, 2005). El análisis de multicolinealidad realizado se basó en correlaciones entre variables explicativas, factores de inflación de varianza (FIV) y números de condición (NC). Según Gollini y otros. (2015), consideramos los siguientes umbrales para detectar posibles problemas de multicolinealidad tanto globales como locales: correlaciones absolutas mayores de 0.7, FIV mayores de 10 y NC mayores de 30. La correlación entre pares de predictores está por debajo de 0.7 en todos los casos. Por otro lado, la Tabla 2 muestra los valores FIV y NC globales y locales que están por debajo del umbral respectivo. En consecuencia, no se detectó multicolinealidad en el modelo propuesto.

Tabla 2. Análsis de multicolinealidad

	Global	**Regresión Geográficamente Ponderada**					
		Mínimo	**P_{25}**	**Mediana**	**Media**	**P_{75}**	**Máximo**
NC	10.362	8.746	10.028	10.282	10.828	11.514	14.284
Variable				**FIV**			
D.Vertical	1	1	1.001	1.003	1.005	1.006	1.024
D.Horizontal	1	1	1.001	1.003	1.005	1.006	1.024

Fuente: Elaboración propia

Figura 1: Distribución espacial del efecto de cada variable y de los p-valores



Fuente. Elaboración propia

Una vez analizada la multicolinealidad, a continuación se estimó el modelo propuesto mediante regresión geográficamente ponderada. La Figura 1 muestra la variación espacial de los coeficientes del modelo estimado en cada unidad de la muestra, así como los p-valores asociados para revelar, en un sentido informal, en qué áreas las variables explicativas analizadas tienen un efecto significativo sobre la valoración online (Latinopoulos, 2018). La Tabla 3 proporciona los principales estadísticos descriptivos de los coeficientes estimados junto con los valores R^2, R^2 ajustado, AIC y AICc (Fotheringham y otros., 2003). Adicionalmente, la Tabla 3 también proporciona la estimación del modelo mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con propósi-

tos comparativos. Finalmente, la Figura 2 muestra los valores R^2 de los modelos ajustados para cada unidad muestral.

Tabla 3. Estimación del modelo

	MCO	Regresión Geográficamente Ponderada					
		Mínimo	P25	Mediana	Media	P75	Máximo
Constante	6.099***	5.129	6.002	6.194	6.118	6.232	6.616
D.Vertical	0.425***	0.307	0.373	0.413	0.420	0.457	0.548
D.Horizontal	-0.123*	-0.412	-0.304	-0.147	-0.139	-0.014	0.604
Local R2		0.110	0.141	0.170	0.187	0.212	0.338
R2	0.163	0.190					
Adj R2	0.162	0.177					
AIC	4331.815	4288.437					
AICc	4331.836	4317.237					

*5%-level **1%-level ***0.1%-level
Fuente: Elaboración propia

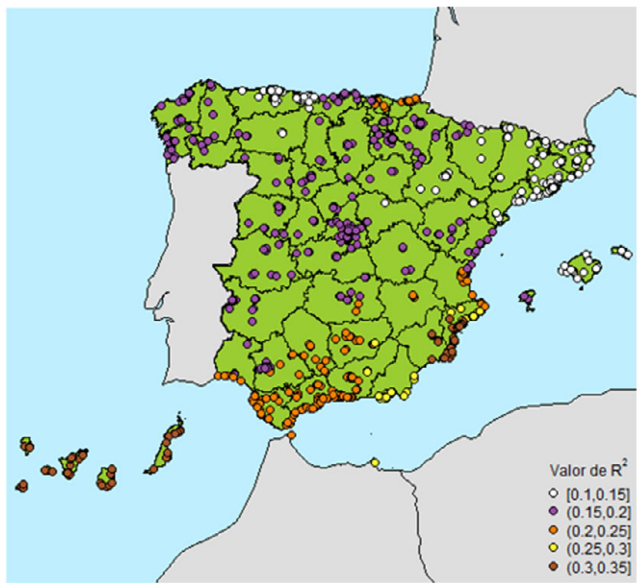
La Figura 1 y la Tabla 3 muestran la variación espacial tanto del efecto de la diferenciación vertical como el efecto de la diferenciación horizontal muestran variación espacial. En cuanto al efecto de la diferenciación vertical, su rango de variación oscila entre 0.307 y 0.548, presentando valores positivos en toda la muestra y los p-valores asociados (Figura 1) muestran que este efecto es significativo también en toda la área de estudio. Todo ello, indica que una mayor diferenciación vertical está asociada a una mejor reputación online. Este efecto positivo y significativo de la diferenciación vertical en la reputación online hotelera también se ve corroborado por el modelo global (MCO), de este modo, la hipótesis H1 es soportada por nuestro resultados. El test de Monte Carlo para la significación espacial del efecto mostró que la variación espacial asociada a este efecto (Figura 1) no es significativa y por tanto su efecto es uniforme en toda el área de estudio. A partir del modelo global y el valor medio del modelo local (regresión geográficamente ponderada), el coeficiente asociado a su efecto sobre la valoración online de los clientes es aproximadamente 0.42.

Con respecto a la diferenciación horizontal, su efecto sobre la valoración online muestra un patrón de comportamiento distinto al de la diferenciación vertical. En primer lugar, su efecto sólo es significativo en las Islas Canarias, en la parte Oeste del país, en prácticamente toda Andalucía, Castellón, Ceuta y Melilla, mientras que el resto del país su efecto es nulo. Adicionalmente, en aquellas áreas donde su efecto es significativo, podemos observar que el sentido del mismo puede ser diferente según el área geográfica. Así, el efecto de la diferenciación horizontal sobre la reputación online es positivo aunque de intensidad variable en las Islas Canarias mientras que el efecto es negativo en el resto de áreas con efecto significativo. Esta variación espacial del efecto es confirmada mediante el test de Monte Carlo al 0.1% de significación. De este modo, existen áreas geográficas donde la diferenciación horizontal no tiene efecto sobre la reputación online, áreas donde su efecto es perjudicial (confirmando parcialmente la hipótesis H2b) áreas donde su efecto es beneficioso (confirmándose parcialmente la hipótesis H2a) de forma que los resultados empíricos soportan parcialmente la hipótesis H2 y dependiendo de la zona geográfica el sentido de su efecto. Por el contrario, los resultados del modelo global indican que el efecto de la diferenciación horizontal es negativo y significativo no detectando la variación espacial de dicho efecto, lo que indica la idoneidad de considerar un modelo local (regresión geográficamente ponderada) en lugar de un modelo global.

Adicionalmente, el modelo local presenta valores R^2 y de R^2 corregido superiores a los correspondientes valores del modelo global lo que indica un mejor ajuste del modelo estimado mediante regresión geográficamente ponderada. Además, los valores locales de R^2 son superiores al asociado al modelo global salvo entre el mínimo y el percentil 25. De igual forma, el modelo local muestra valores AIC y AICc más bajos que el modelo estimado mediante MCO. Todo ello indica la conveniencia del modelo local frente al global. Finalmente, la distribución espacial de los valores R^2 siendo las Islas Canarias, Murcia y parte de Alicante las áreas con mayores valores sugiriendo que el poder explicativo del modelo estimado es más fuerte que en otras áreas, mientras que los valores más bajos se presentan en Cataluña, Asturias, Huesca,

Zaragoza e Islas Baleares de forma que la reputación online en estas áreas puede estar afectada por otros factores como antigüedad del establecimiento, desempeño del personal del hotel o externalidades disponibles cerca de su ubicación.

Figura 2: Valores locales de R^2



Fuente. Elaboración propia

4. CONCLUSIONES

Nuestro trabajo analiza cómo las decisiones estratégicas de diferenciación pueden tener impacto en la formación de la calificación y cómo estas decisiones estratégicas deben estar supeditadas a la localización geográfica. Para ello, se proponen dos modelos de regresión basados en una muestra de 1.870 hoteles, un modelo global (MCO) y un modelo local (regresión geográficamente ponderada). Los resultados obtenidos mediante regresión geográficamente ponderada muestran una relación espacialmente variable entre la calificación y la diferenciación horizontal y sugieren que el uso exclusivo de MCO podría producir resultados erróneos y el modelo ponderado geográficamente ayuda a comprender mejor la contribución de las estrategias de diferenciación para mejorar

la calificación del usuario depende de la ubicación de la empresa. En este sentido nuestro trabajo

En relación a las implicaciones teóricas, en primer lugar nuestro estudio aporta luz sobre cómo las estrategias de diferenciación puede impactar en la reputación online y concluye que la diferenciación vertical tiene un impacto positivo en la calificación online recibida por los consumidores. Este impacto no muestra heterogeneidad espacial, esto es, el efecto es uniforme y no depende de la localización geográfica. Por otro lado, la diferenciación horizontal sí muestra un comportamiento heterogéneo que depende de la localización geográfica, de forma que la adopción de este tipo de estrategias puede perjudicar, beneficiar o no tener impacto sobre la reputación online según la localización geográfica. En segundo lugar, nuestro trabajo contribuye a aclarar si las calificaciones online realizadas por los consumidores son capaces de captar una mayor diferenciación vertical del producto basada en calidad objetiva o pueden estar influenciadas por aspectos subjetivos sólo valorados por algunos consumidores (De Langhe y otros., 2016). En este sentido, nuestro trabajo indica que las revisiones online sí son capaces de captar la calidad objetiva ya que su efecto positivo está geográficamente extendido, existiendo áreas donde las calificaciones online son un índice adecuado de calidad que no se ve influenciado por las preferencias subjetivas (diferenciación horizontal) de los consumidores. Por el contrario, existen áreas geográficas donde la calificación online representa una combinación de calidad objetiva y preferencias personales de los consumidores.

En tercer lugar, nuestro trabajo muestra la utilidad de la incorporación de la geolocalización como herramienta de marketing y en concreto cómo permite analizar de una forma más precisa cómo mejorar la reputación online a través de la diferenciación de producto. Así, el uso de regresión geográficamente ponderada ha permitido analizar la heterogeneidad espacial del efecto de la diferenciación horizontal no captada mediante el empleo de MCO.

Finalmente, en cuanto a las implicaciones prácticas, este estudio puede ayudar a las empresas a gestionar su reputación online mediante la

adopción de la estrategia adecuada de diferenciación y dependiendo de su localización geográfica, los gerentes pueden analizar la idoneidad de una determinada estrategia de diferenciación.

5. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS

Nuestro estudio presenta las siguientes limitaciones. En primer lugar, nuestro trabajo sólo ha considerado como factores explicativos de la calificación online las estrategias de diferenciación, pero estas estrategias pueden suponer un mayor precio del producto debido al coste generado. En futuros estudios debe analizarse el impacto del precio en la calificación online y si el efecto de las estrategias de diferenciación puede estar moderado por el nivel de precio del producto.

En segundo lugar, nuestro trabajo ha asumido un enfoque de diferenciación horizontal basado en los atributos del producto o servicio, si bien existen otros enfoques diferentes, como la diferenciación horizontal basado en la marca que futuros estudios pueden incluir para ver si tienen impacto en la reputación online.

Finalmente, aunque los resultados de nuestro trabajo muestran que las estrategias de diferenciación tienen impacto en la calificación online, la bondad del ajuste obtenida en algunas áreas geográficas muestra que pueden existir otros factores del producto, como el precio, antigüedad del producto o factores de entorno, como externalidades disponibles. Futuros trabajos deben considerar la incorporación de estos factores en la modelización de la calificación de las revisiones online.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anastasiei, B., & Dospinescu, N. (2019). Electronic word-of-mouth for online retailers: Predictors of volume and valence. Sustainability, 11(3), 814.

Babić Rosario, A., Sotgiu, F., De Valck, K., & Bijmolt, T. H. (2016). The effect of electronic word of mouth on sales: A meta-analytic review of platform, product, and metric factors. Journal of Marketing Research, 53(3), 297-318.

Baek, H., Ahn, J., & Choi, Y. (2012). Helpfulness of online consumer reviews: Readers' objectives and review cues. International Journal of Electronic Commerce, 17(2), 99-126.

Beath, J., & Katsoulacos, Y. (1991). The economic theory of product differentiation. Cambridge University Press.

Becerra, M., Santaló, J., & Silva, R. (2013). Being better vs. being different: Differentiation, competition, and pricing strategies in the Spanish hotel industry. Tourism Management, 34, 71-79.

Cantallops, A. S., & Salvi, F. (2014). New consumer behavior: A review of research on eWOM and hotels. International Journal of Hospitality Management, 36, 41-51.

Chamberlin, E. H. (1933). The theory of monopolistic competition. Cambridge, NY: Harvard University Press.

Chintagunta, P. K., Gopinath, S., & Venkataraman, S. (2010). The effects of online user reviews on movie box office performance: Accounting for sequential rollout and aggregation across local markets. Marketing science, 29(5), 944-957.

Chisholm, D.C., McMillan, M.S., & Norman, G. (2010). Product differentiation and film- programming choice: do first-run movie theatres show the same films? Journal of Cultural Economics, 34, 131-145.

Cremer, H., & Thisse, J. F. (1991). Location models of horizontal differentiation: a special case of vertical differentiation models. The Journal of Industrial Economics, 383-390.

Cui, G., Lui, H. K., & Guo, X. (2012). The effect of online consumer reviews on new product sales. International Journal of Electronic Commerce, 17(1), 39-58.

De Langhe, B., Fernbach, P. M., & Lichtenstein, D. R. (2016). Navigating by the stars: Investigating the actual and perceived validity of online user ratings. Journal of Consumer Research, 42(6), 817-833.

Dubé, L., & Renaghan, L. M. (2000). Creating visible customer value: How customers view best-practice champions. Cornell hotel and restaurant administration quarterly, 41(1), 62-72.

Erkan, I., & Evans, C. (2018). Social media or shopping websites? The influence of eWOM on consumers' online purchase intentions. Journal of Marketing Communications, 24(6), 617-632.

Fernandes, T., & Fernandes, F. (2018). Sharing dissatisfaction online: analyzing the nature and predictors of hotel guests negative reviews. Journal of Hospitality Marketing & Management, 27(2), 127-150.

Filieri, R., Raguseo, E., & Vitari, C. (2018). When are extreme ratings more helpful? Empirical evidence on the moderating effects of review characteristics and product type. Computers in Human Behavior, 88, 134-142.

Flanagin, A. J., Metzger, M. J., Pure, R., Markov, A., & Hartsell, E. (2014). Mitigating risk in ecommerce transactions: perceptions of information credibility and the role of user-generated ratings in product quality and purchase intention. Electronic Commerce Research, 14(1), 1-23.

Fotheringham, A. S., Brunsdon, C., & Charlton, M. (2003). Geographically weighted regression: the analysis of spatially varying relationships. John Wiley & Sons.

Furner, C. P., & Zinko, R. A. (2017). The influence of information overload on the development of trust and purchase intention based on online product reviews in a mobile vs. web environment: an empirical investigation. Electronic Markets, 27(3), 211-224.

Gollini, I., Lu, B. B., Charlton, M., Brunsdon, C. & Harris, P. (2015). GWmodel: An R Package for Exploring Spatial Heterogeneity Using Geographically Weighted Models. Journal of Statistical Software 63(17), 1-50.

Hong, S., & Pittman, M. (2020). eWOM anatomy of online product reviews: interaction effects of review number, valence, and star ratings on perceived credibility. International Journal of Advertising, 39(7), 892-920.

Hu, Y. H., & Chen, K. (2016). Predicting hotel review helpfulness: The impact of review visibility, and interaction between hotel stars and review ratings. International Journal of Information Management, 36(6), 929-944.

Hu, N., Koh, N. S., & Reddy, S. K. (2014). Ratings lead you to the product, reviews help you clinch it? The mediating role of online review sentiments on product sales. Decision support systems, 57, 42-53.

Hurvich, C. M., Simonoff, J.S., & Tsai, C. L. (1998). Smoothing parameter selection in nonparametric regression using an improved Akaike information criterion. Journal of the Royal Statistical Society Series B-Statistical Methodology, 60, 271-93.

Ismagilova, E., Dwivedi, Y. K., & Slade, E. (2020). Perceived helpfulness of eWOM: Emotions, fairness and rationality. Journal of Retailing and Consumer Services, 53.

Jang, S., Liu, T., Kang, J. H., & Yang, H. (2018). Understanding important hotel attributes from the consumer perspective over time. Australasian Marketing Journal (AMJ), 26(1), 23-30.

Kim, K., Yoon, S., & Choi, Y. K. (2019). The effects of eWOM volume and valence on product sales–an empirical examination of the movie industry. International Journal of Advertising, 38(3), 471-488.

Latinopoulos, D. (2018). Using a spatial hedonic analysis to evaluate the effect of sea view on hotel prices. Tourism Management, 65, 87-99.

Lee, S. K. (2015). Quality differentiation and conditional spatial price competition among hotels. Tourism Management, 46, 114-122.

Li, X., & Hitt, L. M. (2008). Self-selection and information role of online product reviews. Information Systems Research, 19(4), 456-474.

Lovett, M. J., Peres, R., & Shachar, R. (2013). On brands and word of mouth. Journal of marketing research, 50(4), 427-444.

Manes, E., & Tchetchik, A. (2018). The role of electronic word of mouth in reducing information asymmetry: An empirical investigation of online hotel booking. Journal of Business Research, 85, 185-196.

Moe, W. W., & Schweidel, D. A. (2012). Online product opinions: Incidence, evaluation, and evolution. Marketing Science, 31(3), 372-386.

Neirotti, P., Raguseo, E., & Paolucci, E. (2016). Are customers' reviews creating value in the hospitality industry? Exploring the moderating effects of market positioning. International Journal of Information Management, 36(6), 1133-1143.

Park, D. H., & Lee, J. (2008). eWOM overload and its effect on consumer behavioral intention depending on consumer involvement. Electronic Commerce Research and Applications, 7(4), 386-398.

Park, S., & Nicolau, J. L. (2015). Asymmetric effects of online consumer reviews. Annals of Tourism Research, 50, 67-83.

Pawlicz, A., & Napierala, T. (2017). The determinants of hotel room rates: an analysis of the hotel industry in Warsaw, Poland. International Journal of Contemporary Hospitality Management, 29, 571-588.

Plotkina, D., & Munzel, A. (2016). Delight the experts, but never dissatisfy your customers! A multi-category study on the effects of online review source on intention to buy a new product. Journal of Retailing and Consumer Services, 29, 1-11.

Porter, M. E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. Strategic Management Journal, 12, 95-117.

Racherla, P., Connolly, D. J., & Christodoulidou, N. (2013). What determines consumers' ratings of service providers? An exploratory study of online traveler reviews. Journal of Hospitality Marketing & Management, 22(2), 135-161.

Radojevic, T., Stanisic, N., & Stanic, N. (2017). Inside the rating scores: a multilevel analysis of the factors influencing customer satisfaction in the hotel industry. Cornell Hospitality Quarterly, 58(2), 134-164.

Reichelt, J., Sievert, J., & Jacob, F. (2014). How credibility affects eWOM reading: The influences of expertise, trustworthiness, and similarity on utilitarian and social functions. Journal of Marketing Communications, 20(1-2), 65-81.

Rosario, A.B., De Valck, K. & Sotgiu, f. (2020). Conceptualizing the electronic word-of-mouth process: What we know and need to know about ewom creation, exposure, and evaluation. Journal of the Academy of Marketing Science 48, 422-48.

Roy, G., Datta, B., & Mukherjee, S. (2019). Role of electronic word-of-mouth content and valence in influencing online purchase behavior. Journal of Marketing Communications, 25(6), 661-684.

Silva, R. (2015). Multimarket contact, differentiation, and prices of chain hotels. Tourism Management, 48, 305-315.

Sridhar, S., & Srinivasan, R. (2012). Social influence effects in online product ratings. Journal of Marketing, 76(5), 70-88.

Stamolampros, P., & Korfiatis, N. (2018). Exploring the behavioral drivers of review valence. International Journal of Contemporary Hospitality Management, 30(10), 3083-3099.

Von Helversen, B., Abramczuk, K., Kopeć, W., & Nielek, R. (2018). Influence of consumer reviews on online purchasing decisions in older and younger adults. Decision Support Systems, 113, 1-10.

Wang, Y., Lu, X., & Tan, Y. (2018). Impact of product attributes on customer satisfaction: An analysis of online reviews for washing machines. Electronic Commerce Research and Applications, 29, 1-11.

WORL TOURISM ORGANIZATION. (2018). UNWTO tourism highlights. 2018 ed. Recuperado de https://marketintelligence.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2018.

Yang, Y., Park, S., & Hu, X. (2018). Electronic word of mouth and hotel performance: A meta-analysis. Tourism management, 67, 248-260.

Yen, C. L. A., & Tang, C. H. H. (2019). The effects of hotel attribute performance on electronic word-of-mouth (eWOM) behaviors. International Journal of Hospitality Management, 76, 9-18.

You, Y., Vadakkepatt, G. G., & Joshi, A. M. (2015). A meta-analysis of electronic word-of-mouth elasticity. Journal of Marketing, 79(2), 19-39.

ANÁLISIS DE METODOLOGIAS DE MEJORA DE PROCESOS EN LAS URGENCIAS HOSPITALARIAS

SANDRA LEAL
DAVID JOSÉ SÁNCHEZ PARDO
Hospital Universitario Virgen del Rocío, España

DR. VÍCTOR FERNÁNDEZ-VIAGAS ESCUDERO
Universidad de Sevilla, España

ÁNGELA M. NÚÑEZ JALDÓN
Hospital Universitario Virgen del Rocío. España

RESUMEN

El envejecimiento de la población y el aumento de la cronicidad está provocando en los últimos años un aumento de la frecuentación a los servicios de urgencias, que está dando lugar a grandes problemas de saturación que, además, se ven acrecentados por el mal uso de las urgencias hospitalarias en episodios no urgentes o que podrían ser atendidos en otro nivel asistencial. A esto se une la complejidad de su gestión por el volumen y variabilidad de la demanda y el uso intensivo de recursos y servicios, que traspasa los límites propios de los servicios de urgencias, afectando a la actividad de todo el hospital (pruebas diagnósticas, hospitalización, etc.).

Por todo ello y debido a que las urgencias hospitalarias es una de las actividades críticas del sistema sanitario por su impacto directo en los resultados en salud de los pacientes, la gestión de actividad urgente se ha convertido en uno de los grandes retos de gestión sanitaria nivel nacional e internacional.

Para abordarlo, es fundamental identificar y aplicar metodologías y herramientas de gestión que permitan a los gestores hospitalarios y de los servicios de urgencias poner en marcha medidas que mejoren la eficiencia del proceso de atención urgente.

El objetivo de este capítulo es, por un lado, realizar una revisión de la literatura sobre metodologías de mejora de procesos en las urgencias hospitalarias; y, por otro lado, la presentación de un caso práctico realizado en las urgencias de un hospital público nacional, donde se ha aplicado la metodología Lean y diferentes técnicas de análisis y mejora de los procesos (informe A3, Value Stream Mapping, análisis de causas, gráfica de balanceo, etc).

PALABRAS CLAVE

Urgencias Médicas, Evaluación de Procesos y Resultados en Atención de Salud, investigación operativa, Metodología

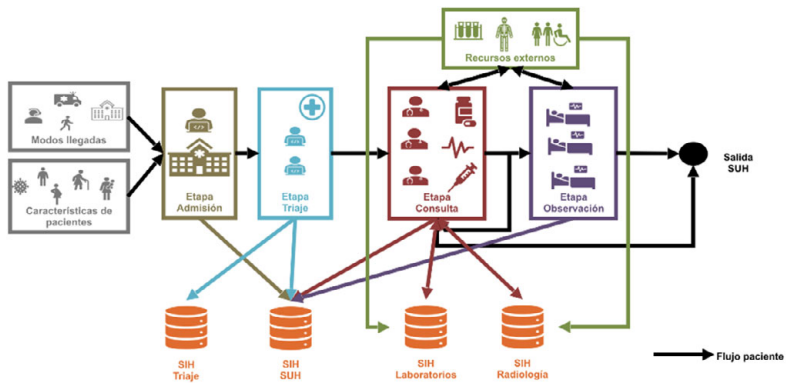
INTRODUCCIÓN

El Servicio de Urgencias Hospitalario (SUH) constituye un importante componente de los sistemas sanitarios, al ser una de las principales entradas de pacientes al hospital y ofrecer una prestación de servicios ininterrumpida a pacientes con diferentes necesidades (Vanbrabant et al., 2019). Desde un punto de vista sociosanitario, es crucial que los SUHs trabajen de forma eficiente, ya que una buena atención sanitaria a tiempo puede salvar vidas y reduce la mortalidad y la morbilidad (Aringhieri et al., 2017).

En este capítulo de libro, abordaremos la mejora de los procesos en el SUH. Hay que tener en cuenta que en un SUH, la llegada del paciente puede ser a través de diferentes vías: por medios propios, por servicios de urgencias y emergencias, en ambulancia o derivado por otro centro asistencial (Chen y Wang 2016; Tudela y Módol 2015). Una vez en el SUH, el paciente es atendido en Admisión para facilitar sus datos personales. A continuación, el paciente pasa a la etapa de Triaje, donde normalmente el personal de enfermería (ver por ejemplo Sanders y DeVon 2016; Tudela y Módol 2015) le clasifica y le asigna un nivel de prioridad acorde, según los síntomas y signos para determinar la gravedad, complejidad y necesidad de intervención, y teniendo en cuenta el sufrimiento y las expectativas de los pacientes. En países como Estados Unidos (Konrad et al., 2013), Australia (Diefenbach y Kozan 2011), Irán (Zeinali et al., 2015) o España (Gómez Jiménez, 2011), el sistema de triaje empleado consiste en una escala numérica (1-5). Considerando dichos niveles de prioridad se establecen distintos circuitos asistenciales, que determinan en gran medida la premura con la que ha de ser, por primera vez, evaluado por un facultativo (1ª consulta), las actividades posteriores por las que ha de pasar el paciente (pruebas diagnósticas, y consultas sucesivas) y los recursos necesarios en cada una de ellas (Bedoya-Valencia y Kirac 2016). El alta del SUH del pa-

ciente puede ser al domicilio por medios propios o en ambulancia, hacia otro centro sanitario o hacia otra área del hospital. En la Figura 1 se muestra de forma esquemática las distintas etapas del proceso de atención de un SUH, y la utilización simultánea de diferentes recursos que requiere.

Figura 5 Proceso de Urgencias



Uno de los principales problemas en la gestión hospitalaria es el problema de la saturación en los SUHs. Dicha saturación ocurre cuando la necesidad de los servicios de urgencias excede a los recursos disponibles en el SUHs, en el Hospital o en ambos (American College of Emergency Physicians, 2019) y puede darse en varios puntos del proceso (esperando a la primera asistencia, en el área de consultas o en el área de observación) (Sánchez et al., 2003). Las causas de esta saturación son multifactoriales e involucran a todo el sistema sanitario (American College of Emergency Physicians, 2019). Entre ellas encontramos por ejemplo la falta de adecuación de los recursos estructurales, una dotación deficiente de profesionales sanitarios, la demora de pruebas complementarias, o la demora en el ingreso hospitalario (Tudela y Módol 2015; Yarmohammadian et al. 2017). Pero, sin lugar a dudas, una de las más relevantes es el aumento de la frecuentación (en número de visitas) al SUH (Vanbrabant et al., 2019; Yarmohammadian et al., 2017). En las últimas décadas, la demanda de atención urgente hospitalaria ha experimentado un incremento progresivo importante

(por ejemplo de un 23.2% en España entre los años 2001 y 2007, Cabrera et al. 2011), que si bien en los últimos años ha sufrido cierta estabilización, supone un aumento acumulado en las últimas décadas del 45% (Tudela y Módol 2015). Los motivos por los que se produce esta alta frecuentación son principalmente el envejecimiento de la población, el aumento de la cronicidad (Tudela y Módol 2015; Chen y Wang 2016; Daldoul et al. 2018; Zeinali et al. 2015; Wang et al. 2018), y el aumento de la tendencia de utilizar el SUH para la atención de enfermedades no urgentes por parte de los pacientes (Asplin et al. 2003; Tudela y Módol 2015; Zeinali et al. 2015; Daldoul et al. 2018) y de atención primaria (Tudela y Módol 2015).

Todo esto se uno a que el SUH es un entorno altamente variable y complejo debido entre otros a los siguientes factores:

- La frecuentación se desconoce a priori. Existe incertidumbre en cuanto a las llegadas de los pacientes (ver por ejemplo Zeinali et al. 2015), y se refleja una diferencia significativa de las mismas a lo largo del día y la semana (ver por ejemplo Ahmed y Alkhamis 2009). Además, para la toma de decisiones a medio plazo (como podría ser la definición de los turnos de los recursos humanos), es fundamental considerar el carácter estacional de la frecuentación del SUH, como pueden ser los casos del periodo de gripe o el periodo estival (ver por ejemplo Daldoul et al. 2018).
- Los recursos necesarios para la atención del paciente urgente no son exclusivos del SUH, lo que supone un hándicap a la hora de planificar y gestionar los procesos de urgencia, ya que generalmente tienen diferentes objetivos entre sí. Es el caso por ejemplo, de las unidades de laboratorio (ver por ejemplo Azadeh et al. 2014) y radiología (ver por ejemplo Weber et al. 2012); las ambulancias para el traslado de pacientes una vez dada el alta hospitalaria Asplin et al. 2003; la disponibilidad de camas en la especialidad en la que es hospitalizado, ver por ejemplo Khare et al. 2009; Bair et al. 2010; Powell et al. 2012), etc.

- Existe variabilidad en la habilidad/destreza de los profesionales para llevar a cabo una determinada actividad (Ajmi et al., 2017) que proporciona resultados heterogéneos para mismas casuísticas, y cuyo análisis y abordaje es fundamental para la optimización del proceso.

Ante la situación descrita anteriormente, la gestión de un SUH implica una visión holística del proceso y recursos, así como un conjunto de decisiones extraordinariamente complejas cuyo resultado va a tener un alto impacto tanto en la calidad asistencial y en los tiempos de asistencia, como en el uso eficiente de los recursos (humanos y materiales).

Para el llevar a cabo este reto, es necesario identificar y aplicar herramientas que permitan a los gestores hospitalarios y de los SUH mejorar la gestión del proceso de urgencias. En este sentido, las metodologías de mejora de procesos se presentan como una alternativa a analizar.

1. OBJETIVOS

El objetivo de este capítulo es profundizar en el conocimiento del problema de gestión de las urgencias hospitalarias y en la aplicación de metodologías de mejora de procesos que permitan aumentar la eficiencia en la atención a pacientes urgentes.

En este sentido, se plantean los siguientes objetivos:

- Contextualizar el problema de la atención urgente hospitalaria.
- Conocer las principales metodologías de mejora de procesos aplicadas en el ámbito de las urgencias sanitarias.
- Seleccionar y aplicar estas metodologías en un caso práctico.

2. METODOLOGÍA

2.1. Revisión de la literatura

Dado el volumen de la literatura existente, se ha llevado a cabo una revisión de revisiones sobre las metodologías de mejora de procesos en

el ámbito sanitario en general, identificando posteriormente las aplicadas en el ámbito en urgencias en particular.

Para el desarrollo de las búsquedas se han considerado los siguientes factores y palabras claves:

- Metodologías: Business Process Management (BPM), Lean, Six Sigma, Lean Six Sigma (LSS).
- Ámbito de aplicación: healthcare, health care, emergency department, hospital, urgencia.
- Diseño: review, survey, state of the art, revisiones de la literatura.

Las fuentes de información seleccionadas para llevar a cabo las búsquedas fueron: *Pubmed* (principal base de datos médica) y *Scopus* (principal base de datos en ingeniería que contiene contribuciones relacionadas con la gestión).

El horizonte temporal considerado fue de 10 años y se aplicaron los siguientes criterios de exclusión:

- No disponibilidad del texto completo.
- No disponer de la sistemática de búsqueda.
- Temática no exclusiva del ámbito salud.
- Alcance muy limitado o solo de aspectos cualitativos de las metodologías.

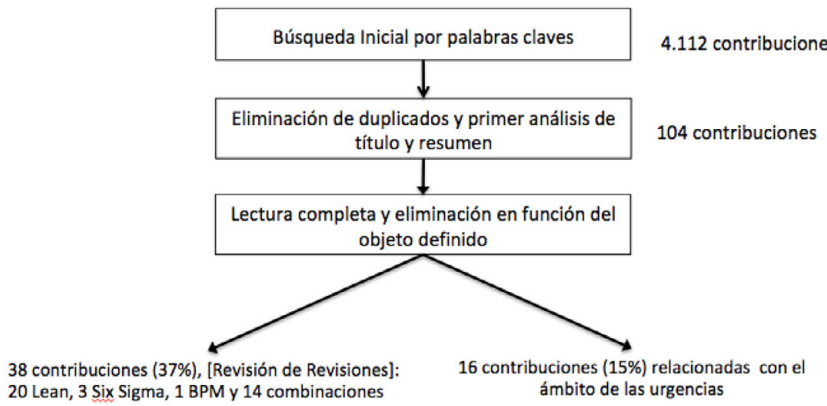
Considerando lo anterior, la metodología de revisión fue la siguiente:

- Eliminación de los trabajos duplicados.
- Eliminación de los trabajos que no tenían relación con el objetivo definido para la revisión, mediante lectura de título y resumen.
- Eliminación de los trabajos que no tenían relación con el objeto definido para la revisión, mediante la lectura completa del trabajo.

En base a la metodología anterior, se identificaron inicialmente un total de 4.112 contribuciones, que tras eliminación de duplicados y un primer análisis de título y resumen se limitaron a 104, de las cuales:

- 38 contribuciones (37%) se incluyeron en el análisis de la Tabla de revisión de revisiones (Anexo I de este documento). De ellas: 20 correspondían a Lean, 3 a Six Sigma, 1 a BPM y en 14 había combinaciones de ellas.
- 16 contribuciones (15%) estaban relacionadas con el ámbito de las urgencias hospitalarias

Figura 2: Revisión de la literatura. Metodología y Resultados



Fuente. Elaboración propia

2.2. Metodología de aplicación al caso práctico

Una de las primeras decisiones a adoptar para la realización del caso práctico o proyecto de aplicación de metodologías de herramientas de mejora de procesos en el SUH del HUVR, consistía en la identificación de la metodología más adecuada para guiar y facilitar el proyecto, partiendo para ello del conocimiento del proceso de atención urgente y del proporcionado por el análisis bibliográfico.

La metodología seleccionada debía estar en consonancia con la estrategia del Sistema Sanitario Público de Andalucía (SSPA) de la atención del paciente urgente, donde, poniendo el foco en el paciente, se ha establecido un proceso asistencial integrado, y unos estándares en cuanto a circuitos y métricas de tiempo de atención. Por otro lado, era aconsejable que la metodología se desarrollara considerando el ciclo de Demming PDCA (*Plan-Do-Check-Act*), permitiendo ir implementan-

do mejoras incrementales y obteniendo procesos más eficientes con mejores tiempos de respuesta a los ciudadanos y mejor aprovechamiento de los recursos. Estos requisitos están alineados con factores claves de la metodología y técnicas Lean, posicionándola como estrategia de abordaje de este problema.

La metodología Lean pone el foco en aumentar el valor del producto/servicio para el cliente (en este caso el servicio de atención urgente al paciente). Uno de los objetivos clave que plantea es disminuir el tiempo total de entrega del producto/servicio *("lead time"),* que en este proceso correspondería al tiempo total de atención del paciente desde que llega hasta que sale del SUH, sin duda uno de los indicadores clave en la calidad asistencial y en la calidad percibida por los pacientes, así como una de las métricas establecidas por el Servicio Andaluz de Salud (SAS).

Para el desarrollo del caso práctico se seleccionó como herramienta guía el informe A3, que permite recoger las diferentes etapas del proyecto (definición de objetivo, descripción de la situación inicial, análisis causal del problema, definición de la situación futura a conseguir y desarrollo del plan de actuación y definición de indicadores), relacionadas a su vez con el ciclo PDCA. En dichas etapas se han utilizado otras herramientas como el Mapa de Flujo de Valor, análisis de causa raíz, diagrama de espagueti y gráfica de balanceo.

3. DISCUSIÓN

3.1. Aplicación de metodologías de mejora de procesos en el ámbito de las urgencias hospitalarias

Según el análisis de la bibliografía, se constata que las metodologías de mejora de procesos está extendida en el ámbito sanitario y el área de urgencias es el escenario de mayor aplicación (Peimbert-García, 2019). Lean es la metodología con mayores aportaciones, siendo la técnica Mapa de Flujo de Valor o VSM (*Value Stream Mapping*) la más extendida.

Existen estudios recientes que abordan diferentes problemas relacionadas con la atención al paciente de urgencias como, entre otros: la reducción de tiempos de espera (Calero et al., 2020; Improta et al., 2018), la disminución de administración de tratamientos específicos (Balcom y Reyes 2019), el ingreso de pacientes de urgencias (White et al., 2019), los tiempos de respuesta de radiología (Verbano y Crema 2019), y nuevos modelos de triaje (Peng et al., 2019). Bucci et al. (2016) presenta una revisión de la literatura sobre cómo se pueden aplicar los principios y técnicas Lean, y Leite et al. (2019) un análisis de las barreras de implementación de Lean en el sistema público de salud de Brasil. También se han desarrollado experiencias de aplicación de LSS como la de para reducir el tiempo de estancia en urgencia. En cuanto a la aplicación de técnicas de BPM destaca el modelado (AS-IS y TO-BE) y la simulación aplicado al proceso global o en áreas críticas como la observación (ver por ejemplo Leu y Huang 2011; Mejri et al. 2017; Sbayou et al. 2017).

3.2. CASO PRACTICO

El Hospital Universitario Virgen del Rocío (HUVR), es uno de los mayores hospitales de España y Europa. El HUVR es un hospital multicéntrico, y en este sentido, organiza las urgencias con admisiones diferenciadas y monográficas, es decir, los pacientes son admitidos y clasificados en puestos diferenciados en función de su edad o tipo de patología (general, neuro-traumatológico, maternal e infantil). En el momento de desarrollo del proyecto (previo a la pandemia COVID-19), se atendía anualmente más de 280.000 urgencias (media de más de 765 urgencias/día).

El alcance del proyecto realizado se circunscribe al SUH del Hospital General (HG) del HUVR que supone algo más del 40% de toda la actividad urgente realizada por el hospital, lo que supone aproximadamente 340 urgencias/día. Para ello, se disponía de una infraestructura de: 29 camas de observación, 18 sillones de observación y 14 box de consultas. Se destaca la existencia en el hospital de un laboratorio unificado de urgencias con la siguiente actividad 290.313 peticiones urgentes) y 3.101.220 determinaciones urgentes.

3.2.1. Desarrollo

Una vez seleccionada la metodología Lean en base a las conclusiones del tipo de problema y de los resultados del análisis de la literatura, se buscó una herramienta que permitiera de una forma gráfica y sintética, describir, entender y compartir el problema/reto y establecer un Plan a alto nivel. Para ello, se seleccionó la herramienta "Informe A3" que permite además tener la visión del ciclo PDCA del proyecto a través de sus secciones.

En el análisis de la situación inicial se aplicaron las siguientes técnicas:

- *Diagrama de espaguetis*: para el análisis de flujo de pacientes y circuitos
- *VSM actual:* De cara a comprender la situación actual, además del análisis de datos de tiempos, actividad y recursos, se realizó trabajo de campo y se mantuvo reuniones con profesionales de diferentes categorías, para conocer los aspectos más proceso y las dificultades identificadas por los mismos, que fueron representados en el VSM.

Fruto del análisis, se identificaron los flujos, las actividades, agentes involucrados y sistemas de información relacionados; se conoció los datos de actividad y tiempos; y se detectaron incumplimientos en los estándares de tiempo de asistencia exigidos por el Servicio Andaluz de en diferentes etapas del proceso, así como dificultades en el cálculo y registro de algunos tiempos parciales; entre otras mejoras.

A continuación, se estableció como objetivo mejorar en dos años un 10 % de los indicadores de tiempo exigidos al hospital, y se inició en el análisis del proceso y de los problemas. Para ello, se utilizaron las siguientes técnicas:

- *Diagrama Ishikawa:* La aplicación de la técnica del diagrama de Ishikawa permitió identificar a través de entrevistas con profesionales sanitarios y no sanitarios de distintas áreas (dirección del hospital, SUH, compras, recursos humanos, admisión, prestaciones, electromedicina, mantenimiento) factores y causas del problema del no cumplimiento de los estándares de

tiempo de atención del proceso de urgencias, así como su clasificación según su naturaleza (relacionado con profesionales, proceso, materiales o infraestructura).

- *Causa Raíz:* En algunos de los factores se continuó con el análisis de la causa raíz (*5Why*), haciendo partícipe a las mismas áreas.
- *Gráfico de Balanceo:* A partir de los registros generados en los sistemas de información hospitalarios, se calculó la capacidad del área de Observación (Gráfica de Balanceo) y los dos tiempos fundamentales en el área de Observación:
    - *TOB*: tiempo desde el ingreso en el área de observación hasta el alta por parte del facultativo. En este primer análisis se consideró este tiempo correspondiente en su totalidad a actividad de Valor Añadido (VA).
    - *TESOB*: tiempo de espera desde que se da el alta del área de observación hasta que se va de forma efectiva (actividad de No Valor Añadido: NVA). Los datos disponibles diferencian el tiempo de espera de los pacientes que ingresan y los que no ingresan.

Su representación puso de manifiesto las grandes dificultades de capacidad del área de Observación, donde las necesidades sobrepasan a la capacidad disponible, produciéndose la saturación del recurso "Observación". Se comprueba que, aún disminuyendo o incluso eliminando las esperas, el límite de capacidad de las urgencias estaba muy cercano a lo requerido por las actividades de VA. Se concluye, por lo tanto, la necesidad de buscar otras medidas tanto organizativas como estructurales que permitan aumentar la capacidad del área de Observación y la capacidad de resolución.

De cara a obtener el objetivo propuesto, y en base al análisis de la situación inicial, se estableció un plan de actuaciones que contemplaba 16 acciones que involucraba a diferentes departamentos, haciéndoles así partícipes del proceso de urgencias. Algunas de ellos fueron: plan de cobertura de sustituciones, plan de renovación de tecnologías, implantación de sistemas de seguridad en consultas pendientes, creación de tres grupos de trabajo para hacer el análisis del circuito de consultas y

pruebas diagnósticas y sendos informes A3 específicos sobre la mejora de los traslados en las ambulancias y la mejora de altas efectivas.

En cuanto a los principales indicadores a seguir para valorar la consecución de los objetivos, se consideraron los objetivos establecidos por el SAS para los hospitales de Andalucía.

4. RESULTADOS

Por motivos ajenos al proyecto, en mitad del mismo, se produjo un cambio en la gestión que afectó a la implantación de algunas de las medidas establecidas en el Plan de Acción y por tanto a la consecución y evaluación de los resultados. Considerando esta limitación que afecta a la evaluación del impacto, se presentan algunos resultados.

En el periodo analizado (2018-2019), la demanda en 2019 fue mayor que los años anteriores, produciéndose una tendencia de aumento de los pacientes con prioridad 3 y disminución de los prioridad 4, siendo por tanto mayor la complejidad. Este aumento de demanda en 2019 y la saturación de la observación descrita, puede ser uno de los motivos del aumento observado en 2019 del tiempo de espera en observación para ingreso.

Por otro lado, en 2019 se apreció mejoría en la gestión de la observación en cuanto a la disminución la ocupación en ubicaciones fuera de urgencias y los tiempos de observación. También se mejoraron el tiempo de espera a la primera consultas para pacientes de prioridades 2 y 3.

5. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones metodología de mejora de procesos en urgencias

Tal como se desprende de la revisión de la literatura realizada, el uso de metodologías de mejora de procesos en el ámbito sanitario es extendido, valorándose como una herramienta para mejorar el valor aportado al paciente y la eficiencia de los procesos asistenciales.

Peimbert-García (2019) por ejemplo analiza en un estudio reciente la significativa evolución del número de artículos de Lean y Six Sigma en salud, que ha pasado de 16 publicaciones en 2008 a 42 en 2018, siendo el país con mayor número de contribuciones Estados Unidos, seguido de Inglaterra e Italia. Del análisis realizado se concluye que las metodologías más utilizadas son Business Process Management, Lean, Six Sigma y Lean-Six Sigma, siendo Lean la que cuenta con mayores aportaciones y Value Stream Mapping (VSM) la técnica la más extendida.

Sin embargo, a pesar de la extensión de su uso, existen todavía algunas debilidades. En cuanto al alcance, es necesario apuntar la falta de aplicación de una forma integral en las organizaciones sanitarias, siendo su aplicación más dirigida a la resolución de problemas y procesos muy concretos (Mazzocato et al., 2010; Parkhi, 2019). En relación a su implementación, se han identificado barreras relacionadas con el propio proceso, de liderazgo, culturales y estructurales (Antony et al., 2019; Jadhav et al., 2014). Por último, hay autores que apuntan la falta de evidencia del impacto de su aplicación y su traslación, y como factores más relevantes la heterogeneidad y complejidad de los procesos y escenarios (D'Andreamatteo et al., 2015).

Por otro lado, ha quedado de manifiesto el reto internacional que supone la gestión de urgencias y su impacto tanto en la calidad asistencial como en la gestión de recursos sanitarios hospitalarios. En cuanto a su caracterización, la atención urgente hospitalaria guarda patrones comunes (fases, tipos de recursos, etc.) a nivel nacional e internacional y el SUH es un entorno altamente variable y complejo: frecuentación desconocida, recursos compartidos, variabilidad en función los profesionales asistenciales, déficit de recursos, dificultades estructurales, conexión con otras estructuras hospitalarias, etc. Esta complejidad y caracterización específica del SUH dificulta la traslación y comparación de ciertas soluciones de mejora continua entre distintos SUHs.

El área de urgencias es el de mayor aplicación de metodologías de mejora de procesos en el sector sanitario. Su aplicación se ha dirigido a

problemas como la reducción de tiempos de espera o pruebas diagnósticas, establecimiento de nuevos modelos de triaje, etc.

La utilización del uso de técnicas de mejora de proceso es fundamental en este contexto y las experiencias desarrolladas en este ámbito, si bien hay puntos de mejora, avalan la aplicación de estas metodologías (sobre todo Lean, la más extendida).

Tras el análisis de la literatura y la realización del caso práctico, se considera que la metodología Lean es aplicable y aporta valor en el ámbito de urgencias, si bien no es la solución integral del problema, requiriéndose la adaptación en algunos conceptos (ej. sistema pull), y la incorporación de otras técnicas complementarias.

En cuanto a aspectos más generales relacionados con la gestión del proyecto, se destaca la importancia de dos factores:

- El liderazgo de la iniciativa y disponer de capacidad de decisión durante en el desarrollo del proyecto y de forma específica en la implementación y seguimiento de las medidas adoptadas.
- Contar con un equipo multidisciplinar y multi-unidad implicado y que comparta una visión global del proyecto a desarrollar, definir objetivos, establecer e implementar medidas y realizar el seguimiento de las mismas. Para esto, tanto el informe A3 como otro tipo de herramientas de gestión de proyectos pueden ser de utilidad.

Por último, en relación al caso práctico realizado, dadas las dificultades sobrevenidas en mitad de la ejecución, existe incertidumbre sobre el impacto que habría podido suponer en los resultados, la ejecución de algunas de las medidas establecidas en el Plan de Acción que se vieron afectadas por cambios en la gestión del proyecto. No obstante, la experiencia ha sido muy positiva, permitiendo poner en marcha una línea de I+D+i en el SUH del HUVR "Mejora e innovación de procesos" que continua en marcha, y se ha planteado replantear la iniciativa de aplicación de Lean en el SUH.

5.2. Líneas futuras de trabajo

De cara a avanzar no sólo en la mejora de los procesos, sino también en la optimización de los mismos, se plantea el uso de combinación de técnicas de mejora de procesos con técnicas de investigación operativa. En este sentido, referenciar que ya existen experiencias de investigación operativa en el ámbito sanitario que ponen de manifiesto la aplicabilidad y utilidad de la incorporación de las mismas en este ámbito (Rais y Vianaa 2011; Torabi et al. 2018; Tüzün y Topcu 2018).

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha sido financiado por la Consejería de Salud y Familias de la Junta de Andalucía, en el marco del proyecto de innovación "*Desarrollo de un Sistema de Soporte a la Toma de Decisiones para la gestión de colas de un Servicio de Urgencia Hospitalario basado en técnicas de optimización y validación en entorno real"* (Referencia PIN-0366-2019).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ahmed, M. A. & Alkhamis, T. M. (2009). Simulation optimization for an emergency department healthcare unit in Kuwait. European Journal of Operational Research, 198(3), 936–942. https://doi.org/10.1016/j.ejor.2008.10.025

Ajmi, F., Othman, S. B., Zgaya, H., Hammadi, S. & Renard, J.-M. (2017). An innovative approach to jointly scheduling and assigning a consultation time to patients arriving in the emergency department. In Studies in Health Technology and Informatics (Vol. 245, pp. 989–993). https://doi.org/10.3233/978-1-61499-830-3-989

American College of Emergency Physicians. (2019). ACEP // Crowding. https://www.acep.org/patient-care/policy-statements/crowding/

Antony, J., Sunder M, V., Sreedharan, R., Chakraborty, A. & Gunasekaran, A. (2019). A systematic review of Lean in healthcare: a global prospective. International Journal of Quality and Reliability Management, 36(8), 1370–1391. https://doi.org/10.1108/IJQRM-12-2018-0346

Aringhieri, R., Bruni, M. E., Khodaparasti, S. & van Essen, J. T. (2017). Emergency medical services and beyond: Addressing new challenges through a wide literature review. Computers and Operations Research, 78, 349–368. https://doi.org/10.1016/j.cor.2016.09.016

Asplin, B. R., Magid, D. J., Rhodes, K. V, Solberg, L. I., Lurie, N. & Camargo Jr., C. A. (2003). A conceptual model of emergency department crowding. Annals of Emergency Medicine, 42(2), 173–180. https://doi.org/10.1067/mem.2003.302

Azadeh, A., Hosseinabadi Farahani, M., Torabzadeh, S. & Baghersad, M. (2014). Scheduling prioritized patients in emergency department laboratories. Computer Methods and Programs in Biomedicine, 117(2), 61–70. https://doi.org/10.1016/j.cmpb.2014.08.006

Bair, A. E., Song, W. T., Chen, Y.-C. & Morris, B. A. (2010). The impact of inpatient boarding on ED efficiency: A discrete-event simulation study. Journal of Medical Systems, 34(5), 919–929. https://doi.org/10.1007/s10916-009-9307-4

Balcom, C. & Reyes, E. (2019). Using LEAN methodology to expedite the treatment of acute ischemic stroke in the emergency room. Healthcare Management Forum, 32(5), 232–236. https://doi.org/10.1177/0840470419844532

Bedoya-Valencia, L. & Kirac, E. (2016). Evaluating alternative resource allocation in an emergency department using discrete event simulation. Simulation, 92(12), 1041–1051. https://doi.org/10.1177/0037549716673150

Bucci, S., De Belvis, A. G., Marventano, S., De Leva, A. C., Tanzariello, M., Specchia, M. L., Ricciardi, W. & Franceschi, F. (2016). Emergency Department crowding and hospital bed shortage: is Lean a smart answer? A systematic review. European Review for Medical and Pharmacological Sciences, 20, 4209–4219.

Cabrera, E., Taboada, M., Iglesias, M. L., Epelde, F. & Luque, E. (2011). Optimization of healthcare emergency departments by agent-based simulation. Procedia Computer Science, 4, 1880–1889. https://doi.org/10.1016/j.procs.2011.04.204

Calero, L., Maccasi, A. & Raymundo, C. (2020). Lean model of services for the improvement in the times of attention of the emergency areas of the health sector. In Advances in Intelligent Systems and Computing (Vol. 1018, pp. 924–930). https://doi.org/10.1007/978-3-030-25629-6_144

Chen, T.-L. & Wang, C.-C. (2016). Multi-objective simulation optimization for medical capacity allocation in emergency department. Journal of Simulation, 10(1), 50–68. https://doi.org/10.1057/jos.2014.39

D'Andreamatteo, A., Ianni, L., Lega, F. & Sargiacomo, M. (2015). Lean in healthcare: A comprehensive review. Health Policy, 119(9), 1197–1209. https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2015.02.002

Daldoul, D., Nouaouri, I., Bouchriha, H. & Allaoui, H. (2018). A stochastic model to minimize patient waiting time in an emergency department. Operations Research for Health Care, 18, 16–25. https://doi.org/10.1016/j.orhc.2018.01.008

Diefenbach, M. & Kozan, E. (2011). Effects of bed configurations at a hospital emergency department. Journal of Simulation, 5(1), 44–57. https://doi.org/10.1057/jos.2010.1

Gómez Jiménez, J. (2011). Spanish System of Triage: Degree of implementation and future development possibilitie . Emergencias, 23(5), 344–345.

Improta, G., Romano, M., Di Cicco, M. V, Ferraro, A., Borrelli, A., Verdoliva, C., Triassi, M. & Cesarelli, M. (2018). Lean thinking to improve emergency department throughput at AORN Cardarelli hospital. BMC Health Services Research, 18(1). https://doi.org/10.1186/s12913-018-3654-0

Jadhav, R., Mantha, S. & Rane, S. (2014). Exploring barriers in lean implementation. International Journal of Lean Six Sigma, 5. https://doi.org/10.1108/IJLSS-12-2012-0014

Khare, R. K., Powell, E. S., Reinhardt, G. & Lucenti, M. (2009). Adding More Beds to the Emergency Department or Reducing Admitted Patient Boarding Times: Which Has a More Significant Influence on Emergency Department Congestion? Annals of Emergency Medicine, 53(5), 575-585.e2. https://doi.org/10.1016/j.annemergmed.2008.07.009

Konrad, R., DeSotto, K., Grocela, A., McAuley, P., Wang, J., Lyons, J. & Bruin, M. (2013). Modeling the impact of changing patient flow processes in an emergency department: Insights from a computer simulation study. Operations Research for Health Care, 2(4), 66–74. https://doi.org/10.1016/j.orhc.2013.04.001

Leite, H., Bateman, N. & Radnor, Z. (2019). Beyond the ostensible: an exploration of barriers to lean implementation and sustainability in healthcare. Production Planning and Control. https://doi.org/10.1080/09537287.2019.1623426

Leu, J.-D. & Huang, Y.-T. (2011). An application of business process method to the clinical efficiency of hospital. Journal of Medical Systems, 35(3), 409–421. https://doi.org/10.1007/s10916-009-9376-4

Mazzocato, P., Savage, C., Brommels, M., Aronsson, H. & Thor, J. (2010). Lean thinking in healthcare: A realist review of the literature. Quality and Safety in Health Care, 19(5), 376–382. https://doi.org/10.1136/qshc.2009.037986

Mejri, A., Ghannouchi, S. A. & Martinho, R. (2017). A guidance system for business process flexibility. ENASE 2017 - Proceedings of the 12th International Conference on Evaluation of Novel Approaches to Software Engineering, 210–217. https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85025469196&partnerID=40&md5=717bf959cee1c0bee485eb88d2372a99

Parkhi, S. S. (2019). Lean management practices in healthcare sector: a literature review. Benchmarking, 26(4), 1275–1289. https://doi.org/10.1108/BIJ-06-2018-0166

Peimbert-García, R. E. (2019). Analysis and Evaluation of Reviews on Lean and Six Sigma in Health Care. Quality Management in Health Care, 28(4), 229–236. https://doi.org/10.1097/qmh.0000000000000226

Peng, L. S., Rasid, M. F. & Salim, W. I. (2019). Using modified triage system to improve emergency department efficacy: A successful Lean implementation. International Journal of Healthcare Management. https://doi.org/10.1080/20479700.2019.1655216

Powell, E. S., Khare, R. K., Venkatesh, A. K., Van Roo, B. D., Adams, J. G. & Reinhardt, G. (2012). The relationship between inpatient discharge timing and emergency department boarding. Journal of Emergency Medicine, 42(2), 186–196. https://doi.org/10.1016/j.jemermed.2010.06.028

Rais, A. & Vianaa, A. (2011). Operations research in healthcare: A survey. International Transactions in Operational Research, 18(1), 1–31. https://doi.org/10.1111/j.1475-3995.2010.00767.x

Sánchez, M., Miró, O., Coll-Vinent, B., Bragulat, E., Espinosa, G., Gómez-Angelats, E., Jiménez, S., Queralt, C., Hernández-Rodríguez, J., Alonso, J. R. & Millá, J. (2003). Saturación del servicio de urgencias: factores asociados y cuantificación. Medicina Clinica, 121(5), 161–172. http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/12867001

Sanders, S. F. & DeVon, H. A. (2016). Accuracy in ED Triage for Symptoms of Acute Myocardial Infarction. Journal of Emergency Nursing, 42(4), 331–337. https://doi.org/10.1016/j.jen.2015.12.011

Sbayou, M., Bouanan, Y., Zacharewicz, G., Ribault, J. & François, J. (2017). DEVS modelling and simulation for healthcare process application for hospital emergency department (F. E., J. S., & P. J.J. (eds.); Vol. 49, Issue 1, pp. 36–47). The Society for Modeling and Simulation International. https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85020801363&partnerID=40&md5=f0ecc6819b2ef843cc51426ad105ac87

Torabi, S. A., Pour, S. H. & Shamsi G., N. (2018). Lean healthcare. International Series in Operations Research and Management Science, 262, 543–568. https://doi.org/10.1007/978-3-319-65455-3_21

Tudela, P. & Módol, J. M. (2015). La saturación en los servicios de urgencias hospitalarios. Emergencias, 27, 113–120. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5388440

Tüzün, S. & Topcu, Y. I. (2018). A taxonomy of operations research studies in healthcare management. In International Series in Operations Research and Management Science (Vol. 262, pp. 3–21). https://doi.org/10.1007/978-3-319-65455-3_1

Vanbrabant, L., Braekers, K., Ramaekers, K. & Van Nieuwenhuyse, I. (2019). Simulation of emergency department operations: A comprehensive review of KPIs and operational improvements. Computers and Industrial Engineering, 131, 356–381. https://doi.org/10.1016/j.cie.2019.03.025

Verbano, C. & Crema, M. (2019). Applying lean management to reduce radiology turnaround times for emergency department. International Journal of Health Planning and Management. https://doi.org/10.1002/hpm.2884

Wang, Z., Xiong, X., Wang, S., Yan, J., Springer, M. & Dellinger, R. P. (2018). Causes of Emergency Department Overcrowding and Blockage of Access to Critical Services in Beijing: A 2-Year Study. Journal of Emergency Medicine, 54(5), 665–673. https://doi.org/10.1016/j.jemermed.2018.02.009

Weber, E. J., Mason, S., Freeman, J. V & Coster, J. (2012). Implications of England's four-hour target for quality of care and resource use in the emergency department. Annals of Emergency Medicine, 60(6), 699–706. https://doi.org/10.1016/j.annemergmed.2012.08.009

White, B. A., Bravard, M. A., Kobayashi, K. J., Ziperstein, J. C., Strauss, J. L., Hughes, M. & Raja, A. S. (2019). Improving handoff efficiency for admitted patients: A multidisciplinary, lean-based approach. American Journal of Emergency Medicine, 37(6), 1202–1203. https://doi.org/10.1016/j.ajem.2018.11.003

Yarmohammadian, M. H., Rezaei, F., Haghshenas, A. & Tavakoli, N. (2017). Overcrowding in emergency departments: A review of strategies to decrease future challenges. In Journal of Research in Medical Sciences (Vol. 22, Issue 1). https://doi.org/10.4103/1735-1995.200277

Zeinali, F., Mahootchi, M. & Sepehri, M. M. (2015). Resource planning in the emergency departments: A simulation-based metamodeling approach. Simulation Modelling Practice and Theory, 53, 123–138. https://doi.org/10.1016/j.simpat.2015.02.002

LA ORGANIZACIÓN COMO UNA REALIDAD SOCIAL COMPLEJA: EL MODELO AMIGO

DR. ÓSCAR DÍAZ CHICA
Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC), Valladolid, España

RESUMEN

Para analizar con mayor eficacia los procesos que tienen lugar en las organizaciones ya en el siglo XX se planteó la necesidad de superar el paradigma clásico de psicología de las organizaciones (Benson, 1977). Este planteamiento, basado en una concepción racional de la organización, resultaba ineficiente para su estudio (Benson, 1977).
Aunque se han realizado aportaciones que defienden la evaluación de las organizaciones desde una perspectiva integrada y global que las considere en sus diferentes niveles (individual, grupal, organizacional e interorganizacional) sin reducir los niveles más complejos a una simple suma o agregado de evaluaciones tomadas en niveles inferiores (Peiró, 1990), este trabajo revisa uno de los modelos con mayor vigencia y aceptación: el modelo AMIGO (Análisis Multifacético para la Intervención y Gestión en las Organizaciones).
Para satisfacer este objetivo se ha realizado una búsqueda documental en los repositorios de acceso abierto DOAJ, Dialnet, Redalyc, REDIB y Google académico. Los resultados ofrecen información sobre las principales funciones del modelo, su concepción del cambio organizacional, su dinámica de funcionamiento y sus elementos constitutivos. El estudio confirma que el modelo AMIGO acoge los nuevos planteamientos que se venían demandando desde el ámbito de la Psicología de las Organizaciones a los modelos de evaluación e intervención en las organizaciones.

PALABRAS CLAVE

Organización, RRHH, Procesos, Cambio, Eficiencia.

1. INTRODUCCIÓN

Para analizar con mayor eficacia los procesos que tienen lugar en las organizaciones se planteó la necesidad de superar el paradigma clásico de psicología de las organizaciones. Este planteamiento, basado en una concepción racional de la organización, resultaba ineficiente para su estudio (Benson, 1977). A este respecto autores como Bucher (1970) habían señalado la necesidad de aproximarse a las organizaciones desde múltiples niveles de análisis con objeto de situar el énfasis en los procesos.

En esta óptica podría contemplarse la propuesta de Schein, uno de los primeros en concebir la organización como una formación social compleja. Schein recogió algunos planteamientos precedentes –como la existencia de actividades complementarias o interdependientes en la organización (Katz y Kahn, 1966; 1978), la existencia de subsistemas dentro de la organización (Miller, 1978) o la constante relación de la organización con el entorno (Wexley y Yukul, 1977)– y planteó algunas consideraciones de relevancia sobre las organizaciones estrechamente relacionadas con la demanda antes planteada.

Para Schein la organización es un sistema social abierto que se halla en una interacción constante con su entorno, así como un sistema de múltiples propósitos o funciones que implican diversas interacciones entre la organización y el medioambiente. Además las organizaciones consisten en muchos subsistemas que se hallan en interacción dinámica entre sí. Y como los subsistemas tienen dependencia mutua, los cambios en un subsistema probablemente afecten a la conducta de los otros. Por otra parte la organización según Schein existe en un "medio ambiente dinámico que consta de otros sistemas, algunos más amplios y otros más estrechos", donde los múltiples lazos entre la organización y su medio hacen difícil especificar claramente las fronteras de una organización. Por este motivo arguye que resulta más adecuado formular un concepto de organización en términos de procesos (Schein, 1978, p.127-128).

Sus reflexiones respaldaron su comprensión de la organización como un espacio tridimensional que explica la trayectoria de sus integrantes (Cuadro 1). Esta propuesta defiende la existencia de tres tipos de movimientos dentro de una organización. En primer término la dimensión vertical, que se corresponde con el aumento o disminución del rango o nivel de una persona dentro de una organización. En segundo lugar la dimensión radial, asociada al aumento o disminución de la centralidad o inclusión de la persona dentro de este tipo de entidades. Y finalmente la dimensión circunferencial, referida al cambio en la función o área desempeñada en la organización (Schein, 1968, 1977).

Cuadro 1. Dimensiones organizacionales

Dimensiones organizacionales
Dimensión vertical (aumento o disminución de nivel)
Dimensión radial (aumento o disminución de centralidad)
Dimensión circunferencial (cambio en la función o área)

Fuente: Schein (1968, 1977).

Próximos en el tiempo Kast y Rosenszweig (1979) también realizaron una propuesta que contempla la organización como una realidad compleja. Con objeto de facilitar el análisis organizacional a través de la identificación de sus aspectos relevantes y sus relaciones, estos autores caracterizaron a este tipo de entidades como sistemas sociotécnicos a través de la distinción de cinco subsistemas: el estructural, el técnico, el psicosocial, el de los objetivos y valores, y el directivo.

Las dos aportaciones señaladas revelan la dificultad para inferir las propiedades del todo de las propiedades y las leyes de interacción (Simon, 1973). Esta nueva visión del estudio de las organizaciones, que emerge en el último tercio del siglo XX, defiende su evaluación desde una "perspectiva integrada y global que considere las organizaciones en sus diferentes niveles (individual, grupal, organizacional e interorganizacional) sin reducir los niveles más complejos a una simple suma o

agregado de evaluaciones tomadas en niveles inferiores" (Peiró, 1990, p.248-249).

Este cambio en la orientación del esfuerzo por encontrar fórmulas efectivas para estudiar a las organizaciones también ha tenido eco en algunas instituciones y organismos preocupados por el bienestar en las empresas. Por ejemplo el Instituto Nacional para la Seguridad y Salud Ocupacional (NIOSH) incorporó una nueva visión mucho más amplia que la precedente, centrada con carácter exclusivo en el control o en las características del puesto de trabajo. La nueva perspectiva adoptó una comprensión más amplia de "la experiencia laboral y de sus efectos sobre el bienestar de los trabajadores y el desempeño organizacional, añadiendo factores macro-organizacionales, tales como la cultura y el clima organizacionales, los valores centrales para la organización y los procedimientos y políticas" (Rodríguez, González-Morales y Carbonell, 2007, p.21).

En respuesta a este nuevo enfoque la investigación centrada en mejorar la salud de las organizaciones comenzó a dirigirse hacia intervenciones que estimulasen cambios en la estructura organizacional, los procedimientos y políticas, el clima y la cultura. Actuaciones con un doble objetivo: mejorar el bienestar de los trabajadores así como el desempeño organizacional (Bennet, Cook y Pelletier, 2002; Rousseau, 2001; Sauter, Hurrell, Murphy y Levi, 2001). Estos cambios se centraron en cuatro supuestos. En primer término en la consideración de la organización como un sistema social abierto que tiene constantes transacciones con su entorno, mantiene su propia entidad y está compuesto de subsistemas que actúan de modo interrelacionado. En segundo lugar en la constatación de que la conducta organizacional ocurre siempre en un contexto. En tercer término en la consideración de la conducta organizacional en diferentes niveles (individual, grupal y organizacional) relacionados entre sí. Y en cuarto lugar en la apreciación de la organización como un fenómeno artificial de carácter complejo susceptible de diseño (Peiró, 1990).

Desde entonces se han formulado diversos modelos para entender la organización de acuerdo a los planteamientos recién indicados. En este

trabajo nos hemos detenido en revisar con detalle uno de los mismos, el Análisis Multifacético para la Intervención y Gestión en las Organizaciones (AMIGO), por su vigencia y aceptación.

2. OBJETIVOS

El trabajo realiza una revisión de los aspectos teóricos del modelo AMIGO a partir de publicaciones que abordan su estudio con objeto de favorecer la comprensión de la organización como una realidad social compleja.

3. METODOLOGÍA

Para satisfacer el objetivo se ha realizado una búsqueda documental de trabajos que abordan el modelo AMIGO así como de sus aspectos constitutivos en los repositorios de acceso abierto DOAJ, Dialnet, Redalyc, REDIB y Google académico. También se ha consultado de manera complementaria fondo impreso en bibliotecas universitarias. El material recabado se ha revisado hasta que la información obtenida ha sido redundante, momento en el que se han considerado satisfechas las pretensiones de la búsqueda documental.

4. RESULTADOS

Al igual que los modelos propuestos por Schein (1978) o Kast y Rosenszweig (1979), el modelo AMIGO (Análisis Multifacético para la Intervención y Gestión en las Organizaciones) (Peiró, 1999a, 2000; Peiró y Martínez-Tur, 2008) también responde a la concepción de la organización como una realidad social compleja.

4.1. Principales funciones del modelo AMIGO

Un modelo teórico resulta útil a la hora de investigar e intervenir en una organización. Teniendo presente dicha premisa señalamos a continuación las principales funciones del modelo (Peiró, 1999a).

La propuesta constituye un marco orientador para el desarrollo de la evaluación, diagnóstico y auditoría (balance) organizacionales. El mo-

delo AMIGO permite la formulación sistemática de la evaluación en cada una de las facetas y niveles, posteriormente revisados, que intervienen en la organización.

El modelo también busca constituirse en una aproximación relacional. Frente a una concepción elementalista o de unidades sustantivas que cifra la comprensión de cada ámbito de la organización en su análisis interno, el modelo AMIGO señala que ese análisis, aunque necesario, resulta insuficiente. La comprensión adecuada de una organización solo se producirá a partir del análisis de las relaciones entre las diferentes facetas del modelo.

La propuesta también facilita el análisis, la comprensión y la gestión de los cambios organizacionales. En este sentido el modelo aporta un análisis sistemático del cambio en las organizaciones. Estas entidades experimentan constantes transformaciones más o menos rápidas, radicales y generalizadas. Esos cambios, si superan determinados niveles-umbrales, desencadenan a su vez modificaciones en otras facetas de la propia organización que pueden buscar una adaptación o congruencia o, por el contrario, un mayor desajuste con los cambios ya ocurridos. El análisis de las "trayectorias" secuenciales o concurrentes así como su mayor o menor reciprocidad son elementos complejos en los que resulta válido el modelo AMIGO. Todos estos conocimientos son especialmente útiles a la hora de gestionar los cambios.

El planteamiento también permite orientar la planificación, implementación y valoración de las intervenciones organizacionales. El modelo AMIGO proporciona guías y orientaciones a la hora de intervenir en las organizaciones, tanto si esas intervenciones son reactivas, ante cambios surgidos en alguna faceta de la organización o en su entorno, como si son proactivas. En este punto la distinción de las facetas duras y blandas en el modelo permite prestar atención a las principales aproximaciones disciplinares del cambio organizacional.

4.2. Concepción del cambio organizacional en el modelo AMIGO

Otro aspecto relevante en el modelo AMIGO, como ya apuntábamos, es su concepción del cambio organizacional planificado. El modelo ha planteado tres aproximaciones al cambio: el rediseño, el desarrollo y la transformación de las organizaciones (Peiró, 1999a).

4.2.1. Rediseño

El rediseño plantea los cambios desde una visión fundamentalmente tecnocrática en las facetas *hard* del modelo como la estructura, los recursos e infraestructuras, las innovaciones tecnológicas y los sistemas de trabajo (Peiró, 1999a).

Desde una perspectiva congruente sus limitaciones se producen en la medida en la que estos cambios no se acompañen por cambios en las facetas *soft* como el clima, la gestión organizacional (o dirección) o las políticas y prácticas de dirección personal, además de cambios en la cultura organizacional (Peiró, 1999a).

4.2.2. Desarrollo

El desarrollo organizacional es la disciplina que aborda el cambio a través de la modificación de la cultura organizacional (Alonso, 1994).

French y Bell (1978, p.15) definen el desarrollo organizacional como "un esfuerzo a largo plazo para mejorar los procesos de renovación y de solución de problemas de una organización, particularmente a través de una gestión de la cultura organizacional más eficaz y colaborativa (con especial énfasis en la cultura de los equipos de trabajo formales) con la asistencia de un agente de cambio, o catalizador, y el uso de la teoría y la tecnología de la ciencia comportamental aplicada, incluyendo la investigación mediante la acción".

Esta área de conocimiento ha elaborado un amplio repertorio de técnicas centrado en uno o varios niveles de la organización: individual, de equipo, departamental y organizacional (Peiró, 1999a). De todos modos los cambios que a su vez también impliquen cambios en otras face-

tas *soft* solo serán eficaces, desde una visión congruente, si van acompañadas por cambios en las facetas *hard*.

4.2.3. Transformación en las organizaciones

La transformación en las organizaciones considera de forma conjunta las facetas *hard* y *soft* con objeto de afrontar las crisis que aquellas experimentan con un mayor índice de éxito.

Gestionar adecuadamente la dialéctica que se crea entre ambas facetas para prevenir el declive organizacional (Nutt y Backoff, 1995) también implica una gestión adecuada de la dialéctica entre el rediseño y el desarrollo organizacional. Es frecuente que el rediseño en situaciones de declive (reducción de tamaño, reconversiones, etc.) resulte conflictivo y provoque la aparición de resistencias. De todas formas es en ese tipo de situaciones cuando resulta más necesaria la revitalización de las facetas *soft*.

El reto que plantea el modelo es crear una nueva plataforma para afrontar las nuevas actuaciones a partir de cambios congruentes en sus diversas facetas. "Los cambios pueden surgir en algunas facetas del modelo y, para ser eficaces, han de ir desencadenando otros cambios en otras facetas del sistema". Si la organización carece de estrategias proactivas los cambios arrancan del entorno. Si la organización posee estrategias proactivas el cambio se inicia en la propia organización y debe implicar a otras facetas desde una óptica congruente (Peiró, 1999a, 11).

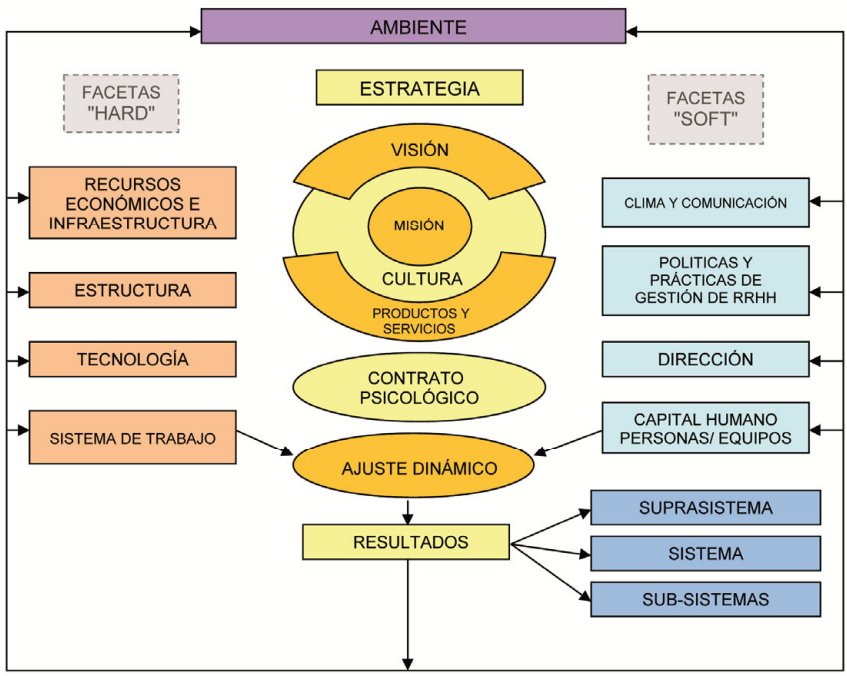
4.3. Dinámica y elementos constitutivos del modelo AMIGO

En la dinámica de esta propuesta es central su comprensión de la organización a partir de un conjunto de componentes denominados "facetas". Estas entidades permiten un entendimiento más adecuado de la realidad organizacional ya que favorecen el análisis de las relaciones que existen entre cada grupo y el sistema organizacional, así como de las interacciones entre los diferentes grupos (Peiró, 1999a).

A continuación hemos incorporado la figura 1, modelo AMIGO (Análisis Multifacético para la Intervención y la Gestión Organizacional)",

con las principales facetas que contempla la propuesta: las facetas estratégicas y paradigmáticas (como la misión, la visión y la cultura organizacional), las facetas duras (como el sistema de trabajo y la tecnología), las facetas blandas (como la gestión organizacional y el capital humano), las facetas de integración (como el ajuste y el contrato psicológico) y los resultados de la organización (Peiró, 1999b; Peiró y Martínez-Tur, 2008).

Figura 1: Modelo AMIGO
(Análisis Multifacético para la Intervención y la Gestión Organizacional)



Fuente: Peiró (2000)

4.3.1. Facetas estratégicas y paradigmáticas

Las facetas estratégicas y paradigmáticas que forman parte del modelo son misión, visión, estrategia, cultura organizacional, ambiente y productos y servicios.

4.3.1.1. Misión

Constituye elemento central de toda organización que da sentido a su existencia. Para su consecución es necesaria la configuración de una organización abierta a su entorno y capaz de interactuar con él. La misión de la organización es siempre un proyecto de futuro para dar respuesta a su ambiente tomando en consideración sus cambios (Peiró, 2003).

4.3.1.2. Visión

Es la manera de percibir el proyecto de la organización, considerando su desarrollo y el entorno donde opera (Peiró, 1999a). Ha de permitir una adecuada adaptación a su entorno gracias a la formulación de una estrategia adecuada (Peiró, 2003).

4.3.1.3. Estrategia

Representa la expresión clara y determinada de los objetivos y metas a largo plazo (…), la adopción de cursos de acción y el reparto de recursos necesarios para llevar a cabo estas metas (Chandler, 1962). También se puede entender como "la orientación competitiva de una organización y de las decisiones necesarias para conseguir esa ventaja competitiva" (Peiró, 1999a, p.4).

Las estrategias organizacionales pueden ser clasificadas en "defensora", "prospectora", "analizadora" y "reactora" según sea la respuesta de la organización ante su entorno (Miles y Snow, 1978). La estrategia defensora está basada en la identificación de un nicho de mercado en el que la organización pueda defender su posición de forma competitiva mediante la eficiencia. La estrategia prospectora se centra en la exploración de nuevos productos y oportunidades de mercado, y en el logro de las innovaciones necesarias para que la organización sea pionera en ella. La estrategia analizadora está basada en la búsqueda de nuevos mercados y productos, una vez que su viabilidad ha sido constatada. Y la estrategia reactora está caracterizada por la ausencia de las tres directrices anteriores.

4.3.1.4. Cultura organizacional

Hace referencia al conjunto de creencias compartidas por las personas que integran una organización, así como los valores y expresiones en los que estos se manifiestan (Peiró, 1996b). Se entiende la cultura como un elemento constitutivo de la organización, algo que es, y no como algo que la organización tiene (Peiró, 1990).

4.3.1.5. Ambiente

Es el conjunto de elementos externos a la organización con los que esta mantiene o puede mantener relación y que en alguna medida son relevantes para dicha relación (Peiró, 1983-84). Para el modelo resulta clave anticipar el ambiente futuro, ya que es un factor crítico para la vida de la organización y el desarrollo de las personas que la integran (Peiró y Rodríguez, 2008). Cabe caracterizarlo en función de su grado de complejidad, su nivel de estabilidad frente a su nivel de dinamicidad, su predictibilidad, su grado de certidumbre o incertidumbre y su mayor o menor hostilidad hacia la organización (Peiró, 2003).

4.3.1.6. Productos y servicios

Con productos y servicios se hace referencia a "cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor o usuario y sea susceptible de satisfacer una necesidad" (Santesmases, 2004). Son cada vez más conocidas las diferencias entre las organizaciones de servicios y las de producción en elementos que son esenciales para su funcionamiento, gestión, resultados y eficacia (Peiró, 2003).

4.3.2. Facetas duras

Las facetas duras, también llamadas *hard*, son los recursos (económicos) e infraestructura, la estructura, la tecnología y el sistema de trabajo.

4.3.2.1. Recursos (económicos) e infraestructura

Los recursos (económicos) e infraestructura son los elementos que condicionan el funcionamiento de una organización y el logro de su misión, así como las interacciones con su entorno (Peiró, 2003). Aun-

que son numerosos los recursos que pueden formar parte de una organización, estos se pueden clasificar en tres grandes grupos generales: recursos físicos, recursos humanos y recursos organizacionales (Barney, 1991).

4.3.2.2. Estructura

Es "el esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones en vistas a la consecución de objetivos" mediante la diferenciación y división del trabajo, y la coordinación (Zerilli, 1985, p.174).

En los años setenta se estableció una tipología con cinco grandes tipos de configuraciones: la estructura simple, la burocracia mecánica, la burocracia profesionalizada, la divisionalizada y la adhocracia. Cada uno de ellos permite entender el tipo de interacciones y relaciones que se dan en la organización, aunque sin reflejar la complejidad de la realidad que catalogan (Mintzberg, 1988).

De acuerdo con Peiró (1987) desde el siglo XX están adquiriendo cada vez más protagonismo las estructuras organizativas que presentan formas de red o las planas, y la consideración de que las constantes interacciones y significados de los miembros de la organización tienen un peso importante en la estructura que adopta finalmente la entidad. A este respecto el propio Mintzberg (1991) también señaló otros dos tipos de configuraciones que pueden darse en las organizaciones: la ideológica y la política.

Peiró (2003) también ha hecho referencia a la ausencia de preferencia en la organización por un tipo de estructura sobre otra, ya que su idoneidad dependerá de su grado de congruencia con el resto de componentes y de la de todos ellos con la misión de la organización.

4.3.2.3. Tecnología

Se define como las técnicas utilizadas que permiten a las organizaciones transformar inputs en outputs, contemplando que no solo se hace referencia a herramientas o *hardware* sino que también se incluye la

tecnología del conocimiento (Peiró, 1983-84). Esta faceta tiene una gran implicación en el desempeño del trabajo, en la organización de los sistemas de trabajo y en la propia organización, tanto en su estructura como en su funcionamiento (Peiró, 1990).

4.3.2.4. Sistema de trabajo

Hace referencia a una combinación concreta de tareas, tecnología, conocimiento experto, estilos de dirección y procedimientos de trabajo que se consideran determinantes sobre la manera en que el trabajo es organizado y dirigido, el modo en que los empleados viven la experiencia laboral y cuál es su comportamiento (Spector y Beer, 1989).

Para el modelo AMIGO representa la faceta clave de este bloque al entender que la tecnología, la estructura, la infraestructura y los recursos materiales de la organización contribuyen al funcionamiento eficaz y eficiente del sistema de trabajo (Peiró y Rodríguez, 2008).

4.3.3. Facetas blandas

Las facetas blandas, también denominadas *soft*, son comunicación y clima, prácticas y políticas de dirección de personas, gestión organizacional y capital humano.

4.3.3.1. Comunicación y clima

La comunicación es un subsistema esencial de la organización que facilita "la transmisión, procesamiento de información y la interacción entre diversos agentes, individuales y colectivos internos y externos a la misma" (Peiró, 2003). Mientras el clima, ampliamente influido por la cultura, es el conjunto de percepciones compartidas que configuran la descripción y caracterización asumida por las personas que integran la organización (González-Roma y Peiró, 1999a).

Al hacer referencia al segundo componente de esta faceta es importante considerar que se trata de una variable de tipo cognitivo, en la que cada vez tienen más peso las dimensiones emocionales y afectivas que construyen el clima, entre otras vías, a través del contagio emocional (De Rivera, 1992).

El equipo internacional de investigación de FOCUS (First Organizational Climate/Culture Unified Search) estableció cuatro dimensiones del clima en su herramienta de medición apoyándose en el Modelo de Valores Competitivos de Quinn y Rohrbaugh (1983): apoyo, orientación de reglas, orientación a metas e innovación.

4.3.3.2. Políticas y prácticas de dirección de personas

Hacen referencia al conjunto de orientaciones y actuaciones que regulan las relaciones de las personas que integran una organización, que suele ser sensiblemente diferente en cada caso particular, tanto en la concepción global de las políticas de personal como en la articulación concreta de dichas políticas (Guest, 1994).

4.3.3.3. Gestión organizacional

Alude al hecho de que toda organización implica una adecuada combinación de funciones que contemplan la necesidad de un equilibrio entre la flexibilidad y el control, y entre la orientación externa e interna en la gestión de la organización. Estas funciones son: formular políticas, conseguir objetivos, integrar al personal y administrar (Peiró, 1996a).

La formulación de políticas es una función que hace referencia a la capacidad de la organización para adaptarse a su entorno mediante la innovación y a su capacidad para impactar en el mismo. Conseguir objetivos hace alusión a la conquista de un cierto orden que permita a la organización alcanzar sus metas. Integrar al personal implica hacer compatibles las funciones anteriores con otras dos: la coordinación e integración de las personas y la consecución de un buen clima social. Y administrar exige la búsqueda de un equilibrio en la administración de la organización entre la autoridad, el orden, la racionalidad y la coordinación interna.

4.3.3.4. Capital humano (personas y equipos)

Hace referencia al conjunto de recursos (competencias, conocimientos, aptitudes, actitudes, destrezas, habilidades, etc.) que los integrantes de una organización aportan para que esta logre su misión.

Es interesante considerar dos observaciones que algunos autores han formulado sobre el capital humano. Por una parte que las organizaciones intentan conseguir personas capaces de contribuir de forma significativa a la consecución de sus fines. Y por otra que las diferentes agrupaciones de personas configuran, en el marco organizacional, una realidad de nivel colectivo que no se reduce a la mera agregación de los individuos y que introduce nuevos procesos de carácter psicosocial (Salanova, Prieto y Peiró, 1996; Zorzona, Salanova y Peiró, 1996).

Debido a la importancia del componente humano, el capital humano es la faceta central de este bloque para el modelo AMIGO. El motivo es que el resto de facetas deben contribuir al mejor desempeño y desarrollo posible de las personas que integran una organización (Peiró y Rodríguez, 2008).

4.3.4. Facetas de integración

Las facetas de integración son el ajuste y el contrato psicológico.

4.3.4.1. Ajuste

Constituye la adaptación entre el capital humano (personas y grupos) y el sistema de trabajo de una organización. Habida cuenta de las transformaciones frecuentes en los puestos de trabajo y en las personas, este ajuste ha sido reconceptualizado poniendo énfasis en tres aspectos: la búsqueda de una sintonía razonable, la toma de conciencia del carácter dinámico que presenta la organización y la equifinalidad del ajuste (Hontangas y Peiró, 1996; Peiró, 2003).

La sintonía razonable hace referencia al encaje que debe exigirse a las formas que adoptan los diferentes componentes de la organización implicados en cada ajuste concreto (sintonía que no debe entenderse como un ajuste perfecto ya que los componentes no son estáticos). El carácter dinámico e interrelacionado que presenta la organización hace alusión a un aspecto concreto que es necesario tener en cuenta al considerar el ajuste. El modelo AMIGO contempla que las transformaciones y cambios en cualquier parte del sistema que representa la organización, desencadenados desde dentro o desde fuera del mismo, requieren cambios y adaptaciones en otros componentes para que el

sistema mantenga su funcionalidad y eficacia. La equifinalidad del ajuste se refiere a la necesidad de considerar que, con frecuencia, existe más de una opción de ajuste satisfactorio entre dos o más componentes.

Las organizaciones más eficaces son las que logran una congruencia entre los distintos componentes y tienen alineada dicha configuración, al mismo tiempo, con la misión de la propia organización (Peiró, 1999a).

4.3.4.2. Contrato psicológico

El contrato psicológico es el conjunto de compensaciones que la persona (o grupo, en cuyo caso se utiliza el término "contrato psicosocial") espera de la organización a cambio de sus contribuciones y conjunto de compensaciones que la organización espera de la persona a cambio de sus contribuciones. Es un factor relevante en el ajuste persona–puesto ya que los intercambios inciden sobre multitud de aspectos tales como la cultura, la estructura o la tecnología, etc. (Peiró, 2003).

Su acertada concreción permite reducir los riesgos de origen psicosocial (Gutiérrez, 2006). Estos riesgos se minimizan cuando el intercambio presenta dos características: ambas partes perciben como justo el intercambio de promesas y su cumplimiento, y el acuerdo está basado en la confianza y tiene una clara orientación al futuro (Peiró y Rodríguez, 2008).

4.3.5. Resultados de la organización

El modelo AMIGO ha planteado que los resultados de la organización son una faceta con entidad propia, fundamentalmente por la amplia comprensión que el modelo concede al término "resultado". Para el modelo la concepción de resultados dista mucho de considerar como único indicador la producción o los beneficios económicos y el reparto de esos beneficios entre los propietarios de la organización.

Los resultados suelen estar relacionados y ser valorados desde la misión que da razón a su existencia, aunque no se debe olvidar que los resul-

tados son de carecer diverso. Una complicación sobre la comprensión de los resultados resulta de la consideración del horizonte, a corto o a medio y largo plazo, desde el que se contempla su materialización. Un buen resultado en el corto plazo puede no serlo a largo plazo.

En esta línea un sistema ha de producir resultados para el suprasistema, para el propio sistema y para los subsistemas que lo componen. Esto implica que el modelo AMIGO contemple la división de los resultados organizacionales en tres categorías: resultados para el suprasistema, resultados para el sistema y resultados para los subsistemas (Peiró, 1999a).

Los resultados para el suprasistema hacen alusión a que la organización ha de ser capaz de responder a las demandas del entorno (suprasistema) produciendo resultados para la sociedad en su conjunto, los clientes, etc. (Peiró, 2003).

Los resultados para el sistema son los que están relacionados con la supervivencia, mejora y desarrollo de la organización como sistema (Peiró y Rodríguez, 2008).

Y los resultados para los subsistemas hacen referencia al hecho de que la organización ha de proporcionar resultados para los subsistemas y los diversos constituyentes –inversores, colaboradores, dirección, etc.– (Peiró, 2003). Estos resultados pueden ser de tres tipos: compensación, satisfacción de intereses y desarrollo de personas y grupos (Peiró y Rodríguez, 2008).

5. CONCLUSIONES

El modelo AMIGO acoge los nuevos planteamientos que desde el ámbito de la Psicología de las Organizaciones se venían demandando a los modelos de evaluación e intervención en las organizaciones, especialmente en lo que hace referencia a la necesidad de plasmar en un diseño eficiente el carácter complejo representa que la organización.

Entre sus funciones más destacadas el modelo constituye un marco orientador para el desarrollo de la evaluación, diagnóstico y auditoría organizacionales. Además facilita el análisis, la comprensión y la ges-

tión de los cambios organizacionales, lo que aporta un estudio sistemático del cambio en este tipo de entidades. El modelo también permite orientar la planificación, implementación y valoración de las intervenciones organizacionales.

Su comprensión de la organización a partir de un conjunto de componentes denominados "facetas" permite un entendimiento más adecuado de la realidad organizacional ya que favorecen el análisis de las relaciones que existen entre cada grupo y el sistema organizacional, así como el estudio de las interacciones entre los diferentes grupos. En este sentido se trata de un modelo que presenta una gran coherencia interna, reflejada en sus categorías o facetas constitutivas (facetas estratégicas y paradigmáticas, facetas duras, facetas blandas, facetas de integración y resultados organizacionales) y en el planteamiento dialéctico que las relaciona.

Aunque todas las facetas del modelo revisten importancia, dentro de las facetas duras o *hard* el sistema de trabajo presenta especial relevancia ya que la tecnología, la estructura y la infraestructura y los recursos materiales de la organización contribuyen al funcionamiento eficaz y eficiente del sistema de trabajo. De las facetas blandas o *soft* destaca en mayor medida el capital humano debido a que el resto de facetas deben contribuir al mejor desempeño y desarrollo posible de las personas que integran una organización.

6. BIBLIOGRAFÍA

Alonso, E. (1994). Desarrollo Organizacional. Un modelo de intervención en las organizaciones. En J.M. Peiró y J. Ramos (Coords.). Intervención Psicosocial en las Organizaciones. Barcelona: P.P.U.

Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management, 17(1), 99-120.

Bennett, J. B., Cook, R. F., y Pelletier, K. R. (2001). Toward an integrated framework for comprehensive organizational wellness: Concepts, practices, and research in workplace health promotion. En J.C. Quick, L.E. Tetrick y E. Lois (Coords.), Handbook of occupational

health psychology (pp. 69-95). Washington D.C.: American Psychological Association. Doi: 10.1037/10474-004

Benson (1977). Innovation and Crisis in Organizational Analysis. Sociological Quarterly, 18(1), 3-16. Doi: 10.1111/j.1533-8525.1977.tb02158.x

Bucher (1970). Social process and power in medical school. En M. Zald (Coord.), Power in Organizations (pp. 3-48). Nashville: Vanderbilt Univ. Press.

Chandler, A.D. (1962). Strategy and structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge: The M.I.T. Press

French, W.L. y Bell, C.H. (1978). Organization Development. London: Prentice Hall.

González-Roma, V., y Peiró, J.M. (1999). Clima en las organizaciones laborales y en los equipos de trabajo. Revista de Psicología General y Aplicada, 52(2-3), 269-285.

Guest, D. (1994). Organizational Psychology and Human Resources Management: Towards a European Approach. European Journal of W&O Psychology, 4(3), 251-270.

Hontangas, P., y Peiró, J.M. (1996). Ajuste persona-trabajo. En J.M. Peiró y F. Prieto (Coords.), Tratado de Psicología del Trabajo. Vol. I: La actividad laboral en su contexto (pp. 251-281). Madrid: Síntesis.

Katz, D., y Kahn, R.L. (1966). The social psychology of organizations (1ª ed.). New York: Wiley & Sons.

Kast, F.E., y Rosenzweig, J.E. (1979). Organization and management. New York: McGraw-Hill.

Miller, J.G. (1978). Living Systems. New York: McGraw-Hill.

Miles, R.E., y Snow, C.C. (1978). Organizational Strategy, Structure and Process. New York: McGraw-Hill.

Mintzberg, H. (1988). La estructuración de las organizaciones. Barcelona: Ariel.

Mintzberg, H. (1991). Mintzberg y la dirección. Madrid: Díaz de Santos.

Nutt, P.C., y Backoff, R.W. (1995). Transforming organizations with second-order change. En W.A. Pasmore y E.W. Woodman (Coords.), Research in Organizational Change and Development, vol. 10 (pp. 229-274). Greenwich, CT: JAI Press.

Peiró, J.M. (1983-84). Psicología de la Organización, 2 vols. (5a ed.). Madrid: UNED.

Peiró, J.M. (1987). Organizational Structure. In B. Bass, P. Drenth y P. Weissenberg (Coords). Advances in Organizational Psychology (pp. 191-206). California, Beverly Hills: SAGE.

Peiró, J.M. (1990). Organizaciones. Nuevas perspectivas psicosociológicas. Barcelona: PPU.

Peiró, J.M. (1996a). Función Directiva en la Administración Pública: Una perspectiva psicosocial. Sevilla: Instituto Andaluz de Administración Pública.

Peiró, J.M. (1996b). Cultura i canvi organitzacional. Revista d'etnología de Catalunya, 9, 16-27.

Peiró, J.M. (1999a). El modelo "AMIGO": Marco contextualizador del desarrollo y la gestión de recursos humanos en las organizaciones. Papeles del Psicólogo, 72, 3-15.

Peiró, J.M. (1999b). Valoración de riesgos laborales y estrategias de prevención: el modelo "AMIGO" como base de la metodología "Prevenla-Psicosocial". Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones, 15(2), 267-314.

Peiró, J.M. (2000). Assessment of psychology risk and prevention strategies: The AMIGO model as the basis of the prevenlab/psicosocial methodology. Psychology in Spain, 4(1), 139-166.

Peiró, J.M. (2003). Metodología Prevenlab para el análisis y prevención de riesgos psicosociales. Capital Humano, 167, 82-90.

Peiró, J.M., y Martínez-Tur, V. (2008). Organizational development and change. En N. Chimel (Coord.), An introduction to work and organizational psychology (2ª ed., pp. 351-376). London: Blackwell.

Peiró, J.M., y Rodríguez, I. (2008). Estrés laboral, liderazgo y salud organizacional. Papeles del psicólogo, 29(1), 68-82.

Quinn, R.E., y Rohrbaugh, J. (1983). A Spatial Model of Effectiveness Criteria: Towards a Competing Values Approach to Organizational Analysis. Management Science, 29(3), 363-377. Doi: 10.1287/mnsc.29.3.363

De Rivera, J. (1992). Emotional Climate: Social Structure and Emotional Dynamics. En K.T. Strongman (Coord.), International Review of Studies on Emotion (vol. 2, pp. 197–218). New York: John Wiley & Sons.

Rodríguez, I., González-Morales, M.G., y Carbonell, S. (2007). El modelo AMIGO y la metodología PREVENLAB-PSICOSOCIAL. Aportaciones y retos en la prevención de los riesgos psicosociales. Seguridad y Salud en el Trabajo, 42, 18-25.

Rousseau, D.M. (2001). Clima y cultura organizativos. En J.M. Stellman (Dir.), Enciclopedia de Salud y Seguridad en el trabajo (vol. 2, pp. 34.41-34.43). Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Publicaciones.

Santesmases, M. (2004). Marketing: conceptos y estrategias (5ª ed.). Madrid: Pirámide.

Salanova, M., Prieto, F., y Peiró, J.M. (1996). Grupos de trabajo. En J.M. Peiró y F. Prieto (Coords.), Tratado de Psicología del Trabajo. Vol. II: Aspectos psicosociales del trabajo (pp. 101-136). Madrid: Síntesis.

Sauter, S.L., Murphy, L.R., Hurrell, J.J., y Levi, L. (2001). Factores psicosociales y de organización. En J.M. Stellman (Dir.), Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo (vol. 2, pp. 34.2-34.3). Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Publicaciones.

Schein, E.H. (1968). Organizational socialization and the professional management, Industrial Management Review, 9(2), 1-16.

Schein, E. H. (1978). Organizational Psychology (2ª ed.). Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Simon, H. (1973). Las ciencias de lo artificial. Barcelona: ATE.

Spector B., y Beer, M. (1989). Gestión de Recursos Humanos. Perspectiva de un Director General. Madrid: Ministerio de Trabajo.

Wexley, K.N., y Yukl, G.A. (1977). Organizational Behavior and Personnel Psychology. Homewood, IL: R.D. Irwin.

Zerilli, A. (1985). Fundamentos de organización y dirección general. Bilbao: Deusto.

Zorzona, A., Salanova, M, y Peiró, J.M. (1996). Trabajo en grupo. En J.M. Peiró y F. Prieto (Coords.), Tratado de Psicología del Trabajo. *Vol. II: Aspectos psicosociales del trabajo* (pp. 137-160). Madrid: Síntesis.

EL ANÁLISIS DEL SISTEMA HUMANO (ASH) COMO ALTERNATIVA HACIA LA EXCELENCIA EMPRESARIAL

DR. ÓSCAR DÍAZ CHICA
Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC), Valladolid, España

RESUMEN

La filosofía de la excelencia empresarial consiste en conseguir un alto desempeño en relación con los procesos clave de una organización: resultados alcanzados en sus clientes, en sus colaboradores y en la sociedad (Príncipe, 2019).
Aunque existe un marco muy coherente de Gestión de la Calidad (como el modelo de excelencia EFQM o la normativa específica ISO 9001-2000), muchas organizaciones tienen dificultades para convertirse en empresas de referencia. Desde el ámbito de la Psicología de las Organizaciones también se han planteado modelos de evaluación e intervención en las organizaciones que faciliten su orientación hacia la excelencia. En este trabajo se analiza una de las propuestas desarrolladas desde este prisma: el modelo ASH (Análisis del Sistema Humano).
Para satisfacer este objetivo se ha realizado una búsqueda documental en los repositorios de acceso abierto DOAJ, Dialnet, Redalyc, REDIB y Google académico. Los resultados ofrecen información sobre los motivos que fundamentaron el desarrollo del modelo, los objetivos que persigue, su dinámica de funcionamiento, sus elementos constitutivos y sus limitaciones. El estudio confirma que el modelo ASH señala el tipo de relaciones que grupos de elementos del modelo establecen en las organizaciones. Aspecto que representa un aporte estratégico para la búsqueda de la excelencia.

PALABRAS CLAVE

Organización, Calidad, Excelencia, Sistema, RRHH.

1. INTRODUCCIÓN

La filosofía de la excelencia empresarial consiste en conseguir un alto desempeño en relación con los procesos clave de una organización: resultados alcanzados en sus clientes, en sus colaboradores y en la sociedad. Estos resultados, siguiendo a Principe (2019), se logran a través de un liderazgo transformador que dirija e impulse la política y estrategia, las personas de la organización, las alianzas y los procesos.

Aunque existe un marco muy coherente de Gestión de la Calidad (como el modelo de excelencia EFQM o la normativa específica ISO 9001-2000), muchas organizaciones tienen dificultades para convertirse en empresas de referencia. Situación motivada, especialmente, por carencias en las herramientas de calidad e indicadores, la cultura de calidad en la entidad, el compromiso y liderazgo por parte de la dirección, y la involucración de todas y cada una de las personas de la entidad (Torrell, 2014). Y este déficit existe a pesar de que un enfoque de gestión orientado a la excelencia conduce a un aumento de la competitividad entendida como una mayor productividad, un compromiso más firme, una más adecuada actitud y motivación de los colaboradores de la organización o acciones concretas de innovación en procesos, productos y servicios (Oyarce, 2013).

La excelencia en las organizaciones también implica atender cuestiones vinculadas con la responsabilidad social. En este sentido normas como la ISO 14001, la SA 8000, la UNE 165010 o el Libro Verde de la Comisión Europea implican la satisfacción de aspectos medioambientales, sociales y/o éticos de manera integrada en el modelo de gestión de la entidad (García, 2012).

Desde el ámbito de la Psicología de las Organizaciones también se han planteado modelos de evaluación e intervención en las organizaciones que faciliten su orientación hacia la excelencia. Una de las propuestas desarrolladas es el modelo Análisis del Sistema Humano (ASH), objeto de análisis en el presente estudio.

2. OBJETIVOS

El trabajo realiza una revisión de los aspectos teóricos del modelo ASH a partir de publicaciones que abordan su estudio con objeto de abordar de manera contrastada sus particularidades y su orientación hacia la excelencia.

3. METODOLOGÍA

Para satisfacer el objetivo se ha realizado una búsqueda documental de trabajos que abordan el modelo ASH así como de sus aspectos constitutivos en los repositorios de acceso abierto DOAJ, Dialnet, Redalyc, REDIB y Google académico. También se ha consultado de manera complementaria fondo impreso en bibliotecas universitarias. El material recabado se ha revisado hasta que la información obtenida ha sido redundante, momento en el que se han considerado satisfechas las pretensiones de la búsqueda documental.

4. RESULTADOS

El modelo el ASH (Auditoría del Sistema Humano o el Análisis del Sistema Humano) responde a la concepción de la organización como una realidad social compleja. En palabras de sus autores es una "unidad compuesta de partes interrelacionadas que responden a un modelo o sistema de gestión de RRHH, que a su vez se compone de varios subsistemas, siendo él mismo un subsistema del mayor y más complejo Sistema Abierto que es la Organización" (Quijano y Navarro, 1999, p.306).

4.1. Motivos que estimulan desarrollo del ASH

El origen histórico del ASH es consecuencia de la demanda realizada por la Unión Patronal Metalúrgica (UPM) de Cataluña a la Fundación Bosch i Gimpera de la Universidad de Barcelona sobre la creación de instrumentos que permitan diagnosticar o evaluar la gestión estratégica de recursos humanos en la pequeña y mediana empresa (Quijano, Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008). Las razones que fundamentaron la atención de esta demanda y que, por tanto, orientaron el desarrollo

del modelo, se han relacionado con tres motivos principales: la búsqueda de la calidad en las organizaciones, la incertidumbre y la ambigüedad de los entornos laborales, y la mayor exigencia de efectividad a este tipo de entidades.

Desde el siglo XX se ha concedido una mayor importancia a la conquista de calidad por parte de las organizaciones. Inicialmente el énfasis se puso en los productos de la organización con objeto de favorecer el incremento de la calidad. Y posteriormente el acento se centró en mayor medida en el proceso de producción más que en el producto acabado (Shewhart, 1931).

Sin embargo los expertos en calidad pronto descubrieron que no era posible conseguir resultados excelentes en calidad si solo se aplicaban sus métodos a los procesos productivos. Por esta razón señalaron la necesidad de evaluar la calidad a través de una visión global de la organización que implicara a todos los departamentos y divisiones de la misma, y no solo a los implicados de modo directo en el proceso de producción. Este enfoque finalmente derivó en la perspectiva de la "calidad total" (Karatsu, 1991) y en la concepción de la calidad como una estrategia y una política de dirección de la organización.

Otro motivo que impulsó el nacimiento del ASH fue la creciente incertidumbre y ambigüedad desde finales del siglo XX del trabajo que las personas desarrollan en las organizaciones por diversos motivos (como la virtualidad, la presión temporal o la elevada impredecibilidad del entorno, entre otros factores). Las organizaciones precisan de herramientas para diseñar con acierto equipos que trabajen en grupo, de forma colaborativa o en red. Esta aspiración ha dado lugar al desarrollo de constructos clave que permitan entender el funcionamiento de los equipos de trabajo en el modelo ASH (Navarro, Quijano, Berger y Meneses, 2011).

También la globalización de la economía, la internacionalización de los mercados, la introducción de las nuevas tecnologías y el poder cada vez mayor de las asociaciones de consumidores desde finales del siglo XX han tenido influencia en la emergencia del modelo. Estos factores, que han obligado a las organizaciones de producción y servicios a

comportarse de forma cada vez más efectiva para sobrevivir y desarrollarse en entornos altamente competitivos, también motivaron el desarrollo del ASH para ayudar a dichas empresas a alcanzar el éxito en el mercado (Quijano y Navarro, 1999).

4.2. Objetivos que persigue el ASH

Los objetivos del modelo son la evaluación de intangibles, la evaluación de la calidad en los modelos de excelencia, el diagnóstico y la intervención en el sistema humano de las organizaciones, y la investigación del comportamiento humano en las mismas. Estos objetivos se persiguen con una visión integrada. El ASH aúna perspectivas de diversas disciplinas (psicología, psicología de las organizaciones, administración de empresas, sociología y antropología) que se han unificado en una propuesta sincrética de múltiples constructos relacionados (Quijano, Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008).

En relación con la evaluación es interesante apuntar que el modelo está formado, fundamentalmente, por tres componentes: un modelo teórico de comportamiento organizativo; una batería de instrumentos para la evaluación de distintos aspectos y dimensiones de la organización que resultan útiles para el diagnóstico y la intervención; y un sistema de control de gestión que permite seguir la evolución de la organización, desde la perspectiva de su sistema humano, el impacto de las decisiones de gestión sobre este sistema y su relación con los objetivos de negocio (Quijano, Cornejo, Yepes y Flores, 2005).

4.3. Dinámica y elementos constitutivos del ASH

La dinámica del modelo teórico del ASH se basa en la interrelación que se produce entre dos entidades: la propia organización y el entorno.

A continuación hemos incorporado la figura 1, "Modelo ASH (Auditoría del Sistema Humano)" que, además del entorno, incorpora los elementos constitutivos de las principales dimensiones de análisis de la organización: estrategia, diseño, procesos psicológicos y psicosociales, y resultados.

Figura 1: Modelo ASH (Auditoría del Sistema Humano)

<table>
<tr><td colspan="6">Entorno</td></tr>
<tr><td colspan="6">Organización</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Estrategia</td><td colspan="3" rowspan="2"></td><td colspan="3">Agentes</td><td colspan="2">Resultados</td></tr>
<tr><td colspan="2">Diseño</td><td>Procesos Psicológicos y Psicosociales</td><td>Calidad de los RRHH</td><td>Efectividad Organizativa</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Visión y misión (Valores)

Objetivos generales

Objetivos específicos

Planes de acción</td><td rowspan="3">TECNOLOGIAS</td><td rowspan="3">ESTRUCTURA ORGANIZATIVA</td><td rowspan="3">Sistemas de organización del trabajo, de administración, del personal, de relaciones laborales, etc.

Sistemas de Gestión y desarrollo de RRHH
Selección.
Formación.
Retribución.
Ev. del rendimiento.
Identificación de potenciales y planes de carrera.
Comunicación.
Prevención de riesgos y salud laboral.
Planificación de recursos humanos.
Integración.

Diseño de puestos. Potencial Motivador del Puesto
Autonomía.
Identificación de autoría.
Feedback.
Importancia de las tareas.
Variedad de las tareas.</td><td>Psicosociales
Liderazgo.
Cultura.
Participación.
Visión compartida.
Poder y autoridad.
Gestión del conflicto y negociación.</td><td>Clima organizacional.</td><td>Criterios económicos.
Criterios sociales.
Criterios ambientales.</td></tr>
<tr><td>Desarrollo grupal.</td><td>Cualidades del grupo para el rendimiento y la innovación.</td><td>Productividad grupal.
Cantidad y calidad de producción.
Calidad del servicio interno.</td></tr>
<tr><td>Procesos Psicológicos que contribuyen a:

La motivación:
· Autoeficacia.
· Equidad.
· Conciencia de resultados.
· Responsabilidad de resultados.
· Significado percibido.
· Necesidades activadas e instrumentalizad.

La activación, el estés y el burn-out:
· Conflicto de rol.
· Claridad de rol.
· Sobrecarga de trabajo.
· Apoyo social.
· Ocio y tiempo libre.

Las actitudes ante el cambio:
· Participación.
· Visión del cambio.
· Percepción de beneficios asociados.
· Formación para el cambio.
· Clima de apoyo al cambio.
· Satisfacción con el cambio.
· Percepción de recursos.
· Satisfacción con experiencias anteriores.
· Relevancia percibida de los cambios.</td><td>Competencias.
Motivación.
Identificación y compromiso.
Actitud hacia el cambio.
Estrés, activación, burn-out y equilibrio vida-trabajo.
Satisfacción laboral.
Calidad de vida laboral.</td><td>Trabajo bien hecho/desempeño.
Resultados/objetivos conseguidos.
Accidentabilidad.
Rotación y abandono de la empresa.</td></tr>
</table>

Fuente: Quijano, Navarro, Yepes, Berger y Romeo (2008).

La complejidad que presenta un estudio del entorno se simplifica en el ASH al considerar que aquel está integrado por tres aspectos: la taxonomía de áreas del entorno, sus dimensiones y su textura (Quijano, Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008, p.93).

El entorno de una organización está formado por áreas interrelacionadas que afectan a aquella de modo distinto y que, al ser consideradas por separado, permiten analizar el tipo de relación que dichas áreas establecen con otros aspectos de la organización. La taxonomía de áreas del entorno está integrada por: el entorno económico, el tecnológico, el político, el jurídico, el ecológico-proveedor de recursos naturales, el entorno del mercado laboral, el comercial o de mercados de producto/servicios, y el socio-cultural o de valores sociales dominantes (Quijano y Navarro, 1999).

Las dimensiones se definen por el ASH como las características comunes a diferentes áreas que resultan imprescindibles a la hora de realizar evaluaciones del entorno (Quijano y Navarro, 1999), ya que permiten determinar situaciones contingentes entre el entorno y las características organizativas. Las dimensiones son estabilidad, complejidad, hostilidad y percepción de la incertidumbre (Husenman, 1985).

La textura fue descrita por Husenman (1985) como un estado global de comportamiento del entorno derivado del carácter y combinación de sus dimensiones. Husenman propuso cuatro tipos puros de textura o comportamientos del entorno: entornos plácidos, flexibles, en ebullición o turbulentos.

Estas tipologías del entorno o perfiles, que se configuran a partir de las dimensiones, resultan útiles en el ASH para evaluar la adecuación entre el comportamiento organizativo y el entorno que lo rodea (Quijano y Navarro, 1999). Para el ASH la organización, que se encuentra inmersa en el entorno, reaccionando ante él, adaptándose y configurándolo proactivamente al mismo tiempo, "se construye a sí misma y actúa". En esta dinámica, el ASH plantea el análisis de cuatro dimensiones de la propia organización que es necesario analizar: la estrategia, el diseño, los procesos psicológicos y psicosociales, y los resultados (Quijano Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008, p.94).

4.3.1. Estrategia

Thompson y Strickland (1994) definieron la estrategia como el conjunto de movimientos y enfoques que diseña la gerencia para conseguir que la organización tenga resultados excelentes. Es decir, es la respuesta dada por parte de la organización al entorno "después de analizarlo (en términos de amenazas y oportunidades) y de concienciar sus propios recursos para enfrentarlo" (Quijano Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008, p.95).

La estrategia consta de cinco componentes relacionados entre sí: desarrollar un concepto de negocio y una visión de hacia donde se necesita dirigir a la organización estableciendo una misión, transformar la misión en objetivos específicos de resultado, elaborar una estrategia que logre el resultado planeado, implantar y poner en práctica la estrategia seleccionada de manera eficiente y eficaz, y evaluar el resultado y revisar la situación para realizar los ajustes correctivos que sean necesarios (Thompson y Strickland, 1994).

4.3.2. Diseño

En relación con esta dimensión el ASH contempla tres aspectos: la tecnología, la estructura y los sistemas de dirección de personas.

El primero hace referencia a la tecnología que adopta la organización para alcanzar sus objetivos. En este sentido existen diversos elementos relacionados con la tecnología que tienen una influencia relevante en el comportamiento organizativo.

Uno de estos factores es la elección de una tecnología de producción de unidad, serie o proceso, lo que tiene repercusiones en la estructura organizativa en relación con la efectividad (Woodward, 1958, 1980).

Otro elemento relevante es la adopción de una tecnología analizable o no analizable y familiar o no familiar, ya que configura cuatro tipos de organizaciones (rutinaria, no rutinaria, ingeniería y oficio) con repercusiones muy diferentes en el comportamiento organizativo (Perrow, 1970).

Otra decisión importante es la que hace referencia a la incorporación o no de nuevas tecnologías en la organización (microelectrónica, informática, telecomunicaciones y la automatización). Es interesante tener presente que este aspecto, según algunos expertos, no ha tenido tanta influencia en la modificación de los puestos de trabajo como la gestión de recursos humanos o la gestión comercial (Munduate, 1985; 1994; Kavanagh, Gueutal y Tannenbaum, 1990; Aragonés, 1997; Ferreiro y Tanco, 1997).

La estructura es otro elemento constitutivo del diseño. Viene determinada por decisiones adoptadas por la organización como las que tienen que ver con la tecnología, la distribución del poder, la necesidad de acercar la organización a su público, etc. Este conjunto de decisiones conducen a una forma de estructura más o menos plana, en red, por grupos de negocio descentralizados y de menor tamaño, virtual, etc.

El tercer elemento que integra el diseño en el modelo ASH, los sistemas de dirección de personas, son los responsables de la preparación, la integración y el compromiso de los recursos humanos de una organización. En cierto sentido es posible considerar a estos sistemas como participantes de la estructura de una organización, en tanto establecen formas pautadas de gestionar y tratar la relación con las personas que se incorporan a la misma y trabajan en ella (Quijano y Navarro, 1999).

Dentro de este sistema existen tres subsistemas que, no obstante, han sido considerados prácticamente sinónimos por algunos autores: administración de personal, relaciones laborales, y gestión y desarrollo de recursos humanos –también denominado dirección estratégica de personas– (Yoder y Heeneman, 1977; Dessler, 1988).

En el planteamiento teórico del ASH este último subsistema cuenta con una especial relevancia por su función específica de integración y motivación del personal (Quijano, 2006). Los autores del ASH utilizan el término "calidad" en los sistemas de gestión de recursos humanos para hacer referencia a su capacidad para generar resultados favorables en los empleados y en los grupos, tanto para ellos mismos como para la organización. Concretamente esta calidad se relaciona con su capacidad para "captar, incorporar, retener y desarrollar personal com-

petente y satisfecho con su vida laboral, eficaz y eficiente para conseguir los objetivos estratégicos de la organización en sus puestos de trabajo y en los grupos y equipos en los que participan" (Quijano Yepes, Berger y Romeo, 2008, 98).

4.3.3. Procesos psicológicos y psicosociales

La tercera de las dimensiones de la organización que contempla el ASH, los procesos psicológicos y psicosociales, hace referencia a "aquellos fenómenos humanos individuales y grupales que, si bien en cierto modo son fruto y efecto de los sistemas de gestión, de la estructura, la estrategia y la tecnología, al mismo tiempo influyen sobre ellas y generan en las personas y en los grupos una manera de sentir, de hacer y de ser (calidad de los recursos humanos a nivel individual y grupal), que repercute en la tarea bien hecha y en la consecución de los objetivos estratégicos de la organización (efectividad organizativa)" (Quijano y Navarro, 1999, 317).

Algunos de los procesos psicológicos más importantes que tienen lugar a nivel individual son: autoeficiencia, percepción de equidad, claridad de rol, conflicto de rol, sobrecarga de trabajo, conciencia de resultados, conciencia de significación de trabajo y percepción de apoyo social (Quijano Yepes, Berger y Romeo, 2008).

Los procesos relevantes que hacen referencia a la relación entre las personas son los procesos psicosociales, que pueden ser intragrupales e intergrupales. Todos los procesos están interrelacionados aunque algunos presentan un carácter más globalizador que otros, como la cultura organizativa y los procesos de cambio organizativo (Quijano y Navarro, 1999).

4.3.4. Resultados

Esta cuarta dimensión está integrada por dos tipologías: resultados blandos y resultados duros o efectividad organizacional.

4.3.4.1. Resultados blandos

Hacen referencia a la calidad que la dirección de recursos humanos espera obtener de las personas en cualquier organización. La calidad de

los recursos humanos, o resultados blandos, planteada por el ASH presenta componentes a nivel individual, grupal y organizativo.

A nivel individual el modelo no hace referencia a la calidad humana de las personas, al considerar que esta cuestión queda fuera de los objetivos que se persiguen. En este nivel el modelo plantea dos tipos de componentes: los supuestamente más relacionados de forma directa y lineal con los resultados de las personas para la organización (como la motivación, la identificación o el compromiso con la organización), y otros cuya relación respecto a esos resultados se expresa mejor con funciones matemáticas curvilíneas (como el estrés, la activación y *burn-out* o la satisfacción laboral).

A nivel grupal el ASH incluye el clima grupal y la adecuación de las cualidades grupales a la incertidumbre y exigencias de la tarea. Y a nivel organizativo el ASH ha relacionado la calidad de los recursos humanos de la empresa con el clima organizativo y, en cierto sentido, con todas las demás dimensiones (nivel de motivación global del personal de la empresa, de competencias, de estrés, etc.) (Quijano Yepes, Berger y Romeo, 2008).

En esta agregación de medidas para la autoevaluación de variables a nivel organizativo, el ASH ha planteado la evaluación de la autoeficacia a partir de la autoeficacia colectiva propuesta por Bandura (1997, 1998).

4.3.4.2. Resultados duros

Representan los resultados de las personas y los grupos para la organización. Se basan en una serie de criterios comunes susceptibles de conformar diferentes formas de entender la efectividad organizativa por parte de cada organización.

Uno de estos parámetros está constituido por el resultado de la eficacia (*outputs* conseguidos/*outputs* esperados) y la eficiencia (*outputs* conseguidos/inputs utilizados) en la organización.

Otro factor es la consideración de los modelos existentes más significativos (en el momento el que se ha planteado el ASH) para disponer de una respuesta frente a las distintas formas de concebir y observar a la

organización: como sistema racional (modelo de objetivos), como sistema abierto (modelo de sistemas) y como sistema político (modelo de componentes múltiples).

Otro aspecto es el que contempla la evaluación de la efectividad en tres niveles. Desde un plano individual, en el que se plantean criterios positivos (resultados y desempeño –trabajo bien hecho–). Desde una perspectiva grupal, en la que se considera la consecución de los objetivos de tarea o resultados conseguidos por los departamentos o grupos (como la productividad o calidad del servicio prestado a los clientes internos, entre otros). Y desde un prisma organizativo, ya que el ASH contempla múltiples criterios agrupados en diversos apartados económicos (financieros, productivos y comerciales), sociales (internos y externos), ecológicos (cumplimiento de normas y aprovechamiento de energías) y otros −flexibilidad y captación de recursos− (Quijano y Navarro, 1999).

4.4. Limitaciones del ASH

El planteamiento teórico en el que está basado el ASH no describe ecuaciones matemáticas contrastadas entre las diferentes dimensiones y variables que lo componen. Sin embargo, sí permite proponer "micromodelos". Estos micromodelos son "relaciones más concretas y formales entre las distintas áreas y dimensiones de la organización" que permiten "contrastar empíricamente las relaciones hipotetizadas" (Quijano, Navarro, Yepes, Berger y Romeo, 2008, p.93). Por tanto, el modelo impide establecer relaciones matemáticas exactas entre sus diferentes elementos constitutivos aunque sí permite definir el tipo de relación que establecen grupos de elementos entre sí.

Otra limitación del modelo está a nuestro parecer asociada a una carencia explícita en los resultados perseguidos por la organización: la calidad humana de sus integrantes. Pese a la coherencia de este planteamiento, resulta cuestionable que un modelo dirigido a la excelencia en la dirección de las personas no contemple la calidad humana de los colaboradores. Algunas de las nuevas corrientes de liderazgo originadas en el siglo XXI han defendido que este aspecto está muy relacionado

con la eficacia en el rol de liderazgo y con el desempeño de los colaboradores.

5. CONCLUSIONES

El desarrollo del modelo ASH está motivado por atender en mayor medida la calidad en las organizaciones, la incertidumbre y la ambigüedad de los entornos laborales, que implican nuevas herramientas para el trabajo en grupo, y la mayor exigencia de efectividad asociada a la competitividad de los mercados.

Los objetivos que persigue son la evaluación de intangibles, la evaluación de la calidad en los modelos de excelencia, el diagnóstico y la intervención en el sistema humano de las organizaciones, y la investigación del comportamiento humano que tiene lugar en ellas. Para satisfacer estas metas el modelo se articula a partir de la interrelación que se produce entre dos entidades: la propia organización y el entorno.

El ASH simplifica la complejidad que presenta un estudio del entorno a través de la concreción de sus principales áreas, el establecimiento de aspectos comunes en ellas para favorecer su evaluación y la determinación del estado global de comportamiento del entorno. Respecto a la organización, el ASH analiza cuatro dimensiones: su estrategia, el diseño (donde se integran la tecnología, la estructura y los sistemas de dirección de personas), los procesos psicológicos y psicosociales, y los resultados (divididos en resultados blandos o calidad que la dirección espera obtener de las personas y resultados duros o resultados de las personas y grupos).

En síntesis el ASH plantea que la organización se encuentra inmersa en un entorno con el que se relaciona de manera proactiva al mismo tiempo que se construye a sí misma. A partir de este planteamiento el ASH define el tipo de relaciones que establecen grupos de elementos del modelo. Este resultado, denominado "micromodelo" en su formulación, representa un aporte estratégico para la búsqueda de la excelencia empresarial.

6. BIBLIOGRAFÍA

Aragonés, R. (1997). Comercio electrónico. ¿Revolución o espejismo virtual?. Distribución y consumo, 35(agosto/septiembre), 6-14.

Bandura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: W.H. Freeman & Co.

Bandura, A. (1998). Personal and Collective Efficacy in Human Adaptation and Change. En J.G. Adai, D. Belanger y K.L. Dion (Coords.). Advances in psychological science (vol. 1). Personal, Social and cultural aspects (pp. 51-71). Hove, England UK: Psychology Press.

Dessler, G. (1988). Personnel Management. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Ferreiro, T., y Tanco, M. (1997). El comercio electrónico en Internet. Distribución y Consumo, 35(agosto/septiembre), 26-30.

García, M. (2012). Excelencia empresarial vs sostenibilidad y responsabilidad social. 3c Empresa: investigación y pensamiento crítico, 1(1), 1-8.

Husenman, S. (1985). Gestión de Recursos Humanos. Un enfoque estratégico. Tesis doctoral inédita. Departamento de Psicología, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.

Karatsu, H. (1991). CTC: La sabiduría japonesa. Control total de calidad. Barcelona: Gestión 2000.

Kavanagh, M.J., Gueutal, H.G., y Tannenbaum, S.I. (1990). Human resource information systems: development and application. Boston: Pws-Kent.

Munduate, L. (1985). El impacto sociolaboral de las nuevas tecnologías. Temas Laborales. Revista andaluza de Trabajo y Bienestar Social, 4, 55-70.

Munduate, L. (1994). Nuevas tecnologías, automatización y conducta en las organizaciones. En J. Ramos y J.M. Peiró (Coords.), Intervención Psicosocial en las Organizaciones (pp. 363-418). Barcelona: Promociones y Publicaciones Universitarias, PPU.

Navarro, J., Quijano, S.D., Berger, R., y Meneses, R. (2011). Grupos en las organizaciones: herramienta básica para gestionar la incertidumbre y ambigüedad crecientes. Papeles del Psicólogo, 32(1), 17-28.

Oyarce, J.A. (2013). Excelencia empresarial y competitividad: ¿una relación fructífera? Panorama socioeconómico, 31(46), 58-63.

Perrow, C. (1970). Organizational analysis: a sociological view. Belmont, California: Brooks/Cole.

Príncipe, J. F. (2019). Competitividad y excelencia empresarial. Exégesis, 10(1), 41-47.

Quijano, S. (Coord.) (2006). Dirección de recursos humanos y consultoría en las organizaciones. Aspectos diferenciales. El ASH (Auditoría del Sistema Humano). Barcelona: Icaria.

Quijano, S., Cornejo, J.M., Yepes, M., y Flores, R. (2005). La calidad de los procesos y recursos humanos (CPRH) como componente de la calidad del sistema humano de la organización: conceptualización y medida. Anuario de Psicología, 36(1), 7-36.

Quijano, S., y Navarro, J. (1999). El ASH (Auditoría del Sistema Humano), los modelos de calidad y la evaluación organizativa. Revista de Psicología General y Aplicada, 52(2-3), 301-328.

Quijano, S., Navarro, J., Yepes, M., Berger, R., y Romeo, M. (2008). La Auditoría del Sistema Humano (ASH) para el análisis del comportamiento humano en las organizaciones. Papeles del Psicólogo, 29(1), 92-106.

Shewhart, W.A. (1931). Economic control of quality of manufactured product. New York: D. Van Nostrand Company.

Thompson, A.A.JR., y Strickland, A.J.III (1994). Dirección y Administración Estratégicas. Conceptos, casos y lecturas. Argentina: Addison-Wesley Iberoamericana.

Torrell, F. (2014). La excelencia empresarial: las herramientas de calidad total como motor para la gestión del cambio en las organizaciones. Revista de contabilidad y dirección, 19, 11-28.

Woodward, J. (1958). Management and technology. London: Her Majesty's Stationary Office.

Woodward, J. (1980). Industrial Organization: Theory and Practice (2ª ed.). Oxford: Oxford University Press.

Yoder, D., y Heneman, H.G. (1977). Handbook's of personnel and industrial relations. Washington: Bureau of National Affairs (BNA).

TECHNOLOGY WATCH AS A FACILITATOR OF RESILIENCE IN SMES

DR. DANIEL PÉREZ-GONZÁLEZ
DRA. SARA TRIGUEROS-PRECIADO
Universidad de Cantabria, España

ABSTRACT

The complexity of the technological and economic environments along with the speed of change complicate the survival of companies, especially Small and Medium-sized Enterprises (SMEs hereafter). In these contexts, resilience becomes an important factor for companies, and is a complex concept that has been addressed on many fronts and has been defined many times, which means it needs research in the area of management. In that sense, the most recent management literature recognises the need to move forward not with more definitions that are similar to one another but with practical measures that identify which tools can affect the resilience of companies. Furthermore, in today's information and knowledge society, information management processes such as Technology Watch (TW hereafter) focusing on capturing information from the environment that are of interest to the business and make them available to decision makers, can play a key role. For that reason, in this paper based on empirical research carried out by surveying industrial SMEs and applying statistical models that analyse variance. We analyze if TW use by SMEs improves the characteristics associated with resilience as anticipation, adaptation and innovation. Our findings provide positive results in these points, thereby allowing us to conclude that information management processes like TW are facilitators of resilience in companies.

KEYWORDS

Resilience, Technology Watch, SMEs.

INTRODUCTION

In economic contexts characterised by global competition, rapidly changing business environments and the impossibility of our companies being able to compete with emerging economies in terms of costs, the competitiveness of organisations can be compromised by their capacity to react and adapt to change and by the development of knowledge that leads to new products or services and more efficient processes (Trigueros-Preciado et al., 2013).

It is within this context, resilience becomes a very important factor and is a multidisciplinary and complex concept, which has not been addressed in the area of management as much as others. It can be understood in a wide sense as the capacity of organisations to internalise changes and ruptures, from within and externally, without having their profitability being affected and even developing a certain degree of flexibility that through processes of rapid adaptation, are able to obtain extra, monetary or intangible benefits derived from adverse and/or unpredictable circumstances (Minolli, 2005; Erol et al., 2010). Thus resilience becomes a fundamental capacity not only for companies but also as a last resort for the economies of nations, which means it's very important to know more about it and especially to understand the tools that businesses can use to strengthen that ability. However, in spite of its importance, there are few contributions that seek to define the concept or characterize the most resilient companies (Staw et al., 1981; Bell, 2001; Sheffi, 2005; Williams et al,. 2014)

with a special lack of studies that analyze the tools that enhance resilience in SMES (Rahman et al,. 2014; Fiksel et al,. 2015). Very important question because the SMEs are the most abundant business organization type in all developed economies, and also have some general characteristics recognized by the literature unlike large companies, such as its small size, reduced availability of resources, less professionalized management (Soto-Acosta al,. 2016).

At the same time, the importance of adequate information and knowledge management, along with the correct usage of ICT, has been talked about for some time now as ways to improve efficiency and

competitiveness in. However, the severity of the global economic crisis that began in 2009 and in European economies has led to job losses, loss of production and sales, generating a context of difficulties for the survival of companies and especially on SMEs in Southern Europe, where 20% on average have disappeared organisations (Rahman et al,. 2014), have shown there is still a lot to do in this subject.

In this context of adequate management information need to improve competitiveness and survivability, concepts such as TW has acquired a special importance. A comprehensive TW approach is defined as a systematic process of information, which involves very specific steps, such as: the active search for information external to the company, filtering and analysis of the information found, and organize useful information for company strategy that is a source of threat or opportunity, to make it available to decision makers (Drilhon et al., 1993; Veugelers et al., 2010). TW is a concept that has been studied mainly by large companies with a focus on technology, while there is a lack of studies that analyse its application to SMEs and the benefits it can create for them (OCDE, 2009).

Therefore, the literature recognises the absence of or a gap in the research that analyses resilience in SMEs that is related to information management processes and that delve in to the analysis of which tools could be used to strengthen that capacity (Bhamra et al., 2011). It is necessary to address this deficit because of the fact that SMEs are the most numerous business organisations in developed countries (Dou, 1997) , making up 90% of the total number of businesses. Organisms like OECD (Wymenga et al., 2012) and the European Commission insist on the need to develop policies and research that analyse the issues that facilitate the development of these organisations.

OBJECTIVES

Taking into account what was stated in the introduction, the objective of this paper is to analyse in SMEs if the application of TW improves the capacity of resilience of these companies and in what specific areas.

The purpose of this is to enrich the available literature on resilience in the business world while are the same time being useful for professionals and SME managers showing which tools can favour resilience.

In order to meet the objectives previously mentioned, this is paper is structured into the following sections: first, a literature review is carried out to analyse the concepts of resilience and TW from a management perspective; second, the methodology that was followed is laid out along with the results that were obtained; and finally, the conclusions derived from the research, the limitations and future lines of research are presented.

LITERATURE REVIEW

1. THE CONCEPT OF RESILIENCE IN THE AREA OF MANAGEMENT

The study of resilience is a complex and interdisciplinary topic that has been addressed from different perspectives beginning with ecology, psychology (Luthans et al., 2007; Linnenluecke et a., 2010), an environmental perspective and in terms of a response to natural disasters (Beermann et al., 2011; Gunderson et al.,2001) and with complex sociological-ecological systems (Limnios et al., 2014; Weick, 1993).

Turning out attention to management, the topic of resilience is relatively new and dealt with less than other more classic topics in management (Bhamra et al., 2011 ;Williams et al., 2014) and presents a high level of complexity because it's the objective of study from many different perspectives whose only commonality is that they concern businesses. So, within the study of resilience in the area of management, the research that stands out is related to the analysis of how businesses survive external threats and collapse (Staw et al., 1981; Wildavsky, 1988), research that relates businesses to technological risk (Smart et al., 2003; Rice Smart et al., 2003) and, more recently, research centered on analysing topics related to the supply chain (Christopher et al., 2004; Pettit et al., 2010; Avey et al., 2009) and research related to psychology, employees and the organisation (Stolker, 2008).

Always prevailing conceptual investigations or case studies of large companies (Hamel and Valikangas, 2003).

With regard to the definition of resilience in the field of management there is no single definition as it can be seen in the table 1

Table 1. Resilience Definition

Researchers	**Resilience definition**
Staw et al. (1981)	The tendency toward well-learned or dominant *responses*, possibly leading to maladaptive outcomes under conditions of threat.
Weick (1993)	As consisting of four sources: *improvisation* and bricolage, virtual role systems, the attitude of wisdom, and respectful interaction.
Gunderson and Holling, (2001)	The magnitude of disturbance the system (business) can *tolerate*.
Hamel and Valikangas (2003)	The ability of an organization to dynamically reinvest its business models and strategies as circumstances change. This includes continuously *anticipating* and *adjusting to changes* that are threatening the core of the organization, and to change before the need for change becomes desperately obvious.
Fiksel, (2006)	The capacity for an enterprise to survive, *adapt* and grow in the face of turbulent change.
Scott and Laws, (2006)	The capacity for an enterprise to survive, *adapt* and grow in the face of turbulent change of the same concepts and incorporate the relationship between resilience and *innovations*
Ponis and Koronis, (2012)	As proactively planning and designing, *anticipating* unexpected events, responding *adaptively*, maintaining control over structure, and transcending to a post-event robust state of operation
Kamalahmadi, and Mellat-Parast, (2016)	The dynamic capability of an enterprise, which is highly dependent on its individuals, groups, and subsystems, to face immediate and unexpected changes in the environment with *proactive attitude* and thought, and *adapt* and respond to these changes by developing flexible and *innovative* solutions

Although there is no single accepted definition, from the review and analysis of the literature is observed a clear evolution of the term has been passed down from the first definitions of resilience in the area of management presented by (Staw et al., 1981) in which it's defined as the tendency toward well-learned or dominant responses, possibly leading to maladaptive outcomes under conditions of threat, or by (Wildavsky, 1993) where esilience is the capacity to cope with unanticipated dangers after they have become manifest, learning to bounce back, or even by (Limnios et al., 2014) who define resilience as the magnitude of disturbance the system can tolerate. To news definitions as (Fiksel, 2006) say that resilience includes continuously anticipating and adjusting to changes that are threatening the core of the organization, and to change before the need for change becomes desperately obvious, (Scott and Laws, 2006) says it's the capacity for an enterprise to survive, adapt and grow in the face of turbulent change and (Ponis and Koronis, 2012) insist of the same concepts and incorporate the relationship between resilience and innovations, which (Hidalgo, and Albors, 2008) clarify by indicating that resilience implicate proactive attitude and thought, and adapt and respond to these changes by developing flexible and innovative solutions.

This means the concept of resilience has gone from resisting, tolerating and responding to anticipating, adapting and innovating. In this regard, in this paper we consider resilience as the dynamic capability that allows a company to anticipate and adapt to problems through continuous innovation [Scott and Laws, 2006; Ponis and Koronis, 2012; Kamalahmadi and Mellat-Parast 2016). Moreover, as (Williams and Vorley, 2014; Fiksel et al., 2015) say, now it is not so important to discuss how to incorporate small nuances in the concept, but the most important is the development of a new research to study and identify what affects the capacity of SMEs resilience and how information processes and technology can support these capabilities, all of which this paper will address.

2. THE CONCEPT OF TW IN THE AREA OF MANAGEMENT

TW is a relatively modern concept in the area of management. Specifically, the first references made about TW with an orientation towards business management come from the 1990s (Wymenga et al., 2012) and from there, following an increase in economic and technological complexity, TW has become more relevant in the business world. In that sense, TW in the area of management has evolved over several different stages, from the beginning when studies went from trying to define the concept (Drilhon and Estime, 1993) with the description of the applicable tools and technology (Anica-Popa and Cucui, 2009; Davidson 2001) to looking more recently at applied cased and analysis of large enterprises and public and/or research centres (Mortara et al., 2009; Zabala-Iturriagagoitia, 2014) that value a practical approach, which is evidenced in the case of Spain with the appearance of TW system certification rules with the rule UNE 166006;2011. Therefore, the literature states that the next step in the development of TW should be its analysis and generalised application in all types of organisations with special attention being paid to the evaluation of the results obtain from the application of TW.

As for the definition of TW, there is not one definition in consensus. However the definition by (Drilhon and Estime, 1993) says technology watch is a function that consists of analysing the innovative behaviour of direct and indirect competitors, exploring all sources of information (books, grey literature, patent offices, etc.), examining the existing products on the market (analysis of the incorporated technology) and attending trade fairs or conferences to position the business against competitors and to become conscious of the technology that will be dominant in the future. For (Cakar and Erturk, 2010), it consists of an informative process that though technology observes and analyses the area of organisation's interest in order to inform management. The most recent definitions (Veugelers et al., 2010) define TW as a technological and organisational process that is related to improving innovative and adaptation capacities in organisations.

Considering all of the above, for this work TW is defined as a systematic process of information, which involves very specific steps, such as: the active search for information external to the company, filtering and analysis of the information found, and organize useful information for company strategy that is a source of threat or opportunity, to make it available to decision makers to improve the decision-making process that is oriented towards the adaptation and innovation of the organisations.

3. NEW APPROACH LINKED TW AND RESILIENCE

Recent literature indicates the need to advance in the study of resilience in companies and identify which elements favor the capacity of resilience of organizations and what organizational tools favor resilience own characteristics.

Some theoretical studies have indicated that the processes associated with information management can help resilience (Rahman and Ramos, 2014; Minolli, 2005; Rahman and de Sousa, 2014) and practical works focused on supply chain management point to the importance of proper management of information has [Stolke et al., 2008; Hamel and Valikangas, 2003; Davidson, 2001). Considering that it is necessary to explore possible relationships between advanced information management processes and decision making with resilience. In this sense, the TW literature, as a management information process for making decisions, attributes among its potential benefits the anticipation, adaptation and innovation (Mortara et al., 2009; Zabala-Iturriagagoitia, 2014). Characteristics that the literature on resilience agrees to point as the own of the resilient companies. So that, companies that show these characteristics are considered Resilient (Holling, 1973; Stephenson, et al., 2010; Kantur and İşeri-Say, 2012). Therefore, a priori it seems that processes like the TW which with the information generated facilitate anticipate, adapt and innovate, can enhance the capacity of resilience of the enterprises. While it must be said that beyond theoretical works on information systems and resilience it has not been found any study that specifically explore this relationship at empirical level.

Related to this point, in our work, in the first phase and at a qualitative level, in-depth interviews with managers of the sample companies in which managers expressed the importance that TW had had for the successful business continuity, provided that the TW had enabled them to anticipate, adapt and develop innovations. Pointing in that way professional practice to the theoretical relationship literature begins to show but which it has not yet been treated empirically, motivating more the need to explore that relationship.

METHODOLOGY

As it was stated in the introduction, the objective of this paper is not to discuss or add new definitions or nuances to the concept of resilience, but to explore the possible relationship between TW and SMEs resilience, and develop an empirical study that allowes to analyze if TW can improve resilience in companies and especially in SMEs, which are the least studied and where there is the least amount of research.

Therefore, to carry out this work an empirical research methodology of a qualitative and quantitative nature was used. The qualitative side was carried out through group meetings and long interviews with managers of SMEs from February to May of 2015. The quantitative side of the research was carried out by collection data from personal surveys and statistical study from June to September of 2015, during which a total of 83 valid surveys were obtained (Table 1).

The object of study of this research were the SMEs in the industrial sector located in Cantabria, a region in the North of Spain. The choice of the industrial sector was motivated not only by the importance of this sector for the Spanish economy, which creates 17% of the added value and holds more than 2.5 million jobs, but also because of the urgent need this sector has to improve its competitiveness through innovation and high added value products since it is being threatened by emerging economies that compete with low costs (OCDE,2009). As for the types of enterprises, it deemed best to focus this research on small and medium sized enterprises, SMEs, given that they form the

base of the business sector in developed countries (Dou,1997) and there is a lack of research that analyses resilience and the use of TW in these types of organisations.

Looking at the businesses that are the object of the study, first of all it's worth mentioning that they fit the definition of SME established by the European Commission (2003), while excluding micro-SMEs, companies made up of ten employees or less, because given their reduced size this could condition their investments in information management and R&D+I. Furthermore, they are characterised by having their headquarters in Cantabria, a region in the North of Spain. In terms of the number of employees, the businesses included in the sample have between 10 and 84 employees, with an average of 23 workers on staff. With respect to the qualifications of the personnel, the majority of the employees have a professional degree (75.6%), followed by those with university degrees (21.1%) and a low number of non-specialised personnel (3.3%).

Table 2. Research technique summary

Qualitative study	Two group meetings with 17 managers from industrial SMEs 1st of February 2015 - 2nd of May 2015
Quantitative study (survey)	
Universe	732 SMEs from the mechanical & metal industry sector with uninterrupted activity between 2010 and 2015. And between 10-250 employees
Geographical scope	Cantabria, North of Spain
Procedure of sampling	Random sampling
Collection of information	Survey performed with managing director or owner.
Size of the sample	83
Sampling error	9.87%
Level of trust	95.5% (K = 1.96) for the most unfavourable case p=q=0.5
Date of field work	June-September 2015

Finally, as for the statistical analysis techniques utilized in this research, two groups were formed: companies that carry out TW and

those who do not. To form the groups, the classification criteria was to have formal TW processes in place from 2010. As it was indicated in the introduction and literature review, TW is a systematic and comprehensive process that to be considered in operation must meet the following phases: capture, filtering, external information processing and its dissemination to decision makers. TW is a process that only works when all phases are met and does not admit intermediate states (the system is full or it is not active). Therefore only the firms that met all phases were classified in the group "with TW" and the rest of the companies in the group "without TW".

For the classification and statistical data treatment it was used a dichotomous variable in which the value of 0 would correspond to apply TW and 1 without applying TW that were coded as 0= Yes Application TW, 1= No application TW. The final result was 21 companies (25,3%) formed the group "with TW" y 61 ones (74,6%) "without TW".

Table 3. Distribution companies by using TW.

Classification criterion	Nº of Companies	%
Yes Application TW	21	25,3
No application TW	62	74,7
Total	83	100

It was considered appropriate to take as reference from the year 2010, which coincides with the most difficult economic crisis moment with economic recession and consumption and sales lost, generating a context of difficulties for the survival of companies until now, when the economic situation in Spain has improved considerably so that we can look at if the TW improved or affected the resilience capacity. In that sense, from the division of the companies of the sample into two groups, the statistical analysis techniques that were used consisted of applying the variance analysis model ANOVA, statistical techniques of group differences. More specifically, the one-way ANOVA test was applied. The ANOVA test allows for the statistical comparison of differences between groups of the same sample, in our case industrial SMEs, with TW, or without TW (independent variables), with respect

to dependent variables that are the characteristics that the most recent literature relates to resilience: anticipation, adaptation and (Fiksel, 2006; Scott and Laws, 2006; Ponis and Koronis, 2012; Kamalahmadi, and Mellat-Parast, 2016).

In particular, to form the "anticipation", "adaption" and "innovation" dimensions , the dimensionfor the dimension, Works (Kantur and İşeri-Say, **2012;** Lee, and Vargo, **2013** Stephenson et al, **2010)** are followed.

From the cited works, the attributes of the dimensions were obtained, but since each previous work had been applied to different types of companies and sectors, it was necessary to adapt to the particularity of the companies in our sample. The Adaptation work was done during the qualitative phase in meetings with managers of companies in the sample (table 2).

These scales, although are based on previous works collected by the literature and have been adapted to the particularities of the companies under study, in order to ensure that all dimensions are clearly differentiated and the scales have adequate validity and reliability, it was proceeded firstly an exploratory factor analysis and, secondly, for the final variables obtained, it is analyzed their alpha Cronbach individually.

In Table 4 and 5 the summary of the exploratory factor analysis is collected, where, on the first hand, it is verified that the KMO contrast has a value greater than 0.5 and the Barlett sphericity test is significant, in this case are met both contrasts, which indicates that there is indeed correlation between the items and therefore is appropriated to make a factor analysis. In this regard, following the Kaiser criterion (Hair et al., 1999) the autovalues superior to 1 are extracted, which in our case are three, and explain the 90.3% of the variance.

Table 4. Contrasts suitability of Factorial Analysis and Total Variance Explained

	Initial Auto values			Add from the saturations to the square of the extraction		
Component	Total	% of the variance	% of the variance accumulated	Total	% of the variance	% of the Variance accumulated
1	2,187	45,768	45,768	3,096	45,768	45,768
2	1,612	23,499	69,267	1,4	23,499	69,267
3	1,475	21,040	90,307	1,295	21,040	90,307
4	0,675	3,124	93,431			
5	0,655	3,110	96,541			
6	0,643	2,210	98,751			
7	0,512	0,541	99,292			
8	0,456	0,278	99,57			
9	0,332	0,159	99,729			
10	0,187	0,119	99,848			
11	0,113	0,092	99,940			
12	0,073	0,060	100,000			

KMO 0,84
Bartlett's Test of Sphericity sig. ,000

Meanwhile, the components' matrix (Table 5) shows the three factors extracted and the loads or weights of the items in each factor, being able to observe in which factor presents each item a higher load, that is to say, which factor is associated with each item. In this sense it is seen as items related to anticipation are associated with factor 3, which will be the Anticipation variable, items related to adaptation are associated with factor 1, which we name adaptation and, finally, the items related to innovation have higher load in factor 2, which we name innovation

Table 5. Component matrix

	Factors		
Components	**1**	**2**	**3**
ANT1	0,235	0,312	0,811
ANT 2	0,224	0,286	0,721
ANT 3	0,362	0,231	0,837
ANT 4	0,204	0,116	0,813
ADP1	0,873	0,211	0,317
ADP 2	0,768	0,285	0,262
ADP 3	0,811	0,412	0,122
ADP 4	0,834	0,512	0,314
INNO1	0,173	0,894	0,421
INNO 2	0,412	0,812	0,189
INNO 3	0,130	0,710	0,160
INNO 4	0,384	0,811	0,324

Once guaranteed that all dimensions are clearly differentiated and correspond to the expected review of the literature, we shall proceed in each one of them to the analysis of its validity and reliability by analyzing statistical Cronbach's alpha (Tables 9.10 and 11), obtaining in all variables alphas' values higher than 0.6, which guarantees its validity and reliability (Hair et al., 1999)

RESULTS AND DISCUSSION

As we have seen in the previous sections, resilience is related to the capacity for anticipation, adaptation and even growth and innovation. At the same time, TW is considered to be a process that, in a systematic and multidisciplinary way (information-technology and business-search), detects, analyses and disseminates information that is of interest for the organisation's strategy and is oriented towards making innovations and improving the adaptation of organisations. Therefore, the next section looks into if the application of TW facilitates the characteristics related to business resilience

THE EFFECT OF TW ON BUSINESSES' ANTICIPATION

In order to test if an effect exists from the use of TW on the variable capacity for anticipation, which is defined by the following attributes: capacity for anticipation in the sector, satisfaction with the information from the sector, improvement in scientific and technical knowledge, and information adequacy to anticipate contingencies (Table 6), different ANOVA models were created with one for each attribute as shown in Table 7.

Table 6. Attributes of Anticipation

For each question mark the value that best represents your company's situation over the last 5 years, with 1 = very negative and 7 = very positive.								
ANT 1	The company's capacity for anticipation and reaction to changes in the sector is good	1	2	3	4	5	6	7
ANT 2	The company's level of satisfaction with the information it has from the sector is good	1	2	3	4	5	6	7
ANT 3	The evolution of the scientific and technical knowledge of your company has improved	1	2	3	4	5	6	7
ANT 4	With the information it has your company can anticipate contingencies before they occur	1	2	3	4	5	6	7

Table 7. ANOVA TW and Anticipation.

Application of TW	**(Averages) ANT 1**		**ANT 2**	**ANT 3**	**ANT 4**
YES	5.20		6.76	5.84	5.62
NO	2.75		4,25	2,60	2,35
	Significance	0.005*	0.005*	0.001*	0.001*
	* Significance at a 99% level				

Therefore, it can be observed that all the averages indicate better behaviour in companies with TW for all attributes. Likewise, the statistical tests whose significance is less than 0.01 indicate that it is statistically significant at a 99% level.

Specifically, companies using TW show better average performance in its ability to anticipate and react to changes in the sector, most satisfacicón with the information available in the environment, they have

improved their technical and scientific knowledge and their information allows them to anticipate to the contingencies before they occur, which means that applying TW favours business's capacity for anticipation.

THE EFFECT OF TW ON BUSINESSES' ADAPTATION

The analysis of the existence of an effect between the use of TW and the capacity for adaptation, measured by the attributes in Table 8, is carried out by creating an ANOVA model for each of the attributes that make up the capacity for adaptation (Table 9).

Table 8. ANOVA TW and Adaptation

For each question mark the value that best represents your company's situation over the last 5 years, with 1 = very negative and 7 = very positive.								
ADP 1	The survival of the company has never been in danger	1	2	3	4	5	6	7
ADP 2	Revenues have grown	1	2	3	4	5	6	7
ADP 3	The level of collaboration and cooperation with other organisations has increased	1	2	3	4	5	6	7
ADP 4	Do you believe that the company has adapted quickly to change	1	2	3	4	5	6	7

Table 9. ANOVA TW and Adaptation

Application of TW	**(Averages) ADP 1**	**ADP 2**	**ADP 3**	**ADP 4**
YES	6.16	5.46	4.84	5.12
NO	3.75	2.82	2.60	2.35
Significance	0.007*	0.005*	0.007*	0.001*
* Significance at a 99% level				

The analysis of the results shows that for all the attributes that make up the variable adaptation companies that use TW show a better average behaviour than those companies who do not apply TW. Likewise, that behaviour is statistically significant for the attributes related to the survival of the company has never been in danger, the revenues having grown, the level of collaboration and cooperation with other organisations having increased and to the belief that the company adapted

quickly to change. Therefore, the application of TW favours the capacity for adaptation in the companies included in the sample.

THE EFFECT OF TW ON BUSINESSES' INNOVATION

Lastly, this research analyses the existence of an effect between the use of TW and the capacity for innovation and, as with the previous cases, this is carried out by creating an ANOVA model for each of the attributes (Table 10) that make up the capacity for innovation (Table 11).

Table 10. Scale formed by an indicator of the capacity for innovation

For each question mark the value that best represents your company's situation over the last 5 years, with 1 = very negative and 7 = very positive.								
INNO 1	The company has made improvements in its products/services	1	2	3	4	5	6	7
INNO 2	The company has made new products/services	1	2	3	4	5	6	7
INNO 3	The company has made improvements in its processes during the last year	1	2	3	4	5	6	7
INNO 4	The company has created new processes	1	2	3	4	5	6	7

Table 11. ANOVA TW and Capacity for Innovation

Application of TW	**(Averages) INNO 1**		**INNO 2**	**INNO 3**	**INNO 4**
YES	5.16		5.84	5.46	5.92
NO	2.75		2.21	3.12	3.50
	Significance	0.003*	0.001*	0.009*	0.003*
		* Significance at a 99% level			

In Table 11, it can be observed that the group of companies that use TW obtain higher averages for all the attributes and, furthermore, the tests are statistically significant. Therefore, companies that use TW obtain better behavoiur in the development of new or improved products/services and new or improved processes with a greater frequency. This means that TW favours a greater capacity for innovation, which is in turn a characteristic of resilient companies.

CONCLUSIONS

It has been some time now that we are immersed in a growing tendency towards complexity in economic and technological contexts where the capacity of companies to anticipate change, adapt and even grow and innovate is recognised as a sustainable base for enterprise competitiveness, all of which are characteristics of the concept of resilience. Therefore, it is important to gain great amounts of knowledge about the resilience of companies, especially in SMEs who are truly the base of the economy but over whom few studies are carried out. Moreover, given the complexity of the concept of resilience this need comes at a time when it's not entirely important to provide nuances about the concept or new variants of previous definitions but it is especially important to look into what the concept implies and what tools can be used to encourage and strengthen it. It is precisely on these issues that the most recent literature on business resilience says it is necessary to dig deeper by analysing the relationship between information management processes and business resilience.

That said, the concept of TW appears and, from a managerial perspective, it is considered to be an informational, technological and managerial process that looks to alert the business to any change in their environment that can affect it and it does so with a focus on obtaining results on adaptation and innovation. Therefore, in spite of the difficulty of not having empirical studies that analyse the effects of information management processes and resilience to use as a reference, in this paper we make the effort to relate the effect that TW has on the main characteristics that are attributed to the concept of resilience from a management perspective: anticipation, adaptation and innovation. To do so, research was carried out on 83 industrial SMEs with the objective of analysing if the use of TW by SMEs during the most difficult years of the crisis contributed to the reinforcement of the key characteristics of business resilience. The findings show that companies that have applied TW clearly have a greater capacity for anticipation, while also facilitating their innovation through the creation of new or improved products and/or services, all of which leads to a greater capacity for adaptation. Therefore, coinciding with the findings of

the latest conceptual studies on business resilience, this capacity is related to information management processes that act as facilitators.

Finally, it should not be overlooked that this research has limitations given that it was centred on 83 SMEs from the industrial sector in the North of Spain and while the research results presented here are significant for the companies contained in the sample, they should be considered with caution when making generalisations about all industrial companies. Therefore the results of the work, are mainly applicable to SMEs, and for the application in other types of organizations it may be desirable to adjust it to the characteristics of that kind of sample. In that sense, in future lines of study it would be interesting to widen the number of companies included in the sample and to replicate this research in other sectors of activity such as with companies in the services' sector, while also widening the geographical scope and looking further into the tools that act as catalysts for business resilience.

REFERENCES

Anica-Popa, I.; Cucui, G. A (2009) Framework for Enhancing Competitive Intelligence Capabilities using Decision Support System based on Web Mining Techniques. International Journal of Computers, Communications & Control, 4(4).

Avey, J. B.; Luthans, F. ; Jensen, S. M. (2009) Psychological capital: A positive resource for combating employee stress and turnover. Human Resource Management, 48(5), 677-693.

Beermann, M. (2011) Linking corporate climate adaptation strategies with resilience thinking. Journal of Cleaner Production, 19(8), 836-842.

Bell, M. A. (2002) The five principles of organizational resilience. Gartner Newsletter, 2002.

Bhamra, R.; Dani, S.; Burnard, K. (2011) Resilience: the concept, a literature review and future directions. International Journal of Production Research, 49(18), 5375-5393.

Cakar, N; Erturk, A. (2010) Comparing innovation capability of small and medium-sized enterprises: Examining the effects of organizational culture and empowerment. Journal of Small Business Management, 2010, 48, 3, 325-359

Coutu, D. L. (2002) How resilience works. Harvard Business Review 2002, 80, 46-55.

Davidson, C. H. (2001) Technology watch in the construction sector: why and how?. Building Research & Information 2001, 29(3), 233-241.

Christopher, M. ; Peck, H. (2004) Building the resilient supply chain. International Journal of Logistics Management 2004, 15(2), 1-14.

Dou, H. J. M. (1997) Technology watch and competitive intelligence: the European way. Compétitive intelligence review 1997, 8(1), 78-84.

Drilhon, G.; Estime, M. F. (1993) Technology watch and the small firm. In Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer, France, 1993.

European Commission. (2003) Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, notified under document number C(2003 1422), 2003

Erol, O.; Henry, D.; Sauser, B.; Mansouri, M. (2010) Perspectives on Measuring Enterprise Resilience. 4th Annual IEEE International Systems Conference, San Diego, California, USA, 5-8 Abril, 2010.

Fiksel, J.; Polyviou, M.; Croxton, K. L.; Pettit, T .J. (2015) From risk to resilience: Learning to deal with disruption. MIT Sloan Management Review 2015, 56(2), 79-86.

Fiksel, J. (2006) Sustainability and resilience: toward a systems approach.Sustainability. Science Practice and Policy 2006, 2(2), 14-21.

Gunderson, L. H.; Holling, C. S. (2001) Panarchy: Understanding transformations in human and natural systems. Washington, DC: Island Press. 2001

Hamel, G. ;Valikangas, L. (2003) The quest for resilience. Harvard Business Review 2003, 81(9), 52-65.

Hair, J.F.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L.; Black, W.C. (1999) Análisis multivariante. Prentice Hall Madrid, 1999

Hidalgo, A. ;Albors, J. (2008) Innovation management techniques and tools: a review from theory and practice. R&d Management 2008, 38(2), 113-127.

Holling, C. S. (1973) Resilience and stability of ecological systems. Annual Review of Ecology and Systematics 1973, 4, 1-23.

Kantur, D.; İşeri-Say, A. (2012) Organizational resilience: A conceptual integrative framework. Journal of Management & Organization 2012, 18(06), 762-773.

Kamalahmadi, M.;Mellat-Parast, M. (2016) A review of the literature on the principles of enterprise and supply chain resilience: Major findings and directions for future research, International Journal of Production Economics 2016, 171 (1), 116-133.

Lee, A. V.;, Vargo, J.; Seville, E. (2013) Developing a tool to measure and compare organizations' resilience. Natural hazards review 2013, 14(1), 29-41.

Limnios, E. A. M.; Mazzarol, T.; Ghadouani, A.; Schilizzi, S. G. (2014) The resilience architecture framework: Four organizational archetypes. European Management Journal 2014, 32(1), 104-116.

Linnenluecke, M.; Griffiths, A. (2010) Beyond adaptation: resilience for business in light of climate change and weather extremes. Business & Society 2010, 49(3).

Luthans, F. ; Youssef, C. M. (2007) Emerging positive organizational behavior. Journal of Management 2007, 33(3), 321-349.

Mallak, L. (1998) Putting organizational resilience to work. IndustrialManagement 1998, 40(6), 8–13.

Minolli, C. B. (2005) Empresas Resilientes. Algunas Ideas para Construirlas, Temas de Management 2005, 3, 20-24. Available online: http://www.ucema.edu.ar/u/cpcbm/Investigacion/Resiliencia/Empresas_Resilientes.pdf (accessed on 10-9-2015)

Mortara, L.; Kerr, C. I.; Phaal, R.;Probert, D. R. (2014) Technology intelligence practice in UK technology-based companies. International Journal of Technology Management 2009, 48(1), 115-135.Zabala-Iturriagagoitia, J. M. Innovation management tools: implementing technology watch as a routine for adaptation. Technology Analysis & Strategic Management 2014, 26(9), 1073-1089.

OECD. (2015) Taxation of SMEs in OECD and G20 Countries 2015. ISBN: 9789264243507 DOI : 10.1787/9789264243507-en

OCDE. (2009) The impact of the global crisis on SME and entrepreneurship financing and policy responses. In Contribution to the OECD Strategic Response to the Financial and Economic Crisis, France 2009.

Pettit, T. J.; Fiksel, J.; Croxton, K. L. (2010) Ensuring supply chain resilience: development of a conceptual framework. Journal of Business Logistics 2010, 31(1), 1-21.

Pimm, S. L. (1984) The complexity and stability of ecosystems. Nature 1984, 307(5949), 321–326.

Ponis, S. T.; Koronis, E. (2012) Supply chain resilience: definition of concept and its formative elements. Journal of Applied Business Research 2012, 28(5), 921-937.

Rahman, H; de Sousa, R. D. (2014) Information Systems and Technology for Organizational Agility, Intelligence, and Resilience, Hershey, PA: IGI Global,USA, 2014; pp. 1-355.

Rahman, H.; Ramos, I. (2014) Open Innovation in SMEs: Prospects and Challenges. In Information Systems for Small and Medium-sized Enterprises, Springer Berlin Heidelberg,; pp. 313-335.

Rice, J. B.; Caniato, F. (2003) Building a Secure and Resilient Supply Network. Supply Chain Management Review 2003, 7(5), 22-30.

Soto-Acosta, P.; Placer-Maruri, E.; Perez-Gonzalez, D. (2016) A case analysis of a product lifecycle information management framework for SMEs. International Journal of Information Management 2016, 36(2), 240-244.

Staw, B. M.; Sandelands, L. E.; Dutton, J. E. (1981) Threat rigidity effects in organizational behavior: A multilevel analysis. Administrative Science Quarterly 1981, 26(4), 501-524.

Sheffi, Y. (2005) The Resilient Enterprise: Overcoming Vulnerability for Competitive Advantage. MIT Press Books, 2005.

Smart, P. K.;Tranfield, D.; Deasley, P.; Levene, R.; Rowe, A. ; Corley, J. (2003) Integrating 'lean' and 'high reliability' thinking. Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers: Journal of Engineering Manufacture 2003, 217(5),. 733- 739.

Stolker, R.J.M.; Karydas, D.M.; Rouvroye, J.L. (2008) A Comprehensive Approach to Assess Operational Resilience. 3rd Symposium on Resilience Engineering, Antibes Juan-Les Pins, Francia, 2008.

Scott, N.; Laws, E. (2006) Tourism crises and disasters: Enhancing understanding of system effects. Journal of Travel & Tourism Marketing 2006, 19(2-3), 149-158.

Stephenson, A.; Vargo, J.; Seville, E. (2010) Measuring and comparing organisational resilience in Auckland. Australian Journal of Emergency Management 2010, 25(2), 27.

Trigueros-Preciado, S.; Pérez-González, D.; Solana-González, P. (2013) Cloud computing in industrial SMEs: identification of the barriers to its adoption and effects of its application. Electronic Markets, 23(2), 105-114.

Veugelers, M.; Bury, J.; Viaene, S. (2010) Linking technology intelligence to open innovation. Technological forecasting and social change 2010, 77(2), 335-343.

Weick, K. E. (1993) The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster. Administrative Science Quarterly 1993, 38, 628-652.

Wildavsky, A. B. (1988) Searching for safety. Transaction Publishers, New Jersey, 1988.

Williams, N.; Vorley, T. (2014) Economic resilience and entrepreneurship: lessons from the Sheffield City Region. Entrepreneurship & Regional Development 2014, 26(3-4), 257-281.

Wymenga, P.; Spanikova, V.; Barker, A.; Konings, J.; Canton, E. (2012) EU SMEs in 2012: At the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Report for the European Commission, Sept. 2012.

ORIGEN, EVOLUCIÓN Y ¿CONSOLIDACIÓN? DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA(RSC) EN LA INDUSTRIA EXTRACTIVA DE MINERAL: EMPRESAS MARMOLISTAS ESPAÑOLAS

MARIANA OLLER ALONSO
Universidad de Murcia (España)

RESUMEN

Esta investigación profundiza en el análisis de la responsabilidad social corporativa (RSC) como parte constitutiva de la comunicación integral de toda empresa y, en concreto, del sector extractivo del mármol en España. La RSC se establece como un reto para las pequeñas, medianas (PYME) y grandes empresas, constituyéndose como una "nueva" oportunidad para las multinacionales mineras al consolidarse como una estrategia dirigida a ampliar su cartera de clientes y extender sus mercados, convirtiéndose en una forma más de injerencia. La RSC se establece como un elemento clave de competitividad para ellas, puesto que aquellas que la adoptan y la gestionan de forma óptima obtienen una ventaja frente a aquellas que no lo hacen. A pesar de las evidentes ventajas, la puesta en marcha de estrategias de RSC es aún hoy en día una asignatura pendiente, donde se cuestiona si es o no una pieza clave de la gestión integral de toda empresa, en especial las del sector mineral.

PALABRAS CLAVE

Responsabilidad Social Corporativa (RSC); empresas extractivas; industria del mármol; comunicación integral.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se está llevando a cabo desde las instituciones profesionales, públicas y académicas un sobreesfuerzo por demostrar al sector extractivo de mineral -en el que se encuentran las empresas marmolistas- que la responsabilidad social corporativa (RSC) va más allá de su relación con la comunidad y que forma parte de la propia práctica gerencial. De ahí que los responsables ejecutivos del sector estén obligados a entender que la comunicación entre los grupos internos y externos deba estar alineada con esta idea si pretenden que su actividad subsista y sea competitiva. La coherencia entre los mensajes emitidos hacia cada uno de los grupos de interés (*stakeholders*) permite construir confianza y gestionar las externalidades sociales, ambientales y económicas con cada uno, y a su vez genera un impacto positivo en la reputación de las empresas extractivas que, en el caso que nos atañe, basan su actividad en la comercialización del mármol.

Tomando como base dicha idea, este artículo pretende aproximarse al estudio de las particularidades y generalidades que caracterizan las estrategias de RSC como parte estructural de los planes de comunicación integral de las empresas de la industria del mármol españolas. Un sector industrial basado en la extracción mineral que, marcado por las peculiaridades históricas, regionales y endógenas a la propia actividad, sigue un modelo desarrollista anclado en valores comerciales tradicionales que acentúan su "asincronía" con respecto a un mercado que demanda modelos profesionales de producción responsables con la comunidad en la que se encuentran y el medio ambiente.

1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (RSC)

En la segunda década del siglo XX, Clark (1926) llevó a cabo en sus investigaciones el considerado como primer tratamiento sistemático de la economía del control social como una unidad de análisis. Según este autor, las empresas tienen la obligación de hacer 'el bien' a la sociedad. De ahí que sus modelos de negocio mantengan una responsabilidad directa con las necesidades y los deseos de los miembros de su comu-

nidad (Donham, 1927). Entre las décadas de los 30 y 40 se hizo mención por primera vez a la responsabilidad de los administradores corporativos a la hora de "proporcionar seguridad, o un medio de apoyo para la parte de la comunidad que no puede ganarse la vida en los canales normales de trabajo o comercio" (Berle, 1932, p.1365); visibilizando los compromisos sociales de los hombres de negocios (Kreps, 1940). A lo que Packard[652] integró el carácter colectivo de una institución denominada como 'compañía' que, enfocada en un logro concreto capaz de superar las limitaciones individuales, realiza una contribución a la sociedad.

El germen del concepto de responsabilidad social corporativa, tal y como se conoce hoy, surgió a mediados del siglo pasado a partir de la publicación *Social Responsibilities of the Businessman* de Howard R. Bowen (1953). En ella, el autor se refirió de forma explícita a las obligaciones que tienen los empresarios a la hora de implementar políticas, toma de decisiones y líneas de acción "deseables" para los objetivos y los valores que tienen nuestras sociedades. Ya en los años 60, se profundizó en el estudio de la relación creada entre las responsabilidades sociales de los hombres de negocios/emprendedores que establecen el funcionamiento del sistema económico, y las expectativas de los ciudadanos: "La responsabilidad social en su análisis final implica una postura pública de la actividad económica hacia la sociedad y los recursos humanos con la voluntad de ver que esos recursos son utilizados para fines sociales amplios y no simplemente para los intereses estrechamente circunscritos de personas privadas y empresas" (Frederick, 1960, p.60). Estas propuestas no estuvieron libres de detractores como Friedman (1962, 1970), que apostaban por basar la actividad económica de toda empresa en la búsqueda del máximo beneficio para sus accionistas.

A pesar de ciertas voces críticas, el informe *Social Responsability of Business Corporations* presentado por el *Committee for Economic Development* en la década de los 70 cambió su principal atención que, hasta

[652] H. Packard fue un ingeniero y empresario estadounidense cofundador junto a Bill Hewlett de la compañía de electrónica *Hewlett-Packard*.

ese momento, se había limitado a definir los objetivos económicos, interesándose, en mayor medida, por los problemas sociales que podrían ser mejorados a través de los esfuerzos del sistema de negocio. Esta declaración buscaba literalmente desarrollar una visión más clara de la empresa comercial como parte integral de nuestra sociedad pluralista y como un participante pleno y responsable en la comunidad nacional. Una perspectiva necesaria para sostener y promover la economía esencial, las funciones de los negocios y, así, liberar las capacidades productivas y organizativas de la corporación para el beneficio de la sociedad (1971, p.11).

Fue este un posicionamiento apoyado por investigadores como Manne y Wallich (1972) al subrayar que las empresas comerciales tenían responsabilidades más amplias que la producción y venta de bienes y servicios. Según estos autores, en la RSC hay que proponer acciones que consideren estas organizaciones más allá del para qué, siendo capaces de centrarse en el cómo llegar a nuestro sistema social. Al respecto, Davis (1973) llegó aún más lejos y en *The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities* estableció que la responsabilidad social comienza donde termina la ley. Una empresa no es socialmente responsable si simplemente cumple con los requisitos mínimos de esta. La responsabilidad social va un paso más allá.

La diversidad de opiniones respecto a la responsabilidad social de las empresas en esos años gravitaba entre los extremos planteados por Friedman, donde esta responsabilidad se limitaba a los beneficios generados, y los plasmados por investigadores como Prakash Sethi (1975) que la plantearon como la capacidad "anticipatoria" y "preventiva" de las respuestas sociales ofrecidas por las empresas.

Carroll (1979), uno de los referentes que se mantiene en activo hasta hoy día, apostó a finales de esta década por la característica integradora y abarcadora de la responsabilidad social de las empresas, al definirla como "la capacidad de cumplir con las expectativas económicas, legales, éticas y filantrópicas que la sociedad tiene para las organizaciones en un momento dado" (p.500). Este autor incide en que el modelo de desempeño social corporativo que busca ser útil para los académicos y

los gerentes empresariales debe ayudar, a los primeros, a entender las distintas definiciones surgidas sobre el concepto en la literatura y, a estos últimos, a ver que la responsabilidad social no es diferente del desempeño económico sino una parte del mismo dentro de las empresas. De igual modo, se torna más eficaz una evaluación de las responsabilidades sociales de la empresa, para una posterior identificación de los problemas sociales y la elección de una filosofía de respuesta apropiada al contexto.

Aunando las ideas previas propuestas por Davis (1973) y Carroll (1979), en los años ochenta, Jones (1980) estableció la responsabilidad social empresarial como la obligación que las corporaciones tienen con/para los grupos constituyentes de la sociedad distintos de los accionistas y más allá de lo prescrito por la ley o el contrato sindical, indicando que su participación puede/debe sobrepasar la mera propiedad de la empresa. Por lo tanto, "la RSC implica que la conducta de la empresa consiga ser económicamente rentable, respetuoso con la ley, ética y socialmente solidaria" (Carroll, 1983, p.604).

El enfoque de la RSC desde la perspectiva de gestión de los *stakeholders* es puesto de manifiesto en esta penúltima década del siglo pasado por Freeman (1984), al destacar que las partes interesadas de una empresa incluyen a aquellos que afectan o se ven afectados por los objetivos de la organización.

A pesar de lo expuesto hasta ahora (Ackerman y Bauer, 1976; Carroll, 1979; Davis, 1973; Frederick, 1978; Freeman, 1984; Miles, 1987; Preston y Post, 1975; Wartick y Cochran, 1985, entre otros), en los noventa se visibilizó la dificultad e, incluso, el riesgo de hablar acerca de una teoría establecida sobre el desempeño social corporativo debido a que los planteamientos teóricos/conceptuales previos fueron llevados a cabo en mayor medida como ideas independientes. La búsqueda de la consolidación del significado y el sentido de la RSC en estos años se fundamentó en la necesidad de que las empresas presten mayor atención a las redes sociales corporativas. Una falta de concienciación fomentada por las inconsistencias y la diversidad de los propios mercados

y por la carencia de una teoría de la RSC integral (Ullmann, 1985; Belkaoui y Karpik, 1989).

La idea principal de RSC propuesta por Wood (1991) se basó en un proceso de gestión que incluye los componentes ambientales y *stakeholders*. Waddock, Graves y Samuel (1997) manifestaron, de igual modo, que el "desempeño social y financiero de una empresa está relacionado de manera positiva y que un buen funcionamiento corporativo dependerá de que la estrategia se concentre en las preocupaciones de todos los stakeholders" (p.303). Continuando con su trabajo anterior, Carroll (1999) muestra ese modelo de responsabilidad social corporativa de cuatro elementos (económico, legal, ético y filantrópico) como una pirámide donde para que exista un comportamiento socialmente responsable todos los elementos deben aplicarse. En esta, las "responsabilidades discrecionales" pasan a denominarse "responsabilidades filantrópicas".

La entrada del nuevo milenio supuso para la investigación de la RSC un cambio drástico en su visibilización. El aumento de la información al respecto representó en esos momentos una estrategia dirigida a trastocar la opinión pública y la percepción social acerca de la legitimidad de las organizaciones empresariales. Algo que, según Hooghiemstra (2000), se manifiesta a través de "revelaciones sociales y ambientales como respuesta a la presión pública y la mayor atención de los medios de comunicación" (p. 55).

La perspectiva de RSC más apoyada a principios de este milenio destacó que su incorporación en los procesos de las empresas aumenta su nivel de competitividad (Porter y Kramer, 2002). En concreto, la integración de los principios éticos en la toma de decisiones estratégicas dentro de las empresas obliga a estas a "desarrollar códigos globales de conducta corporativos y suscribirse a códigos globales desarrollados por organismos independientes internacionales" (Carrol, 2004, p.118). Pocos años después, Vaaland y Heide (2005) complejizaron la problemática en torno a la RSC al señalar que una empresa puede manejar "episodios negativos" relacionados con esta, a través de la falta de inclusión, ética, respeto del medio ambiente y derechos sociales y huma-

nos. Ahí radica la necesidad de descubrir estrategias receptivas capaces de mitigar la pérdida de confianza pública que amenaza la imagen corporativa de gran parte de las empresas.

Tal y como declaró Maon (2010), a comienzos de la segunda década de este siglo, la cultura de la nación y los valores organizacionales de la empresa impactan en la aplicación de la RSC. Aunque desde un punto de vista global, el modo en cómo se aplique la RSC depende de la forma en que esta es entendida, existen fenómenos locales como la lengua, la cultura, la política, la economía, los marcos sociales e institucionales, entre otros que dan un sentido final a su significado en las diferentes regiones del mundo.

La comprensión multinacional de la responsabilidad social corporativa traspasa las fronteras nacionales (Freeman y Hasnaoui, 2011), incluyendo dos aspectos. En primer lugar, la perspectiva local que comprende la RSC desde los órganos nacionales y profesionales. En segundo lugar, la idea de RSC como parte del entorno digital y el comercio electrónico, donde las fronteras nacionales se perciben como un elemento disuasorio para las transacciones comerciales.

Aunque el concepto de RSC se aplica a organizaciones de todos los tamaños, la discusión acerca de la importancia de su implementación se concentra en torno a las organizaciones de mayor tamaño porque tienden a ser más visibles y tienen más poder (Carroll, 2018). Una tendencia definida claramente en las investigaciones llevadas a cabo durante los últimos años, que han dejado claro que las empresas de alto capital social muestran una mayor RSC (Jha y Moon, 2015).

Este análisis del origen y evolución de la RSC nos hace pensar que su futuro es halagüeño porque, tal y como afirma Carroll (2015, p.95), "representa la forma más extendida de capitalismo consciente. Mientras la economía mundial siga creciendo se espera que la RSC también lo haga. El apoyo global a su implementación sigue aumentando diariamente tanto en las economías desarrolladas como en vías de hacerlo. Esta tendencia asegura que la RSC estará presente en su forma actual o modificada en los años venideros" [Tabla 1].

2. DEFINICIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

La responsabilidad social (RS) es definida por la Unión Europea como "un nuevo modelo de gestión de la empresa y de relación con sus interlocutores que incorpora una triple línea de resultados (social, medioambiental y financiera), en sus estrategias, políticas y operaciones comerciales" (en Oteyza, 2012, p.97). Según esta definición, la RS agrupa a un conjunto de acciones orientadas a la creación de un impacto positivo sobre la sociedad y el buen desarrollo de la empresa.

En esta línea argumentativa, el *Libro Verde de la Comisión Europea* define la Responsabilidad Social Corporativa como "la integración (voluntaria), por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores" (Comisión de las Comunidades Europeas, 2001, p.7). Una definición similar a la planteada por Jiménez Herrero y Leiva (2010) al referirse a la RSC como una forma de conducir una empresa que asume los impactos que todos los aspectos de sus actividades generan sobre grupos de interés, comunidades locales, medio ambiente y sobre la sociedad en general.

Komodromos y Melanthiou (2014), por su parte, destacan que la mayor preocupación de los empresarios en materia de RSC son los recursos humanos y las buenas prácticas en el mercado. Algo que Foote, Gaffney y Evans (2010) sistematizan en cuatro razones principales por las que se llevan a cabo los planes de RSC: obligación moral, sostenibilidad, cumplimiento legal y buena reputación.

La responsabilidad social corporativa en el siglo XXI, tal y como subraya Galán (2012), tiene que venir definida por una forma voluntaria, no filantrópica, ni de marketing social, puesto que debe crear valor e impregnarse de sus relaciones para así proyectarse en la comunidad y en la sociedad. Esta no puede ser definida como una calidad o una técnica, sino como un modelo integral de gestión basado en los valores, la ética y la excelencia; combinado todo ello con "especificidad universal" (p.203). Por ello, este autor insiste en que la propia razón de ser de la RSC para el siglo XXI, y el reto de todos, es la búsqueda de

fórmulas de creación de valor simultáneamente para la empresa y la sociedad.

3. PILARES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN LA ACTUALIDAD

Los principios estructurales y rectores de la RSC en la actualidad descansan en cinco pilares: ética, sostenibilidad, recursos humanos (sociedad), recursos medioambientales y por último el comercio justo, el consumo responsable y la certificación de productos.

1) Ética

La ética analiza las acciones humanas desde una perspectiva que valora a las personas con base en sus acciones respecto a ellos mismos y su relación con los demás (Fontrodona y Argandoña, 2011). Por lo tanto, cabría preguntarse, continúan estos autores, si existe un espacio para la ética en la empresa. Para Homann (2016) no cabe duda de esto, ya que la calidad moral de la economía de mercado es el mejor medio conocido para la realización de la solidaridad entre todos los seres humanos.

Una empresa es una comunidad de personas, con gran variedad de intereses, pero sujeta a la búsqueda de objetivos comunes que, bajo una dirección conjunta, toma decisiones que afectan a los demás (Cortina, 2006). Por lo tanto, desde la ética empresarial, lo más relevante no solo queda establecido en el contrato legal, sino en el contrato moral y el reconocimiento recíproco de las expectativas legítimas. Unas expectativas que otorgan a las empresas un mayor nivel de credibilidad y legitimidad social si se les responde adecuadamente (Cortina, 2004). En función de cómo las empresas desarrollen su actividad, de acuerdo con García (2006), serán capaces de ganar la credibilidad y legitimidad social que necesitan para sobrevivir, generando una serie de expectativas en los grupos de interés y, de alguna manera, estableciendo un contrato moral y un reconocimiento con/de los distintos actores con los que se relacionan.

Tal y como afirma Adela Cortina (2012, pp. 84-85), "la empresa ética produce un bien público en la medida en que, no solo crea riqueza material, sino que contribuye a crear un clima de confianza, una buena sociedad". La ética no puede ser algo que esté al margen de la actividad empresarial, de ahí la importancia de la formación de líderes cuya actuación esté basada en planteamientos éticos: "La ética debe ser base de toda acción empresarial, una ética fundamentada en valores que actúen para favorecer el bien común" (Buyolo García, 2015, p. 11). Las empresas podrán ser éticas tan solo si las personas que trabajan en ellas lo son, continúa este autor. En el momento que se es capaz de construir empresas éticas, junto a líderes éticos, se consigue llegar a una gestión socialmente responsable.

Para Jones y George (2009), si las empresas se conducen de manera ética, sus grupos de interés las apoyarán y, además, a través de su expansión con el paso del tiempo todos se beneficiarán. En el caso contrario, una conducta carente de ética conlleva la pérdida de reputación y recursos, accionistas que venden su participación, gerentes y empleados capaces que renuncian y clientes que prefieren adquirir los productos de compañías con mejor reputación.

Con respecto a la dirección en la que se dirigirán las decisiones éticas de los consumidores a partir de la crisis provocada por el COVID-19, He & Harris (2020, pp.180-181) son relativamente optimistas: "La dimensión ética en la decisión del consumidor se ha vuelto prominente durante la pandemia, siendo probable que se enfoquen en un consumo más responsable y prosocial. Unos cambios que parece probable determinarán las actividades de empresas y organizaciones". De ahí que, a pesar de que se considere a nivel general la RSC como un concepto fijo, la situación de crisis acentuada que se está viviendo en la actualidad está demostrando las propuestas teóricas previas que defienden su naturaleza evolutiva (Carroll, 1999).

2) Sostenibilidad

La Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo presentó en 1987 el informe *Brundtland* en las Naciones Unidas. En el aparece por primera vez el concepto de "desarrollo sostenible", definido como

el progreso que conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de vida y al bienestar social, sin agotar la base de los recursos naturales renovables en que se sustenta ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades (pp. 23-24).

De igual modo, se establece la sostenibilidad como "el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades" (bis). El concepto de sostenibilidad y desarrollo sostenible queda unido a tres principios denominados triple *bottom line* (TBL) (Elkintong, 2004): "En los términos más simples, la agenda de TBL enfoca a las corporaciones no solo en el valor económico que agregan, pero también en el valor ambiental y social" (p. 3).

De estas propuestas se detrae el requisito de asegurar una mejor calidad de vida, cubriendo las necesidades de la población actual sin hipotecar los recursos de las generaciones futuras.

3) RECURSOS HUMANOS (SOCIEDAD)

Según el *Global Reporting Initiative (2002)*,

> la dimensión social de la sostenibilidad se refiere a los impactos de una organización en el sistema social dentro de los cuales opera. El desempeño social se puede medir a través de un análisis de los impactos de la organización en las partes interesadas a nivel local, nacional y global. En algunos casos, los indicadores sociales influyen en los activos intangibles de la organización, como su capital humano y su reputación (p. 51).

El GRI establece cuatro grupos de indicadores que definen el desempeño social de la responsabilidad social corporativa, estableciendo aspectos clave del cumplimiento de las prácticas laborales, los derechos humanos y cuestiones que afectan a los consumidores, la comunidad y otras partes interesadas en la sociedad:

A) Las prácticas laborales y el trabajo decente es el primer indicador definido por el empleo y sus características; las relaciones laborales de los empleados y los representantes u organizaciones sindicales; las prác-

ticas de registro y notificación sobre seguridad y salud en el trabajo y las horas de formación por empleado y categoría.

B) Los Derechos Humanos son el segundo indicador definido por la estrategia y gestión de las políticas de control de los estándares internacionales sobre los derechos humanos; la libertad de asociación sindical; las políticas y procedimientos de no discriminación y los programas para abordar la problemática del trabajo infantil.

C) La sociedad, como tercer indicador, establece las políticas de gestión de las comunidades que puedan verse afectadas por distintas actividades; el control para que se cumplan los requisitos impuestos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) dirigidos a combatir el soborno/corrupción; las contribuciones políticas y el apoyo para prevenir la competencia desleal -antimonopolio-.

D) Las responsabilidades de los productos es el cuarto indicador implantado para preservar la salud y la seguridad del cliente; proporcionar la información sobre el producto y el etiquetado y controlar el cumplimiento de los códigos voluntarios de la publicidad respetando la privacidad del consumidor.

4) Recursos medioambientales

La aplicación de las normativas que atañen a los asuntos de medio ambiente como uno de los pilares de la responsabilidad social corporativa es vista como un extra en/para la sociedad. De acuerdo con Eckler (2017), en su artículo publicado en la página oficial del Sistema Iberoamericano de Responsabilidad Social Empresarial (SIRSE), hay normas como la ISO 26000 que definen la responsabilidad social como la

> responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y en el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente que contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad; tome en consideración las expectativas de las partes interesadas; cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa inter-

> nacional de comportamiento, y esté integrada en toda la organización y se lleva a la práctica en sus relaciones (p. xx).

Por ello, resulta imprescindible el uso de herramientas que integren el medio ambiente en la gestión global de la empresa. La norma ISO 14001 ofrece a las empresas u organizaciones la implantación de un Sistema de Gestión Ambiental, que les permite ordenar de una forma sencilla un escenario con el que proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes, siempre guardando el equilibrio con las necesidades socioeconómicas y la protección para evitar la contaminación. Además, esta norma supone el punto de partida con el que avanzar hacia otros esquemas ambientales (Ecodiseño, EMAS, Protocolo de Kioto, etc.).

4. COMERCIO JUSTO, CONSUMO RESPONSABLE Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Según Inglada y Sastre (2016, p.14) "el consumo responsable es la aportación del ciudadano a la sostenibilidad". De acuerdo con estos autores, el comercio justo tiene su base en la ausencia del ánimo de lucro, es decir, que la retribución de este sea de una forma solidaria y justa. En este ecosistema económico/financiero, los productores, intermediarios y consumidores tienen un papel protagonista dentro de la responsabilidad social corporativa. En un intercambio de intereses "solidario", la búsqueda de un precio correlacionado con el trabajo y las exigencias y necesidades de este se anteponen a las exigencias del mercado. En este punto, los consumidores estarían dispuestos a pagar algo más y los intermediarios a tener un beneficio algo menor para que el productor recibiera un precio justo por el trabajo realizado.

5. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA APLICADA A LA EMPRESA DEL MÁRMOL

Para entender la influencia de las propuestas y tendencias internacionales del mercado mineral durante los últimos periodos de crisis económica, sanitaria, social y política se requiere de un análisis del sector del mármol a partir de una radiografía historiográfica y contextual de

la actividad económica extractiva. Un análisis más relevante, si cabe, en un proceso de reconstrucción y saneamiento de una infraestructura empresarial fuertemente dañada tras más de una década de crisis que afecta, en especial medida, al sector de la construcción y al resto de actividades económicas vinculadas al mismo.

5.1. Responsabilidad social corporativa en pequeñas, medianas y grandes empresas en el sector del mármol

Las acciones y planes de responsabilidad social corporativa en las pequeñas y medianas empresas (PYME) no se han desarrollado lo suficiente, a pesar de que su influencia determina el desarrollo económico de estas (Hean Lee, Ka Mak y Pang, 2012, pp.304-310). De acuerdo con la *Guía de buenas prácticas* (2011) propuesta por el proyecto Impulsa RSE-PYME del Ministerio de Industria Turismo y Comercio del gobierno de España, los principios básicos para desarrollar una estrategia de la RSC en las PYME, según el código de gobierno de la empresa sostenible, indican que la integración de la RSE debe realizarse teniendo en cuenta los tres factores que conforman la visión holística de la empresa y de sus actividades: el pensamiento estratégico, la acción y la comunicación. El criterio orientador de estos tres factores deber ser la sostenibilidad.

En una PYME, continúa esta Guía, es clave la aptitud de la propiedad, que suele ser quien ejerce las funciones de dirección y liderazgo en la organización; transmitiendo la importancia de la RSE a través del ejemplo y el trabajo diario con proveedores, clientes, personal empleado, competencia y comunidad. Así se podrá lograr que la responsabilidad social cale en las pequeñas y medianas empresas. Las PYME deben tener herramientas que les sirvan de apoyo para su implementación. De modo que la RSC se convierta en una apuesta que aspire a ser innovadora, crear beneficio y conservar un negocio próspero a lo largo de muchos años.

Las PYME del sector minero (mármol), para Medrano *et al.* (2019), tienen un compromiso de responsabilidad con el entorno donde desarrollan su actividad y con las comunidades locales, poniendo esto en valor dentro de su mercado, al menos mediante el conocimiento de lo

que se está desarrollando. No se trata de hacer cosas nuevas, destaca este autor, sino de añadir valor social o medioambiental a prácticas preexistentes, mostrando cómo se puede ser responsable con el entorno y producir, a su vez, un mayor desarrollo del país y la economía.

A pesar de lo expuesto hasta ahora, las prácticas relacionadas con la RSE en el sector minero se desarrollan, básicamente, por las grandes empresas debido a que las de pequeño y mediano tamaño dejan de lado su incorporación por el hecho de que "no cuentan con los recursos suficientes" (p. 356). Sin embargo, ello no debería de ser una excusa para la no implementación de estrategias asociadas a la RSC por estas organizaciones, sino un reto. Por este motivo, es necesario que los pequeños y medianos empresarios del sector del mármol se sensibilicen con la necesaria implementación de las acciones de RSC, generando alianzas y vínculos con otras empresas de la misma magnitud para desarrollar alternativas conjuntas:

> Se recomienda involucrar a las empresas mineras y a la comunidad en alianzas estratégicas con una visión de desarrollo sostenido, donde ambos ganen, considerando que este vínculo debe generar valor, más allá de la vida misma de la operación minera. Bajo este orden de ideas, es necesario conocer la trayectoria y perspectiva de las comunidades, sus ejes económicos, su convivencia con la actividad minera, sus estrategias sociales para conseguir el desarrollo local en base a sus actividades económicas, considerando la ecuación: minería-economía-entorno social-medio ambiente (p. 327).

La RSC se establece como un reto para las PYME, pero también constituye una "nueva" oportunidad para las multinacionales mineras como estrategia dirigida a ampliar su cartera de clientes y extender sus mercados, convirtiéndose en una forma más de injerencia. Además, se establece como un elemento de competitividad para ellas, puesto que aquellas que adoptan la RSC obtienen una ventaja frente a aquellas que no lo hacen (Peña Gutiérrez, 2011).

5.2 Actuaciones y ámbitos de alcance de la responsabilidad social corporativa en el sector del mármol

En palabras de Arias Arce y sus colaboradores (2009), "conceptualizar la responsabilidad social empresarial en el caso del sector de la minería no debe tratarse de filantropía de algunas empresas, sino que el crecimiento de la actividad en la última década debe estar correlacionado con el desarrollo sostenible del entorno de las empresas" (p. 60). Un caso representativo de lo afirmado por estos autores es el Grupo Cosentino, que ha evolucionado en la última década a partir de su compromiso de transparencia en materia de sostenibilidad económica, social, ambiental y ética, adaptando y mejorando sus informes de RSC. En su Informe de RSC (2018)[653] la empresa comunica expresamente a los grupos de interés su contribución a las sociedades en las que están implantadas cada una de sus filiales (*centers*); reafirmando su apuesta por la sostenibilidad, lo que implica optimizar de manera equilibrada los resultados económicos, la protección del medio ambiente y el compromiso con la sociedad[654].

5.2.1 Recursos humanos

Según el informe Fonética 2018, una de las cinco principales tendencias de la agenda global[655] que marcará el futuro de la gobernanza desde el punto de vista de la sostenibilidad es la referida a los derechos humanos en las cadenas de suministro globales. En un mundo globalmente interconectado, las cadenas de suministro son el vínculo que une a la ciudadanía de las economías avanzadas con un buen número de incumplimientos en materia de derechos humanos. En este sentido,

---

653 Página web: https://assetstools.cosentino.com/api/v1/bynder/doc/E918B386-8332-4C03-A59DFCB818084A07/Cosentino-RSC18-ES.

654 Este informe se basa en un número de indicadores GRI (*Global Reporting Initiative*) más extenso, e incluye por primera vez el Estado de Información No Financiera (EINF), además de reflejar su compromiso con cinco de los diecisiete objetivos de desarrollo sostenible (ODS) aprobados por la ONU (p. 28).

655 Página web: https://www.agenda2030.gob.es/es/objetivos [recuperado 16/03/20].

la capacidad de influencia de las grandes compañías que operan en vastas cadenas de suministro -en ocasiones incluso mayor que la de los propios estados implicados- ha hecho girar el discurso hacia el rol de la empresa como impulsor de la agenda de derechos humanos. Mejorar la trazabilidad de los productos en materia de derechos humanos es hoy una responsabilidad añadida a la debida diligencia de las compañías.

Con la digitalización de la economía -*big data*, inteligencia artificial, robotización, entre otras-, continúa este informe, muchos empleos se destruirán en los próximos años y otros, hasta ahora desconocidos, se crearán. Aspectos como las políticas de diversidad o el impacto en la salud y bienestar de los trabajadores se consolidarán de forma más relevante en la agenda de la responsabilidad social en los próximos años (p. 36).

La responsabilidad social empresarial, según Medrano *et al.* (2019), "es un instrumento que vincula a la organización con sus trabajadores, sus familias y su entorno para que puedan trabajar sin problemas y vivir en armonía y tranquilidad" (p. 357). Para estos autores, algunos de los desafíos más importantes que enfrentan hoy en día las empresas mineras consisten en: atraer a trabajadores cualificados y lograr su permanencia en la organización a través de medidas que incluyan la formación continua; mejorar la información en la empresa, la conciliación entre familia y trabajo, la diversidad de recursos humanos, la igualdad de retribución y de perspectivas profesionales para las mujeres y su participación en los beneficios o en el accionariado de la empresa y considerar como valores fundamentales la capacidad de inserción profesional y la seguridad en el lugar de trabajo.

A pesar de las propuestas procedentes de la administración y el mundo académico, como ya se hizo referencia al principio de este artículo, el sector minero enfrenta hoy día varios desafíos con respecto a la defensa de los derechos humanos del trabajador. Situaciones cotidianas como los bajos salarios, el extenso horario laboral o la no cotización de horas reales de trabajo (López Trujillo, 2016) inciden directamente en el bajo nivel de conciliación familiar, una problemática que afecta en mayor medida a las mujeres. De igual modo, la preocupación por la

seguridad y la salud en el trabajo es una realidad patente, especialmente para aquellos trabajadores cuyas funciones o actividades suponen un mayor grado de riesgo. Este es el caso del sector minero, caracterizado por su peligrosidad y elevado índice de siniestralidad que, en muchos casos, acarrea la pérdida de vidas humanas.

La protección de la seguridad y la salud de los trabajadores en general, y la de los empleados en el sector minero en particular, se ha incrementado en los últimos años en todo el mundo. Prueba de ello son las disposiciones legales y reglamentarias que tienen por objeto garantizar un nivel de protección adecuado frente a los riesgos derivados de las condiciones de trabajo. En la actualidad, existen diversos referentes y normas de carácter voluntario para el establecimiento de este tipo de sistemas, siendo el modelo más aceptado y extendido en el mercado el definido por el estándar OHSAS. El objetivo fundamental del estándar OHSAS 18001[656] es apoyar y promover buenas prácticas en materia de seguridad y salud en el trabajo a través de una gestión sistemática y estructurada (Escanciano, Fernández y Suárez, 2010).

5.2.1.1. Situación de la mujer y los jóvenes

La mejora de empleabilidad equitativa y el acceso al trabajo a los más jóvenes pone en valor la formación profesional en el sector de la piedra natural (Servicio Andaluz de Empleo, 2020). En palabras de Morán (2019),

> la discriminación retributiva por causa de género constituye una realidad imperante en el mercado de trabajo, cuya incidencia traspasa las fronteras laborales, apuntalando la desigualdad existente entre hombres y mujeres en el conjunto de la sociedad, e impidiendo la consecución de la igualdad plena entre géneros (p. 188).

Los derechos de conciliación en la actualidad, continúa la autora, se manifiestan como soluciones cortoplacistas, caracterizadas por la nece-

[656] Norma OHSAS 18001 - Gestión de la Seguridad y Salud Laboral BS OHSAS 18001 ha sido reemplazada por ISO 45001, la norma internacional para la salud y seguridad en el trabajo. Las organizaciones que ya están certificadas con BS OHSAS 18001 deberán actualizar su sistema de gestión a ISO 45001, con fecha límite marzo de 2021.

sidad de abandono total o parcial de la actividad profesional y que, al ser acogidas en su práctica totalidad por mujeres, se tornan incluso contraproducentes para la consecución de la plena igualdad entre hombres y mujeres; no solo en el mercado laboral, sino también en el ámbito familiar y, consecuentemente, en la sociedad en general. De forma que

> se deberían impulsar medidas de conciliación que favorezcan el mantenimiento de los trabajadores en el mercado laboral, a través del derecho a la adaptación de la jornada, en virtud del cual se pueda flexibilizar y concretar la jornada laboral, con el fin de adaptarla tanto a los horarios laborales como a los familiares, pero sin necesidad de reducirla, de modo que se continuaría percibiendo un salario íntegro, sin renunciar a la trayectoria profesional y favoreciendo una concepción flexible de la jornada de trabajo (Íbid, p. 213).

Unas propuestas que cobran aún más importancia en 2020 debido al estado de pandemia global provocada por el COVID-19. Durante este ciclo de debacle sanitario, social y económico, los planes estratégicos de las compañías, tanto públicas como privadas, se están viendo obligados a realizar reajustes de acuerdo a las circunstancias que acontecen.

5.2.1. Medioambiente

La minería del mármol y el resto de las actividades vinculadas a ella -mineras o no- producen un importante impacto ambiental que se traduce en la alteración radical del paisaje a causa de los desmontes y la propia extracción, y en la generación de residuos industriales durante los procesos mineros, industriales y comerciales (Fundación Cajamar, 2010). De ahí que la evidencia de sus efectos requiera que se pongan en marcha iniciativas públicas y privadas conducentes a limitar y obligar a las empresas mineras a la reconstrucción de canteras, la reubicación de sus instalaciones fuera del casco urbano para evitar los ruidos y la exigencia de respetar la legislación vigente en materia de vertidos de lodos.

La explotación en cantera del mármol genera una gran cantidad de residuos pétreos (el 80% del total extraído), que por sus características no son aprovechables o solo lo son como materia prima para áridos.

Estas grandes cantidades de residuos presentan una afección medioambiental de considerable magnitud, pues plantean la necesidad de disponer de vertederos adecuados para su depósito y suponen la afectación de terrenos colindantes y la contaminación de las aguas superficiales y subterráneas, entre otros impactos. Una de las posibilidades de minimización de los residuos generados en las explotaciones pasa por su depósito temporal en vertederos para su posterior reutilización y aprovechamiento.

La Guía para la rehabilitación de instalaciones abandonadas de residuos mineros, publicada por el Ministerio para la Transición Ecológica de España (2019) especifica las medidas normativas orientadas a la protección del medioambiente en relación con la actividad minera. En este texto se utiliza el

> concepto de rehabilitación, más exacto y acertado, pues rehabilitación se define como el tratamiento del terreno afectado por las actividades mineras de forma que se devuelva el terreno a un estado satisfactorio, en particular en lo que se refiere, según los casos, a la calidad del suelo, la fauna, los hábitats naturales, los sistemas de agua dulce, el paisaje y los usos beneficiosos apropiados (p. 15).

Por lo tanto, la normativa admite, sin demasiado problema, que los términos restauración y rehabilitación son intercambiables. Los promotores mineros quedan obligados así a realizar, con sus propios medios, los trabajos de rehabilitación del espacio natural afectado, tanto por las labores mineras como por sus servicios e instalaciones anejas -incluyéndose aquellas donde se hayan de depositar los residuos mineros-.

En los últimos años, el gobierno andaluz, consciente de la importancia social y económica que para esta comunidad autónoma tiene una adecuada planificación y ordenación de las actuaciones en materia de minería, aprobó el Plan de Ordenación de los Recursos Minerales de Andalucía (PORMIAN) -Acuerdo de 28 de junio de 2016 del Consejo de Gobierno, por el que se aprueba la Estrategia Minera de Andalucía 2020-. Este es un instrumento planificador que orienta estratégicamente las actividades de investigación y explotación de los recursos

minerales en el territorio andaluz. Entre sus objetivos destaca la necesidad de favorecer la integración medioambiental de la actividad minera y su compatibilidad con otras actividades económicas fundamentadas en la explotación de distintos recursos territoriales. La legislación obliga al promotor de una cantera, por tanto, a obtener autorización administrativa antes del inicio de la actividad. En el caso de canteras situadas en dominio público o forestal será la administración encargada de la gestión de estos dominios la que autorice la explotación. De igual modo, se establece la obligación de aportar garantías financieras[657] para su correcta ejecución (Centro Tecnológico Andaluz de la piedra, 2013).

CONCLUSIONES

La correcta gestión de la responsabilidad social corporativa por parte de las empresas marmolistas españolas les aporta una serie de beneficios que, tal y como afirmaron hace casi un cuarto de siglo Toro y Rey (1996), la han convertido en uno de los factores internos de éxito organizacional más importantes dentro del ámbito empresarial. La planificación a medio y largo plazo de la RSC permitirá a estas empresas implementar y desarrollar prácticas comerciales capaces de generar bienestar económico, social, cultural y ambiental sobre los distintos grupos de interés vinculados. Por ese motivo, las compañías exitosas que desarrollen estrategias basadas en la RSC se caracterizarán por lograr mayores niveles de calidad, productividad y competitividad como respuesta al nivel de compromiso adquirido por parte de sus colaboradores y grupos de interés involucrados. Una situación de crecimiento integral que se manifestará en el incremento del valor de su marca y el volumen anual de negocio, tanto en las PYME como en las grandes empresas.

Durante estos años, la visión individualista de los dueños y gerentes de las empresas mineras españolas, por encima de una perspectiva cooperativa basada en el bien común para el sector de extracción, les ha lle-

[657] Página web: https://www.focuspiedra.com/un-nuevo-plan-de-gestion-de-residuos-mineros-permitira-definir-los-avales-en-macael/.

vado a implementar una política económica basada en la competencia desmedida como un intento dirigido a afianzar su posicionamiento dentro de su parcela de mercado; favoreciendo, sin ser conscientes de ello, el recrudecimiento de una guerra de precios (Coloma, 2018) que está terminando por hundir a parte del sector durante esta crisis social y sanitaria provocada por el COVID-19. Un cúmulo de acontecimientos y estrategias comerciales que afectan gravemente al sector del mármol en España. De ahí que la aplicación y planificación de la RSC más allá del cortoplacismo miope imperante sea una estrategia que ayude a revertir el desprestigio en el que está sumido el sector. En este punto, la apuesta por incrementar el valor del producto mineral y potenciar los valores de responsabilidad social de estas empresas marmolistas es un valor seguro de presente y futuro.

La mejora y el desarrollo del sector minero español pasa por la creación de empleos de calidad -con especial interés en los jóvenes, mujeres y grupos vulnerables- a partir de la implementación de acciones basadas en la RSC: fundamentar todas las estrategia comerciales en el capital humano con el que se cuenta; fomentar los procesos que estabilicen, consoliden y ofrezcan seguridad al sector, la comunidad y los trabajadores; incentivar los procesos y las actividades productivas que minimicen los riesgos para el medio ambiente; colaborar con las entidades públicas a través de convenios y subvenciones dirigidas al desarrollo del plan de comunicación integral de las empresas que les permita mantener una intercomunicación, interna y externa, más fluida y ágil; programar planes de actuación y gestión de crisis; capacitar, formar y especializar a los trabajadores del sector en busca de una mayor empleabilidad, concienciación y profesionalización;

A pesar de que ha pasado un siglo desde que la idea de responsabilidad empresarial comenzara a formar parte del imaginario comercial, tal y como vimos en el desarrollo de este artículo, su consolidación como parte real y operativa de la industria extractiva tiene aún mucho camino por recorrer. Más si cabe en un país como España, que se encuentra en pleno proceso de industrialización. La planificación de la RSC de las empresas marmolistas requiere de una adecuación estructu-

ral –instalaciones, departamentos, canteras, etc.- y procesual –cambio del sistema basado en la cadena de mando a un sistema holístico-.

La incorporación de la RSC al plan de comunicación integral de las empresas marmolistas pasa por la formación y especialización de todas las fuerzas de trabajo que en ellas se encuentran: dueños, directivos, técnicos, administrativos, canteros, obreros, camioneros, etc. La implementación de estos ciclos formativos dirigidos a la formación continua de la plantilla de trabajadores requiere del esfuerzo conjunto de las administraciones públicas, las asociaciones profesionales, las instituciones de educación superior y las propias empresas privadas –tanto PYMES como grandes empresas-.

Las necesidades de una industria como la del mármol pasan por implantar un plan de RSC sólido a medio y largo plazo, que les permita: la operacionalización de las acciones dirigidas a la recuperación de residuos; el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por los últimos avances tecnológicos; la minimización de los riesgos y daños producidos por las crisis y los cambios de tendencia en los mercados; la transformación de la imagen que estas empresas tienen en la opinión pública como poco respetuosas con el entorno y el fortalecimiento del tejido asociativo a través del incremento de coordinación de las empresas, entre ellas mismas y con el resto de *stakeholders*.

A pesar de que aún queda mucho camino por recorrer, el desarrollo de la comunicación integral y las estrategias de RSC por parte de las empresas marmolistas en España se presenta como una apuesta segura de cara a construir un vínculo directo con la comunidad en la que se encuentran. De modo que, la mejora de la percepción que tienen los clientes de estas y, por supuesto, la consecución de un modelo de negocio minero sostenible les permitirá rentabilizar los beneficios intangibles ofrecidos por la RSC en ventajas sociales y económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abad Coloma, R. (2017-2018). El sector del mármol en el medio Vinalopó: análisis de la última década y sus impactos económicos, sociales, territoriales y paisajísticos. Trabajo fin de Grado. Universidad de Alicante.

Ackerman, R. W. y Bauer, R. A. (1976). Corporate social responsiveness. Reston, Virginia: Reston Publishing.

Arias Arce, V., Lovera Dávila, D., Puente Santibañez, L. y Calderón Celis, M. (2009). Contexto de la responsabilidad social minera y la gobernabilidad. Revista del instituto de investigaciones FIGMMG, 12(23), 60-67.

Aznar Sánchez, J. A. y Carretero Gómez A. (2017). Origen y evolución del distrito industrial de la piedra ornamental den Almería. Revista de historia industrial, 69, 207-238.

Baskentlia, S., Senb, S., Duc, S. y Bhattacharya, C. B. (2018). Consumer reactions to corporate social responsibility: The role of CSR domains. Journal of Business Research, 1-12.

Becchetti, L., Ciciretti, R., Hasan, I. y Kobeissi, N. (2012). Corporate social responsibility and shareholder's value. Journal of Business Research, 65 (11), 1628-1635.

Belkaoui, A. y Karpik, P. (1989). Determinants of the corporate decisions to disclose social information. Accounting, auditing and accountability Journal, 2(1), 36-51.

Berle, A. A. Jr. (1932). For Whom Corporate Managers Are Trustees: A Note. Harvard Law Review, 45(8), 1365-1372.

Korschun, D., Bhattacharya, C. B. y Swain, S. D. (2014). Corporate Social Responsibility,

Customer Orientation, and the Job Performance of Frontline Employees. Journal of marketing, 78(3), 20-37.

Bowen, H. R. (1953). Social Responsibilities of the Businessman. Nueva York: Harper.

Brundtland-Kommission (1987). Informe Brundtland. Oxford: Oxford University Press

Buyolo García, F. (2015). Humanizar la empresa. Hacia una nueva formación ética. Elche, España: Editorial Bubok.

Carretero Gómez, A. y Velasco Muñoz, J. F. (2018). Recursos endógenos mineros y desarrollo territorial. El caso de la Comarca del Mármol (Almería, España). Revista de estudios regionales, 111, 51-75.

Carroll, A. B. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance. Academy of Management Review, 4(4), 497-505.

Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. Business & Society, 38(3), 268-295.

Carroll, A. B. (2015). Corporate Social Responsibility: The centerpiece of competing and complementary frameworks. Organizational Dynamics, 44, 87-96.

Carroll, A. B. (2018). Corporate Social Responsibility (CSR) and Corporate Social Performance (CSP). The SAGE Encyclopedia of Business Ethics and Society, 1-13.

Carroll, A.B. (2004). Managing ethically with global stakeholders: a present and future challenge. Academy of Management Executive, 18(2), 114-120.

Carroll, A.B. (1983). Corporate social responsibility: Will industry respond to cut-backs in social program funding. Vital Speeches of the Day, 49(19), 604-608.

Chalmers, D.M. (1959). The Muckrakers and the Growth of Corporate Power: A Study in Constructive Journalism. American Journal of Economics & Sociology, 18(3), 295-311.

Clark, J. M. (1926). Social Control of Business. Chicago, IL.: University of Chicago Press.

Committee for Economic Development (1971). Social Responsibility of Business Corporations. Nueva York: Committee for Economic Development.

Cortina Orts, A. (2004). Ética de la empresa: no solo responsabilidad social. Conferencia de la 1ª sesión XIV seminario permanente de Ética Económica y Empresarial (2004-2005).

Cortina Orts, A. (2006). La RSC y la ética empresarial. En: Vargas Escudero, L. (Coord.). Mitos y realidades de la RSC en España. Un enfoque multidisciplinar (pp. 109-120). Navarra: Thomson Civitas.

Cortina Orts, A. (2012). La responsabilidad social corporativa y la ética empresarial. En: Galán, J. I. y Sáenz de Miera, A. (Ed.). Reflexiones sobre la responsabilidad social corporativa en el siglo XXI (pp.69-88). Salamanca, España: Ediciones Universidad de Salamanca. .

Dahlsrud, A. (2008). How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions. Corporate social responsibility and environmental management, 15(1), 1-13.

Davis, K. (1973). The Case for and Against Business Assumption of Social Responsibilities. Academy of Management Journal, 16(2), 312-322.

Donham, W. B. (1927). The Social Significance of Business. Harvard Business Review, 5(4), 406-419.

Drucker, P. F. (1984). Converting Social Problems into Business Opportunities: The New Meaning of Corporate Social Responsibility. California Management Review California Management Review, 26(2), 53-63.

Eckler, G. (2017). La importancia de la norma internacional voluntaria ISO 26000 para la aplicación de iniciativas de Responsabilidad social. Sistema Iberoamericano de responsabilidad social empresarial (SIRSE), http://sirse.info/la-importancia-la-norma-internacional-voluntaria-iso-26000-la-aplicacion-iniciativas-responsabilidad-social/

Elkington, J. (2004). Enter the Triple Bottom Line. En: Henriques, A. y Richardson, J. (Eds.). The Triple Bottom Line. Does It All Add Up? (pp. 1-16). Londres: Routledge.

Escanciano García-Miranda, C., Fernández Muñiz, B. y Suárez Sánchez, A. (2010). Organización de la actividad preventiva y gestión de la seguridad y salud laboral en la minería española: experiencia de las empresas certificadas ISO 9001. Dirección y Organización, 40, 80-92.

Estrategia Minera de Andalucía (2020). Consejería de empleo, empresa y comercio, https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/planes/16/03/Estrategia_Minera_de_Andalucia_2020_0.pdf

Fontrodona, J. y Argandoña, A. (2011). Una visión panorámica de la ética empresarial. Universia Business Review, 30, 12-21.

Frederick, W. C. (1960). The Growing Concern over Business Responsibility. California Management Review, 2(4), 54-61.

Frederick, W. C. (1978). From CSR1 to CSR2: The maturing of business-and-society thought. Working paper, 279. University of Pittsburgh, Graduate School of Business.

Freeman, I. y Hasnaoui, A. (2011). The Meaning of Corporate Social Responsibility: The Vision of Four Nations. Journal of Business Ethics, 100(3), 419-443.

Freeman, R. E. (1984). Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman/ Ballinger.

Friedman, M. (1962). Capitalism and Freedom. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1970, September 13). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. The New York Times Magazine.

Fundación Cajamar (2010). El sector del mármol en la provincia de Almería Nuevos desafíos. Informes y monografías, 23, https://www.publicacionescajamar.es/publicacionescajamar/public/pdf/series-tematicas/informes-coyuntura-monografias/el-sector-del-marmol-en-la-provincia-2.pdf

Galán, J. I. (2012, 195-213). Panorama, retos y nuevas tendencias de investigación. En: Galán, J. I. y Sáenz de Miera, A. (Ed.). Reflexiones sobre la responsabilidad social corporativa en el siglo XXI (pag. 195-213). Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.

García de Oteyza, M. O. (2012). Fundamentos de la gestión socialmente responsable. En: Galán, J. I. y Sáenz de Miera, A. (Ed.). Reflexiones sobre la responsabilidad social corporativa en el siglo XXI (pp. 89-92). Salamanca, España: Universidad de Salamanca.

García Marzá, D. (2006). Ética empresarial. Un marco para la definición y gestión de la RSC. En: Vargas Escudero, L. (Coord.). Mitos y realidades de la RSC en España. Un enfoque multidisciplinar. Navarra: Thomson Civitas.

He, H. y Harris, L. (2020) The impact of COVID-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. Journal of Business Research, 116, 176-182.

Homann, K. (2016). La calidad moral de la economía de mercado. Documentos a debate. Madrid: IDOE, Universidad de Alcalá.

Hooghiemstra, R. (2000). Corporate Communication and Impression Management – New Perspectives Why Companies Engage in Corporate Social Reporting. Journal of Business Ethics, 27, 55-68.

Global Reporting Initiative (2002). Sustainability Reporting Guidelines, http://www.aeca.es/old/comisiones/rsc/documentos_fundamentales_rsc/gri/guidelines/gri_guidelines_2002.pdf

Inglada Galiana, E. y Sastre Centeno, J. M. (2016). Reflexiones sobre responsabilidad social empresarial, responsabilidad pública y la sostenibilidad Medioambiental. Revista Galega de Economía, 25(3), 5-22.

Jessica Foote, N. G. y Evans, J. R. (2010). Corporate social responsibility: Implications for performance excellence. Total Quality Management & Business Excellence, 21(8), 799-812.

Jha, A. y Moon, J. (2015). Corporate Social Responsibility and Social Capital. Journal of Banking & Finance, 60, 252-270.

Jiménez Herrero, L. M. y Leiva, A. (2010). Empleo verde en una economía sostenible. Observatorio de la sostenibilidad en España. Madrid: Fundación Biodiversidad.

Jones, G. R. y George, J. M. (2009). Administración Contemporanea 6ªed. México: Mc Graw Hill.

Jones, T. M. (1980). Corporate Social Responsibility Revisited. Redefined, 22(2), 59-67.

Komodromos, M. y Melanthiou, Y. (2014). Corporate Reputation Through Strategic Corporate Social Responsibility: Insights From Service Industry Companies. Journal of Promotion Management, 20(4), 470-480.

Kramer, M. R. (2020) Coronavirus is putting corporate social responsibility to the test. Harvard Business Review Online, https://hbr.org/2020/04/coronavirus-is-putting-corporate-social-responsibility-to-the-test

Kreps, T. (1940). Measurement of the Social Performance of Business. En: Wright, K. R. (Ed.). An Investigation of Concentration of Economic Power for the Temporary National Economic Committee, Monograph 7. Washington, DC: US Government Printing Office.

Levitt, T. (1958) The Dangers of Social Responsibility. Harvard Business Review, 36, 41-50.

Comisión de las comunidades europeas (2001). Libro Verde: fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Bruselas: CCE.

Lin-Hi, N. y Müller, K. (2013). The CSR bottom line: Preventing corporate social irresponsibility. Journal of Business Research, 66(10), 1928-1936.

López Trujillo, N. (5, junio 2016). Hablan las mujeres explotadas "como chinos" en Elche. El español. https://www.elespanol.com/reportajes/20160604/129987157_0.html

Lu, L. Y. Y. y Liu, J. S. (2014). The knowledge diffusion paths of corporate social responsibility - from 1970 to 2011. Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 21(2), 113-128.

Manne, H. y Wallich, H. C. (1972). The Modern Corporation and Social Responsibility. Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research.

Maon, F. (2010) Organizational Stages and Cultural Phases: A Critical Review and a Consolidative Model of Corporate Social Responsibility Development. Academy of Strategic Management Journal, 12(1), 39-58.

Medrano Sánchez, M. I., Masías Vidal, J. L., Obeso Cuadra, J. K., Morón Paredes, G., Moreano Márquez, W. L., García Segovia, M. E., Coveñas Lalupu, J. (2019). La responsabilidad social empresarial en la relación comunidades campesinas y empresas mineras. Revista Lex de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Alas Peruanas, 17(23), 327-360.

Miles, R. A. (1987). Managing the corporate social environmental. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ministerio de Industria Turismo y Comercio (2011). La responsabilidad social empresarial en la Pyme. Guía de buenas prácticas. Madrid: Gobierno de España.

Ministerio para la Transición Ecológica (2019). Guía para la rehabilitación de instalaciones abandonadas de residuos mineros. Madrid. MTE.

Morán Roa, S. (2019). La conciliación de la vida laboral y familiar a través de la adaptación de la jornada: una herramienta para la igualdad de género y la productividad. Revista de Trabajo y Seguridad Social. CEF, 431, 185-214.

Lee, M. H., Ka Mak, A. y Pang, A. (2012): Bridging the Gap: An Exploratory Study of Corporate Social Responsibility among SMEs in Singapore. Journal of Public Relations Research, 24(4), 299-317.

Reglamento General para el Régimen de la Minería (RGM) (1978). Recogido en el Real Decreto 2857/1978 de 25 de agosto, y que desarrolla la Ley 22/1973, de 21 de julio, de Minas. Junta de Andalucía, Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades, https://www.juntadeandalucia.es/organismos/haciendaindustriayenergia/areas/industria/minas.html

Estrategia Minera de Andalucía 2020. (EMA) (2020). Portal Andaluz de la Minería.

Junta de Andalucía, Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades.

http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/pamdoc/_archivos_/pormian/Estrategia_Minera_de_Andalucia_2020.pdf

Estrategia Minera de Andalucía 2020. (EMA) (2020). Portal Andaluz de la Minería.

Junta de Andalucía, Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades.

Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA), número 129, 7 de julio de 2016,

http://www.juntadeandalucia.es/economiainnovacionyciencia/pamdoc/_archivos_/pormian/BOJA16-129-00078-12278-01_00094766.pdf

Peña Gutiérrez, D. (2011). Investigación, documentación y denuncia de los impactos de las multinacionales españolas en América Latina. Bolivia: Observatorio de multinacionales en América Latina (OMAL).

Plan de Ordenación de los Recursos Minerales de Andalucía (PORMIAN) (2010-2013). Junta de Andalucía, Consejería de Hacienda y Financiación Europea. https://www.juntadeandalucia.es/organismos/haciendayfinanciacioneuropea/consejeria/sobre-consejeria/planes/detalle/13203.html

Planes Generales de Inspección en el área de industria, energía y minas (bienio 2020-2021). Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA), número 11, 17 de enero 2020, https://www.juntadeandalucia.es/boja/2020/11/BOJA20-011-00023-354-01_00167844.pdf

Porter, M. y Kramer, M. (2002). The competitive advantage of corporate philanthropy. Harvard Business Review, 80(12), 56-68.

Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2006). Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility. Harvard Business Review, 84, 78-92.

Prakash Sethi, S. (1975). Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytical Framework for measurement and analysis. California Management Review, 17(3), 58-64.

Preston, L. E. y Post, J. E. (1975). Private Management and Public Policy: The Principle of Public Responsibility. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Proyecto Impulsa RSE-PYME (2011). La responsabilidad social empresarial en la pequeña y mediana empresa. Guía de buenas prácticas. Madrid: Asociación Empresarial de la Mujer, Gobierno de España.

Real Decreto 777 (2012, de 4 de mayo). Modifica el Real Decreto 975/2009, de 12 de junio, sobre gestión de los residuos de las industrias extractivas y de protección y rehabilitación del espacio afectado por las actividades mineras, https://www.boe.es/eli/es/rd/2012/05/04/777

Real Decreto 975/2009 (12 junio 2009). Ministerio de la Presidencia. Boletín Oficial del Estado (BOE), https://www.boe.es/eli/es/rd/2009/06/12/975/dof/spa/pdf

Schwartz, M. y Carroll, A. (2003). Corporate Social Responsibility A Three-Domain Approach. Business Ethics Quarterly, 13, 503-530.

Toro, O. y Rey, G. (1996). Empresa Privada y Responsabilidad Social. Centro Colombiano de Filantropía. Bogotá: Impreandes.

Ullmann, A. E. (1985). Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationship's among Social Performance, Social Disclosure and Economic Performance of US Firms. Academy of Management Review, 10, 540-557.

Vaaland, T. I. y Heide, M. (2005). Corporate Social Responsiveness: Exploring the Dynamics of 'Bad Epi-sides''. European Management Journal, 23(5), 495-506.

Waddock, S., Graves, S. B. y Samuel, B. (1997). The Corporate Social Performance - Financial Performance Link. Strategic Management Journal, 18(4), 303-319.

Wartick, S. L. y Cochran, P. L. (1985). The evolution of the corporate social performance model. Academy of Management Review, 10(4), 758-769.

Wood, D. J. (1991). Corporate Social Performance Revisited. The Academy of Management Review, 16(4), 691-718.

Wood, D. J. (2010). Measuring corporate social performance: A review. International Journal of Management Reviews, 12(1), 50-84.

Wood, D. J., Mitchell, R., Bradley, A. y Bryan, L. (2018). Stakeholder Identification and Salience After 20 Years: Progress, Problems, and Prospects. Business & Society, 60(1), 196-245.

ANEXOS

Tabla 1. Origen y evolución del concepto de Responsabilidad Social Corporativa

Periodo	Año	Autor	Ideas principales
ANTERIOR A 1950	1926	Clark	Los negocios tienen la obligación de hacer el bien a la sociedad.
	1927	Donham	Los hombres de negocios son responsables de los miembros de su comunidad.
	1932	Berle	Los gerentes corporativos deben proveer seguridad a esa parte de la comunidad que es incapaz de ganarse su propio sustento.
	1939	Packard	Las compañías hacen una contribución a la sociedad más allá del dinero.
	1940	Kreps	Hombres de negocios tienen responsabilidades sociales
De 1950-1980	1953	Bowen	Las obligaciones de los hombres de negocios son: hacer políticas, tomar decisiones o seguir lineamientos de acción que son deseables en términos de los objetivos y valores de nuestra sociedad.
	1958	Levitt	La orientación del valor del accionista radica en el paradigma económico.
	1959	Chalmers	Nuevo sentido de la responsabilidad social por parte de las empresas y los empresarios.
	1960	Frederick	Responsabilidad social es una postura pública hacia los recursos económicos y humanos y la voluntad de usar recursos para fines sociales amplios y no simplemente para los intereses privados de personas y empresas.
	1970	Friedman	La única responsabilidad social de las empresas es buscar la maximización de los beneficios de los accionistas.
	1971	Committee for Economic Development	Existe un contrato social entre los negocios y la sociedad, por lo que los negocios existen para servir a la sociedad.
	1972	Manne y Wallich	Participación voluntaria de organizaciones en las actividades económicas y legales socialmente responsables.
	1973	Davis	La responsabilidad social comienza donde terminan las leyes: impacto externo que beneficie a la sociedad, al tiempo que se obtienen los resultados deseados por la empresa.
	1975	Sethi	Adaptación de los comportamientos de las empresas a las necesidades de la sociedad en la cual se encuentran inmersas.
	1979	Carroll	Modelo que comprende cuatro elementos: económico, legal, ético y filantropía, junto a un enfoque de tres vertientes que entienden la responsabilidad social como un compendio del

			contrato social y la agencia moral, respuesta social y gestión de las cuestiones sociales relacionadas con la empresa.
	1980	Jones	Proceso de participación voluntaria de la empresa en un amplio rango de stakeholders.
De 1981-2000	1984	Drucker	'Domar al dragón'- Convertir los problemas y necesidades sociales en oportunidades de negocio y beneficio económico: capacidad productiva, competencia laboral, trabajos bien pagados y bienestar.
	1984	Freeman	Enfoque de RSC desde la perspectiva de gestión de los stakeholders.
	1985	Wrtrick y Cochran	Modelo dentro de un marco ético que incluye principios, proceso y políticas corporativas.
	1991	Wood	Proceso de gestión que incluye los componentes ambientales y stakeholders.
	1999	Carroll	Hay cuatro tipos de responsabilidades sociales: la económica, legal, ética y filantrópica en un formato de pirámide con el aspecto económico como base.
	2000	Hooghiemstra	RSC es una herramienta para gestionar los stakeholders: impresiones y percepciones sobre la compañía.
De 2001-2019	2003	Schwartz y Carroll	RSC incluye conceptos legales, éticos y económicos.
	2005	Vaaland y Heide	RSC incluye conceptos éticos, medioambientales, sociales y derechos humanos.
	2006	Porter y Kramer	RSC mejora el desempeño competitivo de las empresas.
	2008	Dahlsrud	RSC es un concepto socialmente construido que no puede ser definido universalmente.
	2010	Maon et al.	La cultura de la nación y de la empresa impacta fuertemente en el desarrollo y aplicación de la RSC.
	2010	Wood	Organización debe revisar su desempeño ético, identificar las potenciales áreas de mejora y luego comunicar esto a sus accionistas y stakeholders.
	2011	European Commission	Integración voluntaria de las preocupaciones sociales y ambientales a las operaciones de negocios de las compañías y su interacción con sus stakeholders.
	2012	Bechetti et al.	RSC reorienta los objetivos estratégicos de la empresa: desde la maximización del valor para los accionistas hacia la maximización de los objetivos de los stakeholders.
	2013	Lin-Hi y Müller	RSC implica tanto 'hacer el bien' como 'evitar el mal': 'Evitar el mal' es una condición previa fundamental para poder beneficiarse de 'hacer el bien' en el largo plazo.
	2014	Lu y Lui	Existe un patrón claramente dominante de divergencia-convergencia en el desarrollo de la difusión de conocimiento en RSC.

	2014	Korschun, Bhattacharya y Swain	La RSC orientada al cliente y desempeño laboral de los empleados.
	2015	Jha & Moon	Empresas que se encuentran en una región con alto capital social, muestran una mayor RSC.
	2018	Wood, Mitchell, Bradley y Bryan	Identificación y relevancia de los stakeholders 20 años después, progreso, problemas y perspectiva.
	2018	Baskentlia, Senb, Duc y Bhattacharya	Reacciones y respuestas del consumidor a la RSC.
	2020	Kramer	El COVID-19 está poniendo a las empresas a prueba sobre la importancia de su adopción de la responsabilidad social corporativa (RSC) durante la crisis.

Fuente: Elaboración propia a partir de Freeman y Hasnaoui (2011) y Lizcano y Lombana (2018)

DETECCIÓN Y EXPOSICIÓN DE LA MAYOR AGRUPACIÓN SOBRE NOCIONES DE LIDERAZGO

DR. ÓSCAR DÍAZ CHICA
Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC), Valladolid, España

RESUMEN

El término "liderazgo" arroja en Google casi 80.000.000 de resultados. Este dato revela no solo su impacto en la esfera económica sino también su influjo en todos los ámbitos (educativo, deportivo, lúdico, etc.) donde los seres humanos realizamos actividades colectivas de cualquier índole. Dentro de la literatura científica el liderazgo también tiene una presencia destacada. En el corpus se revisa en profundidad no solo su evolución sino también su significado.

El objetivo de este trabajo ha sido localizar aportaciones que agrupen nociones del liderazgo con objeto de ofrecer aquella que se considere más valiosa. Se presupone que la diversidad de concepciones sobre este fenómeno enriquece su comprensión.

Para satisfacer el objetivo se ha consultado a expertos en liderazgo, se ha realizado una búsqueda en repositorios de acceso abierto con las etiquetas "conceptos" o "definiciones" y "liderazgo", y se han consultado fondos bibliográficos universitarios. Entre todo el material consultado destaca la aportación realizada por un experto en este campo, Bass, quien reúne más de cien definiciones de liderazgo agrupadas en 20 categorías.

PALABRAS CLAVE

Liderazgo, Líder, Dirección, Eficacia.

1. INTRODUCCIÓN

El término "liderazgo" arroja en Google (búsqueda realizada el 23/11/2020) aproximadamente 78.800.000 de resultados. La gran cantidad de espacios que tratan este fenómeno en la Red no solo se explica por su impacto en un ámbito tan importante como el económico, sino también por su incidencia en todas las esferas (educativa, deportiva, lúdica, etc.) donde las personas realizamos de modo colectivo cualquier actividad. Estamos, por tanto, ante un concepto de notoria relevancia.

Dentro de la literatura científica abunda el material en el que se analiza el liderazgo en profundidad (Cockburn y Smith, 2013; Contreras, 2008; Ganga y Navarrete, 2013 o Prentice, 2005, por citar algunas de las muchas referencias centradas en su estudio). También hay aportaciones que abordan su evolución (Rivera, 2003; Zalles, 2011) o incluso su divergencia a través de las nociones atribuidas por las personas a este término (Sánchez, Tapia y Becerra, 2006).

En este trabajo hemos perseguido localizar materiales que revisen diferentes nociones del liderazgo. Se trata de un fenómeno analizado desde muchas perspectivas y, en este sentido, son diversos los trabajos que revisan su variabilidad conceptual (Palomo, 2009; Reed, Klutts y Mattingly, 2019; Shepard, Farmer y Counts, 1997). De las fuentes consultadas, detallamos traducida[658] a continuación la clasificación aportada por Bass (2008) en el primer capítulo de su libro The Bass handbook of leadership. Se trata de una recopilación exhaustiva, que agrupa muchas nociones desde diversos criterios. A nuestro juicio se trata de una aportación valiosa que enriquece la comprensión del liderazgo.

2. OBJETIVOS

El trabajo detecta, traduce y expone la mayor agrupación de definiciones sobre liderazgo.

---

[658] Agradecemos en esta tarea la colaboración de Joseph McMahon, profesor en la Universidad San Jorge (USJ).

3. METODOLOGÍA

Para satisfacer el objetivo se ha consultado a expertos en liderazgo, se ha realizado una búsqueda en repositorios de acceso abierto con las etiquetas "conceptos" o "definiciones" y "liderazgo" (también se han utilizado las etiquetas "definitions" y "leadership" en fondos accesibles en inglés), y se han revisado fondos bibliográficos universitarios.

4. RESULTADOS

Bass agrupa las definiciones sobre liderazgo en 20 categorías, agrupadas en tres grandes áreas: líderes y liderazgo (*leadercentric*), liderazgo como un efecto, y liderazgo en términos de interacción entre el líder y el grupo (Cuadro 1).

Cuadro 1. Categorías utilizadas por Bass para agrupar las definiciones de liderazgo

Líderes y liderazgo (leadercentric)	**Liderazgo como un efecto**	**Liderazgo en términos de interacción entre el líder y el grupo**
Rasgo de personalidad	Instrumento para el logro de un objetivo	Proceso
Atribución	Efecto de la interacción	Relación de poder
Posición central dentro de los procesos de grupo		Diferencia de rol
Símbolo		Reconocimiento del líder por sus seguidores
Creación de significado		Identificación con el líder
Estimulación intelectual		Combinación de elementos interrelacionados
Propósito del comportamiento		
Comportamiento persuasivo		
Iniciación de la estructura que articula un colectivo		

Ejercicio de la influencia		
Influencia discrecional		
Arte de inducir conformidad		

Fuente: Bass (2000)

4.1. Líderes y liderazgo

El primer grupo de definiciones se centran en la combinación de rasgos que son necesarios para que un líder induzca a otros a realizar un cometido (Tead, 1929).

4.1.1. El liderazgo como rasgo de personalidad

Esta categoría hace referencia a planteamientos iniciales que intentaban explicar por qué unas personas eran mejores que otras en el ejercicio del liderazgo. Como la propuesta por Bowden (1926), quien equiparó el liderazgo con la fortaleza de la personalidad: "de hecho (indica Bowden), la cantidad de personalidad atribuida a un individuo puede no ser injustamente estimada por el grado de influencia que puede ejercer sobre los otros". O la de Bingham (1927), para quien el líder es una persona que posee el mayor número de rasgos deseables de personalidad y carácter.

4.1.2. Liderazgo como una atribución

La mayoría de las personas tienen en su cabeza teorías implícitas acerca de qué cualidades deberían tener los líderes y qué comportamientos deberían exhibir. Algunas investigaciones aportan datos que apoyan esta hipótesis.

Uno de estos trabajos hace referencia a la investigación desarrollada con 378 estudiantes universitarios que fueron preguntados por las características que resultan necesarias para que un nuevo líder sea aceptado por el grupo. En lo alto de la lista situaron: que aprenda los objetivos del grupo, que asuma el mando y que sea una persona agradable (Kenney, Blascovich y Shaver, 1994). Otro estudio, realizado con más de 15.000 encuestados, indicó que las primeras cuatro características

preseleccionadas para describir a líderes admirados (de un total de veinte) son: ser honesto, ser previsor, ser inspirador y ser competente (Kouzes y Posner, 2002).

4.1.3. Líderes como centro de los procesos del grupo

Las definiciones de liderazgo comenzaron a reflejar la tendencia a ver al líder como el centro del proceso, actividad y cambio del grupo.

Un primer grupo de autores entendieron que todas las importantes decisiones y su implementación están centradas en el culto al líder, incluso cuando la toma de decisiones real es difusa (como ocurre en una democracia parlamentaria). Para estos autores el líder encarna la voluntad colectiva. Es quien organiza los problemas esenciales, ofrece posibles soluciones, establece prioridades y emprende operaciones de desarrollo.

Dentro de este planteamiento Cooley (1902) mantuvo que el líder es siempre el núcleo de una tendencia y que en cualquier movimiento social, detenidamente examinado, se encontrará dicho núcleo. Mumford (1906-1907, p.222), por otra parte, observó que el "liderazgo es la preeminencia de uno o pocos individuos en un grupo en el proceso de control del fenómeno social". Blackmar (1911), por su parte, consideró el liderazgo como la "centralización del esfuerzo en una persona" que representa "una manifestación de poder".

Smith (1934), también en este grupo inicial de autores, sostuvo que "el grupo social que expresa su unidad en una actividad relacionada está siempre compuesto de dos elementos esenciales: el centro de su actividad principal y el individuo que actúa en relación con el centro". Mientras Redl (1942) indicó que el líder es una persona central o principal que integra al grupo. Como una nación en desarrollo el grupo necesita un lugar centralizado para su funcionamiento, ubicación que solo puede ser alcanzada por un líder individual (Babikan, 1981).

Otro grupo de autores destacaron el papel central del líder en el grupo dentro del ejercicio del liderazgo. En esta línea Brown (1936) mencionó que "el líder puede no estar separado del grupo, pero puede ser tratado como tal por ser una eminencia en el ámbito". Otros autores co-

mo Krech y Crutchfield (1948) observaron que el líder "por virtud de su especial posición en el grupo (…) sirve como un agente primario para la determinación de la estructura del grupo, la atmósfera del grupo, los objetivos del grupo, la ideología del grupo y las actividades del grupo".

Knickerbocker (1948), en términos de la dinámica del comportamiento social humano, arguyó que el liderazgo es una función de necesidades existentes dentro de una situación dada, compuesta de una relación entre un individuo y un grupo. Y Campbell (1992), por otra parte, sugirió que no importa cómo de competente y motivado esté un grupo, este no puede ser efectivo colectivamente sin un líder que actúe como foco central.

Otros autores destacaron del líder su capacidad para atender la actividad del grupo, lo que condujo al análisis de la estructura y los procesos de los grupos en el estudio en el liderazgo. Uno de estos autores fue Chapin (1924), quien concibió el liderazgo como un punto de polarización para la cooperación del grupo. Otro fue Bernard (1927), quien manifestó que los líderes están influenciados por las necesidades y los deseos de los integrantes de su grupo. Los líderes orientan la atención y desatan las energías de los integrantes del grupo, de modo individual, en una dirección deseada.

4.1.4. El líder como un símbolo

Katz y Kahn (1978) indicaron que los líderes realizan una función simbólica y sirven como representantes de su grupo para quienes no pertenecen a él. Aportan en este sentido una manera de simplificar y encontrar significado en el entorno externo del grupo. Al hacer esto los líderes utilizan símbolos para reforzar el significado de los acontecimientos y las circunstancias (Gronn, 1995).

4.1.5. Liderazgo como creación de significado

Los líderes aportan comprensión y significado para las situaciones que los seguidores encuentran confusas, ambiguas, poco claras, vagas e inciertas. Ellos definen la realidad para sus seguidores. Ellos proveen de explicaciones creíbles, interpretaciones, historias, parábolas y explica-

ciones acerca de lo que ha sucedido, lo que está sucediendo y lo que sucederá. Crean el sentido de una situación para sus seguidores. Gronn (1995) declaró que los líderes transmiten los valores que son aceptables para sus seguidores y pueden guiar sus acciones posteriores.

4.1.6. Liderazgo de pensamiento

Clark y Clark (1994) indicaron que este liderazgo es ejercido a través de lecturas, escritos o descubrimientos como los realizados por Darwin, Marx y Einstein, cuyas actividades intelectuales originales eran intensas y apasionantes.

4.1.7. Liderazgo como un propósito del comportamiento

Una escuela de teóricos ha optado por definir el liderazgo en términos de actividades o comportamientos. Es decir las actividades particulares a las que un líder se dedica en el curso de la dirección y coordinación del trabajo de los integrantes del grupo. Pueden suponer actos tales como estructurar las relaciones de trabajo, elogiar o criticar a los miembros del grupo, y mostrar consideración por el bienestar y los sentimientos de los líderes. Bass señala algunas aportaciones integradas en esta forma de entender el liderazgo.

Una de estas contribuciones es la de Carter (1953), quien sostuvo que los comportamientos del líder son cualquier tipo de actuación que se designe como tal o, en términos más generales, cualquier conducta que los expertos en el área desean considerar como comportamiento de liderazgo. Shartle (1956), por su parte, entendió que un acto de liderazgo "surge como resultado de la actuación de los otros o responde a una dirección compartida".

Hemphill (1949), también dentro de esta orientación, sugirió que "el liderazgo puede ser definido como el comportamiento de un individuo mientras está envuelto en actividades de dirección de grupos". Planteamiento muy similar al propuesto por Fiedler (1967). Heifitz (1994), por otra parte, sostuvo que el liderazgo es un trabajo adaptativo consistente en la actividad de movilización del sistema social para hacer frente a los desafíos, clarificar las aspiraciones y adaptarse a los retos que se afrontan.

Jacobs y Jaques (1987) sostuvieron que los líderes dan un sentido de propósito a otros con el objetivo de gastar y movilizar energía para intentar competir. Mientras Hollander (1986), como aportación final en esta categoría, hizo referencia a que los beneficios son más fácilmente atribuidos al líder. Así también es probable que cuando las cosas vayan mal, el líder sea tomado como responsable o incluso destituido.

4.1.8. Liderazgo como un comportamiento persuasivo

La persuasión es una forma de liderazgo. Gran parte de lo aprendido en los estudios de la persuasión puede ser incorporado al conocimiento del liderazgo. La persuasión es un instrumento poderoso para formar expectativas y creencias, especialmente en asuntos políticos, sociales y religiosos.

La definición de liderazgo como una forma de persuasión es impulsada tanto por los estudiosos de los movimientos sociales y políticos como por los teóricos industriales y militares, quienes estaban en contra de conceptos autoritarios. Además la concepción del liderazgo como una forma de persuasión también es trabajada por los teóricos de la retórica y la comunicación. Esta investigación desarrollada sobre persuasión y comunicación es paralela al estudio sobre el liderazgo.

Bass destaca algunas personalidades y autores que han enfatizado el aspecto persuasivo del liderazgo. Este es el caso de Truman (cit. por McCullough, 1992, p.139), el presidente norteamericano, quien señaló que "un líder es un hombre que tiene la habilidad de convencer a otras personas para que hagan lo que necesita ser hecho, y no quieren hacer, y lo disfruten". Además de Eisenhower, el también presidente norteamericano, quien indicó que el liderazgo es "la habilidad de decidir lo que necesita ser hecho y entonces conseguir que otros quieran hacerlo" (Larson, 1968, p.21). Y también de Lippmann (1922), quien sostuvo que la persuasión es duradera ya que "el test final de un líder es dejar tras de sí otros hombres con la convicción y la voluntad de continuar".

Bass también menciona a varios teóricos que han definido el liderazgo como una persuasión de éxito sin coacción. En esta concepción del

liderazgo los seguidores son convencidos por la excelencia del argumento y no por el poder coercitivo del argumentador. Tal es el caso de Neustadt (1960), quien concluyó en su estudio de los presidentes de los Estados Unidos que el liderazgo presidencial es producto de la capacidad de persuasión. O de Schenk (1928), para quien "el liderazgo es la gestión de los hombres por la persuasión e inspiración más que por el trato coercitivo directo o indirecto". Bass también incluye en esta subcategoría a Merton (1969), quien consideró el liderazgo como "una relación interpersonal en la que los otros obedecen las indicaciones porque ellos quieren, no porque tengan que hacerlo".

Otros autores incluidos en esta concepción del liderazgo son Cleeton y Mason (1934), quienes entendieron que "el liderazgo indica la habilidad para influir en las personas y asegurar resultados a través de recursos emocionales, en mayor medida que utilizando el recurso de la autoridad". También Copeland (1942), quien mantuvo que el liderazgo es el arte de influir a un número de personas mediante la persuasión o el ejemplo, para seguir una línea de acción. Lo que nunca debiera ser confundido con la imposición, es decir, obligar a un grupo de seres humanos a seguir una línea de acción por la intimidación o la fuerza. En esta línea también se sitúa Odier (1948), quien diferenció entre el valor y la valencia de un líder. Valencia entendida como el poder de una persona para fortalecer o debilitar el valor de otras personas, esto es, la influencia ejercida en los demás. Finalmente Bass incorpora a Koontz y O'Donnell (1955), quienes consideraron el liderazgo como "la actividad de persuadir a las personas para colaborar en el logro de un objetivo común".

4.1.9. Liderazgo como iniciación de la estructura

Bass indica tres grupos dentro de esta orientación. En primer término varios autores vieron el liderazgo no como una ocupación pasiva de una posición o la adquisición de un rol, sino como un proceso de originación y mantenimiento de la estructura del rol, es decir, como el modelo de las relaciones de rol. Uno de estos autores es Smith (1935), quien igualó el liderazgo con la gestión de las diferencias sociales a través de procesos en los que se proveen estímulos a los que otras per-

sonas reaccionan de modo integrador. Otros son LaPiere y Farnsworth (1936), quienes observaron que las situaciones pueden ser distinguidas unas de otras, en la medida en que están organizadas por un miembro del grupo. Tal organización es habitualmente una manifestación del liderazgo, con sus variaciones de naturaleza y grado, en diferentes situaciones sociales.

Otros autores destacaron la importancia de que el grupo esté completamente estructurado para hablar de actos de liderazgo. En este sentido Bass señala a Gouldner (1950), quien sugirió que hay una diferencia entre el estímulo de un seguidor y el de un líder. El estímulo de un líder tiene una probabilidad más alta de estructurar el comportamiento del grupo porque el grupo cree que el líder es una fuente legítima de tal estímulo. Gouldner está en desacuerdo con Gibb (1947) en relación con la noción de que una vez que la actividad del grupo es dominada por una organización establecida y esta se acepta, el liderazgo tiende a desaparecer. También menciona a Bavelas (1960), quien define el liderazgo organizacional como la función de "mantener la efectividad operacional del sistema de toma de decisiones que comprende la gestión de la organización".

En tercer lugar algunos autores resaltaron la importancia de la interacción. Y varios de estos autores destacaron las variables que aumentan la diferenciación y el mantenimiento de las estructuras de rol en los grupos, con el objetivo de poner en relieve que el liderazgo es más que solo la iniciación a la estructura. Uno de estos autores es Homans (1950), quien identificó el líder de un grupo como un miembro que "genera interacción". Otro es Hemphill (1954), quien sostuvo que "liderar es participar en un acto que inicie un mecanismo de interacciones como parte del proceso de solución de un problema común". Y otro es Stogdill (1959), quien definió el liderazgo como "la iniciación y mantenimiento de una estructura en expectación e interacción".

4.1.10. Liderazgo como el ejercicio de la influencia

El concepto de influencia reconoce el hecho de que los individuos difieren en el alcance respecto a como sus comportamientos afectan a las actividades de un grupo. Ello implica una relación recíproca entre

el líder y sus seguidores que no está necesariamente caracterizada por la dominación, control o inducción de sumisión ejercida por el líder. Simplemente indica que el liderazgo, si es exitoso, tiene un efecto determinante sobre el comportamiento de los miembros de los grupos y sobre sus actividades.

Gracias al concepto de influencia algunos autores orientan la definición de liderazgo hacia la generalidad y la abstracción. Uno de estos autores es Nash (1929), quien sugirió que el "liderazgo implica influencia de cambio en la conducta de la gente". Otro es Tead (1935), quien definió el liderazgo como "la actividad de influenciar a la gente para cooperar en algún objetivo que encuentran deseable". Stogdill (1950), quien describió el liderazgo como "el proceso de influir en las actividades de un grupo organizado para el establecimiento y el logro del objetivo", también se sitúa en esta línea. Además de Hunt (1991), quien indicó que la influencia puede ser directa o indirecta.

Otro autor destacado en esta primera orientación es Shartle (1951a, 1951b), quien propuso que el líder sea considerado como un individuo "que ejerce actos de influencia positiva sobre otros" o "que ejerce actos de influencia más importantes que cualquier otro miembro del grupo u organización". Bass también incluye aquí la aportación de Tannenbaum, Weschler y Massarik (1961), quienes definen el liderazgo como una "influencia interpersonal ejercida en una situación y dirigida hacia el logro de un objetivo u objetivos específicos a través del proceso de comunicación". Ferris y Rowland (1981) ampliaron esta definición al concebir el proceso de influencia en el liderazgo como una influencia contextual que tiene un impacto sobre las actitudes y el rendimiento de los subordinados, gracias al efecto del liderazgo sobre su percepción del trabajo.

Para algunos autores se hizo evidente como el aspecto interactivo estaba relacionado en el liderazgo, por definición, a los procesos de influencia. Uno de estos autores es Haiman (1951), quien sugirió que "el liderazgo directo es un proceso de interacción en el que un individuo, usualmente a través del discurso, influye en el comportamiento de otros hacia un fin particular". Bass también menciona a Gerth y Mills

(1953), quienes entendieron que el "el liderazgo (…) es una relación entre el líder y el subordinado en la que el líder ejerce más influencia que la que ejercen sobre él. Gracias al líder, aquellos que son dirigidos actúan o se sienten de forma distinta a como lo harían de no ser así".

Otro autor señalado en esta línea es Cartwright (1965), quien equiparó el liderazgo con el "dominio de la influencia". Además también se menciona a Katz y Kahn (1966), quienes consideraron que "la esencia del liderazgo organizacional debe ser el aumento de la influencia, además de la conformidad mecánica con las directrices rutinarias de la organización". Observaron que aunque todos los supervisores de un mismo nivel tienen el mismo poder en una organización, no suelen usarlo con la misma efectividad para influir en los individuos y la propia organización. Bass incluye finalmente en esta concepción a Hollander y Julian (1969), quienes sugirieron que "el liderazgo, en el más amplio sentido, implica la presencia de una relación de influencia particular entre dos o más personas".

Otro autor incorpora matices en función del efecto provocado por el ejercicio de influencia que el liderazgo representa. Se trata de Hemphill (1949), quien sostuvo que el esfuerzo individual para cambiar el comportamiento de otros es un liderazgo "intentado". Cuando los otros miembros en realidad cambian, este resultado representa un liderazgo "exitoso". Si los otros son premiados o recompensados para cambiar su comportamiento, este logro provocado es un liderazgo "efectivo". Las distinciones entre liderazgo intentado, exitoso y efectivo son importantes porque la dinámica de cada uno es bastante diferente. El liderazgo "efectivo" es una influencia de éxito del líder que trae como resultado el logro de los objetivos por los seguidores a los que se ha influenciado. Definir el liderazgo "efectivo" en términos de los objetivos logrados es especialmente útil porque permite la aplicación de la teoría de refuerzo para comprender el comportamiento líder-seguidor (Bass, 1960). El liderazgo "saliente" es un término más ampliamente usado para referirse a todo lo que ocurre cuando el liderazgo se intenta ejercer aunque sea efectivo o exitoso o no lo sea.

En relación a las relaciones de influencia recíproca entre líderes y seguidores Bass también menciona algunas aportaciones. El propio Bass (1960) entendió que si A influye en B más de lo que B influye en A, A está liderando a B y B es seguidor de A. Otro autor en esta línea es Simonton (1999), quien sugirió que el líder es el miembro cuya influencia en las actitudes del grupo, en su rendimiento o en la toma de decisiones que se realicen excede ampliamente sobre la media de todos los integrantes. A este respecto Bass (2008) también indicó que la definición de influencia también reconoce que los líderes, por su propio ejemplo, pueden influir en otros miembros del grupo. El teniente israelí lidera con la llamada "seguidme". El líder sirve como modelo para los seguidores. Como Gandhi sugirió "los ejemplos limpios tienen un curioso método de multiplicación por sí mismos" (Paige, 1977, p.65).

4.1.11. Liderazgo como una influencia discrecional

Numerosos teóricos han querido limitar el concepto de liderazgo para influir en lo que no está incluido en el rol del líder. Un ejemplo se encuentra en Katz y Kahn (1966), quienes definieron el liderazgo como un influyente incremento que va más allá de la conformidad de las rutinas directivas de una organización. Otro autor que realizó otra aportación es esta línea es Miller (1973), quien vio a los líderes como ejerciendo influencia al margen para compensar por lo que se estaba perdiendo en una estructura y proceso específico.

También se destaca a Jacobs y Jaques (1987), quienes concibieron y consideraron el liderazgo en las organizaciones complejas como "la acción discrecional dirigida hacia el trato con acontecimientos no anticipados que de otro modo influirían en los beneficios de las tareas críticas al nivel de actor". Otros autores mencionados son Osborn, Hunt y Jauch (1980), quienes pusieron su atención en el liderazgo discrecional como una influencia que va más allá de la conformidad, que es típicamente otorgada a un rol y que es típicamente requerida de su posición, lo que se debe a procesos, reglas y regulaciones formales. Entienden que los jefes son líderes solo cuando responden adecuadamente a la oportunidad de ejercer influencia sobre las actividades, más lejos de lo que ha sido prescrito como un requerimiento de su rol.

4.1.12. Liderazgo como el arte de inducir conformidad

Los teóricos de la "inducción a la conformidad", quizá incluso más que los teóricos de la personalidad, tendieron a considerar el liderazgo como un ejercicio unidireccional de influencia y como un instrumento para moldear el grupo a la voluntad del líder. Ellos expresaron poco reconocimiento de los derechos, deseos y necesidades de los miembros del grupo o de las normas y tradiciones del grupo. Esta inferencia sobre los seguidores y el grupo fue rechazada por otros teóricos que eliminaban, por definición, cualquier posibilidad de legitimar un concepto autoritario de liderazgo.

Bass indica que todavía, a pesar de los sentimientos de algunos científicos conductistas, no podemos ignorar que mucho liderazgo es autoritario, directivo e incluso coercitivo. Sus efectos son vistos con conformidad pública pero no necesariamente con aceptación privada. Sea como fuere, Bass declara que la conformidad con el punto de vista del líder puede ser reforzada a través de la identificación con su persona y con la internacionalización de su perspectiva por parte de los seguidores.

Uno de los autores mencionados en esta concepción del liderazgo es Munson (1921), quien lo definió como "la habilidad de tratar con los hombres para que logren lo máximo con la menor fricción y la máxima cooperación". Otro es Allport (1924), quien entendió que "el liderazgo (…) es control social personal". Otra mención de Bass al respecto es la de Moore (1927), quien presentó los resultados de una conferencia en la que el liderazgo fue definido como "la habilidad para que la voluntad del líder impacte sobre los que guía y para que induzca obediencia, respecto, lealtad y cooperación". Y otra es la de Bundel (1930), quien consideró el liderazgo como "el arte de inducir a otros a que hagan lo que uno quiere que hagan".

Bass también incorpora en este grupo a Phillips (1939), quien entendió que el liderazgo es "la imposición, mantenimiento y dirección de la unidad moral a nuestros fines". También menciona a Warriner (1955), quien concibió" el liderazgo como una forma de relación entre personas, que requiere que una o varias personas actúen en conformidad con lo que la otra persona solicita". Otro experto incluido en esta

concepción del liderazgo es Bennis (1959), quien indicó que "el liderazgo puede ser definido como el proceso por el que un agente induce a un subordinado a comportarse en un modo deseado". Para Barker (1994) esta última definición es atribuible a las ideas de Maquiavelo relacionadas con la concepción del liderazgo como una cuestión de control sobre los demás.

4.2. Liderazgo como un efecto

El segundo grupo de definiciones consideran la definición del liderazgo como un efecto.

4.2.1. El líder como un instrumento para el logro del objetivo

Numerosos teóricos han incluido en su noción de liderazgo la idea del logro del objetivo. Dentro de esta orientación varios investigadores han definido el liderazgo en función de su valor instrumental para conseguir los objetivos de un grupo y la satisfacción de sus necesidades. Entre ellos se encuentra Cowley (1928), quien indicó que "un líder es una persona que tiene un programa y está dirigiéndose con su grupo hacia un objetivo de un modo preestablecido". Otro autor que se encuentra en esta línea es Bellows (1959), quien define el liderazgo como "el proceso de organizar una situación para que varios miembros de un grupo, incluido el líder, puedan lograr objetivos comunes con la máxima economía y un mínimo de tiempo y trabajo". También Knickerbocker (1948), quien sostuvo que "el liderazgo existe cuando el grupo percibe que el líder controla los medios para la satisfacción de sus necesidades".

Algunos teóricos organizacionales clásicos definieron el liderazgo en función del logro de los objetivos del grupo. Uno de estos autores es Ralph C. Davis (1951), quien se refirió al liderazgo como "la principal fuerza dinámica que motiva y coordina la organización en el cumplimiento de sus objetivos". Bass también menciona a Urwick (1953), quien sostuvo que el líder es "la personificación del propósito común, no solo en relación a todos los que trabajan en la propia empresa sino a todo el mundo externo que también está implicado". Keith Davis (1962), incluido también en este grupo, definió el liderazgo como "el

factor humano que mantiene un grupo unido y lo motiva hacia el cumplimiento de los objetivos".

Otro experto cuya aportación está asociada al logro de los objetivos del grupo es Cattell (1951), quien llevó a la posición extrema el planteamiento de esta línea al defender que el liderazgo es cualquier cosa o cualquiera que contribuya al rendimiento del grupo. Para medir el liderazgo de cada uno de los integrantes del grupo, Catell propuso observar el rendimiento del grupo cuando se saca al integrante evaluado del mismo. También Calder (1977), además de Pfeffer (1977), plantearon que el liderazgo es principalmente influencia atribuida a los participantes incluso después de que el liderazgo se haya ejercido. Las atribuciones pueden estar basadas en las Teorías Implícitas de Liderazgo (Rush, Thomas y Lord, 1977). Estas teorías señalan lo que se espera que los líderes digan y hagan, los rasgos y comportamientos que se atribuyen a los estereotipos de un líder. Offerman, Kennedy y Wirtz (1994) revisaron el contenido, estructura y el carácter universal de las Teorías Implícitas de Liderazgo.

Otros teóricos entendieron que el liderazgo puede transformar a los seguidores, crear visiones de los objetivos que pueden ser alcanzados y articular maneras de cómo los seguidores pueden alcanzar esos objetivos. Un ejemplo de este planteamiento se encuentra en Burns (1978), Bennis (1983), Bass (1985), y Tichy y Devanna (1986), quienes sostuvieron la visión anteriormente indicada. O Luis Muñoz Marín, antiguo gobernador de Puerto Rico, quien expresó: "un líder político es una persona con la habilidad para imaginar estados no existentes de asuntos combinada con la habilidad para convencer a los demás de lo que tienen que hacer" (Paige, 1977, p.65).

Otros autores sostuvieron que la previsión de objetivos implica intuición, fantasía y ser capaz de soñar, y no solo procesos de pensamiento analíticos, sistemáticos y conscientes. En este planteamiento Sparks, jefe ejecutivo que transformó la Whirlpool Corporation, indicó que "la visión vino después de años de meditar sobre la clase de organización que Whirlpool podría ser y después de su constante interacción con personas de otras organizaciones y académicos. La visión era de Sparks

y el proceso de planificación estratégica se volvió el vehículo, no su fuente, para implementar dicha visión" (Tichy y Devanna, 1986, p.138). Bass también menciona en esta línea a Tucker (1981), quien observó que la mayoría de los políticos actuales deben dirigir la atención de sus electores sobre programas y objetivos al corto plazo. Que los líderes hacen falta para impulsar y dirigir una democracia hacia el logro de objetivos a largo plazo, como la estabilización de la población, la mejora del entorno y el control armamentístico, es más propio de una visión estadista.

4.2.2. Liderazgo como un efecto de la interacción

Varios teóricos han visto el liderazgo no como una causa o control, sino como un efecto de la acción del grupo. Los teóricos de este grupo eran relevantes porque llamaron la atención sobre el hecho de que el liderazgo emergente surge del propio proceso de interacción. Sostienen que el liderazgo existe verdaderamente solo cuando es reconocido y conferido por otros miembros del grupo. Aunque estos autores probablemente no quisieron insinuarlo, sus definiciones sugieren que esta cualidad equivale a poco más que a la aceptación pasiva de la importancia del estatus de alguien. Un individuo a menudo emerge como un líder a consecuencia de las interacciones dentro del grupo, interacciones que despiertan expectativas de que él o ella pueden servir al grupo de un modo más útil que otros a alcanzar sus objetivos.

En esta línea Bogardus (1929) expuso que "como un proceso social, el liderazgo es esa inter-estimulación social que causa que un número de personas se embarquen en un viejo objetivo con nuevo entusiasmo o hacia un nuevo objetivo con un coraje prometedor junto con diversas personas que tienen diferentes roles". También en este planteamiento Pigors (1935) sostuvo que "el liderazgo es un proceso de mutua estimulación por el que, gracias a la interacción de éxito sobre las diferentes posturas individuales, los seres humanos controlan la energía en la búsqueda de un objetivo compartido". Otro autor que Bass incluye en este grupo es Anderson (1940), quien sostuvo que "un verdadero líder, en el sentido psicológico, es el que puede sacar provecho de la mayoría de las diferencias individuales, el que puede sacar las mayores diferen-

cias en el grupo y por lo tanto revelar al grupo una base más sólida para definir el objetivo común".

4.3. Liderazgo en términos de interacción líder-grupo

El tercer grupo de definiciones comparten la visión del estudio del liderazgo en términos de interacción entre el líder y el grupo.

4.3.1. Liderazgo como un proceso

Esta concepción del liderazgo como un proceso se está volviendo cada vez más popular. Se interesa por las cogniciones, los comportamientos interpersonales y las atribuciones, tanto de los líderes como de los seguidores, en el sentido de cómo afectan en cada caso a la persecución de sus objetivos comunes.

Uno de los autores de este grupo es Northouse (2001), quien entendió que el liderazgo es un proceso en el que una persona influye en un grupo de individuos para lograr un objetivo común. El liderazgo no es unidireccional sino más bien un proceso bidireccional interactivo entre un líder y un seguidor. Bass también incluye en este planteamiento a Homans (1950) y Dansereau, Graen y Haga (1975) quienes, entre muchos otros, concibieron el proceso como un intercambio o transacción entre el líder y el grupo de seguidores. Tal liderazgo puede ser representado por cualquier miembro del grupo, no solo por el líder designado o formalmente elegido. Los líderes y los seguidores pueden intercambiar los roles durante el proceso.

Otro autor asociado a esta línea es Yukl (1994), quien definió el liderazgo en las organizaciones como procesos de influencia que interpretan los acontecimientos para los seguidores, la elección de los objetivos para el grupo u organización, la planificación del trabajo para lograr los objetivos, el mantenimiento del grupo de trabajo y las relaciones de cooperación y el reclutamiento de personas externas para apoyar y cooperar con el grupo u organización.

4.3.2. Liderazgo como una relación de poder

La mayoría de los teóricos políticos, desde Maquiavelo, pasando por Marx, hasta los científicos políticos académicos del siglo XXI concibieron el poder como la base del liderazgo político. En esta línea se encuentra Barker (1996), quien sostuvo que los líderes tenían que concentrarse sobre lo que estaba bajo su control, no sobre lo que estaba bajo el control de otros. En este sentido el liderazgo es un esfuerzo para crear y mantener el poder sobre otros.

En esta sintonía también se sitúan French (1956), y Raven y French (1958a, 1958b), psicólogos sociales, quienes definieron el liderazgo en términos de las relaciones de poder que marcan la diferencia entre los miembros de un grupo. El poder puede ser de referencia, experto, de recompensa, de coacción o legítimo. El poder es "un resultante de la fuerza máxima que A puede inducir sobre B contra la fuerza de máxima resistencia que B puede ejercer en la dirección opuesta". También se encuentra en esta línea Janda (1960), quien definió el liderazgo como "un tipo particular de relación de poder caracterizado por la percepción de un miembro del grupo de que otro miembro del grupo tiene el derecho a prescribir patrones de comportamiento para el primero en lo que concierne a su actividad como un integrante de un grupo particular".

Bass también cita a Smith (1948), quien equiparó el liderazgo con el control del proceso de interacción. Así, "el iniciador de una interacción, A, estimula a un segundo participante, B. A impone su control al interferir en el curso de acción original de B". El uso del poder es considerado como una forma de relación de influencia. Algunos líderes tienden a transformar cualquier oportunidad para ejercer liderazgo en una relación de poder manifiesta. De hecho, la alta frecuencia de esta observación, combinada con las a menudo consecuencias indeseables para los individuos y las sociedades, indujo a muchos teóricos a rechazar la noción de liderazgo autoritario.

Otro autor mencionado por Bass es Bennis (1970), uno de los muchos que rechazaban la noción de liderazgo autoritario. Pertenece a un grupo de autores que estaban más comprometidos anteriormente con la

apertura, los enfoques participativos y la construcción de confianza. Estos autores sostenían que se enfrentaban al mundo tal y como era, no como a ellos les gustaría que fuera, por lo que volvieron a reconocer la importancia de las relaciones de poder en la comprensión del liderazgo. También se incluyen en esta línea las propuestas de Gerth y Mills (1953), quienes indicaron que las relaciones de poder pueden ser imperceptibles u oscuras: "una relación de poder (…) puede ser conocida por ambos, líder y seguidor, o desconocida por cualquiera de los dos". Finalmente Bass también menciona a Denhart (1987), quien sostuvo que los mitos y los símbolos sobre las relaciones amo-esclavo pueden inconscientemente ejercer influencia en las relaciones superior-subordinado dentro de las organizaciones modernas.

4.3.3. Liderazgo como una diferencia de rol

Según este planteamiento, cada miembro de una sociedad ocupa una posición en una comunidad así como en varios grupos, organizaciones e instituciones. En cada ubicación se espera que el individuo juegue un rol más o menos definido. Miembros diferentes, ocupando posiciones diferentes, juegan roles diferentes. El nacimiento y la clase pueden forzar la diferenciación de los roles. De acuerdo al líder de Ponape, Heinrich Iriarte, algunos micronesianos son nacidos para gobernar mientras otros son nacidos para servir (Page, 1977, p. 65). De todas las definiciones disponibles, el concepto de liderazgo como un rol es el más firmemente respaldado por la investigación (Bass, 2008).

Las diversas aportaciones de este apartado pueden agruparse en dos bloques. El primero basado en una comprensión del liderazgo como un aspecto de la diferenciación del rol. En esta línea se encuentra Jennings (1944), quien observó que "el liderazgo aparece como una manera de interacción que incluye una forma de comportarse con el resto de individuos". También Gibb (1954), quien consideró el liderazgo del grupo como una posición que emerge del propio proceso de interacción. Y así mismo Gordon (1955), quien entendió que el liderazgo era una interacción entre una persona y un grupo, o con más precisión, entre una persona y los miembros del grupo. Cada participante en esta interacción juega un rol. Roles que difieren en cada caso. La base de

esta diferencia es un asunto de influencia: una persona, el líder, es el que influye, y las otras personas son las que responden.

El segundo bloque está más centrado en las aportaciones de otros autores relacionadas con el refuerzo, la confirmación y la estructuración de expectativas que también se aplican al estudio del liderazgo. En esta línea se encuentran Sherif y Sherif (1956), quienes sugirieron que el liderazgo es un rol dentro del esquema de relaciones y es definido por expectativas recíprocas entre el líder y otros miembros. El rol de liderazgo, como otros roles, es definido por expectativas estabilizadas (normas) que, en la mayoría de las cuestiones y situaciones que son relevantes para el grupo, son más exigentes y requieren obligaciones más grandes del líder que del resto de los miembros del grupo. El reconocimiento del liderazgo como un instrumento de consecución de objetivos, como un producto de procesos de interacción y como un rol diferenciado, amplía el desarrollo de la teoría coherente que encaja con la mayoría de los hechos disponibles hasta la fecha. El liderazgo como un rol diferenciado es demandado para integrar al resto de roles del grupo y mantener la unidad de acción en los esfuerzos del grupo por alcanzar sus objetivos.

También se sitúan en esta línea Newcomb, Turner y Converse (1965), quienes observaron que los miembros de un grupo hacían diferentes contribuciones al logro de los objetivos. En la medida en que las contribuciones de cualquier miembro eran indispensables, ellos podrían ser considerados casi líderes; y en la medida en que cualquier miembro era reconocido por otros como una fuente digna de confianza de tales atribuciones, él o ella eran considerados casi líderes. Ser reconocido era equivalente a tener una relación de rol con otros miembros. Mucha de la investigación sobre la emergencia y la diferenciación de roles pertenece igualmente al liderazgo. Bass también cita aquí de nuevo a Sherif y Sherif (1956), quienes indicaron que los roles son definidos en términos de las expectativas que los miembros del grupo desarrollan en relación con otros miembros y también con ellos mismos.

4.3.4. Liderazgo como consecuencia del reconocimiento del líder por el grupo de seguidores

Ajustar el prototipo de liderazgo de rasgos y comportamientos con el contacto cara a cara requiere un proceso cognitivo más controlado. Lord y Maher (1991) entendieron que el ajuste se fundamenta en los procesos comunicados socialmente. Estas teorías implícitas de representación social del liderazgo varían en diferentes grupos profesionales, como fue demostrado cuando a 257 profesionales franceses se les solicitó que definieran una persona que consideraban que era más adecuada para liderar un grupo (François, 1993). Lord y Maher (1991) encontraron una correlación de .83 entre prototipos de liderazgo en los negocios y las finanzas pero una correlación de solo .18 entre prototipos de liderazgo en negocios y deportes. De modo similar encontraron una correlación de .80 entre prototipos religiosos y prototipos educacionales pero ninguna correlación entre prototipos religiosos y prototipos de liderazgo en los medios de comunicación.

4.3.5. Liderazgo como consecuencia de la identificación con el líder

Shamir (1991) sostuvo que hay una conexión emocional entre el líder y el seguidor. El líder provee un ejemplo para que sea imitado por los seguidores. Las aspiraciones del líder se vuelven las propias aspiraciones de los seguidores.

4.3.6. Liderazgo como una combinación de elementos

Algunos expertos combinan varias definiciones de liderazgo para cubrir un conjunto más grande de significados. Uno de estos autores es Bogardus (1934), quien definió el liderazgo como "la personalidad en acción bajo las condiciones del grupo (…)". En este sentido "no solo es el liderazgo una personalidad y un fenómeno de grupo, es también un proceso social que afecta a un número de personas en contacto en el que una asume el dominio sobre los demás". Previamente Bogardus (1928) describió el liderazgo como la creación y el establecimiento de patrones de comportamiento excepcional ante los que responderán otras personas. Bass también incluye en este grupo a Jago (1982), quien entendió que el liderazgo es el ejercicio de la influencia sin coac-

ción para coordinar a los integrantes de un grupo organizado en el logro de sus objetivos.

Bass también indica que el liderazgo es un conjunto de propiedades atribuidas a quienes son percibidos por el uso de su influencia de modo satisfactorio. Dentro de este planteamiento genérico se encuentra Barrow (1977), que ha combinado en su definición de liderazgo la influencia interpersonal y los esfuerzos colectivos para alcanzar los objetivos. O Dupuy y Dupuy (1959), quienes señalaron que el liderazgo también incluye obediencia, confianza, respecto y cooperación leal de los seguidores.

Otros autores han definido el liderazgo como una colección de roles que emergen desde un proceso centrado en las interacciones. Tichy y Devanna (1986) sostuvieron que la combinación de poder con la personalidad definió al líder transformacional como un agente de cambio experto y entendido con poder, legitimidad y energía. Tal líder era valeroso, considerado, dirigido por valores y capaz de tratar con ambigüedad y complejidad.

5. CONCLUSIONES

El liderazgo es un fenómeno relevante en la sociedad. No solo por su incidencia en la esfera económica sino por su influjo en todos los ámbitos en los que los seres humanos desarrollamos actividades colectivas. Dentro del campo científico el liderazgo también tiene protagonismo pues ha sido revisado en profundidad, tanto en lo que respecta a su significado como en lo referido a su evolución.

El objetivo de este trabajo ha sido localizar y ofrecer la mayor agrupación de definiciones sobre liderazgo. De entre todo el material consultado destaca la aportación realizada por un experto en este campo: Bass. En el primer capítulo de su libro The Bass handbook of leadership reúne más de cien definiciones de liderazgo agrupadas en 20 categorías. Categorías, así mismo, clasificadas en tres grandes grupos: líderes y liderazgo (*leadercentric*), liderazgo como un efecto, y liderazgo en términos de interacción entre el líder y el grupo.

A nuestro juicio se trata de una aportación valiosa sobre liderazgo que enriquece la comprensión de este fenómeno gracias a las muchas perspectivas desde las que se contempla: rasgo de personalidad, atribución, posición central dentro de los procesos de grupo, símbolo, creación de significado, estimulación intelectual, propósito del comportamiento, comportamiento persuasivo, iniciación de la estructura que articula un colectivo, ejercicio de la influencia, influencia discrecional, arte de inducir conformidad, instrumento para el logro de un objetivo, efecto de la interacción, proceso, relación de poder, diferencia de rol, reconocimiento del líder por sus seguidores, identificación con el líder y combinación de elementos interrelacionados.

Además del carácter poliédrico del liderazgo, el trabajo también refleja la flexibilidad de este fenómeno, adaptable no solo a cualquier contexto en el que se aplica sino también incluso concebible desde un prisma individual.

6. BIBLIOGRAFÍA

Allport, F. H. (1924). Social psychology. Boston: Houghton Mifflin.

Anderson, H.H. (1940). An examination of the concepts of domination and integration in relation to dominance and ascendance. Psychological Review, 47, 21-37. Doi: 10.1037/h0056615

Babikan, K. (1981). The leader-entrepreneur in the public sector. En F.I. Khuri (Ed.). Leadership and Development in Arab Society. Beirut: American University of Beirut, Center for Arab and Middle East Studies.

Bernard, L.L. (1927). Leadership and propaganda. En J. Davis y H.E. Barnes (Eds.), An introduction to Sociology (pp. 296-315). New York: Heath.

Barker, R.A. (1994). The rethinking of leadership. Journal of Leadership Studies, 1(2), 46-54. Doi: 10.1177/107179199400100205

Barker, J.R. (1996). Communal, Rational Authority as the Basis for Leadership on Self-Managing Teams. Advances in Interdisciplinary Studies of Work Teams, 3, 105-126.

Barrow, J.C. (1977). The variables of leadership: A review and conceptual framework. Academy of Management Review, 2(2), 231-251.

Bass, B.M. (1960). Leadership, psychology, and organizational behavior. New York: Harper.

Bass, B.M. (1985). Leadership and performance beyond expectations. New York: Free Press.

Bass, B.M. (2008). The Bass handbook of leadership. Theory, Research, and Managerial Applications (4ª ed.). New York: Free Press.

Bavelas, A. (1950). Communication patterns in task-oriented groups. Journal of Acoustical Society of America, 22, 725-730.

Bellows, R.M. (1959). Creative leadership. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bennis, W.G. (1959). Leadership theory and administrative behavior: The problem of authority. Administrative Science Quarterly, 4, 259-301.

Bennis, W.G. (1970). American bureaucracy. Chicago: Aldine.

Bennis, W.G. (1983, abril). Transformative leadership. Harvard University Newsletter.

Bingham, W. V. (1927). Leadership. En H.C. Metcalfe (Ed.), The Psychological Foundations of Management (pp. 56-74). New York: Shaw.

Blackmar, F.W. (1911). Leadership in reform. American Journal of Sociology, 16, 626-644.

Bogardus, E.S. (1928). World leadership types. Sociology and Social Research, 13, 377-387.

Bogardus, E.S. (1929). Leadership and attitudes. Sociology and Social Research, 12, 573-599.

Bogardus, E.S. (1934). Leaders and leadership. New York: Appleton-Century.

Bowden, A.O. (1926). A study of the personality of student leaders in the United Status. Journal of Abnormal and Social Psychology, 21(2), 149-160.

Brown, J.F. (1936). Psychology and the Social Order: An Introduction to the Dynamic Study of Social Fields. New York: McGraw-Hill.

Bundel, C.M. (1930). Is leadership losing its importante? Infantry Journal, 36, 339-349.

Burns, J.M. (1978). Leadership. New York: Harper & Row.

Calder, B.J. (1977). An Attribution Theory of Behavior. En B.M. Staw y G.R. Salanick (Eds.), New Directions in Organizational Behavior (pp. 179–204). Chicago: St. Clair.

Campbell, D.P. (1992). The leadership characteristics of leadership researchers. En K.E. Clark, M.B. Clark y D.P. Campbell (Eds.), The impact of leadership (pp. 237-247). Greensboro, NC: Center for Creative Leadership.

Carter, L.F. (1953). Leadership and small group behavior. En M. Sherif y M.O. Wilson (Eds.), Group relations at the crossroads (pp. 257–284). New York: Harper.

Cartwright, D. (1965). Influence, leadership, control. En J.G. March (Ed.), Handbook of organizations (pp. 1-47). Chicago: Rand McNally.

Cattell, R.B. (1951). New concepts for measuring leadership in terms of group syntality. Human relations, 4, 161-184.

Clark, K.E., y Clark, M.B. (1994). Choosing to lead. Greensboro, NC: Center for Creative Leadership Press.

Cleeton, G.U., y Mason, C.W. (1934). Executive ability: Its discovery and development (pp. 95-110). Yellow Springs, OH: Antioch Press.

Cockburn, T., y Smith, P.A.C. (2013). Leadership: A complex concept awaiting a new explanation? Universidad & Empresa, 25, 33-51.

Contreras, F. (2008). Leadership: prospects for development and research. International Journal of Psychological Research, 1(2), 64-72.

Cooley, C.W. (1902). Human nature and the social order. New York: Scribner's sons.

Copeland, N. (1942). Psychology and the soldier. Harrisburg, PA: The Military Service Company.

Cowley, W.H. (1928). Three distinctions in the study of leaders. Journal of Abnormal and Social Psychology, 23(2), 144-157.

Chapin, F.S. (1924). Leadership and group activity. Journal of Applied Sociology, 8, 141-145.

Dansereau, F., Graen, G., y Haga, W.J. (1975). A vertical dyad approach to leadership within formal organizations. Organizational Behavior and Human Performance, 13(1), 46-78. Doi: 10.1016/0030-5073(75)90005-7

Davis, K. (1962). Human relations at work. New York: McGraw-Hill.

Davis, R.C. (1951). The Fundamentals of top management. New York: Harper.

Denhart, R.B. (1987). Images of death and slavery in organizational life. Journal of Management, 13(3), 529-541.

Dupuy, R.E., y Dupuy, T.N. (1959). Brave Men and Great Captains. New York: Harper & Row.

Ferris, G. R., y Rowland, K.M. (1981). Leadership, job perceptions, and influence. A conceptual integration. Human Relations, 34, 1069-1088.

Fiedler, F.E. (1967). A theory of leadership effectiveness. New York: McGraw-Hill.

François, P.H. (1993). Représentations socials et contingencies du leadership en milieu organisationnel. Tesis doctoral inédita, University of Bordeaux, Bordeaux (Francia).

French, J.R.P. (1956). A formal theory of social power. Psychological Review, 63(3), 181-194.

Ganga, F., y Navarrete, E. (2013). Enfoques asociados al liderazgo eficaz para la organización. Gaceta Laboral, 19(1), 52-77.

Gerth, H.H., y Mills, C.W. (1953). Character and Social Structure. New York: Harcourt, Brace.

Gibb, C.A. (1947). The principles and traits of leadership. Journal of Abnormal and Social Psychology, 42(3), 267-284.

Gibb, C.A. (1954). Leadership. En G. Lindzey (Ed.), Handbook of social psychology (vol. 2, pp. 877–920). Cambridge, MA: Addison, Wesley.

Gordon, T. (1955). Group-centered leadership: A way of releasing the creative power of groups. Boston: Houghton Mifflin.

Gouldner, A.W. (Ed.) (1950). Studies in Leadership: Leadership and Democratic Action. New York: Harper.

Gronn, P. (1995). From transactions to transformations: A new world order in the study of leadership? Educational Management and Administration, 24(1), 7-30.

Haiman, F.S. (1951). Group Leadership and Democratic Action. Boston: Houghton Mifflin.

Heifitz, R.A. (1994). Leadership without easy answers. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hemphill, J.K. (1949). The leader and his group. Educational Research Bulletin, 28, 225-229.

Hemphill, J.K. (1954). A proposed theory of leadership in small groups (Tech. Rep.). Columbus: Ohio State University, Personnel Research Board.

Hollander, E.P. (1986). On the central role of leadership processes. International Review of Applied Psychology, 35, 39-52.

Hollander, E.P., y Julian, J.W. (1969). Contemporary trends in the analysis of leadership processes. Psychological Bulletin, 71(5), 387-397.

Homans, G.C. (1950). The Human Group. New York: Harcourt, Brace.

Hunt, J.G. (1991). Leadership: A new synthesis. Newbury Park: Sage Publications.

Jacobs, T.O., y Jacques, E. (1987). Leadership in complex organizations. En J.A. Zeidner (Ed.), Human productivity enhancement (vol. 2) (pp. 7-65). New York: Praeger.

Jago, A.G. (1982). Leadership: Perspectives in theory and research. Journal of Management Science, 28(3), 315-336.

Janda, K.F. (1960). Towards the explication of the concept of leadership in terms of the concept of power. Human Relations, 13, 345-363.

Jennings, H.H. (1944). Leadership and sociometric choice. Sociometry, 10, 32-49.

Katz, D., y Kahn, R.L. (1966). The Social Psychology of Organizations (1ª ed.). New York: Wiley & Sons.

Katz, D., y Kahn, R.L. (1978). The Social Psychology of Organizations (2ª ed.). New York: Wiley & Sons.

Kenny, R.A., Blascovich, J., y Shaver, P.R. (1994). Implicit leadership theories: Prototypes for new leaders. Basic & Applied Psychology, 15, 409-437.

Knickerbocker, I. (1948). Leadership: A conception and some implications. Journal of Social Issues, 4(3), 23-40.

Koontz, H., y O'Donnell, C. (1955). Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions. New York: McGraw-Hill.

Kouzes, J.M., y Posner, B.Z. (2002). Leadership challenge (3ª ed.). San Francisco: Jossey-Blass.

Krech, D., y Crutchfield, R.S. (1948). Theory and Problems of Social Psychology. New York: McGraw-Hill.

LaPiere, R.T. y Farnsworth, F.R. (1936). Social psychology. New York: McGraw-Hill.

Larson, A. (1968). Eisenhower: The president nobody knew. New York: Popular Library.

Lippmann, W. (1922). Public Opinion. New York: Harcourt, Brace.

Lord, R.G., y Maher, K.J. (1991). Leadership and Information Processing: Linking Perceptions and Performance. Boston: Unwin Hyman.

McCullough, D. (1992). Truman. New York: Simon & Schuster.

Merton, R.K. (1969). The social nature of leadership. American Journal of Nursing, 69, 2614-2618.

Miller, J.A. (1973). Structuring/destructing: Leadership in open systems (Tech. Rep. Nº 64). Rochester, NY: Universtity of Rochester, Management Research Center.

Moore, B.V. (1927). The May conference on Leadership. Personnel Journal, 6, 124-128.

Mumford, E. (1906-1907). The Origins of leadership. American Journal of Sociology, 12, 216-240, 367-397, 500-531.

Munson, E.L. (1921). The management of men: a handbook on the systemic development of morale and the control of human behavior. New York: Holt.

Nash, J.B. (1929). Leadership. Phi Delta Kappan, 12, 24-25.

Neustadt, R.E. (1960). Presidential power: the politics of leadership. New Cork: Wiley.

Newcomb, T.M., Turner, R.H., y Converse, P.E. (1965). Social Psychology: The Study of Human Interaction. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Northouse, P.G. (2001). Leadership theory and practice (2ª ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Odier, C. (1948). Valeur et valence du chef. Schweizerisches Archiv für Neurologische. Psychiatrie, 61, 408-410.

Offerman, L.R., Kennedy, J.K., y Wirtz, P.W. (1994). Implicit leadership theories: Content, structure and generalizability. Leadership Quarterly, 5(1), 43-58.

Osborn, R.N., Hunt, J.G., y Jauch, L.R. (1980). Organization theory: An integrated approach. New York: Wiley.

Paige, G.D. (1977). The Scientific Study of Political Leadership. New York: Free Press.

Palomo, M.T. (2009). Liderazgo: conceptos y prácticas. Madrid: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC.

Pfeffer, J. (1977). The ambiguity of leadership. Academy of Management Review, 2(1), 104-112.

Phillips, T.R. (1939). Leader and led. Journal of the Coast Artillery, 82, 45-58.

Pigors, P. (1935). Leadership or domination. Boston: Houghton Mifflin.

Prentice, W.H.C. (2005). Comprender el liderazgo. Prentice Harvard Deusto business review, 132, 62-69.

Redl, F. (1942). Group emotion and leadership. Psychiatry: Journal for the Study of Interpersonal Processes, 5, 573-596.

Raven, B.H., y French, J.R.P. (1958a). Group support, legitimate power, and social influence. Journal of Personality, 26, 400-409.

Raven, B.H., y French, J.R.P. (1958b). Legitimate power, coercive power, and observability in social influence. Sociometry, 21, 83-97.

Reed, B.N., Klutts, A.M., y Mattingly, T.J. (2019). A Systematic Review of Leadership Definitions, Competencies, and Assessment Methods in Pharmacy Education. American Journal of Pharmaceutical Education, 83(9), 1873-1885.

Rivera, J. (2003). Liderazgo: la evolución de un concepto. Training & development digest, 41, 19-22.

Rush, M.C., Thomas, J.C., y Lord, R.G. (1977). Implicit Leadership Theory: A Potential Threat to the Internal Validity of Leader Behavior Questionnaires. Organizational Behavior and Human Performance, 20, 93-110.

Sánchez, V., Tapia, C., y Becerra, S. (2006). Liderazgo: una mirada desde directivos, profesores y alumnos. Revista de Psicología, 15(2), 29-52.

Schenk, C. (1928). Leadership. Infantry Journal, 33, 111-122.

Shamir, B. (1991). The charismatic relationship: Alternative explanations and predictions. Leadership Quarterly, 2(2), 81-104.

Shartle, C.L. (1951a). Leader behavior in jobs. Occupations, 30, 164-166.

Shartle, C.L. (1951b). Studies in naval leadership. En H. Guetzkow (Ed.), Group, leadership, and men (pp. 119-133). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.

Shartle, C.L. (1956). Executive performance and leadership. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Shepard, I.S., Farmer, R.F., y Counts, G.E. (1997). Leadership Definitions and Theorists: Do Practitioners and Professors Agree? Journal of Leadership Studies, 4(1), 26-45. Doi: 10.1177/107179199700400104.

Sherif, M. & Sherif, C.W. (1956). An outline of social psychology. New York: Harper.

Simonton, D. K. (1999). Significant Samples: The Psychological Study of Eminent Individuals. Psychological Methods, 4(4), 425–451.

Smith, M. (1934). Personality dominance and leadership. Sociology and Social Research, 19, 18-25.

Smith, M. (1935). Leadership: The management of social differentials. Journal of Abnormal and Social Psychology, 30, 348-358.

Smith, M. (1948). Control interaction. Journal of Social Psychology, 28, 263-273.

Stogdill, R.M. (1950). Leadership, membership and organization. Psychology Bulletin, 47(1), 1-14.

Stogdill, R.M. (1959). Individual behavior and group achievement: A theory, the experimental evidence. New York: Oxford University Press.

Tannenbaum, R., Weschler, I.R., y Massarik, F. (1961). Leadership and organization: A Behavioral Science Approach. New York: McGraw-Hill.

Tead, O. (1929). The technique of creative leadership. In human nature and management. New York: McGraw-Hill.

Tead, O. (1935). The art of Leadership. New York: McGraw-Hill.

Tichy, N.M., y Devanna, M.A. (1986). Transformational leadership. New York: Wiley.

Tucker, R.C. (1981). Politics as Leadership. Columbia: University of Missouri Press.

Urwick, L.F. (1953). Leadership and morale. Columbus: Ohio State University, College of Commerce and Administration.

Warriner, C.K. (1955). Leadership in the small group. American Journal of Sociology, 60, 361-369.

Yukl, G.A. (1994). Leadership in Organizations (3ª ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Zalles, J.H. (2011). Liderazgo: Un concepto en evolución. Quito, Ecuador: Konrad Adenauer Stiftung.

MARKETING RELACIONAL Y DIRECCIÓN COMERCIAL "ESTRATEGIAS DE ÉXITO". CASO INDUSTRIA DE SUPERMERCADOS EN CUENCA – ECUADOR AÑO 2018

Ing. María Elena Castro Rivera M.B.A.
Ing. Roxana Caridad Córdova Valencia
Ing. Maria Cristina Escandon Bernal

RESUMEN

El marketing es una disciplina que ha evolucionado con el paso de los años y ha tomado gran importancia en la actualidad, hoy en día hablamos de un marketing relacional que permite a las empresas conocer más detalladamente a sus clientes con el objetivo de fidelizarlos para que brinden una mayor rentabilidad a la organización.
Esta investigación nos brinda un análisis de la gestión comercial que llevan a cabo los principales supermercados de la ciudad de Cuenca – Ecuador, con el objetivo de conocer si dichas entidades realizan actividades de marketing relacional y lograr determinar qué supermercado es el que se desempeña de mejor manera en el mercado cuencano y el impacto que este proceso tiene en la fidelización de clientes.
A través de un análisis de los principales supermercados de la ciudad de Cuenca – Ecuador, se busca conocer si éstos desarrollan actividades de marketing relacional y el impacto que generan; en la parte cualitativa de la investigación mediante el desarrollo de grupos focales, entrevistas a profundidad y técnicas de observación se busca conocer las variables valoradas por los clientes para posteriormente con la investigación cuantitativa a través del desarrollo de encuestas determinar el modelo ideal de supermercado, el cual ayudará a evaluar y mejorar las actividades comerciales.
En principio, se analizó la situación actual de los supermercados de la ciudad de Cuenca desarrollando un análisis PESTA que permite conocer como las leyes regulan las actividades comerciales llevadas a cabo, los derechos de los consumidores frente a estas grandes empresas, la importancia que se ha dado en estos últimos años a productos nacionales, el cambio tecnológico frente al desarrollo de varias actividades de la industria y la responsabilidad social medioambiental que llevan a cabo las organizaciones; adicional para comlementar el análisis se desarrolló un análisis FODA.
Continuando con la investigación de mercados; dentro de la parte cualitativa de la investigación se determinó qué actividades de marketing relacional llevan a cabo los supermercados, adicional se obtuvo las variables más valoradas por los clientes al momento de elegir el lugar donde realizan sus compras, dentro de la parte cuantitativa de la investigación se define el modelo ideal de supermercado en base a las necesi-

dades y deseos de los clientes; la investigación de mercados arroja datos relevantes que permiten conocer a profundidad cuales son los aspectos realmente valorados por los clientes, los mismos que permitirán el desarrollo de estrategias para mejorar la gestión comercial que actualmente desarrollan los supermercados. Estos factores considerados como trascendentales son: los tangibles, la fiabilidad, la capacidad de respuestas y la seguridad.
Finalmente, se plantea un modelo de gestión comercial basado en la implantación de actividades de marketing relacional en los supermercados con la determinación del modelo ideal de supermercado de la ciudad de Cuenca, posteriormente se desarrollan una serie de indicadores que permiten conocer si las estrategias implantadas en la organización para alcanzar el modelo ideal generaron aspectos positivos, negativos o si las mismas no brindaron resultados, éstos indicadores permitirán a la administración la toma de mejores decisiones.

PALABRAS CLAVE

Estrategias, fidelización, Marketing relacional, supermercados.

INTRODUCCIÓN

Aunque carecían de la tecnología con la que contamos ahora, "los antiguos comerciantes, hoy conocidos como tenderos, al igual que las actuales empresas manejadas por sus mismos dueños, llevaban la relación con sus clientes más fieles de una manera tan personal que los conocían y los mencionaban por su nombre, sabían de sus gustos, les trataban de una forma que a ellos les satisficiera, logrando a cambio su lealtad" (Barroso y Martín, 1999).

Dentro de la industria de supermercados, desarrollar estrategias basadas en la aplicación del marketing relacional es fundamental, ya que éstas son organizaciones que brindan productos de consumo masivo por lo que su diferenciación debe radicarse en el servicio ofertado y el conocimiento que posean de sus clientes, para de esta manera lograr satisfacerlos y generar preferencia hacia la entidad.

Un supermercado es un establecimiento comercial que ofrece bienes de consumo a través de un sistema de autoservicio en donde los usuarios pueden encontrar: alimentos, ropa, artículos de higiene, perfumería y limpieza; éstas tiendas pueden ser parte de una cadena, que posee varios establecimientos en la misma ciudad o país; los supermercados

generalmente ofrecen productos a bajo precio, por lo que para generar beneficios necesitan un alto volumen de ventas.

Según el Código Industrial Internacional de Actividades Económicas (CIUU) la actividad principal de los supermercados está enmarcada dentro del código G4711, donde G indica el sector de Comercio al por mayor y al por menor, en los números 46 y 47 especifica la actividad de la empresa, con esta definición los supermercados tienen como actividad principal: "la venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco". Los supermercados y/o similares deben dedicarse exclusivamente a comercializar las líneas o giros de productos legalmente permitidos, la violación a esta norma será sancionada conforme a la Ley. (Organización Internacional del Trabajo, 2020)

Por su tamaño, los supermercados se dividen en:

- Supermercado mediano - de 400 a 1.500 m de superficie de venta
- Supermercado grande - de 1.500 a 2.500 m de superficie de venta

La industria de supermercados es muy competitiva ya que las organizaciones ofrecen productos de consumo masivo al mercado, por lo que éstas están en una constante búsqueda de diferenciación de la competencia, es por ello que los supermercados enfocan sus esfuerzos a distintos segmentos de mercado. Una de las estrategias utilizadas por estas organizaciones con el objetivo de abarcar una mayor porción de mercado, es el de crear líneas que abarquen distintos niveles socioeconómicos, con esto aumentan su nivel de ventas y ganan mayor presencia y posicionamiento.

La metodología empleada por los clientes de los distintos supermercados de la ciudad es la misma al realizar sus compras, al ingresar a las instalaciones las recorren acompañadas de una canasta o carrito para colocar los artículos que adquieren, aunque la metodología sea la misma, el servicio recibido varía notablemente en cada organización, y lo que los clientes esperan de éstas, de igual manera es distinta; debido a

esta característica, otra estrategia empleada por los supermercados es diferenciase de la competencia por el servicio ofertado a sus clientes.

Un punto importante de mencionar al momento de hablar de supermercados, es el de hablar de sus proveedores; existen varias leyes que tanto supermercados como proveedores deben cumplir, el objetivo de estas es el de que exista una negociación justa para ambas partes, evitando que una de ellas tenga el poder de negociación, en la práctica podemos observar que no se realiza una negociación justa, ya que en muchas ocasiones los proveedores deben aceptar varias condiciones de sus clientes para poder entregar sus productos, dichas condiciones no siempre están acordes a lo que dicta la ley, pero éstos deben aceptarlos ya que implican grandes volúmenes de venta de sus productos, es así como podemos ver que los supermercados son quienes tienen el poder de negociación en la ciudad. De igual manera un punto importante que abarca nuevamente a proveedores y supermercados es la norma emitida el 29 de agosto del 2014 en la Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder del Mercado, la Constitución, (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010)y otras normativas, esta norma indica que los productos ecuatorianos deben estar presentes en las góndolas de estas entidades en al menos un 15% del total, para que los clientes puedan elegir productos nacionales con libertad; esta norma es de aplicación obligatoria para todos los operadores económicos del sector de los supermercados que realicen sus actividades de intermediación comercial en el territorio nacional y se aplica para todos los supermercados y bodegas de más de 1000 metros cuadrados; esta normativa es una ventaja para los productores nacionales, ya que se les brinda una oportunidad para alcanzar una mayor porción de mercado y aumentar sus ventas, adicional implica un compromiso de los mismos a brindar productos de calidad, ya que los consumidores cada vez poseen mayor información y productos a su alcance con lo que sus expectativas son altas, por lo que si el producto no satisface sus necesidades optarán por otros. (Ley Orgánica de Regulación y control del poder del mercado, 2011)

Con respecto al análisis de la industria de supermercados es importante recordar el alto grado de responsabilidad social que poseen algunas

entidades tanto con el medio ambiente como con la sociedad, es común ver cómo estas organizaciones trabajan con varios grupos vulnerables del país; algunos supermercados, incluso poseen fundaciones para servir a la sociedad, mientras que otros enfocan sus actividades a cuidar el medio ambiente. Una acción que ha contado con gran acogida es la de reemplazar las fundas normales por fundas biodegradables que tardan menos tiempo en degradarse por lo que generan menor contaminación al ambiente. En la actualidad se deben cumplir todas las normas de bioseguridad para garantizar el cuidado de la salud frente a la emergencia sanitaria que atravesamos. Los aspectos necesarios a considerar dentro del ámbito eonómico, se manifiestan en el (Manual de buenas prácticas comerciales para el sector de los supermercados y/o similares y sus proveedores , 2014). Tanto proveedores como supermercados y/o similares deben abstenerse de disminuir los precios por debajo de los costos cuando tal conducta tenga por objeto eliminar uno o varios competidores o prevenir la entrada o expansión de éstos, salvo acuerdo entre los operadores económicos dentro de los límites de la ley.

Adicionalmente se debe mencionar que dentro de la ciudad de Cuenca, existen grandes barreras de entrada para supermercados nuevos, esto se da debido a que los supermercados que existen están fuertemente posicionados en la industria y poseen el poder de negociación frente a sus proveedores, por lo que para las nuevas organizaciones que intentan acceder a la industria la relación con su competencia no es sencilla, por otro lado también se encuentran los altos costes que implica la estructura total de un supermercado como: tecnología, infraestructura, talento humano y demás, dicha inversión es alta, por lo que lla mayoría de los nuevos supermercados presentes en la ciudad son cadena de los ya existentes. Debido a estas razones la competencia entre supermercados está claramente marcada, y los clientes poseen su preferencia por determinado supermercado, por lo que estos deben mejorar varios aspectos para poder abarcar un mayor número de clientes, dentro de estos aspectos se puede mencionar a la tecnología, que hace que las actividades que se realizan dentro de la entidad sean más eficientes, la infraestructura para que los clientes se sientan cómodos

cuando visiten la localidad y una de las más importantes, el servicio brindado a los clientes, ya que el cliente puede encontrar el mismo producto en diferentes supermercados pero el servicio recibido variará, lo que puede utilizarse como una estrategia de retención de la cual se demuestra una relación ganar – ganar entre el cliente y la organización.

Finalmente se puede hablar de la gestión comercial, que es una herramienta que permite el correcto desarrollo de las relaciones comerciales de los supermercados con la finalidad de alcanzar sus objetivos de forma rentable, es decir, la gestión comercial se encarga de la ejecución de las tareas dentro del ámbito de ventas y marketing diseñando varias estrategias que son aplicadas por los supermercados de la ciudad, dentro de dichas estrategias se tienen entre otras, los colores que se utilizan con la finalidad de crear ambientes cálidos, acogedores que motiven a la compra, la ubicación de los productos incluyendo la altura en los que estos se encuentran y varias tácticas aplicadas con la finalidad de crear experiencias en el consumidor, dentro de lo que se denomina como *merchandising*.

El objetivo principal que busca la presente investigación, es la de conocer el impacto generado por la aplicación del marketing relacional en la dirección comercial dentro de los principales supermercados de la ciudad de Cuenca – Ecuador. El cumplimiento de dicho objetivo se realizará a través de una investigación de mercados para determinar el modelo ideal de supermercado de acuerdo a las expectativas de los consumidores, con ello se realizará un análisis de los principales supermercados frente al perfil ideal obtenido, complementando dicho estudio con el planteamiento de indicadores de medición de marketing relacional, para la evaluación de las variables obtenidas, aplicables por parte de cualquier organización cuyas actividades correspondan a este modelo de negocio.

METODOLOGÍA

La American Marketing Association(AMA) la define a la Investigación de Mercados como: «la recopilación sistemática, el registro y el análisis

de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios». (Kotler, 2002)

Philip Kotler manifiesta que la investigación de mercados es "el diseño, obtención, análisis y presentación sistemática de datos pertinentes a una situación de marketing especifica que una organización enfrenta". (Kotler, 2002)

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizaron dos tipos de enfoque:

Enfoque Cualitativo:

Se realizaron grupos focales a los clientes para obtener las variables más importantes valoradas por los mismos, con el fin de poder definir el modelo ideal de servicio, calidad, capacidad de respuesta, infraestructura y demás factores visuales de la empresa; además se realizó un análisis comparativo con las variables obtenidas para conocer la posición de las organizaciones con respecto a la competencia.

Adicional a esto se realizó entrevistas a profundidad a los administradores de supermercados de la ciudad; para obtener información sobre cómo manejan e implementan las relaciones con sus clientes y proveedores, y de qué manera ésta ha mejorado o no la dirección comercial de la entidad.

Enfoque Cuantitativo:

Con la información obtenida anteriormente, se realizaron encuestas para determinar el impacto generado por el marketing relacional en la dirección comercial; además se establecieron indicadores de medición para la evaluación de las actividades implementadas por las diferentes empresas comerciales de la ciudad de Cuenca.

INVESTIGACIÓN CUALITIVA

Para la presente investigación se utilizaron tres técnicas; para cada una de éstas se diseñó una guía con el fin de direccionar al investigador y cumplir el objetivo de la investigación.

Grupo Objetivo:

- Observación Directa: consumidores y clientes de los diferentes supermercados.
- Entrevistas en Profundidad: administradores de los diferentes supermercados.
- Grupo Focal:
    - Hombres y Mujeres responsables de las compras del hogar del área urbana de la ciudad de Cuenca
    - Edad de 25 años en adelante
    - Nivel socioeconómico medio, medio- alto y alto

1. OBSERVACIÓN DIRECTA

Objetivo

Conocer las actitudes, comportamientos y demás acciones que realizan los clientes y consumidores durante la compra al momento de visitar los diferentes supermercados analizados.

Guía del Observador:

- ¿En qué hora del día existe más afluencia en la entidad?
- ¿Qué sexo predomina en las visitas al supermercado?
- ¿Qué tiempo toman los consumidores en realizar sus compras?
- ¿Qué tipo de segmento ingresa al supermercado?
- ¿Por quién está acompañado el consumidor cuando realiza sus compras?
- ¿Qué forma de pago es la más utilizada?

2. ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD

Objetivo

Conocer las actividades de marketing relacional que realizan los administradores de los diferentes supermercados analizados.

Guía de discusión:

- Presentación del entrevistador

- Explicación del tema a tratar
- Informarle que será grabado
- Presentación del entrevistado
- Describir el objetivo del entrevistador

Desarrollo

- ¿Qué estrategias utiliza el supermercado para captar nuevos clientes?
- ¿Qué técnicas y actividades generan para crear una relación con el cliente?
- ¿Qué servicio o valor agregado entregan a sus clientes que la competencia no lo haga?
- ¿Qué segmento de clientes es el que comúnmente asiste a este supermercado?
- ¿Qué atributos cree usted que son los más valorados por los clientes para elegir este supermercado y que los hace volver?
- ¿Qué atributos cree usted que hace a los clientes hace volver?
- ¿Cuántas quejas en promedio al día reciben en el establecimiento?
- ¿Cómo se manejan las quejas?
- ¿Qué aspectos se puede mejorar para poder fidelizar y enamorar a los clientes?

3. GRUPO FOCAL

Objetivo

Conocer las variables más importantes valoradas por los clientes en los supermercados para poder definir el modelo ideal de servicio, calidad, capacidad de respuesta, infraestructura y demás factores visuales de la empresa.

Guía de discusión:

- Presentación del entrevistador
- Explicación del tema a tratar
- Informar a los entrevistados que serán grabados

- Presentación por parte de los miembros del grupo focal
- Describir el objetivo de la entrevista

Desarrollo

- ¿Con que frecuencia asiste usted a un supermercado para realizar sus compras?
- ¿A qué supermercado asiste con mayor frecuencia?
- ¿Qué tiempo aproximadamente usted se demora en un supermercado?
- ¿En compañía de quien adquiere sus productos?
- ¿Qué atributos valora al momento de elegir sus productos?
- ¿En qué día de la semana le gusta realizar sus compras?
- ¿Qué es lo que le gusta de un supermercado?
- ¿Qué es lo que le disgusta de un supermercado?
- Asociación de marcas

INVESTIGACION CUANTITATIVA

Se realizó una encuesta con variables cualitativas y cuantitativas que nos permitieron observar y analizar las diferentes características que las personas quieren y esperan de los supermercados en la ciudad de Cuenca para cubrir sus necesidades y deseos. Con la información obtenida se realizará un modelo que permite determinar el nivel de satisfacción de los consumidores de cada supermercado, ya que estos al ofrecer los mismos productos necesitan generar una diferenciación en su servicio.

Los supermercados estudiados cuentan con las siguientes características:

- Se encuentran distribuidos en el área urbana de la ciudad de Cuenca
- Superficie de venta entres 1.500 m^2 a 2.500 $m^{2.}$
- Supermercados que se encuentren en la mente de los consumidores posicionados como principales.

- Locales que ofrecen productos de consumo masivo perecibles y no perecibles, artículos complementarios para el hogar y artículos de uso y vestido.

Siendo los siguientes:

- Almacenes Tía
- Coral Hipermercado
- Comisariato Popular
- Mega Tienda del Sur
- Gran Aki
- Supermaxi
- Supermercado Santa Cecilia

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo Principal: Determinar el modelo ideal de supermercado de acuerdo a los factores más valorados por los consumidores de la ciudad de Cuenca.

Objetivos Secundarios:

- Determinar el nivel de satisfacción de los clientes con el análisis de las variables obtenidas en la primera etapa de la investigación.
- Determinar variables para el planteamiento de indicadores de medición de marketing relacional aplicables a los principales supermercados de la ciudad.

La encuesta realizada consta de 24 preguntas pre-codificadas, las mismas que fueron estructuras en base a la información obtenida de los resultados de la investigación cualitativa.

Dicha encuesta fue el resultado de una prueba piloto realizada a 30 personas la cual se desarrolló con datos primarios como: observación directa, grupo focal y entrevistas en profundidad tanto a los administradores de las localidades como a las personas encargadas de realizar las compras de los hogares, con los cuales se determinó las principales variables de interés para el estudio.

Con la realización de la prueba piloto se eliminaron preguntas que no aportaban al cumplimiento de los objetivos de la investigación, así mismo se corrigieron preguntas de difícil comprensión para los encuestados.

Finalmente formulamos una encuesta que consta de 5 partes, la primera de ellas son los datos generales de los encuestados y nos permitirán determinar a través de la realización de tablas cruzadas la siguiente información.

- A que supermercado asisten de acuerdo al nivel de ingresos de sus hogares.
- La frecuencia con la que visitan el supermercado donde realizan sus compras, etc.

La segunda parte de la encuesta está basada en los elementos tangibles de los supermercados, aquí evaluaremos el estado físico de todo lo que el cliente puede ver y tocar, ya que es el primer factor que genera un impacto en él y le motiva a visitar la localidad.

- Parqueadero.
- Instalaciones.
- Presencia física de los colaboradores
- Carros, canastas, etc

La tercera parte de la encuesta es la que se considera una vez que el cliente decide realizar la compra del producto, lo que buscamos en este nivel es vincular al cliente para una posterior recompra, evitando errores en el cobro de los productos y que el cliente se encuentre satisfecho con la variedad ofrecida.

- Variedad de los productos.
- Calidad de los productos.
- Precio justo.
- Factura correcta.

El cuarto nivel de la encuesta es la Capacidad de Respuesta, en esta buscamos utilizar el servicio como apalancamiento, generando una diferenciación con la competencia basada en este y en la relación del

personal con el cliente, ya que todos los supermercados ofrecen en general los mismos productos. Aquí analizamos:

- Rapidez en el Servicio.
- Solución del Problema.
- Empatía de los colaboradores.
- Horarios de atención.

Finalmente tenemos a la Seguridad: aquí se evaluarán elementos importantes durante la permanencia de los clientes en el supermercado, estos buscan que la compra sea una experiencia que motive a la recompra por parte de los clientes.

- Ubicación.
- Orden.
- Limpieza.
- Guardias.

POBLACIÓN

Para la determinación de la población se utilizó datos secundarios obtenidos en el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018), dicha entidad nos proporciona el número de personas en la ciudad de Cuenca, de acuerdo al último censo realizado en el año 2010.

Tabla 1. Cálculo Población

Población		
Cuenca	505585	
Hombres y Mujeres	329928	
Urbano	172502	
EDAD 25-60		
25-29		31341
30-34		25903
35-39		21898
40-44		19075
45-49		17761
50-54		14841
55-59		11956
60-64		9383
65-69	7230	1446
TOTAL		153604
NIVEL SOCIO ECONÓMICO		
M - MA - A		
22.8 + 11.2 + 1.9 =	35,9%	55144

Autor: Córdova - Escandón

Para obtener el número total de encuestados que formarán parte de la muestra de estudio se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 Sp^2 N}{(N-1)e^2 + z^2 Sp^2}$$

$$n = \frac{3{,}84\ x\ 2500\ \text{x}\ 55144}{(55144-1)\ x\ 25 + 3{,}84\ x\ 2500}$$

$$n = 380$$

Dónde:

- n = Tamaño de la muestra

- Z = Nivel de confianza, refleja el margen de confianza que se tendrá al momento de generalizar los resultados obtenidos. Se utilizará el 95% que es aceptablemente confiable.
- Z = 1.96 por cuanto este porcentaje se representa por ser el número de unidades de desviación estándar respecto a la media.
- Sp^2 = (0.50) Probabilidad de que ocurra el suceso
- E = Error muestral. (5%).

RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Después de haber calculado el tamaño de la muestra para la realización de la investigación se procedió a levantar la información realizando el trabajo de campo dentro la zona urbana de la ciudad de Cuenca a los responsables de las compras del hogar que cumplieran el perfil establecido, los lugares escogidos fueron: patios de comida de Mall del Rio, Monay Shopping, Millenium Plaza.

Las encuestas se realizaron con la participación del encuestado y el encuestador de manera personal, planteando una a una las preguntas y señalando las respuestas indicadas por el participante, de esta manera se logró registrar la primera respuesta que venía a su mente, evitando así confusión y respuestas inducidas por las variables presentadas en el cuestionario.

Una vez realizadas las 380 encuestas, se elaboró una base de datos en Microsoft Excel para su posterior análisis en el programa SPSS, aquí se obtuvieron las frecuencias de cada pregunta, adicionalmente se elaboraron tablas cruzadas que nos permitieron obtener resultados más específicos. Finalmente se realizó el análisis e interpretación de cada pregunta con su respectivo gráfico en donde se indicó el porcentaje de las variables más relevantes de cada pregunta que aportan de manera significativa al objetivo de la investigación.

RESULTADOS

Una de las principales características que distinguen a los supermercados con la implementación del marketing relacional es que, sus clientes regresan a realizar sus compras en la entidad porque se sienten cómodos en las mismas, generan empatía con el personal que los atiende y les brindan solución a sus requerimientos, en cambio, en aquellos que existe poca proximidad con el cliente estos regresan a realizar sus compras por el precio.

Por otro lado podemos decir que el éxito de la gestión comercial está entre la mezcla de las actividades de marketing relacional, el servicio al cliente y la calidad del producto, es decir, como mencionamos anteriormente los supermercados al ofrecer productos de consumo masivo no pueden dejar de lado su preocupación netamente en el producto como lo es: la calidad de éste, en su presentación, variedad del mismo y las ventas que éste representa para la organización, por lo que se debe buscar una combinación entre en marketing transaccional y relacional, el éxito de la empresa se basará en cómo esta realice sus actividades para establecer relaciones duraderas con el cliente que represente beneficios mutuos.

Podemos concluir indicando que la implementación del marketing relacional ha dado un giro de 360 grados a la gestión comercial de los supermercados generando un impacto positivo tanto para clientes como para la organización, por lo que su aplicación debe ser constante, buscando una mejora continua.

Definición del Modelo ideal de Supermercado

Para ello se plantea un modelo ideal de supermercado que nos permite medir, evaluar y mejorar las diferentes estrategias y atributos valorados por los clientes. Para esto se realizó un análisis comparativo entre cada organización estudiada, recordando que en éstas se analizaron distintas variables mediante la técnica "escala de Likert", lo que permitió que los encuestados puedan calificar distintas características del supermercado según las opiniones y actitudes que estos presentaban ante la variable estudiada, dichas variables fueron:

Tangibles:

- Instalaciones óptimas y cómodas para realizar las compras.
- Los colaboradores portan el uniforme de la empresa en óptimas condiciones, conjuntamente con credenciales y demás identificaciones.
- Los carros, canastas y demás elementos se encuentran limpios y en orden para que los clientes puedan hacer uso de los mismos.
- El parqueadero del supermercado posee un fácil acceso, además cuenta con todas las señalizaciones necesarias.

Fiabilidad:

- Gran variedad de productos, de distintos tamaños, marcas para que el cliente pueda elegir con libertad.
- Productos de calidad que brindan garantía y seguridad al cliente.
- Variedad de precios entre las distintas marcas de los productos y acordes con el servicio brindado por el supermercado.
- Facturas, tarjetas de crédito – débito, identificaciones y demás son entregados de manera correcta por los cajeros a los clientes.

Capacidad de Respuesta:

- Horarios de atención cómodos para los clientes, incluyendo fines de semana y feriados, extensión de horas de atención al público.
- Cordialidad por parte del personal del supermercado en cada área visitada desde el ingreso a la entidad hasta la salida de la misma.
- Personal rápido y organizado en el cobro de productos, empaque y en las demás actividades que realizan dentro de la entidad.
- Solución a requerimientos y problemas por parte del personal de atención al cliente.

Seguridad:

- Supermercados de la misma cadena distribuidos dentro de la zona urbana de la ciudad de Cuenca para la comodidad y libre elección del cliente.
- Seguridad óptima por parte del supermercado en el parqueadero de la entidad y dentro de la misma.
- Limpieza en toda la organización, parqueadero, pasillos, góndolas, productos y demás artículos y lugares que se encuentran en contacto con el cliente.
- Productos ordenados en las perchas, cajas, exhibidores y demás dentro del supermercado.

Con lo recordado anteriormente se elaboró una tabla (tabla2) el cual nos permite asignar un color a los resultados obtenidos en el enfoque cuantitativo de la investigación de mercados de cada variable analizada, con esto generaremos una calificación global para el supermercado.

Tabla 2: Escala de valoración

10	7.5	5	2.5	0
Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

Fuente: Córdova - Escandón

Con esta valoración se determina que supermercados ejecutan de mejor manera sus actividades según la respuesta brindada por sus clientes; lo que se busca con el desarrollo de dichas actividades es generar satisfacción para los clientes y un buen desarrollo en la gestión comercial de la organización.

A continuación presentamos el cuadro comparativo de los diferentes supermercados analizados y su valoración:

Tabla 3: Cuadro Comparativo entre Supermercados

Variables		Almacenes Tía	Coral Hipermercados	Comisariato Popular	Mega Tienda del Sur	Gran Aki	Supermaxi	Supermercado Santa Cecilia
Tangibles	Instalaciones	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo
	Apariencia Física del Personal	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	En desacuerdo
	Elementos para Compra	Indiferente	En desacuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo
	Parqueadero	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	En desacuerdo
Fiabilidad	Variedad de Productos	En desacuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo
	Calidad de Productos	Indiferente	De acuerdo	De acuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Indiferente
	Precios Justos	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
	Factura/Documentos	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Indiferente	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Indiferente
Capacidad respuesta	Horarios	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Empatía	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente de acuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Indiferente
	Personal Rápido	Indiferente	En desacuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo
	Solución Problemas	En desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo
Seguridad	Ubicación	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Seguridad	En desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo
	Limpieza	En desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo

	Orden	De acuerdo	En desacuer-do	De acuerdo	En desacuerdo	En desacue rdo	De acuerdo	En desacuerdo

Fuente: Córdova – Escandón

Con los resultados obtenidos se elaboró el siguiente cuadro donde se indica las acciones que debe llevar a cabo el supermercado para mejora la variable analizada y su tiempo de acción, toda calificación por debajo de "de acuerdo" debe ser mejorada por el supermercado.

PROPUESTA CRITERIOS DE VALORACIÓN

Tabla 4: Criterios de Valoración

Color	Variable	Descripción	Aplicación
	Totalmente de acuerdo	Mantener las actividades comerciales implementadas en el supermercado.	Continua
	De acuerdo	Mejorar las actividades comerciales realizadas en el supermercado.	No se necesita aplicación inmediata
	Indiferente	Implementar actividades comerciales que generen impacto positivo en la percepción de los clientes del supermercado.	Aplicación a corto plazo – Inmediata
	En desacuerdo	Las actividades comerciales implementadas en el supermercado generan resultados negativos e insatisfacción en los clientes.	Aplicación Inmediata
	Totalmente en desacuerdo	Las actividades comerciales implementadas en el supermercado generan resultados negativos, no permiten el cumplimiento de los objetivos de la organización.	Aplicación Inmediata

Fuente: Córdova – Escandón

PLANTEAMIENTO DE INDICADORES PARA EL CÁLCULO DE LA EFECTIVIDAD DEL MODELO

Posteriormente a la definición del modelo ideal de supermercado que nos indica las características que debe poseer cada variable analizada para brindar un mejor servicio a los clientes, los distintos supermercados estudiados deben implementar mejoras en las actividades relacionales que poseen con los clientes, para que éstos regresen a la entidad no por habito sino por satisfacción.

En base a las estrategias de marketing relacional implementadas por los supermercados se plantea realizar una encuesta basada en los cuatro criterios estudiados de cada organización, para de esta manera conocer el grado de satisfacción que poseen los clientes y determinar si el supermercado ha tenido una mejora o no. Cada criterio se evaluará sobre 10 puntos, evaluando cada trimestre en comparación con el trimestre anterior, desarrollando de esta manera un análisis comparativo y conocer los impactos ya sean positivos o negativos del mismo.

Para obtener la información del cliente se colocará el número de la factura dentro de la encuesta, en la que se pueden encontrar los datos del cliente y del cajero que lo atendió, fecha, hora y demás datos relevantes.

La calificación del trimestre analizado del supermercado “x “al que se le aplicaron estrategias de marketing relacional para mejorar sus actividades comerciales fueron obtenidas de los resultados que fueron promediados y colocados en el criterio evaluado, posteriormente se realizó el cálculo promedio de cada criterio para conocer los niveles de satisfacción actuales del supermercado y realizar evaluaciones comparativas en el futuro.

SEGUIMIENTO EN EL SISTEMA DE MÉTRICAS IMPLEMENTADO

Para poder llevar a cabo un sistema de seguimiento al proceso implementado en el supermercado, se desarrolla un cuadro comparativo

para conocer si han existido o no mejoras, mediante una comparación de los periodos de manera trimestral.

CRITERIO PARA EL SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE DATOS

Para la evaluación del supermercado estudiado se deberá considerar que las calificaciones que suban solo serán satisfactorias siempre y cuando se supere una puntuación de 5, que es el valor del que parte la verdadera satisfacción del cliente en la escala, caso contrario no existirá mejoría a pesar de que haya incrementado la puntuación en el criterio evaluado.

A continuación, presentamos la interpretación de las equivalencias obtenidas y colores respectivamente:

Tabla 5: Conclusión por Criterio

Conclusión de por Criterios		
El supermercado debe mejorar la variable analizada.	El supermercado ha mejorado la variable analizada, pero aún no obtiene un resultado superior a la media (5)	El supermercado ha mejorado la variable analizada

Fuente: Córdova – Escandón

En cuanto a las interpretaciones, pueden existir tres tipos de conclusiones que dependen de las condiciones de cada caso y la variable analizada:

- Si el resultado actual es mayor al resultado anterior y también es mayor a 5, se puede decir que el supermercado ha mejorado sus tangibles, su fiabilidad, su capacidad de respuesta o su seguridad.
- Si el resultado actual es mayor que el resultado anterior pero menor que 5, se puede decir que el supermercado ha mejorado

sus tangibles, pero aún existe insatisfacción, por lo que no cumple los parámetros establecidos.

- Si es resultado actual es menor al resultado anterior el supermercado no ha mejorado sus tangibles, por lo que se deben generar mejores estrategias.

CONCLUSIÓN BRINDADA POR EL MODELO

Luego de obtener la conclusión de los 4 criterios evaluados, se puede proceder a obtener una calificación general del supermercado; pueden existir tres tipos de conclusiones que dependen de las condiciones de cada caso.

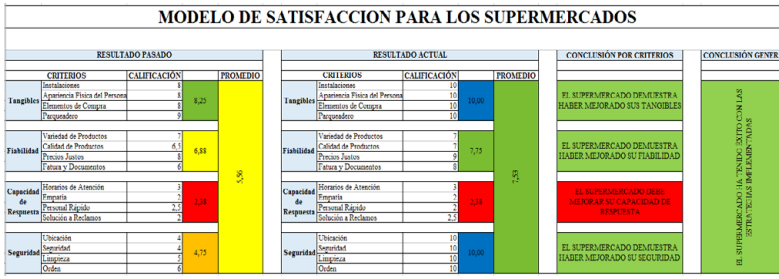
Tabla 6: Conclusión del Modelo

Conclusión del Modelo		
El supermercado necesita rediseñar sus estrategias e implementar nuevas.	El supermercado ha tenido éxito en las estrategias implementadas, pero aún existe insatisfacción.	El supermercado ha tenido éxito con las estrategias implementadas.

Fuente: Córdova – Escandón

- Si el resultado actual es mayor al resultado anterior y también es mayor a 5, se puede decir que el supermercado ha tenido éxito con las estrategias implementadas para cumplir con el modelo ideal de supermercado.
- Si el resultado actual es mayor que el resultado anterior pero menor que 5, se puede decir que el supermercado ha tenido en las estrategias implementadas, pero aun así existe insatisfacción.
- Si es resultado actual es menor al resultado anterior el supermercado necesita rediseñar sus estrategias e implementar nuevas para llevar a cumplir con el modelo ideal de supermercado planteado. Presentamos como se obtiene el cálculo del modelo de satisfacción para supermercados:

Tabla 7: Modelo de Satisfacción



MODELO DE SATISFACCION PARA LOS SUPERMERCADOS													
RESULTADO PASADO					RESULTADO ACTUAL					CONCLUSIÓN POR CRITERIOS		CONCLUSIÓN GENERAL
	CRITERIOS	CALIFICACIÓN		PROMEDIO		CRITERIOS	CALIFICACIÓN		PROMEDIO			
Tangibles	Instalaciones	8	8,25	5,56	Tangibles	Instalaciones	10	10,00	7,53	EL SUPERMERCADO DEMUESTRA HABER MEJORADO SUS TANGIBLES		EL SUPERMERCADO HA TENIDO ÉXITO CON LAS ESTRATEGIAS IMPLEMENTADAS
	Apariencia Física del Persona	8				Apariencia Física del Persona	10					
	Elementos de Compra	8				Elementos de Compra	10					
	Parqueadero	9				Parqueadero	10					
Fiabilidad	Variedad de Productos	7	6,88		Fiabilidad	Variedad de Productos	7	7,75		EL SUPERMERCADO DEMUESTRA HABER MEJORADO SU FIABILIDAD		
	Calidad de Productos	6,5				Calidad de Productos	7					
	Precios Justos	8				Precios Justos	9					
	Fatura y Documentos	6				Fatura y Documentos	8					
Capacidad de Respuesta	Horarios de Atención	3	2,38		Capacidad de Respuesta	Horarios de Atención	3	2,38		EL SUPERMERCADO DEBE MEJORAR SU CAPACIDAD DE RESPUESTA		
	Empatía	2				Empatía	2					
	Personal Rápido	2,5				Personal Rápido	2					
	Solución a Reclamos	2				Solución a Reclamos	2,5					
Seguridad	Ubicación	4	4,75		Seguridad	Ubicación	10	10,00		EL SUPERMERCADO DEMUESTRA HABER MEJORADO SU SEGURIDAD		
	Seguridad	4				Seguridad	10					
	Limpieza	5				Limpieza	10					
	Orden	6				Orden	10					

Fuente: Córdova – Escandón

CONCLUSIONES

Dentro de la industria de supermercados, con el paso del tiempo se ha detectado la gran necesidad de crear e implementar marketing relacional con la finalidad de fidelizar al cliente, lo que implica el acercamiento de la empresa con él, siendo éste protagonista de la relación en donde se busca obtener beneficios para las partes involucradas en la actividad comercial dentro del mercado. Se ha definido a supermercado como un establecimiento comercial que ofrece bienes de consumo a través de un sistema de autoservicio donde los usuarios pueden encontrar todo de acuerdo a sus necesidades y gustos; los mismos que están distribuidos estratégicamente en toda la ciudad de Cuenca no solo cubriendo las zonas urbanas de la ciudad sino los diferentes segmentos del mercado.

Con esto partimos a analizar la situación actual del mercado, ya que dentro de la industria estudiada no se ha podido implementar con facilidad una estrategia como ventaja competitiva, ya que todos los supermercados ofrecen los mismos productos, pero es en el servicio y la calidad del mismos, donde radica la diferencia y en la relación que formen con el cliente a lo largo de la vida del mismo.

En cuanto a la gestión comercial dentro de los establecimientos, se puede apreciar que cada uno de ellos dirige sus esfuerzos en crear estrategias y actividades que motiven al cliente a la compra y re compra de los productos ofrecidos, con el fin de que el cliente tenga una razón

más allá del hábito que se crea por la frecuencia y las necesidades que poseen; dichas estrategias van enfocadas más allá de las promociones, canje de puntos, ventas cruzadas, sino que están dirigidas a crear ambientes agradables dentro del supermercado, mediante la atracción y organización de las perchas y cajas, que acompañan a la calidad de los productos ofrecidos y el servicio que reciben por parte del personal de la empresa.

Una de las maneras de conocer al cliente, es por medio de un acercamiento profundo con el mismo, es por eso que con el desarrollo de la investigación de mercados se puede conocer las actividades que cada supermercado está llevando a cabo para captar y retener clientes, y determinar el modelo ideal de supermercado de acuerdo a las expectativas y opiniones de los mismos, conociendo los atributos más valorados para elegir un supermercado y que les motiva a realizar sus compras en dicho establecimiento.

Dentro de la investigación, en cuanto al enfoque cualitativo, se desarrolló las técnicas de observación directa, entrevistas en profundidad y grupo focal, teniendo como resultado que las variables más valoradas por los clientes al momento de elegir un supermercado son el precio, la ubicación y calidad del producto, adicional los administradores de los supermercados mencionaron según su experiencia, que implementan actividades tanto comerciales como relaciones que les permite conocer directamente las preferencias de los clientes, que tipo de clasificación pertenencen , por quienes van acompañados, que tiempo tardan en el local entre otros aspectos importantes para mejorar la relación con el mismo. Finalmente se tomó en cuenta los aspectos negativos tanto de los mismos participantes como del mercado, quienes mencionaron que la fidelidad del cliente va más allá de únicamente sentirse satisfecho al encontrar en un local todos los productos para el hogar, sino que se trata de la experiencia, servicio y el momento que cada supermercado entrega a su cliente.

Posteriormente en el enfoque cuantitativo, por medio de las encuestas se dio a conocer cuál es grado de satisfacción que poseen los clientes de cada supermercado de acuerdo a los atributos más valorados ya ante-

riormente estudiados, abarcado diferentes variables como: tangibles, fiabilidad, capacidad respuesta y seguridad; en donde se realizó el diagnóstico cuidadosamente por cada supermercado, con el fin de realizar un anaáisis comparativo entre las empresas de la industria, obteniendo como resultado el modelo ideal de supermercado en donde los establecimientos estudiados, podrán conocer los aspectos a mejorar de acuerdo a las variables analizadas.

Finalmente se plantea estrategias y actividades de mejora de acuerdo al modelo ideal para mejorar las falencias y buscar nuevas oportunidades de mantener clientes satisfechos, que busquen más allá de un buen precio o la ubicación del supermercado, recomendándoles que enfoquen sus preferencias en lo que la empresa se ha esforzado por mantener, se habla del éxito en la relación, en sobrepasar sus expectativas y la cercanía en cada punto de contacto que la misma tiene con cada cliente. Llegando a la conclusión de que para poder evaluar la implementación de las estrategias con los resultados de los clientes, se plantea indicadores que nos ayuden a medir si el nivel de satisfacción incrementó o disminuyó con las mejoras aplicadas, con el propósito de aumentar la rentabilidad de la empresa y tener un crecimiento de clientes satisfechos dentro de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

Carmen Borroso Castro, Enrique Martín Armario (1999). Marketing Relacional. Madrid: Esic.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010). Dirección Nacional Jurídica Departamento de normativa. Obtenido de Registro Oficial: https://www.gob.ec/regulaciones/codigo-organico-produccion-comercio-inversiones

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). Ecuador en cifras . Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

Kotler, P. (2002). Direccion de Marketing Conceptos Escenciales.

Ley Orgánica de Regulación y control del poder del mercado. (2011). Planificación Gobierno Nacional. Obtenido de Ley Orgánica de Regulación y control del poder del mercado: https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/10/Ley-Organica.pdf

Manual de buenas prácticas comerciales para el sector de los supermercados y/o similares y sus proveedores . (2014). Superintendencia de control de poder del mercado. Obtenido de El Universo: https://www.eluniverso.com/sites/default/files/archivos/2014/09/resolucion-no.-scpm-ds-057-2014.pdf

Organización Internacional del Trabajo. (2020). International Labour Organization ILOSTAT. Obtenido de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU): https://ilostat.ilo.org/es/resources/concepts-and-definitions/classification-economic-activities/

EL EFECTO PLAZO EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO[659]

MAGÍSTER ADRIANA MARCELA CARVAJAL QUINTERO
Universidad Autónoma de Bucaramanga Colombia

RESUMEN

El proyecto presenta una propuesta para la inclusión del efecto plazo en el cálculo del punto de equilibrio de las empresas, con el fin de brindar a las organizaciones herramientas financieras actuales que permitan obtener mayores beneficios, los cuales que se ven reflejados en el mejoramiento de la proyección de la productividad, solvencia, estabilidad y rentabilidad.
Calcular el punto de equilibrio con efecto plazo evidencia el valor del dinero a través del tiempo, debido a que las unidades en equilibrio se aumentan como resultado de los plazos que tienen las empresas para pagar y cobrar.

PALABRAS CLAVE

Costos, Efecto plazo, Gastos, Ingresos, Punto de equilibrio.

[659] Este capítulo parte del proyecto de investigación de tesis de grado para optar por el título de MBA con especialidad en finanzas corporativas.

INTRODUCCIÓN

El proyecto de investigación se busca mejorar la forma de calcular el punto de equilibrio con base en las nuevas tendencias financieras para su obtención, donde la inclusión del efecto plazo proveniente de las políticas de pago y cobro son de vital importancia para el perfeccionamiento del cálculo.

La inclusión de dichas políticas en el cálculo del punto de equilibrio surgen por los efectos que trae el valor del dinero a través del tiempo, los movimientos del efectivo hace que las unidades no sean las mismas que las que se calculan mediante la forma tradicional.

El presente proyecto se realizó mediante la consecución de información de campo, al encuestar a diferentes empresas contratistas pertenecientes al sector petrolero de Barrancabermeja e implementando un método financiero que permita el cálculo del punto de equilibrio incluyendo el efecto plazo en la Planta de Ácido Sulfúrico de la empresa XXX.

1. MARCO TEÓRICO

1.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio se define "como aquel punto o nivel de actividad en el cual los ingresos igualan a los costos y gastos totales, es decir, el nivel de operación donde la utilidad es igual a cero" (Leon, 2009).

Desde una perspectiva tradicional, el punto de equilibrio se calcula de la siguiente forma:

$$Ingresos = Costos + Gastos$$

Adicionalmente, el punto de equilibrio puede ser obtenido desde el punto de vista del nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos, es decir, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales y la fórmula es la siguiente:

$$Punto\ de\ Equilibrio(unidades) = \frac{CF}{Pv(Q) - Cv(Q)}$$

Donde CF = Costos Fijos Totales; Pv(Q) = Precio de Venta Unitario; Cv(Q) = Costo Variable Unitario.

1.1.1. Ingresos

Los ingresos se definen como las cantidades monetarias que recibe una empresa por la venta de productos o servicios, es decir que son los flujos favorables de activos (efectivo y cuentas por cobrar) recibidos por parte de los clientes (Horngren, Datar, & Foster, 2017), aunque también existe la posibilidad de recibir ingresos por actividades que no hacen parte del objeto social de la empresa, tales como inversiones temporales, préstamos , entre otros.

Los ingresos pueden ser de contado o a crédito, el primero es donde el dinero es recibido inmediatamente una vez culminado el proceso de la transacción, mientras que el segundo el dinero no se recibe inmediatamente, sino que se dan plazos para su pago (los plazo son de acuerdo a las políticas de cada empresa).

1.1.2. Costos

Los costos son las erogaciones relacionadas con la producción de un bien o servicio, es decir que es un "recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico." (Horngren, Datar, & Foster, 2017). Los costos se pueden pagar de acuerdo a la política de los proveedores o al contado y, pueden ser fijos o variables.

1.1.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que "permanecen sin cambios en el total por un periodo dado, pese a los grandes cambios en el nivel relacionado con la actividad o el volumen totales." (Horngren, Datar, & Foster, 2017) Ejemplo: Depreciación, mantenimiento, supervisión, entre otros.

1.1.2.2. Costos Variables

El costo variable es aquel que cambia en proporción de acuerdo con el nivel o volumen de producción; son erogaciones que no se mantienen constantes dentro de un período, sino que dependen de las cantidades producidas y necesitadas en el proceso. Ejemplo: Materias primas, energía, agua, entre otros.

1.1.3. Gastos

Los gastos son las erogaciones que deben realizarse con el fin de producir un ingreso (Leon, 2009), pero estas salidas de dinero no se encuentran relacionadas con la producción del bien o servicio, sino con el funcionamiento de la empresa. Los gastos se agrupan en tres categorías:

- Gastos de administración,
- Gastos de ventas y,
- Gastos financieros

1.1.3.1. Gastos de administración

Son las erogaciones que se incurren en la dirección u administración general de una empresa o puesta en marcha y que no se identifican con producción, ventas o finanzas.

1.1.3.2. Gastos de ventas

Son las salidas de dinero que incurre el departamento de ventas para su funcionamiento y ventas del producto o servicio, en otros palabras, son las erogaciones necesarias para motivar al cliente a adquirir el producto o servicio o para colocarlos en el sitio acordado.

1.1.3.3. Gastos financieros

Los gastos financieros son aquellas erogaciones que se incurren por la utilización de dinero de terceros para el financiamiento de la empresa.

1.2. Valor del dinero en el tiempo

El dinero pierde poder adquisitivo con el transcurrir de los días. A lo anterior se le conoce como Valor del Dinero en el tiempo, concepto importante para determinar la forma de afectación del tiempo (descontar flujos futuros) en los ingresos y cantidades del punto de equilibrio.

$$VP = \frac{VF}{(1+i)^n}$$

Donde VP = Valor Presente, VF = Valor Futuro, i es la tasa de descuento y n es el periodo.

1.2.1. Tasa de descuento

De acuerdo con Jonathan Berk y Peter Demarzo, la tasa de descuento es la tasa que se emplea para descontar una serie de flujos de efectivo o el costo de capital de una serie de flujos futuros.

Se puede obtener de la tasa de oportunidad del dinero (es la tasa de retorno esperada por el inversionista en un negocio diferente al que esta efectuando, en otras palabras, lo que se deja de ganar) ó por el costo del capital calculado mediante la metodología del WACC (lo que se paga por utilizar el dinero de otras personas, patrimonio y pasivos):

- La tasa de oportunidad del dinero estaría dada por los rendimientos (en %) de la inversión que se dejó de hacer.
- El costo de capital se puede calcular mediante el método del WACC.

1.2.1.1. Tasa de Oportunidad

La tasa de oportunidad para el inversionista (o costo de oportunidad del capital) "es el mejor rendimiento que se ofrece en el mercado sobre una inversión de riesgo y plazo comparables con el flujo de efectivo que se descuenta." (Berk & Damarzo, 2008) Es decir que es el rendimiento al que renuncia el inversionista cuando acepta una nueva inversión.

1.2.1.2. WACC

Costo promedio ponderado de Capital o en inglés -Weighted Average Cost of Capital-, es una tasa de descuento que es utiliza para descontar flujos de efectivo de una empresa. El WACC lo que hace es ponderar los costos de las decisiones de financiamiento de la empresa.

El WACC se calcula de la siguiente forma:

$$WACC = Ke\frac{CAA}{CAA + D} + Kd(1 - T)\frac{D}{CAA + D}$$

Donde WACC es el costo promedio ponderado de capital, Ke es la tasa o costo de oportunidad de los accionistas de la empresa, CAA es el capital aportado por los accionistas, D es la deuda financiera contraída por la empresa Kd es el costo de la deuda financiera y T es la tasa impuesto a las ganancias.

Para obtener el Ke se aplica el método de acuerdo al tipo de acción que se emita, si la acción es preferencial:

$$Ke = \frac{Dividendo\ por\ acción}{Precio\ de\ la\ acción}$$

Pero si las acciones que ha emitido la empresa son comunes u ordinarias, el método a emplear es del modelo del CAPM:

$$K(rj) = rf + \beta jm\ (rm - rf)$$

Donde rf es lel rendimiento libre de riesgo, el Beta es el riesgo no diversificable del mercado y rm es el rendimiento del mercado. (Enciclopedia Financiera, s.f.)

1.3. Efecto plazo en el punto de equilibrio

Pensar que la totalidad de los ingresos por ventas y de los costos totales (costos fijos más costos variables) de una empresa, se causan en un mismo periodo sería prácticamente utópico. Las compañías manejan políticas de rotación de cartera y de proveedores, lo que hace que los pagos se efectúen en periodos diferentes y por plazos.

De acuerdo con Bendersky, tener la variable de plazos, provoca un cambio en punto de equilibrio, esto se debe a que el dinero del maña-

na no es el mismo de hoy, es decir que las unidades monetarias con el paso del tiempo presentan una pérdida de poder adquisitivo debido a la inflación.

Es decir que el efecto plazo en el punto de equilibrio se da porque las empresas no pagan a los proveedores y no reciben sus ingresos en el mismo periodo, todo depende de los ciclos de rotación o de las políticas de la empresa.

La teoría del efecto plazo en el punto de equilibrio se explica mediante el siguiente ejemplo:

Si el 50% de los costos fijos se pagará a los 30 días y el 50% restante a los 60 días:

$$CF' = \frac{0{,}5\ CF}{(1+i)^1} + \frac{0{,}5\ CF}{(1+i)^2}$$

Si el 30% de los costos variables se pagará a los 30 días y el 70% restante a los 90 días:

$$Cv' = \frac{0{,}3\ Cv}{(1+i)^1} + \frac{0{,}7\ Cv}{(1+i)^3}$$

Si el precio se percibe a los 120 días:

$$P' = \frac{P}{(1+i)^4}$$

De acuerdo a lo anterior resulta un nuevo punto de equilibrio en unidades:

$$Q' = \frac{CF'}{p' - \mathrm{Cv}'}$$

2. METODOLOGÍA

2.1. Marco Metodológico

2.1.1. Tipo de investigación

La investigación será no experimental, de diseño transeccional, de tipo descriptivo, y de enfoque cuantitativo.

2.1.2. Población y muestra

- Población: de acuerdo a los registros de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, las empresas contratistas pertenecientes al sector petrolero son 250.
- Muestra: probabilística de tipo aleatorio simple, sin remplazo de las empresas contratistas que prestan servicios al sector petrolero en Barrancabermeja inscritas en la Cámara de Comercio la ciudad.

Empresas:

n = Muestra de la investigación

N = 250 empresas contratistas inscritas en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja

p0= 0.5

q0 = 0.5

e = 5% margen de error

Z = nivel de confianza del 95% => 0.95/2= 0.475 =>Zc= 1,96

$$n = \frac{Z^2 * N * p0 * q0}{e^2 * (N-1) + Z^2 * p0 * q0}$$

$$n = \frac{1{,}96^2 * 250 * 0{,}5 * 0{,}5}{0{,}05^2 * (250-1) + 1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5}$$

n = 152

2.1.3. Técnicas para la recolección de información

- Entrevista: se realizarán entrevistas de tipo no estructuradas a las personas encargadas del cálculo del punto de equilibrio, con el fin de obtener la información necesaria para la aplicación del método financiero óptimo.
- Encuesta: aplicación del instrumento a la muestra de empresas seleccionadas.

– Revisión documental: En la construcción del marco teórico se realizó una revisión documental, la cual es la base para establecer la situación actual del problema planteado y para el planteamiento del método financiero que permita la aplicación del efecto plazo en el punto de equilibrio.

PLAN PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

¿Cuáles son las fuentes?	*¿Dónde se localizan?*
Empresas contratistas que prestan servicios al sector petrolero	En la ciudad de Barrancabermeja
¿A través de qué método se van a recolectar los datos?	*¿De qué forma se van a preparar para que puedan analizarse?*
Entrevistas, utilizando un cuestionario estructurado que será aplicado por los invstigadores.	Mediante el uso de matriz de datos

1. La variables a medir son: método usado para el cálculo del punto de equilibrio, variables empleadas y utilización del efecto plazo en el punto de equilibrio.
2. Definiciones operacionales: escalas de un cuestionario que mide las variables de interés creado por los investigadores.
3. Muestra: 152 empresas
4. Recursos disponibles: económicos suficientes. Tiempo: 15 días

Fuente: elaboración propia

2.2. Recopilación de la información

2.2.1. Diagnóstico de la situación actual

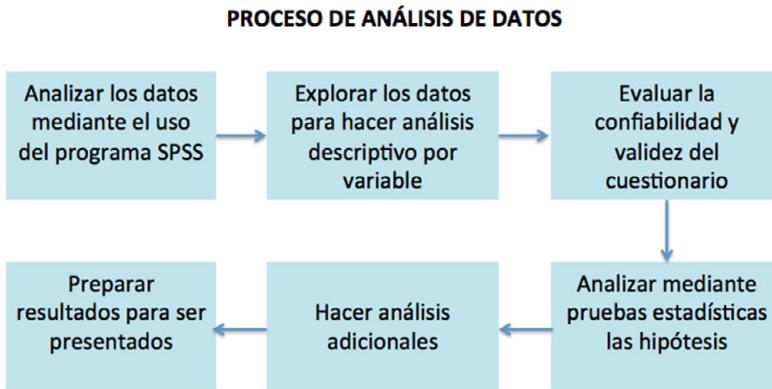
Mediante la utilización de las técnicas mencionadas anteriormente, se procederá al análisis del problema con el fin de diagnosticar la situación actual en el cálculo del punto de equilibrio de las empresas contratistas del sector petrolero en Barrancabermeja.

2.2.2. Identificación de elementos utilizados en el cálculo del punto de equilibrio

Con base en la metodología seleccionada para la aplicación del efecto plazo en el punto de equilibrio, se revisaran los elementos que utilizan las empresas contratistas del sector petrolero para el cálculo del mismo, con el fin de determinar las omisiones de montos.

2.3. Análisis de la información

El análisis estadístico de la matriz de datos se realizará mediante la utilización de un software denominado SPSS.



Fuente: elaboración propia

Después de haber alimentado el software y de ser arrojados los resultados, se procederá al análisis pertinente de los mismos para lograr la caracterización del punto de equilibrio. Para la evaluación de la pertinencia de las prácticas financieras para el cálculo del punto de equilibrio en las empresas contratistas que prestan servicios al sector petrolero de Barrancabermeja se hará a partir de los resultados obtenidos en la caracterización, contrastándolos con la teoría del punto de equilibrio y del valor del dinero en el tiempo, teniendo como resultado la afirmación o negación de la utilización de prácticas pertinentes para el cálculo del punto de equilibrio.

2.4. Situación propuesta

Se aplicó un método financiero que permitió la incorporación del efecto plazo en el cálculo del punto de equilibrio en las empresas contratistas de acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación, mediante la utilización de un estudio de caso de una empresa contratista o proyecto de una empresa contratista.

3. RESULTADOS: APLICACIÓN DEL EFECTO PLAZO EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO, CASO DE ESTUDIO

Según el instrumento aplicado a las empresas contratistas se encontró que no conocen el efecto plazo y su aplicabilidad. Por lo tanto, se procede a desarrollar un estudio de caso.

La empresa contratista barranqueña perteneciente al sector petrolero, denominada XXX (por efectos de confidencialidad), tiene una planta de ácido sulfúrico de la cual se efectuarán los cálculos pertinentes para hallar el efecto plazo en el punto de equilibrio de la planta.

3.1. Planta de ácido sulfúrico

La Planta de Ácido Sulfúrico de la empresa XXX genera los siguientes costos, gastos e ingresos:

3.1.1. Azufre

La tabla 1 muestra el precio promedio de azufre petroquímico para el año 2012, el valor total de las 10.824 toneladas que se necesitan para una planta de 100 TMD de ácido sulfúrico que opera 330 días al año.

Tabla 20. Precio Promedio de Azufre

Azufre	Consumo anual según cap. Prod. (ton)	Valor unitario/ton*	Valor total
	10.824	$ 246.700	$ 2.670.280.800
	Consumo mensual según cap. Prod. (ton)	Valor unitario/ton*	Valor total
	902	$ 246.700	$ 222.523.400

Fuente: elaboración propia

3.1.2. Personal

El personal de la planta de ácido sulfúrico se divide en dos secciones: el personal administrativo y el personal operativo. Para cada uno de ellos se calculó el salario total, el cual se compone de un salario base (número de SMMLV: $589.500 en el año 2013) y un factor salarial (52%)

que se presenta por el vínculo contractual del personal con la propia empresa. En total, entre el personal administrativo y operativo se necesitan 17 trabajadores, cuyos salarios ascienden a COP $532.247.760 anuales.

Tabla 21. Personal Operativo Planta Ácido Sulfúrico

Personal operativo	#smmlv	Salario min base	Factor salarial	Salario total	Cantidad	Total
Jefe de Planta – Producción	4	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 3.584.160
Laboratorista	3	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 2.688.120
Mecánicos por día	3	$ 589.500	52%	$ 896.040	3	$ 8.064.360
Operarios por día	2,5	$ 589.500	52%	$ 896.040	3	$ 6.720.300
TOTAL MES					8	$ 21.056.940
TOTAL AÑO						$ 252.683.280

Fuente: elaboración propia

En la tabla 2 se discrimina el personal operativo de la planta de Ácido Sulfúrico la comprenden 8 personas, el costo mensual de los operadores es de $21.056.940 incluyendo las prestaciones legales por trabajador.

Tabla 22. Personal Supervisión y de Administración. Planta Ácido Sulfúrico

Personal supervision y admon	#smlv	Salario min base	Factor salarial	Salario total	Cantidad	Total
Gerente General	8	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 7.168.320
Despachador - Secretaria General	2	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 1.792.080
Jefe Departamento Financiero-Contador	5	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 4.480.200
Vendedores Técnicos	3,5	$ 589.500	52%	$ 896.040	1	$ 3.136.140
Celadores por día	1,5	$ 589.500	52%	$ 896.040	3	$ 4.032.180
Personal de aseo	1,5	$ 589.500	52%	$ 896.040	2	$ 2.688.120
TOTAL MES					9	$ 23.297.040
TOTAL AÑO						$ 279.564.480

Fuente: elaboración propia

La tabla 3 describe el personal de supervisión y administración de la Planta de Ácido Sulfúrico, el cual tiene un costo mensual de $23.297.040, incluyendo las prestaciones legales por trabajador.

3.1.3. Servicios Industriales

Para la operación de una planta de ácido sulfúrico de 100 TMD, se necesitan los servicios e insumos industriales mostrados en la tabla 4. Para el cálculo del consumo de agua de enfriamiento se tomó en cuenta el "make-up" (factor de reposición por pérdidas en el volumen) debido a que este servicio no se consume totalmente durante el proceso, sino que se pierde parte de él, por lo que únicamente se hace necesario reponer dicho volumen perdido.

Tabla 23. Servicios Industriales Anual de la Planta Ácido Sulfúrico

Servicios	Consumo unitario/ton	Consumo total/100tmd	Unidad	Valor unitario	Total
Agua industrial	2	66.000	M3	$ 1.850	$ 122.100.000
Combustible	72,65	2.397	MBTU	$ 5.532	$ 13.262.693
Energía eléctrica	25	825.000	KWH	$ 249	$ 205.425.000
Valor total					$ 340.375.193

Fuente: elaboración propia

Los Servicios Industriales Anuales de la Planta de Ácido Sulfúrico suman $340.375.193, donde se incluyen los servicios de agua industrial, combustible y energía eléctrica (ver tabla 4).

Tabla 24. Servicios Industriales Mensuales de la Planta de Ácido Sulfúrico

Servicios	Consumo unitario/ton	Consumo total/100tmd	Unidad	Valor unitario	Total
Agua industrial	2	5.500	M3	$ 1.850	$ 10.175.000
Combustible	72,65	200	MBTU	$ 5.532	$ 1.105.017
Energía eléctrica	25	68.750	KWH	$ 249	$ 17.118.750
Valor total					$ 28.398.767

Fuente: elaboración propia

La tabla 5 discrimina los Servicios Industriales Mensuales de la Planta de Ácido Sulfúrico, los cuales totalizan $28.398.767.

3.1.4. Precio del Ácido Sulfúrico

El precio del ácido sulfúrico se calculó a partir de los precios promedios suministrados por el DANE. La tabla 6 muestra el valor de venta unitario por tonelada de ácido sulfúrico, el cual es de $365.000, el valor total de las ventas anuales ($12.045.000.000) y el monto total de las ventas mensuales ($1.003.750.000).

Tabla 25. Precio de Venta Ácido Sulfúrico

	Produccion anual (ton)	Valor unitario/ton*	Valor total
Ácido sulfúrico	33.000	$ 365.000	$ 12.045.000.000
	Produccion mensual (ton)	Valor unitario/ton*	Valor total
	2.750	$ 365.000	$ 1.003.750.000

Fuente: elaboración propia

3.1.5. Factores de Producción

Los costos directos para producir una tonelada de ácido sulfúrico equivalen a COP $ 124.945, de los cuales COP $80.918 corresponden al valor de la materia prima (azufre). Este último valor equivale al 52% del costo total de producir una tonelada de ácido sulfúrico ($157.682). La tabla 3 muestra los costos directos, indirectos, totales, ingresos, utilidad anual bruta y utilidad neta de producir una tonelada de ácido sulfúrico y 100 TMD en 330 días.

Tabla 26. Factores de Producción Anual de la Planta Ácido Sulfúrico

	Costo total (cop$/año)	Costo unitario (cop$/ton)
Costos directos	$ 4.123.183.673	$ 124.945
Costos indirectos	$ 674.176.800	$ 20.430
Costos totales	$ 5.203.517.867	$ 157.682
Ingresos	$ 12.045.000.000	$ 365.000
Utilidad anual bruta	$ 6.841.482.133	$ 207.318
Utilidad anual neta	$ 4.446.963.387	$ 134.756

Fuente: elaboración propia

Tabla 27. Factores de Producción Mensual de la Planta de Ácido Sulfúrico

	Costo total (cop$/mes)	Costo unitario (cop$/ton)
Costos directos	$ 343.598.750	$ 124.945
Costos indirectos	$ 56.182.500	$ 20.430
Costos totales	$ 433.625.500	$ 157.682
Ingresos	$ 1.003.750.000	$ 365.000
Utilidad mensual bruta	$ 570.124.500	$ 207.318
Utilidad mensual neta	$ 370.579.000	$ 134.756

Fuente: elaboración propia

La tabla anterior (tabla 8) discrimina el valor mensual de los costos directos, costos indirectos, costos totales, ingresos, utilidad mensual bruta y utilidad mensual neta por tonelada de la Planta de Ácido Sulfúrico.

3.1.6. Depreciación

Para la construcción de la Planta de Ácido Sulfúrico, la empresa XXX invierte $17.871.000.000 COP en capital fijo. La depreciación se hace a 10 años, bajo el método de doble declinación de saldos (depreciación por el método de doble declinación de saldos: método acelerado de depreciación, donde se deprecia al doble de la tasa de línea recta, la tabla 9 muestra el proceso de depreciación mensual de los activos fijos de la planta:

Tabla 28. Depreciación anual por el método de doble declinación de saldos

Depreciación anual método de doble declinación de saldos		
Año	Costo total	Depreciación
10	17.871.000.000	3.574.200.000
9	14.296.800.000	2.859.360.000
8	11.437.440.000	2.287.488.000
7	9.149.952.000	1.829.990.400
6	7.319.961.600	1.463.992.320
5	5.855.969.280	1.171.193.856
4	4.684.775.424	936.955.085
3	3.747.820.339	749.564.068
2	2.998.256.271	599.651.254
1	2.398.605.017	479.721.003
0	1.918.884.014	-

Fuente: elaboración propia

Tabla 29. Depreciación mensual del primer año por el método de doble declinación de saldos

Depreciación método de doble declinación de saldos		
Mes	Costo total	Depreciación
0	17.871.000.000	297.850.000
1	17.573.150.000	297.850.000
2	17.275.300.000	297.850.000
3	16.977.450.000	297.850.000
4	16.679.600.000	297.850.000
5	16.381.750.000	297.850.000
6	16.083.900.000	297.850.000
7	15.786.050.000	297.850.000
8	15.488.200.000	297.850.000
9	15.190.350.000	297.850.000
10	14.892.500.000	297.850.000
11	14.594.650.000	297.850.000
12	14.296.800.000	238.280.000

Fuente: elaboración propia

La tabla anterior (tabla 10) permite conocer el costo mensual por depreciación de los activos fijos de la planta de Ácido Sulfúrico en el primer año.

3.2. Punto de Equilibrio de la Planta de Ácido Sulfúrico sin efecto plazo

La tabla 11 discrimina los elementos mensuales que se utilizan para el cálculo del punto de equilibrio para la Planta de Ácido Sulfúrico:

Tabla 30. Elementos para el cálculo del punto de equilibrio para la Planta de Ácido Sulfúrico

Punto de equilibrio planta acido sulfurico 100 tmd		
Cuenta	Costo total (cop$/mes)	Costo unitario (cop$/ton)
Costos directos	$ 343.598.639,45	$ 124.944,96
Materias primas	$ 222.523.400,00	$ 80.917,60
Mano de Obra Operación	$ 21.056.940,00	$ 7.657,07
Supervisión y Mano de Obra Oficina	$ 23.297.040,00	$ 8.471,65
Servicios	$ 28.364.599,45	$ 10.314,40
Agua	$ 10.175.000,00	$ 3.700,00
Gas natural	$ 1.105.224,45	$ 401,90
Electricidad	$ 17.084.375,00	$ 6.212,50
Mantenimiento y Reparaciones	$ 29.785.000,00	$ 10.830,91
Suministros de Operación	$ 14.892.500,00	$ 5.415,45
Laboratorios	$ 3.679.160,00	$ 1.337,88
Costos indirectos	$ 56.181.400,00	$ 20.429,60
Costos generales	$ 17.133.400,00	$ 6.230,33
Impuestos locales	$ 30.112.500,00	$ 10.950,00
Seguros	$ 8.935.500,00	$ 3.249,27
Costos de Fabricación	$ 399.780.039,45	$ 145.374,56
Gastos generales	$ 33.846.449,46	$ 12.307,80
Gastos administrativos	$ 4.283.350,00	$ 1.557,58
Gastos de Distribución y Venta	$ 19.708.732,97	$ 7.166,81
Investigación y Desarrollo	$ 9.854.366,49	$ 3.583,41
Costos totales	$ 433.626.488,91	$ 157.682,36
Ingresos	$ 1.003.750.000,00	$ 365.000,00
Utilidad anual bruta	$ 570.123.511,09	$ 207.317,64
Impuesto de renta (35%)	$ 199.543.228,88	$ 72.561,17
Utilidad anual neta	$ 370.580.282,21	$ 134.756,47

Fuente: elaboración propia

3.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos mensuales de la planta de ácido sulfúrico están compuestos por la supervisión y mano de obra oficina, mantenimiento y reparaciones, laboratorios, costos indirectos, costos administrativos, investigación y desarrollo, y la depreciación mensual totalizan $424.930.316 (ver tabla 12).

Tabla 31. Costos fijos totales mensuales de la Planta de Ácido Sulfúrico

Costos fijos totales mensuales	
Supervisión y Mano de Obra Oficina	$ 23.297.040,00
Mantenimiento y Reparaciones	$ 29.785.000,00
Laboratorios	$ 3.679.160,00
Costos Indirectos	$ 56.181.400,00
Costos Administrativos	$ 4.283.350,00
Investigación y Desarrollo	$ 9.854.366,49
Depreciación mensual	$ 297.850.000
Costos fijos totales mensuales	$ 424.930.316

Fuente: elaboración propia

3.2.2. Costo Variable Unitario

La tabla 13 discrimina el costo variable unitario de la planta de ácido sulfúrico, el cual suma $111.471 por tonelada y está compuesto por los elementos de materias primas, mano de obra de operación, servicios, suministros de operación y los costos de distribución y venta.

Tabla 32. Costo Variable Unitario de la Planta de Ácido Sulfúrico

Costo variable unitario	
Materias Primas	80.918
Mano de Obra Operación	7.657
Servicios	10.314
Suministros de Operación	5.415
Costos de Distribución y Venta	7.167
Costo variable unitario	111.471

Fuente: elaboración propia

3.2.3. Punto de Equilibrio en unidades de la Planta de Ácido Sulfúrico

El punto de equilibrio en unidades indica el nivel óptimo de producción donde la empresa cubre todos los costos y gastos, y el nivel de utilidad es 0. La fórmula es la siguiente:

$$Punto\ de\ Equilibrio(unidades) = \frac{CF}{Pv(Q) - Cv(Q)}$$

Donde CF = Costos Fijos Totales; Pv(Q) = Precio de Venta Unitario; Cv(Q) = Costo Variable Unitario

La tabla 14 discrimina el valor total de las variables que son necesarias para el cálculo del punto de equilibrio:

Tabla 33. Variables del Punto de Equilibrio

Precio de venta unitario	$ 365.000
Costos fijos totales	$ 424.930.316
Costo variable unitario	$ 111.471

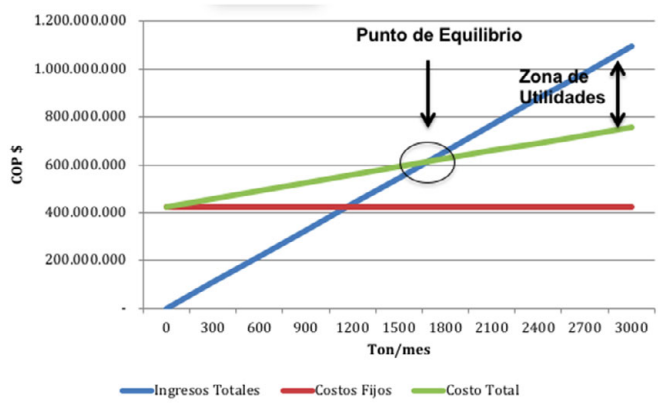
Fuente: elaboración propia

Remplazando los valores que se presentan anteriormente en la ecuación de punto de equilibrio en unidades y efectuando el respectivo cálculo, el punto de equilibrio en unidades es:

$$Punto\ de\ Equilibrio\ (unidades) = \frac{424.930.316}{365.000 - 111.471}$$
$$= 1.676\ ton/mes$$

Graficando la información anterior:

Gráfico 1. Punto de Equilibrio Planta Ácido Sulfúrico 100 TMD



Fuente: elaboración propia

Según la fórmula y la gráfica 1, la planta de ácido sulfúrico tiene un punto de equilibrio en unidades de 1.676 ton/mes lo que representa el 61% de la producción mensual proyectada (2.750 ton/mes). Lo anterior indica que sería necesario como mínimo producir 61 ton/día.

3.3. Punto de Equilibrio de la Planta de Ácido Sulfúrico incluyendo el efecto plazo

El cálculo del punto de equilibrio anterior no contiene el efecto del plazo, es decir, que las políticas de cobro y pagos de la empresa no fueron tenidos en cuenta, por lo que el resultado es erróneo. Al aplicar el valor del dinero en el tiempo, el punto del equilibrio cambia por los movimientos del dinero.

Para incluir el efecto plazo en el punto de equilibrio, el cual depende de la teoría del valor del dinero en el tiempo, hay que:

- Conocer las políticas de cobro y pago de la empresa.
- Calcular la tasa de descuento.
- Aplicar la teoría del valor del dinero en el tiempo (Valor Presente) a los costos fijos totales, costos variables unitarios y al precio.
- Recalcular el punto de equilibrio.

3.3.1. Políticas de cobro y pago de la empresa

La empresa XXX presenta las siguientes políticas financieras:

- Política de pago: el pago a los proveedores se hace 40% a los 30 días y el 60% restante a 90 días.
- Política de cobro (cartera): los ingresos se perciben, 50% al momento en que se entrega el ácido sulfúrico y el 50% restante a los 120 días.

3.3.2. Tasa de descuento - WACC

La tasa de descuento permite traer a valor presente los dineros que se percibirán o pagarán en el futuro. Para su cálculo, se escoge la metodología del WACC.

Las decisiones de financiamiento de la planta de ácido sulfúrico suman $17.871.000.000 COP, donde el 70% pertenece a obligaciones financieras, y el 30% restante con capital propio.

3.3.2.1. Costo promedio ponderado de la deuda

El Kd es el costo promedio ponderado de las deudas, las cuales suman $12.509.700.000 COP por una obligación financiera con un banco Nacional y el costo de la deuda es de un 13%EA (Efectivo Anual), cabe resaltar en que Colombia, la deuda tiene beneficios fiscales, por lo que al costo de la obligación inicial se le descuenta el beneficio fiscal que es del 35%. Kd es 8,45%EA.

Tabla 34. Costo promedio ponderado de la deuda

Cuenta	Monto	Costo (EA)	Porcentaje de Participación	Kd antes de impuestos
Obligación Financiera	12.509.700.000	13%	100%	13%
Kd				8,45%

Fuente: elaboración propia

La tabla 15 muestra el costo promedio ponderado de la deuda incluyendo el beneficio fiscal que es de 8,45% EA.

3.3.2.2. Costo promedio ponderado del capital

Para calcular el costo promedio ponderado del capital se utiliza la metodología del modelo del CAPM por lo que la empresa ha emitido acciones ordinarias o comunes. El capital propio invertido en la planta de Ácido Sulfúrico asciende a $5.361.300.000 COP. Modelo del CAPM

$$K(rj) = rf + \beta jm\,(rm - rf)$$

Donde rf es la el rendimiento libre de riesgo, el Beta es el riesgo no diversificable del mercado y rm es el rendimiento del mercado.

Tabla 35. Costo promedio ponderado del capital

Variable	Costo
rf	6,29%
Bjm	0,69
Rm	4,27%
K(rj)	4,90%

Fuente: elaboración propia. Data tomada de los valores del mercado colombiano correspondiente

La tabla 16 discrimina las variables necesarias para el cálculo del costo promedio ponderado del capital de la planta de Ácido sulfúrico de la empresa XXX, por medio del modelo del CAPM, dicho costo es de 4,90%EA.

3.3.2.3. Cálculo del WACC

Para el cálculo del WACC hay que tener los valores del costo promedio ponderado del capital y la deuda, además de los montos totales que hay en cada una de las decisiones de inversión. WACC es 7,38%.

Tabla 36. Cálculo del WACC

	Monto	Costo	Porcentaje de Participación	WACC
Kd	12.509.700.000	8,45%	70,00%	5,92%
K(rj)	5.361.300.000	4,90%	30,00%	1,47%
Total	17.871.000.000		100,00%	7,38%

Fuente: elaboración propia

La tabla 17 muestra el resultado del WACC anual, y el punto de equilibrio se está calculando mensual, por lo que hay que convertir la tasa 7,38%EA a simple Mes Vencido:

$$Simple = (EA + 1)^{\frac{1}{n}} + 1$$

Para obtener la simple MV hay que remplazar los valores en la ecuación anterior:

$$Simple = (7{,}38\% + 1)^{\frac{1}{12}} + 1$$

$$Simple = 0{,}60\%\ Simple\ MV$$

3.3.3. Aplicación del efecto plazo en los costos e ingresos

Para incluir el efecto plazo en los costos e ingresos hay que analizar cuales son los que pertenecen a las políticas de cobro y pago y cuales no. Seguidamente se trae a valor presente los valores que tienen plazo de pago.

3.3.3.1. Efecto plazo en los costos fijos totales

Los costos fijos totales que presenta la planta de ácido sulfúrico son los que se encuentran en la Tabla 12. De esos costos al único que se le aplica el efecto plazo es a Mantenimiento y Reparaciones ($29.785.000), debido a que hay un contrato para efectuar el mantenimiento y las reparaciones de la planta mensualmente a un costo pactado (lo que hace a éste elemento un costo fijo), además hay un convenio de pago entre las partes.

Para incluir el efecto plazo es necesario utilizar la fórmula de valor del dinero en el tiempo de valor presente sumándole los flujos futuros:

$$Costo\ Mant.\ y\ Reparaciones' = \frac{0{,}4\ CMR}{(1+i)^1} + \frac{0{,}6\ CMR}{(1+i)^3}$$

Remplazando en la ecuación anterior:

$$Costo\ Mant.\ y\ Reparaciones' = \frac{0{,}4\ (29.785.000)}{(1+0{,}60\%)^1} + \frac{0{,}6\ (29.785.000)}{(1+0{,}60\%)^3}$$

Entonces,

$$Costo\ Mant.y\ Reparaciones' = 29.396.086$$

De acuerdo a lo anterior, los costos fijos totales' son:

Tabla 37. Costos Fijos Totales'

Costos fijos totales mensuales'	
Supervisión y mano de obra oficina	23.297.040
Mantenimiento y reparaciones	29.396.086
Laboratorios	3.679.160
Costos indirectos	56.181.400
Costos administrativos	4.283.350
Investigación y desarrollo	9.854.366
Depreciación mensual	297.850.000
Costos fijos totales'	424.541.403

Fuente: elaboración propia

La tabla 18 muestra el costo fijo total' incluyendo el efecto plazo en el elemento de mantenimiento y reparaciones, el cual totaliza $424.541.403, el elemento resaltado contiene el efecto plazo.

3.3.3.2. Efecto plazo en el costo variable unitario

Tomando como referencia la Tabla 13, los elementos pertenecientes al costo variable unitario que se les puede incluir el efecto plazo son: Materias Primas y Suministros de operación, debido a que hay un convenio de pago.

Hay que incluir el efecto plazo en cada uno de los dos elementos mencionados anteriormente mediante la utilización del valor del dinero en el tiempo:

Materias primas:

$$Materias\ Primas' = \frac{0{,}4\ MP}{(1+i)^1} + \frac{0{,}6\ MP}{(1+i)^3}$$

Remplazando en la ecuación anterior:

$$Materias\ Primas' = \frac{0{,}4\ (80.918)}{(1+0{,}60\%)^1} + \frac{0{,}6\ (80.918)}{(1+0{,}60\%)^3}$$

Entonces,

$$Materias\ Primas' = 79.861$$

Suministros de Operación:

$$Suministros\ de\ Operación' = \frac{0{,}4\ SO}{(1+i)^1} + \frac{0{,}6\ SO}{(1+i)^3}$$

Remplazando en la ecuación anterior:

$$Sumunistros\ de\ Operación' = \frac{0{,}4\ (5.415)}{(1+0{,}60\%)^1} + \frac{0{,}6\ (5.415)}{(1+0{,}60\%)^3}$$

Entonces,

$$Suministros\ de\ Operación' = 5.345$$

De acuerdo a lo anterior, el costo variable unitario' es:

Tabla 38. Costo Variable Unitario'

Costo variable unitario'	
Materias primas	79.861
Mano de Obra Operación	7.657
Servicios	10.314
Suministros de Operación	5.345
Costos de Distribución y Venta	7.167
Costo variable unitario'	110.344

Fuente: elaboración propia

La tabla 18 discrimina los elementos que componen el costo variable unitario', los componentes subrayados son los que de acuerdo con su naturaleza y uso se les aplica el efecto plazo. El costo variable unitario' totaliza $110.344.

3.3.3.3. Efecto plazo en el precio

El precio no se percibe completamente en el momento de hacer la transacción, sino que por políticas de cobro internas se da tiempo para que los compradores paguen los elementos adquiridos.

Para incluir el efecto plazo en el precio, se debe tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo:

$$Precio' = \frac{0{,}5\ P}{(1+i)^0} + \frac{0{,}5\ P}{(1+i)^4}$$

Remplazando en la ecuación anterior:

$$Precio' = \frac{0{,}5\ (365.000)}{(1+0{,}60\%)^0} + \frac{0{,}5\ (365.000)}{(1+0{,}60\%)^4}$$

Entonces,

$$Precio' = 360.685$$

3.3.4. Efecto Plazo en el Punto de Equilibrio en unidades de la Planta de Ácido Sulfúrico

Para el cálculo de punto de equilibrio en unidades que contenga el efecto plazo, se debe utilizar la siguiente ecuación:

$$Punto\ de\ Equilibrio(unidades)' = \frac{CF'}{Pv(Q)' - Cv(Q)'}$$

Donde CF = Costos Fijos Totales; Pv(Q) = Precio de Venta Unitario; Cv(Q) = Costo Variable Unitario

La tabla 20 muestra las variables precio de venta unitario', costos fijos totales' y costo variable unitario', que son necesarios para calcular el punto del equilibrio en unidades con efecto plazo:

Tabla 39. Variables para calcular el Punto de Equilibrio con efecto plazo

Precio de venta unitario'	$ 360.685
Costos fijos totales'	$ 424.541.403
Costo variable unitario'	$ 110.344

Fuente: elaboración propia

Remplazando en la ecuación anterior y efectuando el respectivo cálculo, el punto de equilibrio en unidades' es:

$$Punto\ de\ Equilibrio\ (unidades)' = \frac{424.541.403}{360.685 - 110.344} = 1.696\ ton/mes$$

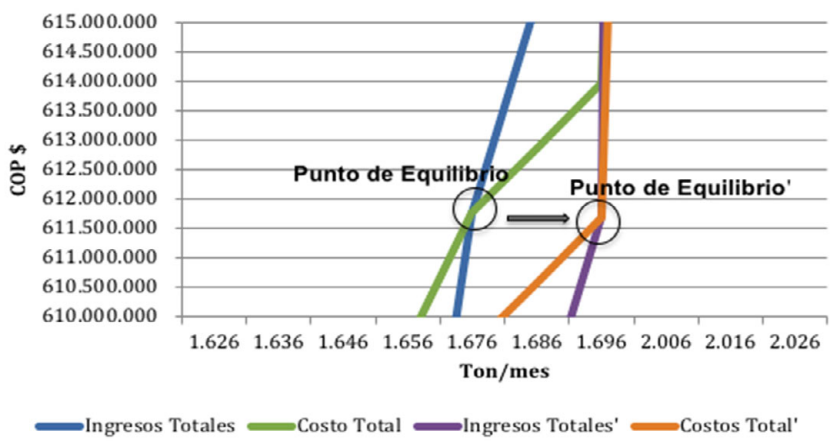
4. CONCLUSIONES

El efecto plazo en el punto de equilibrio se da porque las empresas no pagan a los proveedores y no reciben sus ingresos en el mismo periodo, todo depende de los ciclos de rotación o de las políticas financieras de la empresa.

El tiempo afecta directamente al punto de equilibrio debido a que el dinero pierde poder adquisitivo con el transcurrir de los días, por lo que descontar los flujos futuros de ingresos y pagos son de gran importancia para determinar la forma de afectación del tiempo en las unidades en equilibrio que permiten la optimización de los recursos y decisiones operativas de la compañía.

En el presente trabajo se evidencia que el punto de equilibrio en unidades cambia con la implementación del efecto plazo, se necesitan de más unidades a vender para lograr el punto de equilibrio de la empresa, lo anterior se refleja en la gráfica 2, donde la intersección de los ingresos y costos totales para cada escenario de la planta de ácido sulfúrico de la empresa XXX se desplaza hacia la derecha por las políticas de cobro y pago de la empresa, provocando de ésta manera un aumento en las unidades que equilibran los ingresos, costos y gastos.

Gráfico 2. Punto de Equilibrio sin efecto plazo y con efecto plazo



Fuente: elaboración propia

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Horngren, C., Datar, S., & Foster, G. (2017). Contabilidad de Costos. Pearson.

Leon, O. (2009). Administración financiera: fundamentos y aplicaciones. Cali: Prensa Moderna Impresores SA.

Berk, J., & Damarzo, P. (2008). Finanzas Corporativas. México: Pearson.

Enciclopedia Financiera. (s.f.). Enciclopedia Financiera. Obtenido de Enciclopedia Financiera: http://www.enciclopediafinanciera.com/analisisfundamental/valoracionondeactivos/formula-wacc.htm

Córdoba Padilla, M. (2007). Gerencia Financiera Empresarial. ECOE Ediciones.

Jaramillo Betancur, F. (2010). Valoración de Empresas. ECOE Ediciones.

Córdoba Padilla, M. (2007). Administración Financiera. Editorial URYCO LTDA.

Burbano, A. (2006). Costos y Presupuestos. Alfaomega.

Pindick, R. (2001). Microeconomía. Prentice hall.

Flórez Uribe, J. (2009). Matemáticas Financieras Empresariales. ECOE Ediciones.

Gutiérrez Carmona J. (2012). Matemáticas Financieras. ECOE Ediciones

Carrillo, Gladys. (2003). Fundamentos de Contabilidad para Profesionales no Contadores. Corcas Ediciones.

FACTORES INTERNOS DETERMINANTES DE LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR HOTELERO[660]

DRA. DIANA LEIDY GUERRERO SÁNCHEZ
Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium -Cali, Colombia

RESUMEN

La importancia de los establecimientos hoteleros en la industria turística surte importancia en la medida en que se incrementa la llegada de turistas nacionales e internacionales. De modo que, el auge del turismo ha originado una serie de investigaciones para identificar los factores que determinan su competitividad. Este artículo tiene por objeto analizar la relación existente entre los factores internos (gestión financiera, mercadeo y comercial, calidad y servicio al cliente, recursos humanos, innovación y tecnología) y la competitividad empresarial, relacionados con el ambiente interno en las empresas hoteleras. Se realiza una encuesta a una muestra de 178 empresas colombianas, en donde la metodología utilizada fue de tipo de estudio descriptivo/relacional, mediante el planteamiento de hipótesis y el análisis de datos. De los resultados, fue posible establecer que el nivel de competitividad de las empresas es recurrente en presencia de actividades tecnológicas e innovadoras que implican intervención de un personal capacitado, y una gestión eficaz en la comercialización, promoción y venta de productos turísticos, con la finalidad de ofertar productos y servicios hoteleros de calidad en el mercado.

PALABRAS CLAVE

Competitividad, sector hotelero, factores internos

[660] Este capítulo parte del Proyecto de Investigación principal: Índice de competitividad empresarial para el sector turístico. Grupo de Investigación GIIGO- Fundación Universitaria Lumen Gentium- Unicatolica.

INTRODUCCIÓN

Dentro del crecimiento económico de los servicios, el sector Actualmente, existe la necesidad de abordar la competitividad empresarial desde las competencias y recursos existenciales en las organizaciones, y que son útiles para mejorar su desempeño competitivo en el turismo, particularmente en los hoteles, al representar un reto para la gestión competitiva de las empresas, no solo en el mercado nacional sino también en la satisfacción de la demanda creciente de visitantes que residen fuera de las fronteras territoriales (Labarca, 2007).

En el turismo y concretamente las actividades de hospedaje tienen importancia debido a que la industria hotelera se enfrenta a un nuevo entorno que ha modificado las tendencias del sector ante las demandas de un mercado que requiere concepciones más personalizadas y flexibles del servicio de hospedaje. Por lo tanto, ante estas exigencias, es fundamental que empresas del sector se planteen innovar y mejorar su nivel de competitividad identificando nuevas estrategias que les permitan obtener mejores resultados. De manera que los factores de competitividad señalan rubros que demandan atención si se pretenden mejorar para garantizar una posición competitiva, ya que su gestión amplía las posibilidades de éxito, teniendo en cuenta el nivel y contexto.

Los estudios que determinan la competitividad empresarial se han analizado desde el tamaño de las organizaciones a nivel micro, pequeña y mediana empresas – MYPIMES (Rodríguez Arrieta, Cano Lara, y Ruiz Vélez, 2019; García, Milla Toro y Sánchez, 2013; Saavedra García, 2012); así como también, desde la concepción de los factores internos competitivos en las empresas y en los diversos sectores socioeconómicos (Santillán, 2010) que se enmarcan en el sector industrial (Mindiola, Cepeda y Pulgarín, 2017) el comercial y de servicios (Molina y Ampudia-Sjogreen, 2018), así como también, desde una perspectiva de las empresas turísticas (Izard y de Catalunya, 1999) y hoteleras (Juárez, López y Flores, 2013), evidenciando pocos estudios en el sector hotelero.

De tal modo que el turismo y concretamente el hotelería tienen importancia dado que esta actividad contribuye a la economía y al desa-

rrollo social de un contexto; desde esta perspectiva se considera relevante estudiar la competitividad hotelera, con el fin de aportar a desarrollos académicos relacionados con la competitividad sostenible, la promoción, los estándares de calidad y una oferta turística innovadora, etc. para la industria (ICTRC, 2017).

Por lo anterior, se presenta la siguiente pregunta de investigación. *¿Existe una relación positiva de los factores gestión financiera, comercial y de marketing, calidad y servicio al cliente, recurso humano y tecnología e innovación para determinar la competitividad empresarial en el sector hotelero?* Dado dicho interrogante el objetivo de esta investigación permite analizar los factores internos que determinan la competitividad empresarial del sector hotelero Cali-Colombia a partir de cinco elementos de gestión interna, tales como: gestión financiera, comercial y de marketing, calidad y servicio al cliente, recurso humano y tecnología e innovación.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La Organización Mundial del Turismo señala que el turismo es un fenómeno social, cultural y económico relacionado con los desplazamientos de las personas a destinos que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual, normalmente por motivos de ocio, lo que hace que genere impactos en las economías de los países receptores y emisores, en el entorno natural, en los destinos y en la población receptora. Esta diversidad de impactos genera la necesidad de procesos de planificación que aborden dinámicas globales de desarrollo, gestión y supervisión. (OMT, 2008); particularmente en los hoteles que son los establecimientos que hospedan y acogen a los turistas que llegan tanto de destinos nacionales como internacionales.

La competitividad de las empresas depende de factores en tres niveles: el primer nivel es la competitividad del país, que incluye variables como la estabilidad macroeconómica, la apertura y acceso a mercados internacionales o la complejidad de la regulación para el sector empresarial; el segundo nivel se refiere a la infraestructura regional; y un tercer nivel que explica la competitividad de las empresas tiene que ver con lo que ocurre al interior de la propia organización (Cervantes, 2005).

Para Lall, Albadalejo y Mesquita (2005), el concepto de competitividad proviene de la bibliografía sobre administración de empresas, y viene a ser la base para el análisis estratégico empresarial; ya que las compañías compiten para captar mercados y recursos, miden la competitividad según su participación relativa en el mercado o su rentabilidad y utilizan la estrategia de la competitividad para mejorar su desempeño.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 1996) define la competitividad de un destino como la capacidad de este para optimizar su atractividad hacia residentes y no residentes; y ofrecer servicios de calidad, innovadores y creativos a los consumidores, ganando cuotas de mercado en el contexto nacional e internacional, al mismo tiempo que garantiza que los recursos que soportan al turismo son usados de manera eficiente y sostenible.

En tal sentido, la competitividad es un elemento indispensable para el éxito empresarial, requiriendo que las capacidades internas organizacionales sean objetivamente evaluadas desde factores internos que implican estrategias de mejora para la competitividad actual y futura de las empresas (Arrieta -Díaz, 2018).

Entre tanto, la industria hotelera se enfrenta a un nuevo entorno que ha modificado las tendencias del sector ante las demandas de un mercado que requiere concepciones más personalizadas y flexibles del servicio hotelero. Por lo tanto, ante estas exigencias, es fundamental que empresas del sector se planteen mejorar su nivel de competitividad identificando nuevas estrategias que les permitan mejorar sus resultados.

1.1. Factores determinantes de la competitividad en las empresas

Ahora, el estudio de la competitividad, su definición y las variables que lo determinan se pueden rastrear desde diferentes autores, vinculados a estudios económicos y más recientemente, desde el análisis organizacional de la teoría de la gestión.

El análisis de la dotación de recursos y capacidades de los negocios hoteleros han resaltado diferentes factores intangibles que explican la competitividad desde el desempeño empresarial justificado a partir de

las configuraciones organizativas, que indican las pautas para su funcionamiento (Mir, 1999).

Así la competitividad es concebida como el resultado de la gestión que ejercen las empresas y que, para determinar su nivel, influyen factores como la gestión comercial, gestión financiera, la gestión de la producción, la ciencia y tecnología, la internacionalización de la empresa y la gestión de la propia gerencia, dentro de las cuales la capacidad gerencial induce a la innovación como mecanismo de apalancamiento para la competitividad al lago plazo en las empresas (Ramirez, 2006).

Además la tecnología es definida como una forma de encontrar ventajas competitivas al utilizar los sistemas y las tecnologías de la información disponibles para diseñar servicios en donde el usuario buscan sinergias tanto de los proveedores internos como externos en la prestación de servicios básicos y complementarios.

Por otro lado, teniendo en cuenta los planteamientos de Saavedra García, Milla Toro y Sánchez, (2013) que establecen el nivel competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa en esta investigación se evalúan los aspectos internos relacionados con la gestión financiera, la calidad y servicio al cliente, la comercialización y el marketing, los recursos humanos y la tecnología y la innovación. Por lo anterior, en la tabla 1 se presenta la definición de los conceptos de cada uno de los factores internos que se evalúan en esta investigación.

Tabla 1. Factores internos-Variables de la investigación

Gestión financiera	Hace referencia a las proyecciones económicas, inversiones, planeación financiera formal (presupuesto de ingresos y egresos, flujos de caja, razones financieras, punto de equilibrio, entre otros); además de evaluar la utilidad de las inversiones y los márgenes comerciales de la empresa
Gestión comercial y marketing	Consiste en el análisis competitivo, las estrategias de reconocimiento que emplean las empresas en el mercado, el uso de las Tics, medios digitales, redes sociales, impacto en las ventas, así como las estrategias de posicionamiento que emplea la empresa en términos comerciales y de reconocimiento.
Calidad y servicio al cliente	Es la aplicación de sistemas de calidad de servicio al cliente para responder oportunamente a las quejas y reclamos del mismo promoviendo la fidelización de los usuarios. Alude a los sistemas de gestión de cali-

	dad, auto evaluación en relación con los clientes y empleados. Así como, las normas técnicas sectoriales y de sostenibilidad y la adopción de procesos de mejoramiento continuo.
Recurso humano	Implica los procesos de formación y capacitación del personal de la empresa, programas e incentivos para mejorar el clima laboral, la seguridad laboral e industrial, así como el control y evaluación del desempeño de los colaboradores.
Tecnología e innovación	Equivale al uso de metodologías de innovación y tecnológicas para la creación y/o mejora de productos y servicios, la adopción las Tics y sistemas multiprocesos basados en tecnologías de redes para mejorar la eficacia y eficiencia de los sistemas de gestión, así como estrategias de innovación en canales de venta, promoción y prestación del servicio.

Fuente: Elaboración propia basada en la literatura.

Teniendo en cuenta los planteamientos de Saavedra García, Milla Toro y Sánchez, (2013) que establecen el nivel competitivo empresarial, en esta investigación se evalúan los aspectos internos relacionados con dicho estudio y dentro de los cuales se referencian factores claves de la competitividad para su éxito: la gestión financiera, la calidad y servicio al cliente, la comercialización y el marketing, los recursos humanos y la tecnología y la innovación. De manera que, la perspectiva del estudio de la competitividad, su definición y las variables que lo determinan se puede analizar desde diferentes autores, vinculados a estudios económicos y, más recientemente, desde el análisis organizacional.

Tal como indica Mir, (1999) y Camisón, (2010) en la dotación de recursos y capacidades de la industria hotelera se señalan factores intangibles que explican la competitividad desde el desempeño empresarial concedido a partir de las configuraciones organizativas, que expresan las pautas para su funcionamiento.

Por tanto, las hipótesis se plantean contemplando que la competitividad es un elemento indispensable para el éxito empresarial, requiriendo que las capacidades internas organizacionales sean objetivamente evaluadas desde factores internos que implican estrategias de mejora para la competitividad actual y futura de las empresas (Arrieta -Díaz, 2018).

1.2. Planteamiento de hipótesis

H1: La gestión financiera tiene una relación positiva sobre la competitividad empresarial del sector hotelero.

H2: La gestión comercial y de marketing tienen una relación positiva sobre la competitividad empresarial del sector hotelero.

H3: La calidad y el servicio al cliente tienen una relación positiva sobre la competitividad empresarial del sector hotelero.

H4: El recurso humano tiene una relación positiva sobre la competitividad empresarial en los establecimientos hoteleros.

H5: La tecnología y la innovación tienen una relación positiva sobre la competitividad empresarial del sector hotelero.

2. METODOLOGÍA

Se realizó una investigación cuantitativa, descriptiva-relacional, a una población d 329 hoteles formalizados y registrados en la Cámara y Comercio, hallando una muestra de 178 establecimientos hoteleros con un margen de error del 5%, a un nivel de confianza del 95%. Se aplicaron 40 preguntas de escala tipo Likert de 5 puntos, para el caso de las variables que evaluaron los 5 factores internos (Gestión financiera, comercial y de marketing, calidad y servicio, recurso humano y tecnología e innovación). Se empleó un instrumento adaptado según los planteamientos de y Tsai, Haiyan Song & Kevin, (2009); Saavedra et al., (2013). El análisis se realizó mediante el uso de estadística descriptiva para caracterización unidimensional y bidimensional de las variables, como también de la estadística inferencial con el testeo de hipótesis de correlación entre variables y, por último, de la estadística multivariada para el análisis global e incidencia de las variables. El software estadístico utilizado para el análisis y visualización de los datos fue R-Studio en su Versión 1.2.1335, para la validación del instrumento SPSS versión 25.

3. RESULTADOS

Para presentar los hallazgos de esta investigación se realiza el análisis descriptivo de los factores internos; así como el análisis del nivel de relación o asociación de cada uno de estos elementos con la variable competitividad empresarial. De ahí que, para el primer caso, se presenta el análisis de los componentes obteniendo valoraciones que indican una media mínima del 4,33 en el caso de la gestión tecnológica e innovación y puntuaciones máximas de 4,50 para el caso de la gestión financiera y comercial; y con desviaciones menores a 0.5, siendo valores muy favorables en el estudio.

3.1. Análisis descriptivo de las empresas hoteleras

En esta sección, se presenta el análisis de los componentes, el cual se obtiene promediando las variables de cada componente para cada hotel. Por tanto, bajo los resultados obtenidos en la tabla 2, en general, todos los componentes tienen promedios mayores a 4 y desviaciones menores a 0.5, valores muy favorables en donde la gestión financiera, comercial y de marketing, así como la gestión del recurso humano son las mayores puntuadas con un rango de 4,50 a 4,42.

Tabla 2. Análisis descriptivo por componente de gestión

Factor Interno de Gestión	Hotel	
	Media	Ds
G. Financiera	4,50	0,39
G. Comercial	4,45	0,39
Calidad y Servicio	4,36	0,49
G. RRHH	4,42	0,41
Tecnología e innovación	4,33	0,45

La gestión financiera obtiene el promedio de calificación más alto, obteniendo una media de 4,50 y una desviación de 0,39, lo cual indica una variación muy pequeña, seguido por la gestión comercial con una calificación promedio de 4,45, continuando se obtiene la gestión de recursos Humanos con el promedio de 4,42, por otro lado, el promedio de 4,36 le pertenece a la gestión de calidad y servicio, por último,

la gestión de tecnología e innovación obtiene el menor promedio de calificación con 4,33.

3.2. Análisis de correlación entre los factores internos y la competitividad

En esta sección, se aplica el análisis de correlación, por lo tanto, se crea una variable denominada Competencia, la cual se obtiene a partir del promedio de las variables en escala ordinal o Likert del instrumento, las cuales miden la gestión interna de las empresas del sector turístico.

Tabla 40 Variable Competencia – Descriptivas

Variable	Hotel	
	Media	Ds
Competitividad	4,4	0,38

A partir de la Tabla 40, se observa que en general la competitividad tiene un promedio de 4.4, y una desviación del 0.38, con un coeficiente de variación de 8.6%, lo cual indica una muy baja variabilidad en los datos para este sector. Ahora bien, se procede a analizar las correlaciones de esta variable con los factores internos para determinar su nivel su nivel de asociación, teniendo en cuenta las variables del instrumento de medición.

Frente al Coeficiente de correlación de Pearson este mide el grado de relación o asociación existente generalmente entre dos variables. El coeficiente fluctúa entre $-1 \leq \rho \leq 1$ (Restrepo & González, 2007). Cuando intervienen sólo dos variables se habla de correlación simple. Cuando intervienen más de dos variables, se habla de correlación múltiple, en esta sección sólo aplicará la correlación simple (Spiegel & Stephens, 2009).

Entre tanto, el coeficiente de correlación de Pearson tiene como objetivo medir el grado de asociación entre dos variables cuantitativas, se define mediante la siguiente formula:

$$\rho = \frac{Cov(x, y)}{\sigma_x \sigma_y}$$

Donde:

X y Y son variables cuantitativas.

Cov(x,y) es la Covarianza entre ambas variables.

$\sigma_x \; y \; \sigma_y$ son las desviaciones de cada variable.

De acuerdo con lo anterior, el Coeficiente de correlación de Pearson puede considerar el tipo y grado de correlación de acuerdo a los criterios representados en la tabla 4.

Tabla 41 Interpretación del Coeficiente de Correlación de Pearson

Valores de ρ	Tipo y Grado de Correlación
$\boldsymbol{\rho = -1}$	Negativa Perfecta
$\boldsymbol{-1 < \rho \leq -0.8}$	Negativa fuerte
$\boldsymbol{-0.8 < \rho \leq -0.5}$	Negativa Moderada
$\boldsymbol{-0.5 < \rho \leq 0}$	Negativa débil
0	No existe o nula
$\boldsymbol{0 < \rho \leq 0.5}$	Positiva débil
$\boldsymbol{0.5 < \rho \leq 0.8}$	Positiva Moderada
$\boldsymbol{0.8 < \rho \leq 1}$	Positiva Fuerte
$\boldsymbol{\rho = 1}$	Positiva Perfecta

Dagnino, (2014)

Se aplica por tanto la correlación de Pearson a los factores internos, a partir de las variables cuantitativas ordinales del sector hotelero con la variable de resultado Competitividad. Tal como muestra la tabla 5.

Tabla 42 Análisis de Correlación de los factores internos con la Competitividad

Factor de Gestión	Variable	Correlación Pearson (Competencia*Variable)	Correlación Pearson (Competencia*Factor de Gestión)
G. Financiera	PFF	0,56	0,73
	EUAG	0,55	
	MC_RF	0,51	
	CMC	0,46	
	PEVT	0,36	
G. Comercial	IVC	0,62	0,88
	IC	0,63	
	PM	0,63	

Factor de Gestión	Variable	Correlación Pearson (Competencia*Variable)	Correlación Pearson (Competencia*Factor de Gestión)
	PRR	0,44	
	OPCL	0,51	
	EPAP	0,58	
	RME	0,44	
	MDRS	0,50	
Calidad y Servicio	EPMA	0,64	0,93
	ICPS	0,62	
	RQS	0,57	
	SGCT	0,66	
	NTST	0,63	
	NS_NTSTS	0,69	
	CPPS	0,57	
	CPC	0,64	
	NTI	0,41	
G. RRHH	CFP	0,60	0,91
	CPUPV	0,62	
	GSE	0,54	
	PIMCL	0,52	
	NSMPL	0,44	
	PAFIA	0,36	
	PAR	0,48	
	PIE	0,53	
	PSO	0,63	
	PSI	0,59	
	EDE	0,58	
Tecnología e innovación	MIMPS	0,62	0,87
	IMVP	0,52	
	IFPIV	0,67	
	MTISP	0,57	
	CUCTI	0,52	
	CTEAR	0,49	
	PMPEI	0,37	

A partir de la Tabla 42, se observa que la correlación de la competitividad con los factores internos presenta una relación positiva en todas las variables. Sin embargo, cabe resaltar que pese a ser significativos se demuestran resultados del Coeficiente de Correlación de Pearson de tipo y grado positivo débil, moderado y fuerte.

Entre los hallazgos de las correlaciones de Pearson con resultados (0 - 0.5) evidencia una asociación positiva débil, en aspectos tales como: las proyecciones económicas en ventas según la importancia actual del turismo y la realización de actividades de forma íntegra y armónica, de los empleados con un (0.36); el débil nivel de satisfacción y motivación de la planta laboral con un (0,44), la poca realización de programas de mantenimiento preventivo a todos los equipos e infraestructura (0,37) y la falta de atención a las necesidades del turismo incluyente; así como también la necesidad de asignar recursos de manera eficiente en el mercado.

Por otro lado, los otros ítems obtuvieron correlaciones positivas moderadas, con valores P, entre (0.5 -0.8), indicando una relación positiva moderadamente en la determinación de la competitividad y que todos los aspectos valorados aportan en dicho objetivo. Entre estos se destacan las cinco variables evaluadas en cada uno de sus ítems con un rango mínimo de 0.5 y máximo de 0.69 dentro del rango y tipo de valoración positivo moderado.

Al analizar la correlación de cada factor interno conglomerado (gestión financiera, comercial y marketing, calidad y servicio, RRHH y tecnología e innovación) con la competitividad se evidencia una relación de tipo positiva con grado fuerte, al obtener valoraciones (entre0.8-1.0) excepto en el factor gestión financiera, que obtuvo un resultado de 0,73 (73%) lo cual indica una correlación positiva moderada, influyendo también en la variable de competitividad.

En el caso de los valores más representativos, siendo por lo tanto los factores más significativos en su orden están: la gestión de calidad y servicio al cliente con un 0.93 (93%), la gestión de recursos humanos con un coeficiente de 0.91 (91%), la comercial con un 0. 88 (88%) y la gestión tecnológica y de innovación con un 0.87 (87%).

4. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES

Los resultados indican una relación significativa entre los factores evaluados y la competitividad, ya que se obtuvieron correlaciones positivas fuertes en cuatro de los factores (calidad y servicio al cliente, el

RRHH, la gestión comercial y marketing y la tecnología e innovación) con un rango de valoración del 0,87 al 0.93 (87%-93%). El factor de menor fuerza fue la gestión financiera con una correlación positiva moderada del 0.73 (73%). Siendo en tal sentido, significativas todas las cargas de los factores interno con relación a la competitividad empresarial en la industria hotelera. Autores como Arrieta -Díaz, (2018), ratifican que la competitividad es fundamental para el éxito empresarial, requiriendo que las capacidades internas organizacionales sean objetivamente valoradas desde factores internos que implican estrategias de mejora continua para la competitividad de las empresas.

Los factores que más aportan a la competitividad ocurren en la gestión de calidad y el servicio al cliente, seguido por la gestión de recursos humanos. Tal como expone Espín, Jiménez y Costa (2014) aquellas empresas que llevan a cabo prácticas orientadas a la Gestión de Calidad Total en la prestación de productos y servicios, obtienen mejores resultados que las empresas que no, logrando así una fuente de ventajas competitivas para las la mismas.

Para el caso de los RRHH, autores como Bañuls, Rodríguez y Jiménez (2007) también analizan en el contexto turístico el capital humano, indicando que este puede considerarse un factor estratégico de la competitividad, al permitir capacidades distintivas que les permiten diferenciarse de sus competidores, configurándose como un elemento básico para ser competitivas en el mercado. De modo que las empresas podrían esforzarse en la formación, capacitación, entrenamiento y acondicionamiento de su personal como recurso distintivo en la prestación del servicio con miras a elevar su posición competitiva.

Los hallazgos arrojados desde la gestión comercial y la capacidad tecnológica en los establecimientos hoteleros reflejan acciones concretas hacia investigaciones de mercado y análisis de la competencia, dando lugar a la ejecución de planes de marketing para su posicionamiento y la presencia en medios digitales y redes sociales. Por otro lado, la gestión tecnología y la innovación, han permitido la implementación de metodologías de innovación para la mejorar de productos y servicios, así como en cambios de los modelos de venta y promoción, llevando a

la inversión, el mejoramiento de tecnología y por ende a la innovación de sus servicios y productos logrando así la gestión eficiente de los recursos en el mercado.

Así pues, en línea a lo expuesto por Oliver, Alberca y Devesa (2011), la incorporación de las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones en las empresas hoteleras y turísticas exigen cada día la incorporación de nuevas herramientas, métodos de trabajo y formas de administración, con el fin de prestar un servicio integral y específico, mediante la dotación de instalaciones modernas, tecnología, personal capacitado y la optimización de los recursos tanto tangibles como los intangibles que posea la empresa.

Del mismo modo, tanto los esfuerzos en la gestión comercial como la incorporación de tecnología e innovación para generar competitividad, en coherencia a lo planteado por Cornellá y Vega, (1995) requieren en el caso de los hoteles de las TI, ya que estas prestan ayuda a los hoteles para modificar y variar las condiciones de la oferta, ajustar la demanda, obtener información sobre clientes, determinar perfiles de grupos de clientes, diseñar y generar productos flexibles que se adapten en mayor medida a las demandas de los clientes, y para asegurar la fidelización de los mismos.

En conclusión, el objetivo de la competitividad en el sector hotelero está definido por la generación de venta de sus productos y servicios frente a la disponibilidad incrementando la tasa de ocupación hotelera a través de las mejoras en la calidad del servicio, la capacitación del RRHH, la incorporación de tecnología, y las estrategias de marketing e innovación. Todo ello, depende del manejo eficiente y la optimización de los recursos proporcionando diferenciación y un mejor desempeño del sector.

Entre los aspectos que requieren mayor atención para fomentar la competitividad hotelera el establecer estrategias de mejora que impliquen proyecciones económicas en ventas según la tendencia actual del turismo y la realización de programas de formación íntegras para elevar el nivel de satisfacción y motivación de los empleados. Por otro lado, es vital la orientación hacia planes de sostenibilidad e inclusión social

que impliquen la realización de programas de mantenimiento preventivo en equipos e infraestructura, así como también propuestas de valar hacia la atención a las necesidades del turismo incluyente.

Frente a la situación actual en épocas de pandemia, es recurrente el adoptar medidas que impliquen una reinvención en la gestión en cuatro frentes relevantes: el recurso humano, la infraestructura e instalaciones, la adopción de procesos y procedimientos de bioseguridad y la adopción de las TICs. En tal sentido, la valoración, seguimiento y capacitación del personal son necesarios para proveer la cadena de valor dentro de la industria hotelera; así como también, el acondicionamiento de las instalaciones que garanticen la seguridad y la calidad en la prestación de servicios de los usuarios son medidas ineludibles. De ahí que, la innovación e inversión en tecnología deben ir de la mano, para facilitar los procesos no solo al minimizar la interacción física, sino, además, para mantener una personificación de los servicios mediados por las Tics y el marketing digital para la promoción y venta, la implantación de sistemas de reservas, y la mejora de la experiencia de los visitantes en el lugar, permitiendo un mejor desempeño y la recuperación progresiva de la económica en la industria hotelera.

Finalmente, aunque el objetivo de la investigación fue analizar los factores internos en términos de la gestión de sus recursos y capacidades para lograr un mejor desempeño y por ende una mayor competitividad empresarial, la revisión de la literatura y la realidad nos indica que no es posible manejar la competitividad empresarial sin considerar los aspectos del entorno que afectan a la organización.

Por ello, es imprescindible valorar las relaciones de las empresas con el sector externo y aún más en el contexto de las empresas hoteleras para promover la competitividad que no solo depende de la gestión interna sino además, de su cadena de valor (gestión del destino, Infraestructura del lugar, tecnología, recursos y atractivos turísticos, tecnología, operadores y guías turísticos, además de actividades de ocio, entre otros), para promover una oferta de productos y servicios turístico de calidad en el subsector hotelero.

Por lo cual, como futura investigación se prevé implicar las variables de los factores externos (económicos, políticos, socioculturales, económicos, tecnológicos, medioambientales, entre otros), en donde la valoración de la intervención del estado, los entes locales y/o territoriales y la comunidad son actores claves para el desarrollo, crecimiento, la sostenibilidad y competitividad de las empresas del sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arrieta, D. (2018). Influencia de los factores internos en la competitividad actual y futura en el sector comercial y servicios. Análisis multivariante percepcional. RICEA, Revista Iberoamericana de contaduría, economía y administración, 7(13), 1-29. https://doi.org/10.23913/ricea.v7i13.110

Bañuls, A. L., Rodríguez, A. B. R., & Jiménez, M. S. (2007). El capital humano como factor estratégico para la competitividad del sector turístico. Cuadernos de turismo, (19).

Camisón, C. É. S. A. R., & De Lucio, J. (2010). La competitividad de las PYMES españolas ante el reto de la globalización. Economía industrial, 375, 19-40. https://doi.org/10.4272/978-84-9745-380-6.ch1

Centro de Pensamiento Turístico de Colombia - CPTUR. (2017). Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia - ICTRC 2017. Bogotá. Cotelco- Unicafam

Cervantes, A. (2005). Competitividad e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. (Tesis de grado). Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM

Cornella, A., & Vega, A. M. (1995). Los recursos de información. Ventaja competitiva de las empresas. Revista Española de Documentación Científica, 18(1), 113.

Espín, J. A. G., Jiménez, D. J., & Costa, M. M. (2014). La gestión de calidad: importancia de la cultura organizativa para el desarrollo de variables intangibles. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 23(3), 115-126. https://doi.org/10.1016/j.redee.2014.02.002

García, M. L. S., Toro, S. M., & Sánchez, B. T. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. FAEDPYME International Review-FIR, 2(4), 18-32. https://doi.org/10.15558/fir.v2i4.38

Juárez, J. R., López, T. G., & Flores, M. C. (2013). Diagnóstico de factores de competitividad de una empresa Hotelera. Revista Ciencia Administrativa, 9-19.

Izard, O. M., & de Catalunya, G. (1999). Visión estratégica de las organizaciones virtuales en el turismo: Aprovechamiento de las tecnologías y la comunicación y la información en la competitividad de las empresas turísticas. Estudios turísticos, (142), 73-84.

Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. Omnia, 13(2), 158-184.

Lall, S., Albaladejo, M. & Mesquita, M. (2005). La Competitividad Industrial de América Latina y el Desafío de la Globalización. Argentina: BID

Mindiola, K. D. P., Cepeda, L. M. J., & Pulgarín, J. F. M. (2017). Análisis de los factores internos de competitividad: caso de las empresas lácteas del Cesar, Colombia. Revista Ciencias Estratégicas, 24(35), 199-210.

Mir, V. M. M. (1999). Competitividad y factores críticos de éxito en los destinos turísticos mediterráneos: Benidorm y Peñíscola (Doctoral dissertation, Universitat de València).

Molina, R., Israel, R., & Ampudia Sjogreen, D. M. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. http://hdl.handle.net/11323/2249

OCDE (1996). Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments In The Global Economy. París.

OLIVER, M. P. A., Esteban, L. P., & DEVESA, M. J. S. (2011). Evaluación del rendimiento de las empresas hoteleras con medidas de eficiencia y productividad: análisis frontera no paramétrico. Papeles de economía española, (128), 266-280.

OMT, 2008. Barómetro OMT del turismo mundial, volumen 6, numero 2, correspondiente a Junio de 2008, Organización Mundial del Turismo, Madrid, España. [http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom08_2_sp_LR.pdf] (17/10/09).

Ramírez, M. H. J. (2006). Modelo de competitividad empresarial. Umbral científico, (9), 115-125.

Restrepo, L., & González, J. (Abril de 2007). Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-06902007000200010

Rodríguez Arrieta, G. A., Cano Lara, E. D., & Ruiz Velez, A. L. (2019). La competitividad en las microempresas en Manta 2019. Revista San Gregorio, (35), 51-69.

Santillán, J. (2010). Competitividad de las micro y pequeñas empresas constructoras dedicadas a la edificación en el Distrito Federal. (Tesis de Grado). Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

Saavedra García, M. L., Milla Toro, S. O., & Sánchez, B. T. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. FAEDPYME INTERNATIONAL REVIEW, 2(4), 18-32. Spiegel, M. R. (1991). Principios estadísticos. Universia Bussiness Review, 82-95. https://doi.org/10.15558/fir.v2i4.38

Saavedra García, M. L. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. Pensamiento & gestión, (33), 93-124.

Tsai, H., Song, H. y Wong, K. (2009). Tourism and hotel competitiveness research. Journal of Travel & Tourism Marketing, 26(5-6), 522-546. https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/10548400903163079

FACTORES DETERMINANTES DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA CONFIANZA EN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN LAS *IES*
DETERMINING FACTORS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT AND CONFIDENCE IN ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN IES

Nicolás Robledo Giraldo
German Forero Idárraga
César Hurtado Lasso
Marleny Cardona Acevedo

RESUMEN

La gestión del conocimiento se somete a reglas institucionales sustentadas en la Ley de ciencia y tecnología y las ciencias de datos, pero también se vive en contextos donde la confianza es un factor determinante. Hoy el conocimiento es un bien preciado y generador de riqueza, pero a diferencia de otros bienes este es un bien social que todos quieren tenerlo de manera privada, pero se produce colectivamente, busca apropiarse de manera individual es por ello que nuestro objetivo general es identificar la relación entre la confianza y la gestión del conocimiento en la Universidad de Manizales, interpretando el discurso sobre gestión del conocimiento basado en la confianza en profesores y administrativos de nuestra universidad, apoyados en metodologías y análisis estadísticos que nos permiten dar respuestas a objetivos específicos y a la elaboración de conclusiones y recomendaciones a través de la revisión de literatura sobre confianza y gestión del conocimiento. Los resultados de la investigación nos muestran que la gestión del conocimiento con confianza, es tema de construcción de unas políticas que permitan cambios en la humanidad.

PALABRAS CLAVES

Gestión del conocimiento, confianza, innovación, institucionalidad, modernidad, investigación.

ABSTRACT

Knowledge management is subject to institutional rules based on the Law of science and technology and data science, but it is also lived in contexts where trust is a determining factor. Today knowledge is a precious asset and generator of wealth, but unlike other goods this is a social good that everyone wants to have privately, but it is produced collectively, it seeks to appropriate it individually, that is why our general objective is to identify the relationship between trust and knowledge management at the University of Manizales, interpreting the discourse on knowledge management based on trust in professors and administrators of our university, supported by methodologies and statistical analyzes that allow us to respond to specific objectives and drawing up conclusions and recommendations through the literature review on trust and knowledge management. The results of the research show us that the management of knowledge with confidence is the subject of the construction of policies that allow changes in humanity.

KEYWORDS

Knowledge management, trust, innovation, institutionality, modernity, technology.

1. INTRODUCCIÓN

La Universidad de Manizales es una Institución de Educación superior que cuenta con aproximadamente 700 profesores y 100 empleados administrativos, es reconocida por su acreditación y la de la mayoría de los programas que ofrece.

Para esta investigación se identificó un vació del conocimiento que permitió plantear el problema de investigación, un objetivo general y tres objetivos específicos. Se diseñó el trabajo de acuerdo a las categorías gestión del conocimiento y confianza. De acuerdo a ello se buscó en los antecedentes de investigación, un instrumento validado que se pudiera aplicar adaptándolo a la IES objeto de este estudio.

En este trabajo de investigación se presentan los resultados de la reflexión de la relación: "confianza y gestión del conocimiento en organizaciones IES" producto de la formación en investigación, identificación y definición del problema, recorte de realidad, marco teórico y el instrumento el cual se basó en antecedentes de investigación y en la puesta a consideración de algunos investigadores reconocidos de Colciencias.

El documento centra el objetivo en la interpretación del discurso sobre gestión del conocimiento basado en la confianza en las dinámicas de una IES y la metodología se orienta desde tesis formuladas a través de la revisión de literatura sobre confianza y gestión del conocimiento que amplían la capacidad de interpretar la relación confianza-gestión.

Para definir el marco teórico, se investigó cuáles eran los autores más reconocidos y citados en relación a las categorías del trabajo y se estructuró teniendo en cuenta cada una: Confianza y gestión del conocimiento. Al final se presentan los resultados y conclusiones obtenidas en referencia a cada objetivo y a un análisis integral.

Cabe mencionar que la gestión del conocimiento se somete a reglas institucionales sustentadas, por un lado, en la Ley de Ciencia y Tecnología y por el otro, la ciencia de datos, donde se viven procesos en contextos donde la confianza es un determinante. Hoy el conocimiento es un bien preciado y generador de riqueza, pero a diferencia de otros bienes este es un bien social que todos quieren tenerlo de manera privada, pero se produce colectivamente y se apropian de manera individual.

2. OBJETIVO GENERAL

Identificar la relación entre la confianza y la gestión del conocimiento en la Universidad de Manizales.

2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la gestión del conocimiento y la confianza en las dinámicas administrativas y académicas en la Universidad de Manizales.
- Interpretar los resultados con base en criterios organizacionales empleados, a la luz de las tendencias modernas de la gestión del conocimiento conforme a la confianza.
- Diferenciar categorías de análisis en el comportamiento de las personas, de tal forma que ayuden a fortalecer la gestión del conocimiento y la confianza.

3. MARCO METODOLÓGICO

La propuesta de investigación es de tipo cuantitativo, descriptivo analítico, ya que pretende identificar, comparar, describir, especificar y caracterizar el tema de análisis, detallando las observaciones de la muestra de la población en la Universidad de Manizales, así como también describir fenómenos, contextos, situaciones, con el fin de recolectar información acerca de las variables registradas en la investigación.

Dicho esto, se caracterizaron dos variables, como fueron la confianza y la gestión del conocimiento, buscando indagar, observar y analizar la posible relación entre estas.

En el trabajo de campo se consideró un instrumento configurado de acuerdo a la escala Likert, con 42 preguntas: 23 sobre gestión del conocimiento, 12 acerca de la confianza y 7 d e información. El estudio se desarrolló en la Universidad de Manizales y la población total fue de 500 personas entre el área administrativa y el recurso humano el cual está constituido por investigadores y docentes. El cuestionario fue resuelto por 103 personas, teniendo un porcentaje de respuesta del 21%. Los docentes y administrativos que dieron respuesta al cuestionario se clasificaron de acuerdo a las siguientes categorías:

- Género: El 72% de los participantes correspondieron a hombres y el 28% a mujeres.
- Tiempo en la institución: El 4% de los que acudieron al llamado de la investigación tienen entre 0-1 año en la institución; el 22% llevan entre 1-5 años; el 15% entre 6-10 años; el 17% entre 11-15 años y el 43% de los consultantes llevan en la Universidad más de 16 años.
- Nivel de formación: El 13 % de los participantes tienen un nivel de formación de pregrado; el 20% de especialización; el 44% de maestría; el 20% tienen como formación doctorado y el 3% corresponde a posdoctorado.

- Rol: Esta categoría se relaciona con el escalafón de la planta docente. Para la presente investigación el 3% de los consultantes fueron docentes en comisión; de igual forma la clasificación de docentes especial/profesional fue también del 1% de los participantes; el 14% obedece a instructor asistente; el 17% a instructor asociado; el 12% profesor asistente; el 14% profesor asociado; 12% profesor titular; 19% administrativos; 3% catedráticos; directivos 3%, profesor de posgrados 1% y profesor invitado 1%.
- Categoría de Colciencias: El 2% de las personas que participaron en la investigación están clasificados como Senior; el 10% como investigadores Asociados; el 13% como Junior; el 37% de la muestra no está clasificado y el 39% no aparece en ninguna de las clasificaciones anteriores.
- Tipo de contrato: El 32% de los participantes tiene contrato definido; el 56% indefinido; el 9% se encuentra con prestación de servicios y el restante 3% aparece con otro tipo de contrato diferente a los anteriores.
- Tiempo de dedicación: El 26% está clasificado como hora catedra; el 12% medio tiempo; el 54% de los participantes son de tiempo completo y el 8% se clasificó con otro tipo de dedicación.

4. MARCO DE REFERENCIA

Las variables incluidas en la investigación son por una parte la confianza, la cual según Luhmann (1996) es la base de lo social, con su presencia se reduce la complejidad de las relaciones y se brindan expectativas positivas hacia el cumplimiento de los compromisos adquiridos por las otras personas mientras que para Bárbara Miztal, B. (2015) la confianza se relaciona con una actitud cooperativa que nace a partir de las cualidades individuales de las personas. En el caso de la gestión del conocimiento Davenport & Pruzak (2001), asumen ésta como un recurso de naturaleza intangible, tácita y compleja que reside o se en-

cama en la mente de las personas y que se hace necesario tomar explícito a efectos de almacenarlo, codificarlo, compartirlo y aplicarlo para generar mejoras e innovación. La creación de conocimiento organizacional, que resulta de la gestión del conocimiento, se entiende como la capacidad para generar nuevos conocimientos, diseminarlos entre los miembros de la organización y materializarlos en productos, servicios y sistemas. Es la clave para la innovación continua y crece en forma de espiral. Un objetivo es lograr que las personas compartan sus experiencias y conocimientos (Nonaka & Takeuchi, 1995). En algunos investigadores el egoísmo y la soberbia dificulta la gestión del conocimiento al impedir la transferencia del mismo, situación que afecta a la institución (Cheng, Ho & Lau, 2009) (como se citó en Escorcia & Barros, 2020).

5. RESULTADOS

5.1. Contexto de la gestión de conocimiento

La gestión del conocimiento es socialmente construida en la combinación de las 4 dimensiones objeto de la universidad: docencia, investigación, gestión y proyección social. De acuerdo a lo comprendido en las definiciones, teorías y antecedentes de investigación, la Gestión del Conocimiento es de tipo intensivo en las actividades académicas que se desarrollan en la Universidad de Manizales; es una disciplina propia de su razón de ser. Se presenta en todo momento y en todos los escenarios.

En todos los programas académicos, desde que se está diseñando el plan de estudios y el currículo, hasta su materialización en el aula, donde el profesor actuando conforme a los valores y principios institucionales, crea un ambiente de confianza, en el que se comparte el conocimiento hacia los estudiantes, entre ellos y hacia él. En los proyectos de grado, cursos, capacitaciones, simposios, congresos y en general todo evento académico. En especial en el proceso misional universitario, liderado por la Dirección de Investigación y Posgrados, desde donde se implementa, orienta, promociona, promueve, fomenta, acompaña, todo los relacionado con el conocimiento, la investigación

y la innovación, conforme a lo que establecen las normas y en especial la Ley de Ciencia y Tecnología estatal, propendiendo por una cultura de producción y transformación de conocimiento.

Una forma de lograr este propósito, son actividades de motivación realizadas desde las facultades, rectoría, vicerrectoría, procesos misionales, las cuales se hacen entre otras para que los profesores participen en las convocatorias de investigación, que se formalizan en la Universidad, mediante resoluciones emitidas por el Consejo Superior, una o varias veces al año, dependiendo entre otras del presupuesto que haya sido aprobado para ello. También recordando la investigación permanente y la legalización de proyectos ante la dirección, que hayan sido realizados por iniciativa propia.

La gestión del conocimiento en la Universidad de Manizales, se realiza continuamente, en especial en los procesos académicos y aunque está estructurada y se hace de manera organizada, continuamente se gestiona su mejora. En los procesos administrativos no sucede igual, no hay una estructura formal ni un proceso dedicado, que promueva, direccione y motive esta gestión.

El conocimiento se gestiona en especial desde los procesos misionales, principalmente "investigación y posgrados". Los procesos administrativos, son menos frecuentes en ello, al menos de manera formal. En su caso, es inherente a la gerencia del día a día. Esta gestión se realiza en grupo y de manera individual.

Los expertos en los diversos temas del conocimiento, son fácil de identificar por ejemplo consultando sus proyectos de investigación, cvlac, asignación académica, rol administrativo. Esto con el objeto de poder consultarles cuando sea necesario. Podría ser más sencillo si se contara con una base de datos disponible al público que permitiera conocer de manera fácil, su formación, especialidad y fortalezas en conocimiento.

Fortalecer la experiencia de las personas, robustece la gestión del conocimiento; en la Universidad de Manizales, esto se logra continuamente, favorecido por la estabilidad de la que gozan los trabajadores, la cual permite la participación en diferentes proyectos a través de los

años, rotación en diferentes áreas, diversidad de investigaciones, ensayos, eventos, consultorías, entre otros.

Se tienen establecidos grupos de investigación conformados por profesores de una misma facultad, conforme su afinidad de formación, quienes comparten y transfieren su conocimiento en sesiones y eventos científicos. Así mismo sucede en las reuniones de trabajo que se han constituido en una práctica común donde además se intercambian experiencias. Se realizan análisis conjuntos para solucionar problemas, mejorar la administrativa y académica, definir estrategias, lograr los objetivos y más.

La Universidad de Manizales, cuenta con un desarrollo informático configurado y disponible para registrar en él todo el proceso de investigación, disponiendo así de un inventario actualizado del conocimiento que se produce como resultado de su gestión y de su trazabilidad, poco conocido por algunos.

También se dispone de un repositorio institucional identificado como "Ridum", el cual es una plataforma de contenidos digitales, a través de la cual se ofrece un conjunto de servicios de información científica y académica creados, mantenidos y acreditados por la Universidad de Manizales, organizados de acuerdo a comunidades que permiten listar las diferentes colecciones. Estas son la biblioteca, institucional, investigación. Permiten consultar los trabajos, grupos de investigación, planeación, producción editorial, tesis y disertaciones, trabajos de grado, y trabajos de grado especializados. Se puede consultar por autor, título o materia; estando así, el conocimiento, siempre accesible para quien lo necesite.

En todo caso, no es claro si se cuenta con un sistema de información actualizado y disponible específico para compartir conocimiento.

Es política de la administración, aunque no formalizada, que los empleados apliquen en su puesto de trabajo o desde este, lo que aprenden en la formación y capacitaciones que reciben. Para el tema de los posgrados que se les autoriza, en algunos casos es un compromiso que el trabajo de investigación, se relacione con una mejora que aporte a la

institución. En el caso de los profesores la formación y capacitación se autoriza, conforme a su aplicabilidad futura en la Universidad.

Las dinámicas administrativas y académicas, facilitan la gestión del conocimiento. No obstante, hay aspectos poco conocidos por todos los grupos de interés. Sería enriquecedor, entre otros, fortalecer la integración entre las diferentes facultades y los procesos de gestión, para producir conocimiento en pro del desarrollo del país. Así mismo la socialización del repositorio institucional y los desarrollos informáticos que facilitan la gestión del conocimiento.

5.2. Dinámicas administrativas y académicas en la Universidad de Manizales a través de la gestión del conocimiento con confianza

La confianza es un factor implícito en la gestión del conocimiento, no obstante, existen delineamientos desde la dirección de investigación y docencia que mueven la gestión del conocimiento. Teniendo en cuenta entre otras, los requisitos de contratación, políticas, formación y experiencia, el proceso de contratación de personal, en la Universidad de Manizales, determina el tipo de contrato del empleado administrativos y el profesor en cuyo caso contempla además el tiempo de dedicación: hora cátedra, medio tiempo y tiempo completo.

Los tipos de contrato más comunes son: Término definido, término indefinido y prestación de servicios.

Más de la mitad de los consultados son profesores de tiempo completo y están vinculados a la Universidad de Manizales, mediante contrato a término indefinido. Esto significa que las respuestas de estos, son de la mayor experiencia en la Universidad y conocimiento de la IES objeto del análisis, lo que aporta a su confiabilidad. Los profesores con contrato a término definido más indefinido, constituyen el 88% de la respuesta total. Resaltando que lo común es la estabilidad laboral, de este tipo de contrataciones.

Teniendo en cuenta las respuestas de acuerdo y totalmente de acuerdo, lo que sucede en la IES objeto del análisis, es lo siguiente:

Se motiva a los profesores para que participen en las convocatorias de investigación 83%.

Se cuenta con un sistema de información actualizado y disponible para compartir conocimiento 47%.

Se promueve la cultura de compartir conocimiento 70%.

Se promueve el intercambio de conocimiento a través de sus canales de comunicación 67%.

En los proyectos de investigación que se realizan en la Universidad, las personas se ayudan y comparten conocimiento entre si 59%.

Le ley de ciencia y tecnología se presenta como un factor clave para garantizar la confianza, es decir (la credibilidad) en la gestión del conocimiento para garantizar el éxito de la relación de la universidad de Manizales como organización, hacia los docentes y estudiantes, como indica (Genesan. 1994) "La satisfacción aumenta la percepción de credibilidad y benevolencia de la otra parte" (confianza).

5.3. Criterios organizacionales a la luz de las tendencias modernas de la gestión del conocimiento con confianza

En la presente investigación se expone un panorama conceptual sobre el análisis de datos acerca del objetivo número dos de nuestra investigación, para interpretar los criterios organizacionales empleados en la Universidad de Manizales, a la luz de las tendencias modernas de la investigación dadas en Colombia. Para identificar la relación de la confianza y la gestión del conocimiento. Dichos datos se describen de manera interpretativa con algunos elementos estadísticos útiles tanto para la universidad y presentación de datos, como para el análisis del resultado de nuestra investigación.

Las categorías Colciencias que son definidas en categorías CVLAC denominadas; Senior, Junior, Asociado y no Asociado. El nivel de formación, el tiempo en la institución y el tipo de contrato, hacen parte de nuestro grupo de preguntas para determinar clasificaciones o subgrupos.

Sin duda encontramos que existe una marcada confianza hacia los profesores, para que participen en las convocatorias de investigación y se permita abiertamente la creación o diseño de sus propias metodologías de investigación y de enseñanza; justo a esto se refiere Luhmann (1996) cuando dice que "El primer prerrequisito básico para lograr la confianza personal es que las acciones humanas sean en general percibidas como determinadas personalmente" permitir tendencias modernas en las aulas y en las investigaciones propias, permite que fluya la gestión del conocimiento basado en una confianza recíproca como argumenta (Gefen, 2004). "Una condición fundamental para establecer una relación de confianza entre dos partes, es el cumplimiento de los siguientes principios básicos: simetría, reciprocidad y sinceridad". el segundo principio implica que la confianza debe de ser mutua entre la dirección y el equipo docente - puesto que, según los indicadores, se evidencia un 62% de docentes de los 103 consultados, que no están clasificados en Colciencias como investigadores y ello es una marcada tendencia a que posiblemente en la Universidad de Manizales, se gestiona el conocimiento conforme a lo establecido en la Ley de Ciencia y Tecnología.

Las dos anteriores etapas se sustentan en el grado de validez y confiabilidad de la investigación. Ello implica la capacidad de generalización de los resultados obtenidos. En cuanto a la categoría Colciencias de los docentes, tenemos que el 1,3% cuenta con una categoría Senior; el 15%, Junior; el 12,5%, es asociado; y el 37,5% es no clasificado Colciencias, el sub grupo restante el cual no está inscrito o no pertenece a Colciencias es de un 33,8% lo que nos indica que se debe de hacer una mirada general acerca de cómo la Universidad interpreta los criterios organizacionales empleados para que el 71.3% de los encuestados que no participa o quizás no está clasificados en Colciencias como investigadores y ello es una marcada tendencia a que posiblemente la Universidad de Manizales, debe gestionar y se fomentar en este sub grupo la confianza y el conocimiento para adherirse a dichas categorías CVLAC Colciencias.

Los resultados evidencian una relación significativa entre la confianza y la gestión del conocimiento ya que actualmente se llevan a cabo alian-

zas que han trascendido hacia otras universidades basadas en la cooperación, la gestión de conocimiento y la confianza de manera articulada con quienes conforman la alianza SUMA para el progreso de la región. Ello nos indica que casi el 91,3 % de los 103 encuestados están de acuerdo con el sistema universitario de Manizales para dejar de lado las diferencias institucionales y así concentrar esfuerzos y poder gestionar el conocimiento en conjunto basado en la confianza. ya que como argumenta (Frederiksen, 2012) "la confianza puede llenar las lagunas de los cálculos racionales en un intercambio, en la cooperación y en la interacción" y (Luhmann 2000) nos dice que "para generar sistemas, se requieren de más confianza personal como prerrequisito de participación, y más confianza generalizada como una condición de mejores utilizaciones de oportunidades". Y dicha oportunidad está encaminada a fortalecer las funciones misionales de la Universidad a través del bien común llamado, gestión del conocimiento y la confianza en el capital intelectual.

5.4. Comportamiento de las personas, de tal forma que ayuden a fortalecer la gestión del conocimiento y la confianza

La gestión del conocimiento nace en el ser humano, el cual posee una concepción biopsicosocial, que se encuentra configurada por su condición biológica, sus experiencias, sentimientos, emociones, pensamientos, miedos y sueños que cada una de las personas posee; estos elementos juegan un papel determinante en el desempeño del trabajador y en su capacidad de gestionar el conocimiento más efectivamente. Por lo tanto, la formación de confianza tanto en las personas, como en los grupos de trabajo, permiten potenciar las capacidades de cada uno, impulsando con ello el desarrollo organizacional, en marcado para este caso a través de la gestión del conocimiento.

En el sentido de responder al objetivo planteado de diferenciar categorías de análisis en el comportamiento de las personas, de tal forma que ayuden a fortalecer la gestión del conocimiento y la confianza, se encontró lo siguiente:

Existen mecanismos de retroalimentación y reconocimiento hacia el trabajo de las personas, favoreciendo la legitimidad y el compromiso

de la institución en desarrollar procesos de mejora, los cuales, desde una concepción ética, invitan a las personas a responsabilizarse de sus acciones y a fomentar el compromiso hacia el logro de los objetivos (resultados con afirmaciones positivas por encima del 65%).

Así mismo, los resultados arrojados por la investigación, muestran como en una Institución de Educación Superior, existen en los docentes y administrativos una percepción positiva hacia la posibilidad de exponer sus emociones, situación que dota de un enfoque humanista a la organización, permitiendo que las personas se expresen y ejecuten sus funciones a través de su propia realidad psíquica, contando así, con un ambiente que impulsa el desarrollo integral del trabajador y que los ayuda a actuar creativa y proactivamente en el rol que tienen a su cargo.

Lo anterior se evidencio con las variables clasificatorias de "Tiempo" en cada una de sus categorías (0-1, 1-5, 6-10, 11-15 y mayor de 16 años) las cuales presentaron valores positivos por encima del 60%, al igual que la variable "Nivel de Formación" con su categorías (Pregrado, Especialización, Maestría, Doctorado y Posdoctorado) con resultados superiores al 55% en la apreciación de que la institución es un lugar en el cual pueden manifestar tanto sus emociones y sentimientos, como también las ideas; sin embargo para la variable que representa la "Categoría de Colciencias" se observaron diferencias entre las personas que se encuentran clasificadas como Senior, Asociado y Junior, con valores positivos por encima del 80% reflejados en la posibilidad que les brinda la universidad de abrirse emocionalmente, frente a valores entre el 50 y 60% para aquellos que no se encuentran clasificados por Colciencias; de igual manera, en relación con la variable "Tipo de Contrato" quienes están bajo un contrato de "Prestación de Servicios" aparecen con resultados negativos (totalmente en desacuerdo y en desacuerdo) mayores del 20% y porcentajes positivos (de acuerdo y totalmente de acuerdo) en un 50%, frente a los resultados obtenidos para las categoría de contrato "Definido" e "Indefinido" que presentaron porcentajes positivos por encima del 60% en la percepción que tienen de la universidad como un espacio en el cual pueden si temor a sufrir repercusiones expresar sus ideas y emociones. Los anteriores re-

sultados demuestran como las condiciones laborales y la posibilidad de estar clasificado como investigador por Colciencias, favorecen una visión positiva de la universidad, en la que cada sujeto puede exteriorizar su estado emocional y sus ideas, siempre en espacios enmarcados por el respeto, favoreciendo con ello la construcción de elementos de confianza.

Uno de los elementos constitutivos de la confianza son las relaciones interpersonales, estas son condicionadas por el ambiente organizacional; de este modo, el estudio determino de acuerdo a las variables clasificatorias en mención como el Tiempo, el Nivel de Formación y la Categoría de Colciencias en cada una de sus categorías, que las personas perciben a la universidad con valores positivos superiores al 75% (de acuerdo y totalmente de acuerdo) con un ambiente que fomenta las relaciones interpersonales; únicamente en la variable Tipo de Contrato con la categoría "Prestación de Servicios" se obtuvieron resultados del 65% que afirman que el ambiente en las instituciones ayudan a impulsar los procesos de socialización, en los cuales surge la confianza como motor de esos procesos sociales.

Respecto a la preocupación de la universidad por mantener a sus docentes y administrativos motivados con el fin de maximizar el potencial de cada uno, tanto para su bienestar personal como para el logro de los resultados institucionales, se observó la misma dinámica que los resultados anteriores, las variables de tiempo, Nivel de formación y categoría Colciencias arrojaron resultados favorables por encima del 70% en los cuales las personas expresan que la universidad se preocupa por mantener una alta motivación en cada una de las personas que la conforman; sin embargo para la categoría "prestación de servicios" en la variable tipo de contrato, se observan resultados positivos que alcanzan solo el 55% y resultados negativos superiores al 25% expresando con ello, una percepción más crítica en el actuar de la universidad frente a la preocupación por mantener motivados a las personas que trabajan en ella en sus procesos de docencia y en el área administrativa.

En relación con el egocentrismo, este puede ser percibido por las personas y actúa como una amenaza hacia las relaciones interpersonales;

en la variable tiempo se presentaron diferencias entre los porcentajes obtenido en sus categorías, aquellos de 0-1 año en la institución, tuvieron un resultado negativo (no se percibe egocentrismo en las relaciones interpersonales) del 75% que no estaban de acuerdo con dicha afirmación, sin embargo, se resalta en todas las demás categorías (1-5, 6-10, 11-15 y mayor a 16 años) que la respuesta "ni de acuerdo ni en desacuerdo" represento valores más consistentes entre el 33% y el 47% de la población que aplico la encuesta. Para la variable nivel de formación se observó el mismo comportamiento en dicha pregunta, encontrándose porcentajes de ni de acuerdo ni en desacuerdo entre 43% y 47% para las categorías de pregrado, especialización y doctorado; para la categoría de maestría y posdoctorado las respuestas que aprueban dicha afirmación presentaron los porcentajes más altos con un 47% y un 67%. Respecto a la variable categoría Colciencias, los resultados arrojaron porcentajes altos para la misma respuesta (ni de acuerdo ni en desacuerdo) a en las categorías senior 50%, asociado 50% y ninguno 40%, en las demás categorías como junior y no clasificado los porcentajes más altos los obtuvieron aquellas respuestas en las cuales las personas estuvieron de acuerdo con la afirmación, con un 46% y un 37% respectivamente. Finalmente, igual comportamiento presento el tipo de contrato, para la respuesta ni de acuerdo ni desacuerdo con los porcentajes más altos en el contrato definido con un 39% y el indefinido con un 36%, para la prestación de servicios se obtuvieron respuestas similares para aquellas personas que aprobaron dicha afirmación y para las que no lo hicieron con un 44.4%. Los anteriores resultados podrían denotar bajos niveles de confianza a la hora de responder a un factor tan determinante en las dinámicas organizacionales.

De esta forma, se evidencia como la confianza, expresada como una emoción, como un valor o como un proceso cognoscitivo, empodera y potencia el trabajo individual y grupal. Puesta en lógica de gestión del conocimiento puede ir llevando a la universidad a hacer de su quehacer cotidiano el espacio de conocimiento de una forma más efectiva, cumpliendo con su propósito fundamental de generar conocimiento como aporte permanente al desarrollo de la región y del país.

6. CONCLUSIONES

La gestión del conocimiento es una respuesta a los desarrollos de los docentes, de los estudiantes y de las estructuras para dar cuenta a las necesidades institucionales en los retos de la acreditación y Minciencias. Así mismo se reconoce una confianza en las lógicas de actuación de la universidad para sacar adelante la gestión del conocimiento.

Autores como Nonaka y Takeuchi y Luhmann nos ofrecen literatura sobre gestión de conocimiento y confianza que permiten la lectura de los resultados de la consulta interna a los participantes de la comunidad universitaria, en especial docentes y administrativos.

La IES motiva a los profesores para que participen en las convocatorias de investigación, factor determinante para la gestión del conocimiento. Paradójicamente esto no se refleja como una fortaleza en la producción del mismo, pues solo algunos han sido clasificados como investigador Colciencias. Los criterios institucionales en relación a la gestión del conocimiento se soportan en el diálogo y en las tecnologías de la información y la comunicación, tales como el correo electrónico, las redes sociales, la radio y el internet, canales que, aunque poco conocidos para algunos, facilitan el intercambio del conocimiento.

Algunos teóricos informan acerca de la importancia de disponer de un sistema de información actualizado para compartir y por tanto gestionar conocimiento. Un alto porcentaje de los consultados, en especial los profesores vinculados mediante contrato a término indefinido, no están de acuerdo o son neutrales en relación a la existencia de este sistema. Teniendo en cuenta que otros si están de acuerdo, podría pensarse que en la IES no se conoce de su existencia, se espera algo diferente, no se actualiza oportunamente o no se confía plenamente en lo que hay disponible.

Compartir el conocimiento es una actividad que hace parte del día a día en la IES, es una vivencia propia de su cultura institucional que se da incluso en la informalidad del pasillo. Se motiva en todos los escenarios académicos y administrativos, mediante prácticas como reuniones, sesiones científicas, eventos, emisiones de radio, medios digitales, internet, alianzas, consultorías, proyectos y más. Siendo muy fuertes en

su promoción. Pese a ello, un porcentaje significativo consideró no estar de acuerdo. El conocimiento en la IES generalmente se produce como resultado de los análisis que en conjunto y en escenarios de confianza, se dan en los grupos de investigación. Por ser un bien social que todos quieren tener de manera privada podría caer en el deseo de una apropiación individual o ser imperativo por efecto del poder, ocasionando que los otros no se atrevan a compartirlo, tal vez por esto algunos manifestaron estar en desacuerdo.

La IES reconoce seguridad en la cultura de producción y transformación del conocimiento por parte de los docentes especialistas, magister, doctores y pos doctores, lo cual ha permeado estos niveles de formación, aunque se denota que solo un pequeño grupo de estos se ha consolidado y categorizado en Colciencias; conllevando a separar la investigación de la docencia, lo que limita la gestión del conocimiento. La mayoría de los profesores en clasificación de asociados por Colciencias considera que la ley de ciencia y tecnología, ha sido interiorizada en la IES para gestionar el conocimiento, no obstante, los profesores de mayor nivel de formación y escalafón, están en desacuerdo con ello.

La confianza interinstitucional ha permitido romper el paradigma competitivo, en pro de fortalecer la formación de profesionales para la sociedad y aportar al progreso de la región y del país, razón de ser de las IES, todo esto visto de manera positiva por casi la totalidad de los profesores que hacen parte de la IES objeto de estudio. Formalizar alianzas para una cooperación conjunta, es una buena práctica que sigue lo que nos enseñan las teorías de los expertos y promueve la gestión del conocimiento, relacionando así de manera inherente y significativa las categorías confianza y gestión del conocimiento.

La motivación y el cumplimiento de los objetivos es considerado por los trabajadores consultados, un asunto de poca importancia para la institución. En la IES el fomento de las buenas relaciones interpersonales es un baluarte que crea confianza y facilita la gestión del conocimiento, motivando la posibilidad de compartir tanto el conocimiento tácito como el explícito y su captura, identificación, socialización, combinación, exteriorización y transmisión.

En la IES la confianza que permite la expresión de las ideas y las emociones, es exigua en ciertas situaciones, complejizando la gestión del conocimiento porque esta se fundamenta en las acciones de compartir y transmitir sin temor. El egocentrismo afecta la gestión del conocimiento. Algunos consideraron que esta emoción está presente en la IES.

7. REFERENCIAS

Bárbara Miztal, B. (2015) La confianza en cuestión Aproximación crítica a las teorías contemporáneas (España). https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/22298/revuelta_confianza_tesis_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Davenport, T., & Pruzak, L. (2001). Conocimiento en Acción. Cómo las Organizaciones Manejan lo que Saben. Buenos Aires: Pearson Educational.

D. Gefen (2004). Building Effective Online Marketplaces with institution-based trust. Information Systems Research, 15 (1), 37 – 59.

Escorcia, J. y Barros, D. (2020). Gestión del conocimiento en Instituciones de Educación Superior: Caracterización desde una reflexión teórica. Revista de Ciencias Sociales (Ve), XXVI(3), 83-97.

Frederiksen, M. (2012). Suspending the Unknown: The Foundations, Limits, and Variability of Intersubjective Trust.

Ganesan, S., Hess, R. Dimensiones y niveles de confianza: implicaciones para el compromiso con una relación. Marketing Letters 8, 439–448 (1994). https://doi.org/10.1023/A:1007955514781

Luhmann, N. (1996). Confianza. Anthropos.

Nonaka, I., y Takeuchi, H. (1995). The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation. Oxford University Press.

ECONOMÍA SOCIAL Y ÁMBITO RURAL: UN ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO[661]

DRA. ANA FELICITAS GARGALLO CASTEL
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

La economía social puede ofrecer importantes oportunidades para el desarrollo de los contextos rurales. Los principios y valores en los que se sustenta incorporan un enfoque valioso para la revisión de los desequilibrios territoriales y los procesos vinculados las zonas rurales, escasamente pobladas. Este trabajo se centra en el estudio de la literatura sobre la economía social y el ámbito rural durante las últimas décadas. Se revisan los trabajos sobre el tema recogidos en la Web of Science (WoS) hasta el momento. En concreto, se examinan más de setenta artículos publicados desde 1999 hasta finales de 2020. El objetivo es identificar la literatura más significativa mediante un análisis bibliométrico. Se ha adoptado una perspectiva cuantitativa y cualitativa que ofrece información tanto sobre el número de estudios académicos publicados y su evolución, como sobre su influencia según las citas recibidas. Para obtener la información necesaria, se ha utilizado la base de datos de la WoS Core Collection. Los resultados destacan el crecimiento de las publicaciones científicas y de las citaciones a lo largo de los últimos años y reflejan la distribución de las mismas en aspectos como campos de estudio, autores, revistas, instituciones o países más destacados. Entre otras cuestiones, destaca la importante presencia de autores, instituciones y revistas españolas.

PALABRAS CLAVE

Economía social, Rural, Análisis bibliométrico, Revisión, Web of Science.

[661] Este capítulo parte del Proyecto: 2019/B009. Nombre del IP o IPs: Ana Felicitas Gargallo Castel (IP 1). Título del proyecto: El impacto de la Economía Social en el desarrollo económico y social turolense. Entidad Financiadora: Fundación Universitaria Antonio Gargallo.

1. INTRODUCCIÓN

La economía social se ha posicionado en la sociedad europea como un polo de utilidad social entre el sector estrictamente capitalista y el sector público (Monzón y Chaves, 2008; 2012). Su sistema de valores y los principios de conducta han dado lugar al concepto moderno de la economía social. En dichas entidades la eficiencia empresarial se combina con valores como la solidaridad, la responsabilidad y la cohesión social (CEPES, 2020). En definitiva, las organizaciones de la economía social se centran en una misión relevante para resolver problemas que afectan al conjunto de la sociedad (desempleo, distribución de la renta, calidad de los servicios públicos, calidad de vida, etc.) y que la acción exclusiva de empresas capitalistas, empresas públicas y sector público en general no resuelven satisfactoriamente (Monzón, 1992).

Entre los principios orientadores de las entidades de la economía social se incluye la promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local. Por tanto, en este contexto, la economía social puede ofrecer un gran potencial para contribuir al desarrollo económico, restablecer la competitividad de grandes zonas, facilitar su integración a nivel nacional e internacional y rectificar importantes desequilibrios territoriales, entre otras vías, a través del desarrollo endógeno en las zonas rurales (Bel y Cabaleiro, 2002; Montero, 1997; Mozas y Bernal, 2006; Vázquez-Barquero y Rodríguez-Cohard, 2016). Así mismo, ha sido reconocida su labor para responder a los nuevos paradigmas emergentes, especialmente en contextos de crisis (Chaves y Monzón, 2018; Chaves y Savall, 2019). Igualmente, el papel de la Economía Social en la recuperación ante la situación derivada de la Covid será fundamental, tal y como se puso de relieve en el último encuentro de la Social Economy Europe (SEE), donde 18 gobiernos europeos −representantes del 70% de la UE− suscribieron la Declaración de Toledo (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2020).

En el ámbito rural la economía social puede contribuir a resolver problemas de importancia social y de interés general y a la revitalización de la economía rural (Pîrvu et al., 2009; Fazzi, 2011). En el caso espa-

ñol, la Ley 5/2011 de Economía Social, de 29 de marzo de 2011 (art. 8.) recoge explícitamente el fomento del desarrollo de la economía social por parte de los poderes públicos en áreas como el desarrollo rural como objetivo de sus políticas.

A pesar de la heterogeneidad de las áreas rurales, en general se identifican varios problemas específicos, con consecuencias para la iniciativa empresarial, comunes a todas ellas. Cabe destacar la escasa diversificación productiva y la disminución de las oportunidades de empleo en las industrias primarias (principalmente la agricultura), como resultado del cambio estructural, la escasa densidad de población y el envejecimiento de la misma o las dificultades para mantener una masa crítica de servicios sociales y empresariales para apoyar el desarrollo económico (OCDE, 2005). Esto pone de relieve la necesidad de impulsar iniciativas con potencial para la generación de empleo y riqueza en las zonas rurales que estimulen dichas economías (Juste Carrión et al., 2011; Smallbone, 2009).

Desde la economía social, también han recibido considerable atención las empresas sociales y el emprendimiento social y su potencial contribución al éxito de las comunidades rurales. Estas empresas se caracterizan por basarse en un objetivo social, donde los excedentes se reinvierten principalmente para dicho fin o para la comunidad, independientemente de su forma jurídica (Nyssens, 2006). Proveen servicios donde ni el sector privado ni el Estado los suministran o lo hacen de forma insuficiente (Defourny y Nyssens, 2012), función que resulta muy valiosa para la provisión de servicios en el ámbito rural. El mayor arraigo y el menor riesgo de deslocalización contribuyen a combatir la despoblación de las zonas rurales (Jahier y Rodert, 2019). Estas organizaciones contribuyen a su vez a una mayor inclusión social y participación de la comunidad, al tiempo que operan según normas ambientalmente sostenibles (Smallbone et al., 2003).

Por tanto, la economía social y el ámbito rural son dos conceptos que presentan importantes puntos de interés para su estudio conjunto, lo que justifica la revisión común de la literatura que se desarrollará en este trabajo a través del análisis bibliométrico que a continuación se

detalla. El resto del trabajo se estructura como se indica a continuación. Tras la presente introducción, en el siguiente epígrafe se revisan los objetivos del estudio, posteriormente, en la tercera sección se muestra la metodología empleada y, tras ello, se exponen los principales resultados del análisis, para finalmente concluir con el apartado correspondiente a las conclusiones, limitaciones y líneas futuras del estudio.

2. OBJETIVOS

En este contexto, las preguntas de la investigación son las siguientes: ¿qué importancia se le ha dado a los temas relativos a la economía social y al desarrollo rural en la literatura académica? ¿Qué autores, instituciones y países han contribuido en mayor medida a lo largo del período estudiado? ¿Cuál es la estructura de las publicaciones y citas anuales? ¿Cuál es el impacto de esta investigación? ¿Cuáles son los documentos más citados en la literatura? ¿Cuáles son los campos, autores, universidades y países más influyentes? ¿Qué temas tienen mayor potencial e influencia entre los documentos más citados?

La visión general de la literatura publicada sobre el tema y su evolución en el período examinado proporciona información útil para responder a estas preguntas de investigación y permite conocer el estado actual de la investigación. Para ello, se realiza una revisión sistemática de la literatura considerando las publicaciones en la Web of Science, en la cual se siguen las directrices para las revisiones sistemáticas en las ciencias sociales (Petticrew y Roberts, 2008). En el análisis bibliométrico se muestra la metodología utilizada para medir la presencia de publicaciones sobre el tema en la literatura, su impacto a través del número de citas y su antigüedad.

Además de ofrecer respuestas a las preguntas previamente expuestas, este estudio también proporciona información útil para lectores, investigadores, académicos e incluso editores. En primer lugar, es interesante para los investigadores/académicos que desean iniciar su futura investigación en el ámbito de análisis.

En segundo lugar, los lectores pueden obtener información relativa a las publicaciones sobre el tema, los estudios más citados en el campo,

así como los autores, las instituciones y los países más influyentes. En tercer lugar, puede ayudar a los consejos editoriales a decidir nuevas políticas teniendo en cuenta el tipo de estudios que tienen más impacto.

3. METODOLOGÍA

3.1. ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO

Los análisis bibliométricos presentan cierta heterogeneidad. La definición conceptual y operativa de impacto académico se refiere generalmente al número de citas en las publicaciones académicas. En el presente documento se centra la atención en los artículos como unidad de análisis, revisando los indicadores tanto cuantitativos como cualitativos para analizar los datos recogidos. Se considera que el número total de artículos publicados es un indicador que ofrece información sobre la productividad, mientras que el número total de citas se considera un indicador de la influencia que un determinado trabajo y proporciona una forma de evaluar la influencia en la disciplina transmitiendo conocimientos a otros (Podsakoff et al., 2005; Podsakoff et al., 2008). Además, las citas están más estrechamente correlacionadas con varias medidas de reconocimiento científico, como el número y el prestigio de los premios de investigación recibidos o el rango del departamento del investigador.

Por tanto, se combina la información sobre el número de artículos publicados y el número de citas o el número de veces que un artículo determinado, una investigación de un autor o un tema, ha sido citado en publicaciones académicas. Además, el número de artículos por encima del umbral de citaciones ofrece información sobre aquellos individuos que tienen un cierto nivel de influencia (Merigó et al., 2015).

3.2. RECOGIDA DE DATOS

Para llevar a cabo la selección de los documentos a analizar, se utilizan las siguientes bases de datos: la Web of Science Core Collection (WoS Clarivate Analytics®): Science Citation Index Expanded (SCI-EXPANDED) (--1900-presente), Social Sciences Citation Index

(SSCI) (--1956-presente) y el Emerging Sources Citation Index (ESCI).

Se realizan dos búsquedas entre todas las publicaciones de Clarivate Analytics SCI, SSCI y ESCI publicadas en el último siglo, desde 1900 hasta finales de diciembre de 2020. En sendas búsquedas se seleccionan los documentos en cuyo título, resumen o palabras clave se incluyesen las siguientes palabras "social economy" y "rural*". Fruto de estas búsquedas se obtuvo un subconjunto de 74 documentos que cumplen con los criterios de elegibilidad. Se trata fundamentalmente de documentos clasificados como artículos (85.14%), revisiones de libros (8,11%), revisiones (5.41%), "early access" (2.70%) y material editorial (1.35%).

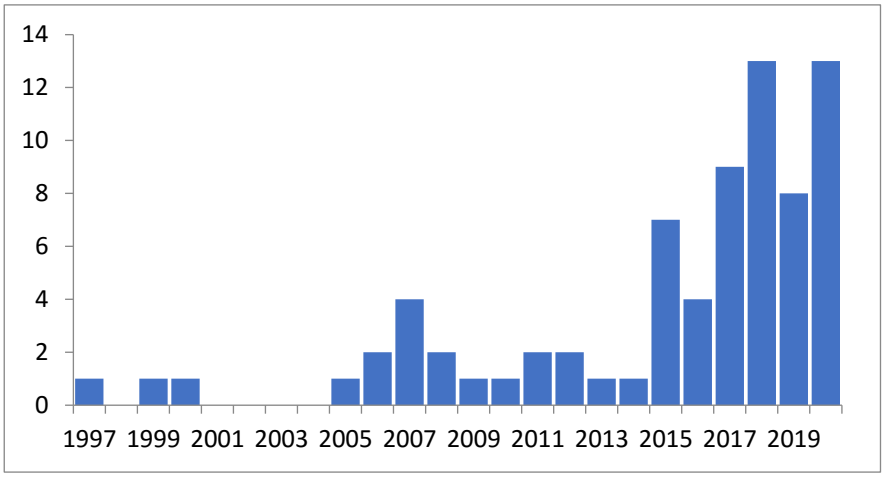
4. RESULTADOS

Esta sección presenta los principales resultados bibliométricos para las publicaciones revisadas a lo largo de todo el período cubierto en la base de datos WoS. Inicialmente se utiliza la selección predeterminada, entre 1900 y 2020.

4.1. Evolución de las publicaciones y de las citas

El primer trabajo disponible en la base de datos se sitúa en el año 1997, si bien la producción es escasa en la primera década. Sin embargo, a lo largo de los últimos años la cantidad de artículos ha aumentado considerablemente (Gráfico 1). Esto puede deberse a la expansión mundial de la investigación, al fuerte aumento de nuevas revistas incorporadas a la WoS y al incremento del interés por el estudio de la economía social y el contexto rural (ES&Rural) por parte de la academia.

Gráfico 1. Evolución de los estudios publicados en WoS

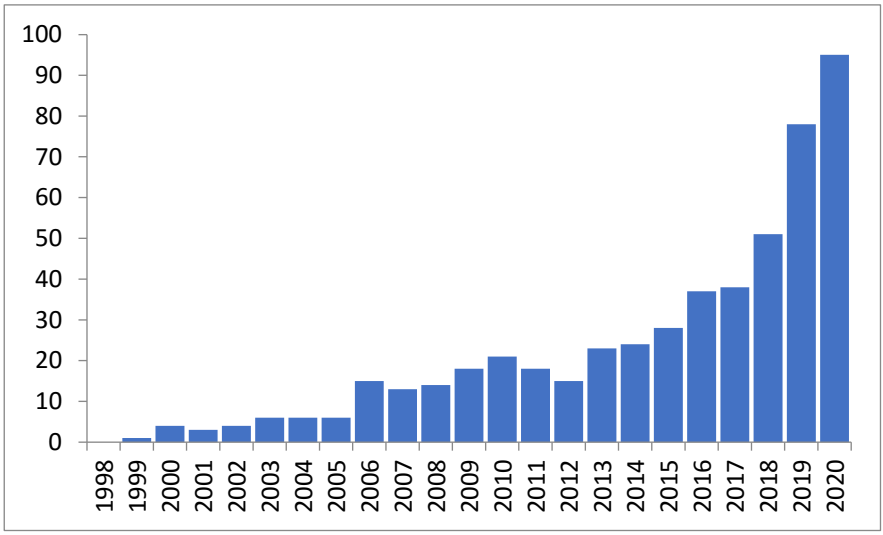


Fuente: Elaboración propia

El máximo número de artículos se alcanza en 2018 y 2020, con 13 trabajos en cada uno de los años. En conjunto, se han publicado un total de 74 artículos desde 1997 hasta finales de diciembre de 2020.

La tendencia creciente es más clara todavía en el caso de las citas referidas por estos 74 artículos. La primera cita se produce en el año 1999 –corresponde al primer artículo publicado en 1997– y, como puede verse en el Gráfico 2, el volumen de citas se incrementa de forma considerable a lo largo de los años, hasta alcanzar las 95 citas en el año 2020. El índice h es 10, lo que significa que 10 artículos han recibido 10 citas o más. El número de citas es de 518 en un total de 515 artículos. La proporción (citas/estudios) es aproximadamente de 7,01 citas por elemento. El total de citas, excluidas las propias, es de 512.

Gráfico 2. Evolución de las citas de los estudios publicados en WoS



Fuente: Elaboración propia.

4.2. Clasificación según las categorías de WoS

Las categorías a partir de las cuales se han analizado los aspectos sobre ES&Rural corresponden fundamentalmente al ámbito de la economía, seguido de la geografía y la sociología, aunque las siguientes categorías de WoS con mayor importancia en la literatura son Environmental Sciences or Environmental Studies y Green Sustainable Science Technology. Esto refleja el interés de cuestiones vinculadas a la responsabilidad medioambiental desde la economía social y en el ámbito rural. Destaca como de las principales categorías reflejadas en la Tabla 1, se abordan cada uno de los pilares de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), el económico, el social y el medioambiental.

Tabla 1. Distribución de los estudios por categorías de WoS

Categorías	Número de registros	% de 74
Economía	16	21.62%
Geografía	10	13.51%
Sociología	10	13.51%
Ciencias Ambientales	7	9.46%

Estudios Ambientales	6	8.11%
Tecnología Ciencia Verde y Sostenible	5	6.76%
Negocios	4	5.41%
Estudios sobre Desarrollo	4	5.41%
Hostelería Ocio Deportivo Turismo	4	5.41%
Planificación Urbana Regional	4	5.41%
Ciencias Sociales Interdisciplinares	4	5.41%
Política Económica Agrícola	3	4.05%
Administración Pública	3	4.05%
Estudios de Área	2	2.70%
Estudios de Familia	2	2.70%
Geociencias Multidisciplinarias	2	2.70%
Gestión	2	2.70%
Dietética Nutricional	2	2.70%
Salud Ocupacional Ambiental Pública	2	2.70%
Estudios Urbanos	2	2.70%
Estudios Hídricos	2	2.70%

Fuente: Elaboración propia.

4.3. Clasificación según la fuente de publicación

Según los resultados de la WoS, las temáticas anteriores son abordadas en un total de 25 fuentes, fundamentalmente revistas, entre las cuales destacan Ciriec-España, Revista de Economía –la cual puede considerarse la revista española más importante en el ámbito de la economía social–, seguida del Journal of Rural Studies y la revista Sustainability, ambas de ámbito internacional. Estas tres revistas abarcan aproximadamente un 15% de los trabajos. En la Tabla 2 se recogen aquellas fuentes con al menos dos documentos publicados.

TABLA 2. Distribución de los estudios por fuente

Fuente	Número de registros	% de 74
CIRIEC-España Revista de Economía Pública Social y Cooperativa	5	6.76%
Journal of Rural Studies	3	4.05%
Revista de Cercetare Si Interventie Sociala	3	4.05%
Sustainability	3	4.05%
Civil Szemle	2	2.70%

Community Development Journal	2	2.70%
REVESCO-Revista De Estudios Cooperativos	2	2.70%
Sociologia Ruralis	2	2.70%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Análisis de los autores más productivos

El total de autores que han publicado sobre ES&Rural es de 174 investigadores según los datos recogidos en WoS. Se observa gran dispersión. Como puede verse en la Tabla 3, solamente ocho de ellos cuentan con más de un trabajo entre los registros analizados. En particular, a excepción de Partalidou, el resto son coautores de dos estudios realizados por sendos equipos de trabajo de universidades españolas. En todo caso, no destaca ningún autor como referente académico en la materia, tal y como se desprende de la gran dispersión en la distribución de los estudios por autores.

Tabla 3. Distribución de los estudios por autores

Autores	Número de registros	% de 74
Román Cervantes, C.	2	2.703%
Esteban Salvador, M.L.	2	2.703%
Gargallo Castel, A.F.	2	2.703%
Mendoza Jiménez, J	2	2.703%
Pérez Monteverde, M.V.	2	2.703%
Partalidou, M	2	2.703%
Pérez Sanz, F.J.	2	2.703%
Guzman Perez, B.	2	2.703%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Análisis de las instituciones más productivas

A continuación se revisan las instituciones y países con mayor producción científica sobre ES&Rural.

En cuanto a las instituciones, se observa gran dispersión entre los trabajos analizados. En concreto, son 97 las organizaciones diferentes desde las cuales se han llevado a cabo investigaciones sobre ES&Rural. Sin embargo, solo 10 de ellas poseen al menos dos registros y solamen-

te un supera ese valor, en concreto se trata de la University of the Chinese Academy of Sciences, desde la cual se han publicado cuatro trabajos. Entre las 10 instituciones con dos o más registros se encuentran tres universidades españolas, la Universidad Autónoma de Barcelona, la Universidad del País Vasco y la Universidad de Zaragoza (Tabla 4).

Tabla 4. Distribución de los estudios por institución

Instituciones	País	Número de registros	% de 74
University of Chinese Academy of Sciences	China	4	5,41%
Aristotle University of Thessaloniki	Grecia	2	2,70%
Arizona State University	EE.UU.	2	2,70%
Budapest College of Management	Hungría	2	2,70%
Hong Kong Polytechnic University	China	2	2,70%
Universidad Autónoma de Barcelona	España	2	2,70%
Universidad del País Vasco	España	2	2,70%
University of Toronto	Canadá	2	2,70%
University of Wisconsin	EE.UU.	2	2,70%
Universidad de Zaragoza	España	2	2,70%

Fuente: Elaboración propia

4.5. Análisis de los países más productivos

La investigación en ES&Rural presenta una amplia gama de orígenes geográficos, con un total de 29 países. En la Tabla 5 se muestran aquellos países con al menos dos trabajos publicados.

Tabla 5. Distribución de los estudios por países

Países	Número de registros	% de 74
China	16	21,62%
España	14	18,92%
EE.UU.	10	13,51%
Canadá	6	8,11%
Hungría	4	5,41%
Australia	3	4,05%
Indonesia	3	4,05%
Grecia	2	2,70%
Italia	2	2,70%

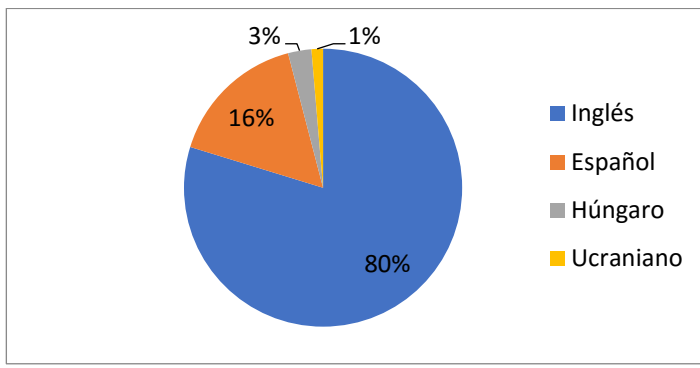
Lituania	2	2,70%
México	2	2,70%
Rumanía	2	2,70%
Escocia	2	2,70%
Suecia	2	2,70%

Fuente: Elaboración propia

Los datos reflejan una posición destacada para China y España, países que lideran el ranking, seguidos de EE.UU. y Canadá. Es interesante destacar la presencia de España en segunda posición, reflejando el interés que despierta el estudio de la economía social y las particularidades del contexto rural en nuestro país.

La presencia española se relaciona también con la segunda posición del español como idioma de publicación (16%), tras el inglés que es el idioma mayoritario (80%) como cabría esperar atendiendo tanto al predominio del mismo en el ámbito académico como a la búsqueda realizada (Gráfico 3).

Gráfico 3. Distribución de los estudios por idioma



Fuente: Elaboración propia

4.6. Análisis de las publicaciones más citadas

En la tabla 6 se presentan aquellos estudios más citados, en concreto los que superan el umbral de las 25 citas según los resultados encontrados en el WoS. El artículo más frecuentemente citado recibe 191 citas. Se trata del estudio de Marsden (1999) sobre "Rural futures". Es

el artículo más antiguo del total de trabajos analizados, lo que podría justificar su mayor nivel de citas debido a un horizonte temporal más amplio. Sin embargo se comprueba que es a su vez el que más citas por año recibe, con 8,68 citas/año, lo que confirma su relevancia en términos de la influencia en la academia transmitiendo conocimientos a otros (Podsakoff et al., 2008).

Se comprueba que los artículos más influyentes están escritos tanto en coautoría como por autores individuales. Si bien diversos estudios que sugieren que el número de autores está relacionado positivamente con la calidad de la investigación debido a la mayor dotación de capital humano acumulada (Beaver, 2004; Vogel et al., 2017), en el caso de los seis trabajos más citados analizados, la mitad se corresponden con un único autor.

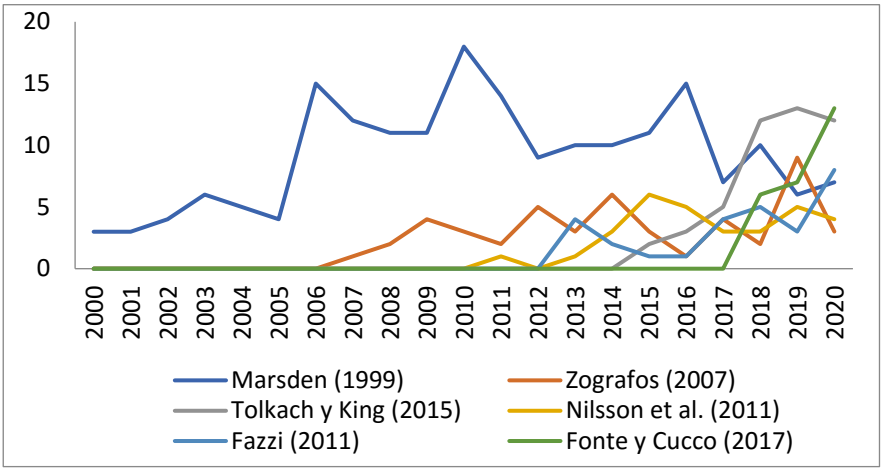
TABLA 6. Distribución de las publicaciones más citadas

Publicaciones	Total citas	Promedio año
Marsden, T. (1999). Rural futures: the consumption countryside and its regulation. Sociologia Ruralis	191	8,68
Zografos, C. (2007). Rurality discourses and the role of the social enterprise in regenerating rural Scotland. Journal of Rural Studies	48	3,43
Tolkach, D., & King, B. (2015). Strengthening community-based tourism in a new resource-based island nation: Why and how?. Tourism Management	47	7,83
Nilsson, J. H., Svärd, A. C., Widarsson, Å., & Wirell, T. (2011). 'Cittáslow'eco-gastronomic heritage as a tool for destination development. Current Issues in Tourism	31	3,1
Fazzi, L. (2011). Social co-operatives and social farming in Italy. Sociologia Ruralis	28	2,8
Fonte, M., & Cucco, I. (2017). Cooperatives and alternative food networks in Italy. The long road towards a social economy in agriculture. Journal of Rural Studies	26	6,5

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la evolución en periodo analizado, se comprueba la permanencia del interés del trabajo de Marsden (1999) a lo largo de los años, la evolución relativamente estable de los estudios de Zografos (2007) y Nilsson et al. (2011) y la importancia creciente de los estudios de Fazzi (2011) y de Fonte y Cucco (2017), destacando el rápido crecimiento del nivel de citación en este último, hasta alcanzar el máximo de 13 citas en 2020.

Gráfico 4. Evolución de citas de los estudios más influyentes



Fuente: Elaboración propia

4.7. Análisis general

La revisión pormenorizada de los estudios que componen en análisis, refleja que los temas se abordan desde un enfoque multidisciplinar. Así mismo, si bien la economía social está compuesta por un amplio abanico de entidades, destacan trabajos centrados en las cooperativas, como el de Fonte y Cucco (2017) para el caso italiano, uno de los más citados como se ha mostrado en apartados anteriores, o estudios para el caso español como Martínez-Carrasco et al. (2017) sobre la reputación de las cooperativas murcianas o Valiente (2019) sobre el rol del cooperativismo para fijar población en Andalucía o Esteban Salvador et al. (2018) sobre la igualdad de género en las cooperativas rurales turolenses. Sergaki et al. (2015) abordan el papel de las mujeres en las coope-

rativas agrícolas en Grecia y la importancia de estas organizaciones para la inclusión social de la mujer en las zonas rurales.

Se ha investigado sobre el papel de las cooperativas agrarias, así como otras formas de economía social en el desarrollo sostenible, en general, y en el ámbito rural en particular. Destacan trabajos recientes como Schwab et al. (2020) sobre las cooperativas agrícolas familiares en Brasil y la importancia de la economía social y solidaria, Ku y Kan (2020) sobre la relevancia de las cooperativas agrarias para la sostenibilidad y el empoderamiento de los productores rurales en China, o Sudarić et al. (2019) sobre el papel de las cooperativas en la bioeconomía y el desarrollo rural en Croacia. Estos trabajos siguen la línea de estudios previos que insistían en el papel de las sociedades cooperativas en el desarrollo territorial (Mozas y Bernal, 2006).

También se ha subrayado la importancia de las empresas sociales en la regeneración rural y como pilar para el desarrollo rural sostenible, en trabajos como Zografos (2007) para Escocia; Pîrvu et al (2009) para Rumanía, Kelen (2012) para Hungría, Lyne et al. (2018) para Camboya); Greblikaite et al. (2017) para Lituania o Okunevičiūtė Neverauskienė y Pranskeviciute (2018) sobre la evolución, escala, alcance y contribución de las empresas sociales en Reino Unido, Suecia y Lituania. Buena parte de las investigaciones hacen referencia a la importancia de impulsar la economía social y algunos autores apuestan explícitamente por propuestas políticas para promover la economía social en las zonas rurales (Trigkas et al., 2020) y como modelo para luchar contra problemas sociales como la exclusión social (Kucerova, 2018).

Los desafíos de un desarrollo equilibrado entre lo global y lo local, entre lo rural y lo urbano, son cuestiones en las que la economía social y sus agentes deben jugar un papel relevante. Como indicaba Mozas y Bernal (2006), las personas y el capital de las entidades de la economía social se encuentran fuertemente vinculadas al territorio y forman redes que potencian el desarrollo del mismo.

5. CONCLUSIONES

La economía social, a través de sus distintas formas, ofrece un modelo útil para sostener y promover actividades económicas y contribuir al desarrollo territorial rural a través de la dinamización de los recursos endógenos, del fomento de la cultura empresarial emprendedora o de su enfoque en satisfacer las necesidades económicas y sociales del territorio (Juste Carrión et al., 2011).

En el ámbito académico, el interés por la economía social y por sus interrelaciones con los estudios sobre el mundo rural ha presentado en los últimos años un progresivo crecimiento en la literatura internacional recogida en bases de datos reconocidas. Este documento se ha centrado en estos dos conceptos, mapeando el corpus de conocimientos existente hasta el momento actual. Como resultado, la revisión bibliométrica proporciona una visión general de los estudios sobre economía social y ámbito rural utilizando indicadores de productividad y de influencia; y ofrece información útil para evaluar el estado del arte.

Ante los problemas apuntados para las zonas rurales, algunos estudios indican que la economía social parece ofrecer oportunidades valiosas, como por ejemplo, las señaladas por Valiente (2019) sobre el papel del cooperativismo para evitar las emigraciones de mujeres y jóvenes en los territorios rurales o las indicadas por otros estudios sobre el rol de las empresas sociales para el desarrollo rural sostenible (Zografos, 2007; Lyne et al., 2018; Okunevičiūtė Neverauskienė y Pranskeviciute, 2018).

Si bien la utilización de la WoS implica un sesgo en el idioma de publicación, pues la cobertura internacional de la misma está dominada fundamentalmente por publicaciones en lengua inglesa, destacan los estudios en español, y liderados por instituciones españolas, por delante de países como EE.UU. o Canadá, lo que refleja la importancia del tema en nuestro país. En todo caso, se observa cierta dispersión, tanto en las instituciones como en los autores, respecto a la contribución a la literatura a lo largo de los años.

La investigación se desarrolla sobre todo en el área de economía, geografía y sociología, pero se incluyen a continuación, por orden de im-

portancia, los estudios desde un enfoque medioambiental, sobre ciencia y tecnología verde y sostenible o desde las ciencias ambientales en general. Esto resulta coherente con la identificación de las entidades de economía social con el desarrollo sostenible a través del principio de "interés por la comunidad". En el resto de áreas se incluyen los estudios sobre desarrollo, turismo, planificación regional, administración pública y política económica agraria o ciencias sociales de carácter interdisciplinar, entre otras. Dentro de los trabajos más citados se abordan cuestiones relacionadas con las cooperativas agrarias y con el turismo, aspectos que en los últimos años han despertado notable interés en el contexto rural y sobre los cuales la situación derivada del COVID puede generar claros impactos (Phillipson et al., 2020).

De este estudio surgen varias contribuciones. Por una parte, hasta donde sabemos, esta es la primera revisión que analiza la investigación sobre la economía social en el ámbito rural a través de un enfoque bibliométrico. Por otra parte, los resultados mostrados permiten extraer conclusiones sobre el estado actual y la influencia de la literatura y proporcionan orientación para futuras investigaciones basadas en los estudios más recientes. Desde una perspectiva práctica, este estudio permite identificar las fuentes bibliográficas más relevantes en la temática, así como las instituciones, países y autores, lo que resulta útil para aquellos estudiosos interesados en profundizar en el campo. Así mismo, la información ofrecida permitirá a los académicos pueden posicionar mejor su investigación en la literatura.

Este estudio también presenta algunas limitaciones. Como han destacado otros autores, el número de citas, como medida general no proporciona información sobre el tipo de impacto o la razón del mismo (Aguinis et al., 2012; Aguinis et al., 2019; Vogel et al., 2017). Esta es una de las principales limitaciones de los estudios centrados en el impacto medido como una serie de citas. Se puede citar un artículo por su calidad, pero también por lo contrario, por ejemplo, para ilustrar un estudio mal diseñado.

Otra limitación proviene de las bases de datos y revistas seleccionadas. Aunque escapa al alcance de esta investigación, debe advertirse la exis-

tencia de trabajos previos no incluidos en la base de datos WoS, bien por seguir enfoques más locales o bien debido a la menor generalización del uso de estas bases internacionales entre las publicaciones sobre el tema. Ejemplo de ello es la reciente inclusión de la revista CIRIEC en dicha base, publicación que, sin embargo, destaca como principal fuente en nuestro análisis a pesar de su corta presencia en la WoS.

Por lo tanto, las futuras investigaciones pueden ampliar el alcance del análisis incluyendo otras bases de datos de renombre internacional como *Scopus*, *EBSCO*, *ProQuest*, *Econ Lit*, o *Google Scholar*, entre otras, incluyendo también documentos no necesariamente indexados en la WoS con predominio de la lengua inglesa. No obstante, en esta investigación se han seguido criterios transparentes y fiables para mantener la coherencia y reducir al mínimo los supuestos implícitos y los sesgos de los investigadores, lo que garantiza la calidad del estudio.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUINIS, H., RAMANI, R. S., ALABDULJADER, N., BAILEY, J. R. y LEE, J. (2019). A pluralist conceptualization of scholarly impact in management education: Students as stakeholders. Academy of Management Learning & Education, 18(1), 11–42.

AGUINIS, H., SUÁREZ-GONZÁLEZ, I., LANNELONGUE, G. y JOO, H. (2012). Scholarly impact revisited. Academy of Management Perspectives, 26(2), 105-132.

BEAVER, D. (2004). Does collaborative research have greater epistemic authority?. Scientometrics, 60(3), 399–408.

BEL, P. Y CABALEIRO, M.J. (2002). La sociedad cooperativa: fórmula empresarial idónea para el desarrollo rural endógeno y sostenible. Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, 194, 9-26

CEPES (2020). Empresas relevantes de la Economía Social 2019-2020. Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES). Recuperado de https://bit.ly/352l8Ov

CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. CIRIECEspaña, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 93, 5-50.

CHAVES, R. y SAVALL, T. (2019). The social economy in a context of austerity policies: the tension between political discourse and implemented policies in Spain. VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 30(3), 487-498.

DEFOURNY, J. y NYSSENS, M. (2012). El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. CIRIEC, Revista de Economía Social, Pública y Cooperativa, 75, 7-34.

ESTEBAN SALVADOR, M. L., PEREZ SANZ, F. J. y GARGALLO CASTEL, A. (2018). Rural areas and co-operatives: women's initiatives for development. REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos, (127), 116-138.

FAZZI, L. (2011). Social co-operatives and social farming in Italy. Sociologia Ruralis, 51(2), 119–136.

FONTE, M. y CUCCO, I. (2017). Cooperatives and alternative food networks in Italy. The long road towards a social economy in agriculture. Journal Of Rural Studies, 53, 291-302.

GREBLIKAITE, J., GERULAITIENE, N., ZIUKAITE, Z., & GARCIA-MACHADO, J. J. (2017). Social economy: the potential and challenges of social enterprises in Lithuania. European Integration Studies, (11), 53-64.

JAHIER, L. y RODERT, A. (2019). La economía social: un agente genuino del modelo social europeo que necesita un plan de acción de la Unión Europea. En Pedroño Frutos, J. A. (ed). La Economía Social en el Mediterráneo. Mediterráneo Económico. Cajamar Caja Rural. Recuperado de: https://bit.ly/3o5i3EH

JUSTE CARRIÓN, J. J.; GÓMEZ GARCÍA, J. M., y FERNÁNDEZ ARUFE, J. E. (2011). Economía social y desarrollo local/rural. Un análisis de sus sinergias. Estudios de Economía Aplicada, 29(1), 189-221.

KELEN, A. (2012). Social enterprises in today's rural Hungary. Civil zemle ivil zemle, 117.

KU, H. B. & KAN, K. (2020). Social work and sustainable rural development: The practice of social economy in China. International journal of social welfare. 29, 346–355.

KUČEROVÁ, E. (2018). Social inclusion in the context of Czech rural development policy. Agricultural Economics, 64(9), 412-422.

LEY 5/2011, de 29 de marzo de 2011, de Economía Social. Boletín Oficial del Estado, 76, de 30 de marzo de 2011, 33023-33033. Recuperado de https://bit.ly/34Wqvig

LYNE, I., NGIN, C. y SANTOYO-RIO, E. (2018). Understanding social enterprise, social entrepreneurship and the social economy in rural Cambodia. Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, 12(3), 278-298.

MARSDEN, T. (1999). Rural futures: the consumption countryside and its regulation. Sociologia Ruralis, 39(4), 501-526.

MARTINEZ-CARRASCO PLEITE, F. y EID, M. (2017). The level of knowledge and the social reputation of cooperative companies. The Region of Murcia case. CIRIEC-España, Revista de Economia Publica Social y Cooperativa, 91, 5-29.

MERIGÓ, J. M., MAS-TUR, A., ROIG-TIERNO, N. y RIBEIRO-SORIANO, D. (2015). A bibliometric overview of the Journal of Business Research between 1973 and 2014. Journal of Business Research, 68(12), 2645-2653.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL (2020). Declaración de Toledo 2020 "La Economía Social y Solidaria como agente clave para un futuro inclusivo y sostenible". Recuperado de: https://bit.ly/2KNtlza

MONTERO, A. (1997). Cooperativismo y desarrollo rural. REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos, 63, 63-77.

MONZON, J.L. (1992): La economía social: Tercer sector de un nuevo escenario; en DEFOURNY, J. y MONZON, J.L. (dir): Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública, Ciriec-España editorial, Valencia, 1992, 11-16.

MONZON, J.L. y CHAVES, R. (2008). The European social economy: concept and dimensions of the third sector. Annals of Public and Cooperative Economics, 79(3-4), 549-577.

MONZON, J.L. y CHAVES, R. (2012). The social economy in the European Union. CIRIEC International, European Economic and Social Committee, Brussels. Recuperado de https://bit.ly/2KOvGtG

MOZAS, A. y BERNAL, E. (2006). Desarrollo territorial y economía social. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (55), 125-140.

NILSSON, J. H., SVÄRD, A. C., WIDARSSON, Å. y WIRELL, T. (2011). 'Cittáslow'eco-gastronomic heritage as a tool for destination development. Current Issues in Tourism, 14(4), 373-386.

NYSSENS, M. (ed.) (2006). Social enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society. Londres y Nueva York: Routledge.

OCDE (2005). Place-Based Policies For Rural Development, Crete, Greece (Case study), Working Party on Territorial Policy in Rural Areas, Public Governance and Territorial Development Directorate, Territorial Development Policy Committee, OECD: Paris.

OKUNEVIČIŪTĖ NEVERAUSKIENĖ, L. y PRANSKEVICIUTE, I. (2018). Contribution of the economic and social sector to economic development: the case of the UK, Sweden and Lithuania. Economic Annals-XXI, 174. http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V174-02.pdf

PETTICREW, M. y ROBERTS, H. (Eds.). (2008). Systematic reviews in the social sciences: a practical guide. Blackwell Publishing Ltd, Oxford, UK.

PHILLIPSON, J., GORTON, M., TURNER, R., SHUCKSMITH, M., AITKEN-MCDERMOTT, K., AREAL, F., COWIE, P.: HUBBARD, C.; MAIOLI, S.; MCAREAVEY, R.; SOUZA-MONTEIRO, D.; NEWBERY, R.; PANZONE, L.; ROWE, F. y SHORTALL, S. (2020). The COVID-19 pandemic and its implications for rural economies. Sustainability, 12(10), 3973.

PÎRVU, D., UNGUREANU, E. y HAGIU, A. (2009). Evaluation of the need for development of social enterprises. Case study in the Arges County. Review of Research and Social Intervention, (27), 51-65.

PODSAKOFF, P. M., MACKENZIE, S. B., PODSAKOFF, N. P. y BACHRACH, D. G. (2008). Scholarly influence in the field of management: A bibliometric analysis of the determinants of university and author impact in the management literature in the past quarter century. Journal of Management, 34(4), 641-720.

PODSAKOFF, P.M., MACKENZIE, S.B., BACHRACH, D.G. y PODSAKOFF, N.P. (2005). The influence of management journals in the 1980s and 1990s. Strategic Management Journal, 26(5(, 473–488.

SCHWAB, F., CALLE-COLLADO, A. y MUÑOZ, R. (2020). Economía social y solidaria y agroecología en cooperativas de agricultura familiar en Brasil como forma de desarrollo de una agricultura sostenible, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 98, 189-211. DOI: 107203/CIRIEC-E.98.14161.

SERGAKI, P., PARTALIDOU, M., & IAKOVIDOU, O. (2015). Women's agricultural co-operatives in Greece: A comprehensive review and swot analysis. Journal of Developmental Entrepreneurship, 20(01), 1550002.

SMALLBONE, D. (2009). Fostering entrepreneurship in rural areas. In: Potter, Jonathan and Hofer, Andrea R, (eds.) Strengthening entrepreneurship and economic development in East Germany: lessons from local approaches. Paris : Organisation for Economic Co-operation and Development. 161-187. Recuperado de: https://bit.ly/2KFySI9

SMALLBONE, D., BALDOCK, R.; NORTH, D. (2003). Policy support for small firms in rural areas: the English experience. Environment and Planning C: Government and Policy, 21(6), 825-841.

SUDARIĆ, T., LONČARIĆ, R. y ZMAIĆ, K. (2019). Bioeconomy challenges in cooperative development. Ekonomski Vjesnik, 32(2), 281-292.

TOLKACH, D. y KING, B. (2015). Strengthening community-based tourism in a new resource-based island nation: Why and how?. Tourism Management, 48, 386-398.

TRIGKAS, M., PARTALIDOU, M. y LAZARIDOU, D. (2020). Trust and other historical proxies of social capital: do they matter in promoting social entrepreneurship in Greek rural areas?. Journal of Social Entrepreneurship, 1-20.

VALIENTE PALMA, L. (2019). ¿Podría estar contribuyendo el cooperativismo a fijar la población en el territorio de Andalucía?. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 97, 49-74.

VÁZQUEZ-BARQUERO, A. y RODRÍGUEZ-COHARD, J. C. (2016). Endogenous development and institutions: Challenges for local development initiatives. Environment and Planning C: Government and Policy, 34(6), 1135-1153.

VOGEL, R., HATTKE, F. y PETERSEN, J. (2017). Journal rankings in management and business studies: What rules do we play by?. Research Policy, 46(10), 1707–1722.

ZOGRAFOS, C. (2007). Rurality discourses and the role of the social enterprise in regenerating rural Scotland. Journal of Rural Studies, 23(1), 38-51.

Agradecimientos: Esta investigación fue financiada por la Fundación Universitaria Antonio Gargallo (2019/B009), el Gobierno de Aragón (Grupo de Referencia CREVALOR S42_20R) cofinanciado con FEDER 2014-2020 "Construyendo Europa desde Aragón" y el Ministerio de Economía y Competitividad-FEDER (ECO2017-86305-C4-3-R).

LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA COMO ELEMENTOS DETERMINANTES DE LA COMPETIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR TURÍSTICO[662]

DRA. DIANA LEIDY GUERRERO SÁNCHEZ
Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium -Cali, Colombia

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es identificar las características de la innovación y la tecnología y su relación con la competitividad en las empresas del sector turístico en Santiago de Cali- Colombia. Se realizó un estudio con un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo-relacional, a una muestra de 409 empresas turísticas. El cuestionario aplicado fue de escalas tipo Likert de 5 puntos, aplicada a empresarios de la industria. De los resultados, fue posible establecer que el nivel de competitividad de las empresas es recurrente en presencia de actividades innovadoras que implican una inversión y la gestión de la misma. Finalmente, este estudio permitió reconocer que los factores que caracterizan y determinan el desempeño organizativo de las empresas turísticas debe contar con apoyo a las funciones operativas a través de la inversión en tecnologías de la información y la comunicación, que resultan de vital importancia para desarrollar una estructura competitiva en el turismo.

PALABRAS CLAVE

Competitividad, innovación, tecnología y turismo

[662] Este capítulo parte del Proyecto de Investigación principal: Índice de competitividad empresarial para el sector turístico. Grupo de Investigación GIIGO- Fundación Universitaria Lumen Gentium- Unicatolica.

INTRODUCCIÓN

Dentro del crecimiento económico de los servicios, el sector turístico es considerado uno de los rubros más importantes, al implicar a la vez, la integración de diversas actividades que son fuente de desarrollo dentro de la cadena de valor, permitiendo así una prestación de servicios turísticos de calidad en los lugares de destino. De modo que "la necesidad de transformar el sector turístico para dar respuesta a los cambios en la demanda, exige cambios en las organizaciones que conlleve a la implementación de estrategias competitivas" (Izard y de Catalunya, 1999; p. 73).

Desde esa perspectiva, el dinamismo del turismo exige a las organizaciones ser eficientes y eficaces en el manejo de sus recursos. De modo que, entre los aspectos internos que determinan la competitividad se destacan la capacidad de innovación, la formalización y los recursos tecnológicos como elementos esenciales de su desempeño empresarial (Lopez, 2009; Tsai, Song y Wong, 2009).

Es así como, la competitividad como índole fundamental en las empresas comprende varios factores que han sido centro de estudio en distintas investigaciones, cuyos alcances indican aspectos internos a la empresa, y que implican las operaciones internas a la empresa. Siendo aún insuficiente los estudios que se abordan desde una perspectiva de las empresas turísticas (Izard y de Catalunya, 1999) evidenciando la necesidad de profundizar este sector desde la gestión de las capacidades de innovación y tecnológicas (Pulido-Fernández y López-Sánchez, 2016) que generan más oportunidades de innovar asi como aquellos tipos de innovaciones no tecnológicas que promueven el desempeño y la competitividad empresarial de las empresas turísticas (Guerrero-sanchez, 2020).

Ante lo mencionado la pregunta a investigar permite el siguiente planteamiento. ¿tienen la innovación y la tecnología una relación positiva con la competitividad empresarial en las empresas del sector turístico? De manera que, el objetivo de esta investigación es analizar la capacidad de innovación y tecnológica como elementos determinantes de la competitividad empresarial y que de alguna manera contribuyen al

buen desempeño de las organizaciones turísticas, resaltando para ello la importancia de la formalización de las organizaciones que operan en el sector.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Las ventajas competitivas empresariales corresponden a la operación interna de las organizaciones y la eficiencia macroeconómica de las unidades productivas que funcionan dentro del sector territorial, dado el comportamiento de la productividad, del proceso productivo y el capital humano empleado. En tal sentido, desde la Teoría de Recursos y Capacidades (TRC) se le atribuye el éxito de la empresa a las características de los recursos y capacidades que la empresa controla y que generan rentas; siendo determinante una gestión eficiente de los recursos y capacidades que permiten la obtención de ventajas competitivas (Teece, Pisano y Shuen, 1997).

La innovación en la oferta, la gestión de la calidad, la inversión en capital humano, las alianzas estratégicas y la adecuada gestión de la información son elementos que poseen un efecto positivo sobre el resultado competitivo de las empresas de la rama turística. Teniendo en cuenta todos los parámetros de la competencia y fomentando la competitividad empresarial, así como el análisis y la planificación estratégica y la mejora continua, para el éxito del sector.

(Garcés-Pérez, Sarmiento Ramírez y Paneca González , 2018).

Entre tanto, Bañuls (2009) manifiesta que al pasar los años hay que fomentar la competitividad para enfrentar los nuevos retos que se presentan a diario, considerando los factores innovación, tecnología, flexibilidad productiva y calidad; puesto que descuidar estos conlleva a desmejorar los procesos administrativos y operativos de la empresa, originando un bajo nivel de competitividad en el mismo mercado. Adicionalmente, López, (2009) y Tsai, Song y Wong, (2009) también destacaron aspectos internos como la capacidad de innovación, la formalización y los recursos tecnológicos.

Dicho lo anterior, los factores internos de este estudio tras la revisión de la literatura están de terminados por aspectos como: la Calidad y servicio al cliente, las capacidades tecnológicas y de innovación, teniendo en cuenta aquellos factores planteados por Bañuls (2009); López et al.(2009); Tsai, Song y Wong, (2009) que de alguna manera infieren en el sector turístico. Pues la competitividad es un proceso de generación y difusión de competencias, el cual depende no solo de factores micro-económicos sino también de las capacidades que ofrece el territorio para facilitar las actividades económicas (Sobrino, 2002).

1.1. Planteamiento de las hipótesis de la investigación

1.1.2. Relación entre tecnología y la competitividad

La tecnología es definida como una forma de encontrar ventajas competitivas al utilizar los sistemas y las tecnologías de la información disponibles para diseñar servicios en donde el usuario buscan sinergias tanto de los proveedores internos como externos en la prestación de servicios básicos y complementarios.

Con la finalidad de ofrecer un servicio de manera más eficiente muchas empresas turísticas adquieren nuevas tecnologías y capacitan a sus empleados en la utilización de las mismas, lo cual beneficia de manera importante a los turistas y a los prestadores de servicios turísticos ya que pueden tener acceso a internet, sistema de localización o GPS, servicios de telecomunicaciones y sistemas de reservaciones (Pérez, 2011).

Para Pulido-Fernández y López-Sánchez, (2016) las TIC han cambiado el panorama turístico modificando el futuro de la intermediación turística, así como los servicios de los turistas, antes, durante y después del viaje. Entre tanto, los intermediarios tradicionales han reestructurado sus procedimientos para actualizar su oferta, mejorar la satisfacción de sus clientes y mantener la competitividad.

De manera que, el apoyo a las funciones operativas a través de las tecnologías de información resulta de vital importancia para desarrollar una estructura competitiva del negocio (RICYT, 2009 y Martínez & álvarez, 2006), siendo una opción viable de inversión la incorporación

y el uso de tecnologías con la finalidad de forjar un desarrollo más competitivo de la actividad turística (Perez, 2011). Ante lo expuesto se propone la siguiente hipótesis

H1: Existe una relación positiva entre la Tecnología y la competitividad empresarial en las empresas turísticas

1.1.3. Relación entre la innovación y la competitividad

La innovación se entiende como los cambios y modificaciones que conllevan a nuevas formas y adaptaciones en productos, procesos, tecnologías, métodos de trabajo y estrategias de comercialización y marketing en el mercado, los cuales inciden en los hábitos de consumo y decisiones de compre de los consumidores, así como en los sistemas de operación de las empresas.

El interés de una empresa a innovar se da por la convicción de los altos mandos que son quienes toman las decisiones importantes en términos de inversión; de tal modo que, la innovación vista como una estrategia para permanecer vigente en el medio, establecer planes de mejoramiento y de acción para lograr el crecimiento (Montalvo, 2007). Lo cual, permite una utilización más eficaz de los recursos y capacidades internas de la organización para determinar sus competencias claves y ventajas competitivas.

La innovación es asumida como resultado de la competitividad empresarial (Rubio y Aragón, 2006; Martínez, Santero, Sánchez y Marcos, 2009; Martínez, Charterina y Araujo, 2010). En estos momentos la utilización de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) las que comprenden una de las principales fuentes de innovación (Llano y López, 2006). En tal sentido, en términos de innovación la digitalización y la inteligencia artificial juegan un papel relevante en la promoción y venta de los productos turísticos.

Por lo tanto, la generación de innovaciones para la competitividad se genera tanto al interior de la empresa como en el exterior con su entorno (Fuentes, 2008). Según López et al. (2009) los resultados de estudios de ámbito internacional que analizan indicadores elaborados por el Foro Económico Mundial, el Global Competitive- ness In-

dex (GCI) y el Networked Readiness Index (NRI), reflejan la gran relación existente entre la innovación el uso de tecnología y nivel de competitividad. Siendo, los conocimientos y experiencias organizativas fuentes de valor para la creación de productos y procesos, que indican una actitud y cultura pro innovativa, generando cambios importantes en la organización (Armenteros- Acosta, 2012). Por lo anterior, se propone la siguiente hipótesis.

H2: Existe una relación positiva entre la innovación y la competitividad empresarial en las empresas turísticas

2. METODOLOGÍA

Se realizó un estudio de tipo descriptivo-relacional, a una muestra de 409 establecimientos. con un margen de error del 5%, a un nivel de confianza del 95%. Se aplicó un cuestionario con preguntas de escala tipo Likert de 5 puntos, para el caso de las variables que evaluaron los elementos capacidades de tecnología e innovación y aspectos relacionados con la formalización de las empresas, objetos de estudio para valorar la variable competitividad, con base en los criterios de De La Cruz, Morales y Carrasco; 2006 y Bañul, 2009).

El cuestionario fue aplicado a gerentes y administradores de los establecimientos turísticos y el software utilizado para el cálculo de los parámetros estadísticos, fue en el programa SPSS versión 25. Tras los hallazgos de esta investigación se logró determinar el análisis de fiabilidad de las escalas, mediante el calculó del coeficiente de Cronbah a través del software estadístico obteniéndose resultados favorables del 9.42 para las variables evaluadas. Finalmente, para la contrastación de la hipótesis se realizo un análisis multvariariado de los datos en las empresas objeto de estudio.

3. RESULTADOS

3.1. Perfil descriptivo y de formalización de las empresas turísticas

Los resultados del análisis estadístico de las variables de estudio permitieron realizar la caracterización de las organizaciones por razón social, cargo, nivel educativo y tipo de empresa. Así como distinguir las características de formalización, cuyas puntuaciones indicaron niveles regulares de implementación en Normas técnicas Sectoriales de Turismo (3.56) poca existencia de sistemas de gestión de calidad turística (3.62), así como también, una evaluación y reconocimiento regular del nivel de sostenibilidad (3.66) en las empresas turísticas. Con un rango de valoración mínima de (3.56) y máximo de (3.66).

Por otro lado, los hallazgos de las características que determinan los factores de tecnología e innovación se describen en las siguientes tablas (1 y 2).

3.2 Análisis de los factores tecnología e innovación

Tabla 1. Elementos descritivos de la Tecnologia

Variable	Media	Desviación estándar
Invierte en el mejoramiento de tecnología de sus servicios y productos	4.34	0.92
Tienen convenios con universidades o centros tecnológicos como vía para la innovación	3.65	1.49
Observan cambios tecnológicos en otras empresas y los adaptan rápidamente	4.04	1.12
Realizan programas de mantenimiento preventivo a todos los equipos e infraestructura	4.25	0.95

Las dimensiones de la tecnología representadas en la tabla 1, indican puntaciones medias que oscilan del 3.65 al 4.34; con desviaciones mínimas del 0.92 y con una máxima del 1.49; lo que demuestra valoraciones explicativas en acciones concretas como la inversión en el mejoramiento de tecnología en productos y servicios (4.34), la realización de programas de mantenimiento preventivo en equipos e infraestruc-

tura, siendo carentes aun, los convenios con universidades o centros tecnológicos como vía para la innovación con una valoración media del (3.65).

Tabla 2. Elementos descriptivos de la innovación

Variable	Media	Desviación estándar
Implementa metodologías de innovación para mejorar sus productos y servicios	4.36	0.93
Innovación sus modelos de venta y promoción	4.24	0.88
Invierte en la formación del personal en temas de innovación en ventas	4.20	1.01
Invierte en el mejoramiento de innovación de sus servicios y productos	4.34	0.92

Por su parte, las dimensiones de la innovación representadas en la tabla 2, reflejan valoraciones medias que oscilan del 4.20 al 4.36; con desviaciones mínimas del 0.88 y con una máxima del 1.01; lo que indica resultados puntuales en aspectos como la implementación de metodologías de innovación para mejorar los productos y servicios (4.36), la inversión en el mejoramiento de tecnología e innovación (4.34), además de la innovación en los modelos de venta y promoción. Teniendo un promedio por encima de (4.20) en todas las variables.

3.3. Análisis de correlaciones

Tabla 3. Correlación competitividad Vs dimensiones de los factores internos

Variable (item)		Competitividad
Tecnología	Correlación de Pearson	0.905
	Valor p	0
	N	409
Innovación	Correlación de Pearson	0.865
	Valor p	0
	N	409

Al evaluar la correlación entre la competitividad Vs las dimensiones de los factores internos, se contrasto que el análisis por dimensión arrojo,

que los aspectos identificados evidencian correlaciones significativas ($p<0,05$). Los valores más representativos y, por lo tanto, más significativos ocurren en la tecnología ($R= 0.905$; $p<0.05$), y el factor de menor fuerza fue la innovación ($R= 0.865$; $p<0.05$).

Por lo tanto, sí existe relación significativa de la tecnología y la innovación para generar competitividad empresarial, las correlaciones de las dimensiones evaluadas arrojaron un nivel de p-valor inferior al 0.05, lo cual es confirmado en el estudio al apreciar valoraciones altas del coeficiente de Pearson (R), indicando que todos los ítems influyen en la competitividad

4. DISCUSIONES Y CONCLUSIONES

Los hallazgos indican que tanto la tecnología como la innovación son factores internos determinantes y significativos para la competitividad empresarial de la industria turísticas. Frente al factor tecnología este fue el mejor valorado con una media del 4.27, y la innovación, pese a obtener valoraciones por encima de 4.07 fue la menor calificada. Sin embargo, tal como señala Armenteros- Acosta (2012)

Es importante la reinvensión, de los procesos estrategicos y productivos para innovar y valorar el desempeño en la implementación tecnologica. Puesto que, tanto la innovación como la tecnología dependen en gran medida del apoyo financiero por parte del propio gerente de las empresas y que existan políticas públicas que apoyen las iniciativas del empresario tendientes a elevar su nivel tecnológico. Jaramillo et al. (2012).

Los resultados permitieron determinar que sí existe relación significativa de la tecnología y la innovación indicando que todos los ítems influyen o están relacionados con la competitividad y que todos aportan al objetivo del estudio. Ya que las correlaciones de las dimensiones evaluadas arrojaron un nivel de p-valor inferior al 0.05, al reflejar valoraciones altas del coeficiente de Pearson (R),

Para el caso de la gestión tecnológica en las empresas estudiadas los aspectos a mejorar evidencian la necesidad de generar más convenios

con universidades o centros tecnológicos como vía para la innovación, así como la aplicación de técnicas de benchmarking que impliquen nuevas tendencias en los canales de promoción y venta para impulsar la innovación turísticas del sector. No obstante, este estudio al igual que el planteado por Jaramillo et al., (2012) encontraron evidencia empírica significativa entre las variables tecnología e innovación y el éxito competitivo; siendo estos factores los que permiten planear estratégicamente innovaciones en sus procesos, productos y la gestión comercial con alcance en TIC, influyendo en la rivalidad y competitividad entre las empresas.

Por otro lado, se evidencio que existe un mayor alcance en la implementación de metodologías de innovación hacia la mejora de productos y servicios, la inversión en el mejoramiento de tecnología e innovación, así como en la realización de programas de mantenimiento preventivo en los equipos e infraestructura y aquellas acciones enfocadas a la innovación en los modelos de venta y promoción de la industria turística.

En el caso específico de este sector turístico, los elementos relacionados con las capacidades tecnológicas y de innovación pese a tener una relación positiva frente a la competitividad, indican un bosquejo hacia la implantación de la Tecnologías de la información y la comunicación, mediante la vinculación de plataformas virtuales, así como la innovación acertada en la promoción y venta productos turísticos para mejorar la competitividad.

En cuanto a la variable menor valorada dentro del factor innovación fueron los convenios con universidades o centros tecnológicos como vía para la innovación, lo cual indica que se deben mantener y mejorar esas relaciones en red, ya que este tipo de acuerdos se enmarca en la cooperación que se establece entre la universidad y la empresa para I+D, la búsqueda de fondos para la financiación de los proyectos, la adquisición y modernización de laboratorios y equipos, estímulos de investigadores y las investigaciones en red.

De modo que, la cooperación con la empresa abre una vía para la aplicación de los conocimientos generados en la universidad y establece

una plataforma que permite la transferencia de tecnología entre ambas entidades. Según Perkmann, Neely y Walsh (2011), cuatro son los motivos por los que las empresas cooperan con las universidades: el deseo de acceder a financiación gubernamental, el interés por tener acceso a conocimiento básico científico; el deseo de mejorar su capacidad de resolución de problemas a través de la asistencia y asesoramiento de universidades en programas de investigación, y la posibilidad de alcanzar beneficios con la alianza, mejor reputación y la conformación de redes para el trabajo colaborativo, entre otros.

Así, la competitividad empresarial en las empresas turísticas está determinada por procesos que implican la optimización de los recursos mediante la calidad e innovación de los productos y servicios turísticos, así como la inversión en tecnológica que permite la implementación de procesos respuestas rápidas a clientes, el uso de las Tics y estrategias de posicionamiento de la marca. Tal como indica izard, (1999) el modelo de las organizaciones virtuales explota aquellos elementos diferenciadores que aportan flexibilidad, capacidad y rapidez de respuesta, dentro de una estrategia dirigida a satisfacer al consumidor.

Finalmente, esta investigación sirve de insumo para diagnosticar aquellos procesos internos que efectivamente inciden en la competitividad de las empresas del sector turístico, reconociendo la particularidad de las entidades estudiadas, así como su nivel de gestión organizativa que los lleva a innovar e invertir en procesos de tecnificación en el sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Armenteros Acosta, M. D. C., Elizondo, M. M., Ballesteros Medina, L. L., & Molina Morejón, V. (2012). Las Prácticas De Gestión De La Innovación En Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas: Resultados Del Estudio De Campo En Piedras Negras Coahuila, México (Micro, Small and Medium Enterprises Innovation: The Case of Piedras Negras, Coahuila, Mexico). Revista International Administración & Finanzas, 5(4), 29-50.

Astro Spila, J., Rocca, L. & Ibarra, A. (2009). Capacidad de absorción y formas de aprendizaje para la innovación: un modelo conceptual. Projectics / Proyéctica / Projectique, 1(1), 63-76. doi:10.3917/proj.001.0063.

Bañuls, A. (2009). El papel del capital humano en el sector turístico: algunas reflexiones y propuestas. Revista Cuadernos de Turismo. Recuperado de: http://revistas.um.es/turismo/article/view/92651/89131Volumen 24, (53-64). Murcia, España..

De La Cruz, I., Morales, J., & Carrasco, G. (2006, May). Construcción de un instrumento de evaluación de capacidades en la empresa: Una propuesta metodológica. In Memorias del X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas, AC (ACACIA). http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/P15T3-1.pdf

Fuentes Flores, Noé A, 2008, "Elementos de la política de desarrollo empresarial: el caso de Baja California, México", Trajetórias de Desenvolvimento Local e Regional: umacomparação entre as Regiões do Nordeste Brasileiro e a BaixaCalifórnia, México.

Gómez, G. (2001). Análisis competitivo de las pequeñas y medianas empresas panificadoras del Distrito Federal en su entorno Agroindustrial: TrigoHarina-Panificación. (Tesis de Grado). Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

Guerrero Sánchez, D.L. (2020). El impacto de la capacidad de absorción potencial del conocimiento sobre la innovación en marketing, Contaduría y Administración, 66(2). Recuperado de: http://cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/2294

Jaramillo, M. J., Benau, M. A. G., & Grima, A. Z. (2012). Factores que determinan los honorarios de auditoría: Análisis empírico para México. Revista Venezolana de Gerencia, 17(59), 387-406.

Izard, O. M., & de Catalunya, G. (1999). Visión estratégica de las organizaciones virtuales en el turismo: Aprovechamiento de las tecnologías y la comunicación y la información en la competitividad de las empresas turísticas. Estudios turísticos, (142), 73-84.

LLANO, C. y LÓPEZ, A. M. (2006): «El esfuerzo innovador en las TICs de la Administración Pública española», Análisis Local, número 67, IV/2006

López García, A. M., Méndez Alonso, J. J., & Dones Tacero, M. (2009). Factores clave de la competitividad regional: inovación e intangibles. Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía. Recuperado de: https://repositorio.uam.es/handle/10486/663815.

Martínez, J. y Álvarez, C. (2006). Mapa de competitividad para el diagnóstico de Pymes. En las memorias XI foro de Investigación. Congreso Internacional de Contaduría y Administración e Informática. México, D.F.

Martínez López, A.M. (2009). Innovation in the Spanish tourism industry: factors determining the innovate capacity of the Spanish hotel sector, using the approach of the strategic management process. European Journal of Tourism Research, 2, (2), 194-196.

Martínez, M., Santero, R. Sánchez, L. y Marcos, M. (2009). Factores de competitividad de la pyme española 2008. Madrid, España: Fundación EOI,Esc.Organiz.Industrial,.

Martínez, R., Charterina, J., y Araujo , A.(2010). Un modelo causal de competitividad empresarial planteado desde la VBR: capacidades directivas, de innovación, marketing y calidad. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 16 (2), 165-188. https://doi.org/10.1016/s1135-2523(12)60117-8

Montalvo Corral, Carlos, 2007, "¿Qué origina la innovación en las empresas?" en Dutrenit, Gabriela, Javier Jasso, Daniel Villavicencio, Coordinadores, Globalización, acumulación de capacidades e innovación, los desafíos para las empresas, localidades y países. México D.F, Fondo de Cultura Económica, 225-249 pp.

Pérez, R. M. I. (2011). Diagnóstico de la calidad y competitividad del sector turístico en México. Cuadernos de turismo, (28), 121-143.Recuperado de: https://www.redalyc.org/pdf/398/39821278007.pdf

Perkmann, M., Neely, A. y Walsh, K. (2011). ¿Cómo deben evaluar las empresas el éxito en las alianzas entre la universidad y la industria? Un sistema de medición del desempeño. Gestión de I + D , 41 (2), 202-216. https://www.researchgate.net/profile/Markus_Perkmann/publication/228130526_How_Should_Firms_Evaluate_Success_in_University

Pulido-Fernández, J. I., & López-Sánchez, Y. (2016). La cadena de valor del destino como herramienta innovadora para el análisis de la sostenibilidad de las políticas turísticas. El caso de España. Innovar, 26(59), 155-176. Recuperado de: http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v26n59/v26n59a12.pdf

RICYT – Red de Indicadores de Ciencia y Tecnologia (2009) Manual de Lisboa http://www.ricyt.org/2019/09/manual-de-lisboa-2009-2/

Rubio, A. y Aragón, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme. Revista de empresa, 17, 32-47.

Saavedra García, M. L., Milla Toro, S. O., & Sánchez, B. T. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. FAEDPYME INTERNATIONAL REVIEW, 2(4), 18-32. Spiegel, M. R. (1991). Principios estadísticos. Universia Bussiness Review, 82-95.

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. Strategic management journal, 18(7), 509-533. https://onlinelbrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z

Tsai, H., Song, H. y Wong, K. (2009). Tourism and hotel competitiveness research. Journal of Travel & Tourism Marketing, 26(5-6), 522-546. https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/10548400903163079

MIDIENDO EL IMPACTO DE LAS TICS EN LOS PAÍSES DE LA OCDE: UN ANÁLISIS DE EFICIENCIA

Xosé Luis Fernández
Marta de la Fuente
Javier Gundelfinger
Pablo coto
Pedro Casares
Universidad de Cantabria, España

RESUMEN

Este estudio estima la contribución de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) a la eficiencia en la producción y crecimiento de los países de la OCDE durante el período 2000-2018. Utilizando métodos SFA (análisis de fronteras estocásticas), este artículo contribuye a la literatura científica estimando el impacto de las TICs en la eficiencia de los países de la OCDE, a través de dos perspectivas diferentes: el nivel de implementación de las TICs (uso de las TICs) y el nivel de producción tecnológica (producción de TICs).

Nuestra investigación muestra que el uso y la producción de las TICs son variables importantes para mejorar la eficiencia del país y, por lo tanto, el crecimiento económico. Este análisis destaca el efecto inherente de la investigación, alta tecnología o acceso a internet de banda ancha en los territorios. Además, los resultados empíricos muestran que la dependencia externa de las TICs afecta negativamente a la eficiencia interna del país.

PALABRAS CLAVE:

Eficiencia técnica • OCDE • TICs • Ineficiencia • Estocástico

INTRODUCCIÓN

El término "TICs" abarca una diversidad de tecnologías de la información y la comunicación (bienes y servicios) que están destinadas principalmente a cumplir o habilitar la función de procesamiento de información y comunicación por medios electrónicos, incluida la transmisión y visualización (OCDE, 2009a).

Aunque parezca una eternidad, la revolución de la tecnología de la información comenzó recientemente. Podría ambientarse a finales de los años sesenta cuando Marcian Edward Hoff Federico Faggin concibieron y comercializaron el primer microprocesador. En los años siguientes, la revolución se intensificaría. Robert Metcalfe desarrolló la que sería la red más popular del mundo (Ethernet). En 1975 (año en que William H. Gates y Paul Allen fundaron Microsoft) se lanzó al mercado la primera computadora personal. En 1989, el proveedor de telecomunicaciones CompuServe permitió la expansión del correo electrónico. En 1990, la World Wide Web revolucionó el soporte de la transmisión de información (Carr et al. 2004).

El crecimiento de las tecnologías de la información y las comunicaciones ha adquirido una forma exponencial desde la llegada del siglo XXI. La población con acceso a internet se ha multiplicado por 3 en los países de la OCDE en los últimos veinte años (en el caso del acceso a la banda ancha se ha multiplicado por más de 25). Sin embargo, todavía existen grandes diferencias en el uso de tecnologías de la información dentro de los países. Así, los países de Europa occidental tienen tres veces más acceso a la banda ancha fija que los países latinoamericanos.

Los economistas clásicos han relacionado el crecimiento económico con el bienestar de un país ya desde principios del siglo XVIII. Sin embargo, las diferencias en las velocidades de crecimiento económico dan lugar al desarrollo de diversas teorías del crecimiento económico (Solow, 1956; Romer, 1986; Lucas, 1990), y al desarrollo de un gran volumen de literatura que intenta arrojar luz en las raíces del crecimiento económico.

Hoy en día, existen pocas dudas de que las tecnologías de la información y la comunicación son la base de importantes eficiencias de producción global. Sin embargo, la rapidez y continuidad de los cambios que se producen en las tecnologías de la información dificultan medir su impacto en la eficiencia productiva. Esta dificultad se ha observado desde el inicio de la revolución de las TICs. Así, Solow (1987) en la famosa paradoja de la productividad afirmó que "se puede ver la era de la informática en todas partes, excepto en las estadísticas de productividad".

Las TICs son parte de nuestra sociedad y economía. Así, los principales usos de las TICs son salud, asistencia social, servicios educativos, manufactura y administración pública (OCDE, 2014).

Esto nos lleva a cuestionarnos qué efecto están teniendo las TIC en la eficiencia en la que producimos y por tanto en el crecimiento económico y el bienestar social. No hay duda de que una mejor gestión de la información conduce a mejoras en la eficiencia de los procesos. Sin embargo, los avances tecnológicos traen complejidad, lo que afecta la curva de aprendizaje (Wright, 1936).

Si bien se ha avanzado en la definición y estudio de las TIC, esto no significa que sepamos el impacto exacto de la “tecnología inteligente” en la eficiencia y el crecimiento de los territorios a corto y largo plazo. Este artículo tiene como objetivo contribuir a la literatura económica en dos aspectos diferentes:

Primero, mediante la estimación de la eficiencia técnica global mediante técnicas de SFA, tomando como punto de partida el modelo de crecimiento propuesto por Mankiw et al. (1992).

En segundo lugar, evaluando el impacto de las TICs en la eficiencia de los países de la OCDE desde dos perspectivas diferentes: el uso de las TICs y la producción de las TICs. Esta cuestión ha sido considerada de gran interés, dado que el avance de las TICs es uno de los temas sociales y económicos más importantes de las últimas décadas, hasta el punto de que ha creado lo que algunos llaman la revolución de las TICs.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera: la segunda sección revisa la literatura existente sobre TICs y su relación con el crecimiento económico. En el tercer apartado se propone el modelo teórico que se estimará posteriormente. En el cuarto apartado se revisa la información estadística utilizada en este trabajo. A continuación, se estima el modelo propuesto y los principales resultados se muestran en la quinta sección. Finalmente, la sexta sección presenta las principales conclusiones de esta investigación.

1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Desde principios de la década de 1930, los investigadores han prestado especial atención a la innovación (Hasan y Tucci, 2010) y su vínculo con el desempeño empresarial, regional o nacional. La innovación se consideró la base de la ventaja competitiva de una nación sobre otra (Porter, 1990; Drucker, 1993; Färe, 1994) y un proveedor de crecimiento económico sostenible (Grossman y Helpman, 1991; Li et al., 2017; Maradana et al., 2017; Thompson, 2018).

La metodología de contabilidad del crecimiento (Solow, 1957) se ha utilizado frecuentemente para estudiar el efecto de la innovación como fuente de crecimiento económico. La evidencia de una relación positiva entre innovación y crecimiento económico se ha confirmado con el tiempo. Así, arrastrados por la paradoja de Solow (1987), la mayoría de los estudios de la década de 1990 encontraron una comprensión débil entre el crecimiento económico, la productividad y las nuevas tecnologías (Brynjolfsson et al., 1993; Oliner et al., 1994; Brynjolfsson, E., Y Hitt, 1996). Sin embargo, no tardó en aparecer la primera evidencia de una relación positiva entre nuevas tecnologías, crecimiento y eficiencia (Schreyer, 2000; Dedrick et al., 2003; Griffith et al., 2004; Liman et al., 2004). La relación positiva se confirmó con mayor determinación en los años siguientes (Wong et al., 2005; Kneller y Stevens, 2006; Alonso et al., 2010; Oliveira-Pires et al. 2012; Coto-Millán et al., 2015)

Los investigadores han estudiado la relación entre el crecimiento de la innovación y la productividad con la inversión extranjera directa

(Gholami 2006; Ghosh et al., 2013; Liu et al., 2015) inversión pública y privado en I + D (Liu et al., 2015;), inversión tecnológica extranjera (Brynjolfsson, 2014), y el marco regulatorio (Gargallo-Castel et al., 2012; Bengoa et al., 2017; Chen et al., 2018). También se han realizado otros estudios para encontrar los determinantes de la mala asignación en la innovación (Li et al., 2017).

En los últimos años se han realizado varios trabajos para medir la competitividad regional utilizando la metodología de contabilidad del crecimiento. Estos estudios han encontrado un impacto positivo de los stocks de capital público y (sobre todo) privado en la eficiencia regional (Cappelen et al., 2003, Delgado y Álvarez, 2004; Deliktaş y Balcilar, 2005, Enflo y Hjertstrand, 2009).

Además, se ha encontrado evidencia de que el gasto en educación (Delgado y Alvarez, 2003) y los desarrollos logísticos (Coto-Millán et al., 2016) incrementan la productividad nacional.

Este análisis de eficiencia tiene como objetivo contribuir al análisis del efecto de los nuevos desarrollos de la innovación en la eficiencia interna de cada país. La evaluación de la relación entre las TICs y la eficiencia es especialmente relevante para los territorios, ya que las tecnologías inteligentes son cada vez más importantes.

2. METODOLOGÍA Y MUESTRA

2.1. Diseño de la metodología: la perspectiva empírica de la eficiencia

El nivel de eficiencia de un territorio es el resultado de la comparación entre el nivel de imputs (recursos) utilizados por el territorio y el output o resultados obtenidos en términos de producción (producción, crecimiento, calidad de vida, etc.) (Farrel, 1957; Koopmans 1951; Lebel y Stuart 1998).

Según Solow (1956), la tasa de crecimiento de la producción se puede descomponer en dos componentes principales: la contribución de los factores de producción y el residual, generalmente denominado Productividad total de los factores (PTF).

Se puede demostrar que es posible expresar el nivel de PTF de un territorio i en el tiempo t, a la eficiencia de un territorio "base" en un año "base". Siguiendo a Mankiw Romer y Weil (1992), la producción de un territorio (Y_{it}) puede ser determinada por los niveles de stock de capital (K_{it}), la cantidad de fuerza de trabajo (L_{it}) y el stock de capital humano HK_{it} utilizado en el proceso de producción:

$Y_{it} = f(A_{it}, K_{it}, L_{it}, HK_{it})$	(1)

El parámetro A describe la productividad neutral de Hicks y se puede descomponer (Coelli et al., 2005) en el nivel de tecnología, B, el nivel de eficiencia, U, y un error de medición, V, para capturar la naturaleza estocástica de la frontera. Los efectos de la eficiencia dependen de un conjunto de variables (co-variables) Z. Teniendo en cuenta estas preocupaciones, la expresión (1) se transforma en (2) y (3) de la siguiente manera:

$y_{it} = A_{it} \cdot f(k_{it}, hk_{it}) \cdot g(\xi_{it})$	(2)
$\xi_{it} = U_{it}(Z_{it}) + V_{it}$	(3)

El nivel de productividad total de los factores ($TFP_{it} = A_{it} \cdot g$ (ξ_{it} en la ecuación (2) depende del progreso tecnológico (incorporado y desencarnado), A_{it}, de las co-variables externas, Z_{it}, y un error de medición, V_{it}, que captura la naturaleza estocástica de la frontera. Las letras minúsculas indican que las variables previamente definidas se miden por unidad de trabajo. Una forma funcional apropiada, f (·), en la Ecuación (2), idealmente debería ser flexible, fácil de calcular y permitir la imposición de homogeneidad. Una forma funcional de producción comúnmente utilizada es la forma *translog*, que, siguiendo la especificación de Battese et Coelli (1995), satisface la especificación anterior:

$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 h_{it} + \beta_2 k_{it} + ½ \beta_{11} (h_{it})^2 + ½ \beta_{22} (k_{it})^2 + \beta_{12} h_{it} k_{it} + (v_{it} - u_{it})$ (4)

En (4), β_k y β_{kk} (k = 1, 2) representan la elasticidad del producto a los insumos; v_{it} es una variable aleatoria que se supone que es iid $N(0, \sigma^2_V)$ y se distribuye independientemente de u_{it}, que tiene la siguiente especificación:

$$U_{it} = z_{it}\delta + v_{it} \qquad (5)$$

En (5) z_{it} es un vector (1 x m) de variables explicativas asociadas a la ineficiencia técnica de la producción de territorios a lo largo del tiempo. δ es un vector de parámetros a estimar. Las variables explicativas pueden incluir algunas variables de entrada en la frontera estocástica, siempre que los efectos de ineficiencia sean estocásticos. Si la primera variable z es uno y los coeficientes de todas las demás variables z son cero, entonces este caso representa el modelo especificado en Battese y Coelli. (1992). Como en el modelo de Battese y Coelli (1992), se utiliza la prouesta de Battese y Corra (1977), en la que la varianza se reemplaza σ^2_v y σ^2_u por $\sigma^2 = \sigma^2_v + \sigma^2_u$ y $\gamma = \sigma^2_u / (\sigma^2_v + \sigma^2_u)$.

El parámetro γ se encuentra entre 0 y 1. El cálculo de la eficiencia técnica (TE) para los territorios i-ésimo en la observación t-ésima se define mediante la ecuación: TE_{it}, = exp $(-u_{it})$ = exp $(- z_{it} \delta - v_{it})$. Se propone el método de máxima verosimilitud para la estimación simultánea de los parámetros de la frontera estocástica y el modelo de efectos de ineficiencia.

2.2. Selección y descripción de datos

Este artículo realiza pruebas empíricas del modelo propuesto con datos recopilados de los Indicadores económicos mundiales (WDI) creados por el Banco Mundial. La muestra final consta de un panel de datos desbalanceados de 34 países (pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) durante el período 2000-2019. Los países analizados son; Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Colombia, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Rep. De Corea, Letonia, Lituania, México, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Eslovenia, España, Suecia, Sui-

za, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos. En este estudio, no hemos incluido a los países candidatos a la adhesión como la Federación de Rusia, ni siquiera a los países en adhesión y cooperación reforzados como Brasil, China, India, Indonesia y Sudáfrica.

La información monetaria ha sido deflactada (utilizando el índice deflactor del Banco Mundial) tomando como base el año 2010 para extraer el efecto inflacionario. La estimación de la función translog se ha realizado utilizando el software R y el paquete de R-Frontier Coelli y Henningsen (2019).

Para analizar el impacto de las ICTS e IoT en la TE doméstica, hemos considerado dos aspectos diferentes: el nivel de uso de las Tecnologías Inteligentes en el país (uso de las TIC) y el nivel de innovación y desarrollo de las tecnologías inteligentes (Producción de las TIC).

El uso de las TIC se aproxima por:

• Personas que utilizan Internet (% de la población) (Internet); Los usuarios de Internet son personas que han utilizado Internet (desde cualquier lugar) en los últimos 3 meses. Internet se puede utilizar a través de una computadora, teléfono móvil, asistente digital personal, máquina de juegos, TV digital, etc.

• Importaciones de bienes de TIC (% total de importaciones de bienes) (importaciones de TIC); Las importaciones de bienes de tecnología de la información y las comunicaciones incluyen computadoras y equipo periférico, equipo de comunicación, equipo electrónico de consumo, componentes electrónicos y otros bienes de tecnología e información (diversos).

La producción de TIC se aproxima por:

• Exportaciones de bienes de TIC (% del total de exportaciones de bienes) (exportaciones de TIC); Las exportaciones de bienes de tecnología de la información y las comunicaciones incluyen computadoras y equipos periféricos, equipos de comunicación, equipos electrónicos de consumo, componentes electrónicos y otros bienes de tecnología e información (diversos).

• Solicitudes de patente (Patente); Las solicitudes de patente son solicitudes de patente en todo el mundo presentadas a través del procedimiento del Tratado de Cooperación en materia de Patentes o ante una oficina nacional de patentes para obtener derechos exclusivos sobre una invención: un producto o proceso que proporciona una nueva forma de hacer algo u ofrece una nueva solución técnica a un problema. Una patente protege la invención al propietario de la patente durante un período limitado, generalmente 20 años.

• Empleadores, total (% del empleo total) (estimación modelada de la OIT) (Empleadores); Los empleadores son aquellos trabajadores que, trabajando por su cuenta o con uno o varios socios, tienen el tipo de trabajos definidos como "trabajos por cuenta propia", es decir, trabajos en los que la remuneración depende directamente de los beneficios derivados de los bienes y servicios producidos.), y, en esta capacidad, han contratado, continuamente, a una o más personas para trabajar para ellos como empleado (s).

El modelo, que estima los determinantes de la ineficiencia, propuesto por Battese y Coelli (1995) se expresa en la ecuación (6) como:

$$U_{it} = \delta_0 + \delta_{1(Internet_{it})} + \delta_{2(ICT\ imports_{it})} + \delta_{3(ICT\ exports_{it})} + \delta_{4(Patent_{it})} + \delta_{5(Employers_{it})} + W_{it} \quad (6)$$

La Tabla 1 proporciona una descripción detallada de las variables incluidas en la estimación del modelo especificado en la sección 2.2. El PIB por empleado se ha aproximado a la producción de la función de producción (y). Las variables independientes utilizadas en la función de producción (los insumos) son el Gros Capital Formación (k) y el capital humano (hk).

Table 1. Estadísticos descriptivos (2000-2018)

Variables	Definición y unidades	Mínimo	Máximo	Media
Función de producción				
Producción	PIB per cápita (millones de dólares constantes de 2010) (logaritmos)	8.49	11.43	10.16
Capital	Formación Bruta de Capital per cápita (millones de dólares constantes de 2010) (logaritmos)	-3.72	3.90	0.00
Capital humano	Porcentaje de población con educación primaria y secundaria (bruta), índice de paridad de género (IPG)) (logaritmos)	-0.20	0.14	0.00
Modelo de efectos de eficiencia				
Internet	% de la población con acceso a Internet	2.21	99.01	63.23
Importac. de bienes TICs	Importaciones de bienes TICs (% total de importaciones de bienes)	2.69	21.59	9.08
Exportac. de bienes TICs	Exportaciones de bienes TICs (% del total de exportaciones de bienes)	0.07	34.50	7.25
Solicitudes de patentes	Solicitudes de patente en todo el mundo presentadas a través del procedimiento del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (logaritmos)	0.00	12.65	6.33
Empleados	Autoempleo, total (% del empleo total) (estimación modelada de la OIT)	1.37	8.02	4.30

Fuente: Elaboración propia

3. RESULTADOS EMPÍRICOS

Para estimar la función de producción, a partir de la cual se obtienen las puntuaciones de eficiencia, se utiliza la especificación translog como punto de partida. La función translog es una extensión más flexible de la función Cobb-Douglas y, por lo tanto, no requiere una elasticidad de sustitución constante y unitaria.

La Tabla 2 muestra la estimación de la función de producción para 34 países durante el período 2000-2018. A la derecha se presentan los errores estándar. Los métodos de máxima verosimilitud han estimado empíricamente el modelo. Es de destacar que los coeficientes de todas las variables de entrada tienen el signo esperado y todas las variables son significativas. Los coeficientes de primer orden en el cuadro 2 pueden identificarse como elasticidades del producto evaluadas como desviaciones de la media geométrica.

El coeficiente relacionado con el capital (Formación Bruta de Capital) indica que aumentar 1% su monto mejora la producción en 0,95% mientras que aumentar la misma proporción de capital humano (investigadores) mejora la producción en 0,69%. La suma de los coeficientes de estas dos variables es mayor que la unidad, lo que indica la existencia de rendimientos crecientes a escala sobre la producción global.

El signo positivo del coeficiente de segundo orden, que indica que la productividad marginal de los factores de entrada crece a medida que se agregan unidades adicionales de factor. Este efecto es mucho mayor y más significativo en el caso del capital humano. Por último, el signo del producto cruzado de los insumos indicaría la sustituibilidad de los factores productivos. Unidades adicionales de capital humano compensarían las unidades más pequeñas de capital físico.

Table 2: Estimación SFA (periodo 2000-2018)

	Estimación Maximo-Verosimil	
Variable	Coeffic.	Std..Error
Constante	8.8695	(0.024)***
Capital	0.9535	(0.007)***
Capital humano	0.6938	(0.076)***
Capital²	0.0268	(0.005)***
Capital humanol²	1.8666	(0.927)**
*Capital*Capital humano*	-0.2498	(0.043)***
$\sigma^2=\sigma_\varsigma^2+\sigma_\mu^2$	0.0375	(0.004)***
γ	0.4855	(0.121)***

Nota: 0 '***', 0.01 '**', 0.05 '*', 0.10 ' '
Fuente: Elaboración propia

Para probar el modelo, utilizamos varias pruebas de supuestos sobre los parámetros de la estructura de producción. La decisión se toma basándose en el estadístico de razón de verosimilitud generalizada, la prueba t para el coeficiente γ no es válida, porque γ está unido al intervalo [0, 1] y, por lo tanto, no puede seguir una distribución t. La prueba de suposición junto con la decisión se informa en la Tabla 2;

$$.LR = -2[\ln\{L(H_0)\} - \ln\{L(H_1)\}] \ (7)$$

En la Tabla 2 los coeficientes tienen los signos esperados, pero para saber si estamos ante un error estocástico, se presentan los siguientes supuestos;

$$H_0: \gamma = 0 \ (8)$$

Si el parámetro γ en (8) fuera muy cercano a cero, indicaría la conveniencia de usar una especificación determinista en el modelo. Si este no es el caso, los supuestos nulos se rechazan y la especificación estocástica puede aceptarse estadísticamente.

Como el parámetro γ se encuentra entre cero y uno, indica la importancia del término de ineficiencia. Si γ es cero, el término de ineficiencia u es irrelevante y los resultados deben ser iguales a los resultados de MCO. Por el contrario, si γ es uno, el término de ruido v es irrelevan-

te y todas las desviaciones de la frontera de producción se explican por ineficiencia técnica. Como la estimación de γ es 0,485, se puede concluir que tanto el ruido estadístico como la ineficiencia son importantes para explicar las desviaciones de la función de producción.

La Tabla 3 muestra los resultados de la eficiencia media de los territorios durante el período 2000-2018. El nivel medio estimado de eficiencia en todos los países es del 85%.

Tabla 3. Eficiencia técnica media y rendimientos a escala

TE Eficiencia media	Nº observaciones
2000-2018 0.854	527

Fuente: Elaboración propia

Dado que la ineficiencia está significativamente presente en los países de la OCDE, hay espacio para investigar sus determinantes, es decir, los factores que inciden en la eficiencia de los territorios y, por ende, en la productividad total de los factores. Los resultados del modelo de efectos se muestran en la tabla 4.

Tabla 4: Efectos de la innovación en la eficiencia de los países de la OCDE (2000 2018)

	Modelo de frontera de efectos de eficiencia técnica (período 2000-2018)	
Constant	1.0797	(0.163)***
Internet	-0.0034	(0.000)***
Importaciones de bienes TICs	-0.0567	(0.010)***
Exportaciones de bienes TICs	0.0465	(0.006)***
Solicitud de patentes	-0.0596	(0.011)***
Employers	-0.0300	(0.012)**

Signif. codes: 0 '***', 0.01 '**', 0.05 '*', 0.10 ''
Fuente: Elaboración propia

Tanto el tamaño de los coeficientes como sus signos sirven para la interpretación de las variables que determinan la ineficiencia. Todas las variables son estadísticamente significativas. Dado que la ineficiencia en la expresión (4) se define como la distancia desde la frontera de

producción, un impacto negativo indica un aumento en la eficiencia (es decir, ponerse al día hacia la frontera). Para una mejor comprensión, los factores que determinan la eficiencia se analizan separándolos en producción de TIC y uso de TIC.

Uso de las TIC

El nivel de uso de las TIC en el territorio contribuye a una mejor (más eficiente) asignación de recursos (tecnológicos, económicos y sociales). Esta conclusión puede extraerse analizando tanto la significación como los signos de las variables Importaciones de Internet y TIC. En ambos casos, el nivel de significancia es superior al 99%. Tanto la variable Internet como la variable Importaciones TIC muestran un signo negativo que indica que los incrementos en la población con acceso a Internet están relacionados con mejoras en los niveles de eficiencia de la producción del país. También parece que la importación de bienes de consumo tecnológicos está relacionada con mayores niveles de eficiencia.

Producción de TIC

La exportación de bienes tecnológicos (exportaciones de TIC) está asociada a menores niveles de eficiencia. Así, los países con altos grados de exportación de productos tecnológicos alcanzarían menores niveles de eficiencia.

La variable Solicitud de patentes tiene un nivel de significancia del 99% y signo negativo. Así, territorios con altos niveles de registro de patentes extranjeras alcanzan mayores niveles de producción -al uso de insumos- y, por ende, mayores niveles de eficiencia. Los territorios más eficientes aparecen entre los 10 países del mundo que más solicitudes de patentes hacen (OMPI, 2016).

La variable Empleadores tiene signo negativo y es estadísticamente significativa para explicar la eficiencia. Así, los Territorios con mayores niveles de emprendimiento están más cerca de la "frontera" productiva.

4. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este artículo investiga las dos cualidades intrínsecamente asociadas con el concepto "inteligente": el uso de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y el logro de la "asignación óptima de recursos (eficiencia)". Se desarrolla un modelo teórico, combinando el modelo de Mankiw et al. (1992) con el análisis de frontera estocástica (SFA), para estimar el impacto de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los niveles de eficiencia de los países de la OCDE. Para ello, se ha utilizado una muestra de 34 países de la OCDE durante el período 2000-2018. El impacto de las "tecnologías inteligentes" en la eficiencia de los territorios se analiza de dos formas diferentes: el nivel de implementación de las TIC (uso de las TIC) y el nivel de innovación tecnológica (producción de TIC).

Este artículo contribuye a la literatura al estimar la contribución de las TIC a la eficiencia de los países de la OCDE. Los resultados confirman una relación esencial entre el uso de tecnologías inteligentes y el logro de la "asignación óptima de recursos". Por un lado, encontramos que el uso de dispositivos inteligentes tiene un efecto positivo en los países de la OCDE, siendo un canal perfecto para mejorar la eficiencia. Por otro lado, los resultados de la producción de TIC muestran que la dependencia tecnológica de las TIC impacta negativamente en la eficiencia doméstica de los territorios.

El coeficiente de exportación de TIC representa la dependencia tecnológica de algunos países, que necesitan exportar tecnología en lugar de consumirla. Los resultados muestran, en promedio, que un aumento del 1% en el nivel de exportación de bienes TIC, el nivel de eficiencia técnica del país disminuiría en un 0,046%.

Por el contrario, el nivel Patentes se refiere a la capacidad de innovación del país, mano de obra calificada, así como a la inversión en programas de investigación y desarrollo. Es un pilar fundamental que el nivel educativo permite exportar productos de alto valor agregado. El segundo país más eficiente es el Reino Unido, Athanassopoulos et al. (1997) analizaron las universidades del Reino Unido para un mejor

control de costos-beneficios, para hacer la inversión perfecta y crear valor con la proporción, el dinero y la calidad de la educación.

Este estudio concluye que un aumento del 1% en el nivel de emprendimiento, mejora el nivel de eficiencia técnica del país en un 0.03%. Existen variaciones sustanciales en el nivel de eficiencia entre los países de nuestra muestra. Entre los países más eficientes, tenemos 3 países europeos, liderando el ranking Alemania.

Nuestros resultados son significativos para los legisladores. Tanto la implementación de TIC (uso de TIC) como la innovación tecnológica (producción de TIC) son formas en que los gobiernos pueden mejorar la productividad de un país. Schmidt (2009) dijo que Digital Age cambia la plataforma del mercado; la competencia más fuerte reduce los costos fijos para el suministro del servicio de banda ancha y el servicio de telefonía fija. Las autoridades públicas deben permitir que la revolución de la tecnología inteligente se convierta en un catalizador de la eficiencia en la producción mundial. Además, una mejor regulación de las patentes será atractiva para los investigadores que en la mayoría de las veces son los que acaban patentando.

6. REFERENCIAS

ALONSO A., AUBYN M. ST., (2010): "Public and Private inputs in aggregate production and Growth. A cross-country efficiency approach". Working Paper Series, HO 1154, February 210, European Central Bank, Eurosystem.

ATHANASSOPOULOS A., SHALE E., (1997): "Assessing the comparative efficiency of higher education institutions in the UK by means of data envelopment analysis", Education Economics, 5, pp.117–133.

BATTESE, G.E AND CORRA, G.S. (1977): "Estimation of a Production Function Model with Application to the Pastoral Zone of Eastern Australia" Australian Journal of Agricultural Economics 21: 169-179.

BATTESE G.E., COELLI T.J., (1992): "Frontier production functions, technical efficiency and panel data: with application to paddy farmers in India" International Applications of Productivity and Efficiency Analysis, Kluwer, Boston, 149-165.

BATTESE G.E., COELLI T.J., (1995): "A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel Data" Empirical Economics, 20(2), pp. 325-332

BRYNJOLFOLFSSON E., HITT L.M., (1996): "Paradox Lost. Firm level evidence on the returns to technology information system spending". Management Science, 42(4), pp. 541-558.

BRYNJOLFSSON, E., MCAFEE, A., (2014): The Second Machine Age. Norton & Company.

CARR, N. (2004): Does IT Matter? Information Technology and the Corrosion of Competitive Advantage. Harvard Business School Publishing Corporation.

CAPPELEN, A., CASTELLACCI, F., FAGERBERG, J., & VERSPAGEN, B. (2003). The impact of EU regional support on growth and convergence in the European Union. JCMS: Journal of Common Market Studies, 41(4), 621-644.

COELLI T.J., (1996): A guide to frontier version 4.1: a computer program for stochastic frontier production and cost function estimation, Centre for Efficiency and Productivity Analysis (CEPA) Working Papers 96/07, tcoelli@metz.une.edu.au

COTO-MILLÁN, P., FERNÁNDEZ, X.L. PESQUERA, M.A, AGÜEROS, M., (2015): "Impact of Logistics on Technical Efficiency of World Production (2007–2012)". Networks Spatial Economics.

COTO-MILLÁN, P., INGLADA, V., FERNÁNDEZ, X. L., INGLADA-PÉREZ, L., & PESQUERA, M. Á. (2016). The "effect procargo" on technical and scale efficiency at airports: The case of Spanish airports (2009–2011). Utilities Policy, 39, 29-35.

DEDRICK J., GURBAXANI V., KRAEMER K.L, (2003): "Information Technology and Economic Performance: A Critical Review of the Empirical Evidence", ACM Computing Surveys, 35(1), pp. 1–2.

DELIKTAS, E., & BALCILAR, M. (2005). A comparative analysis of productivity growth, catch-up, and convergence in transition economies. Emerging Markets Finance and Trade, 41(1), 6-28.

DRUCKER P.F., (1993): La sociedad pos-capitalista. Apostrofe, ISBN 9788445500538.

ENFLO, K., & HJERTSTRAND, P. (2009). Relative sources of European regional productivity convergence: A bootstrap frontier approach. Regional Studies, 43(5), 643-659.

FARRELL M.J., (1957): "The Measurement of Productive Efficiency", Blackwell Publishing for the Royal Statistical Society Stable, 120(3) pp. 253-290

FÄRE R., GROSSKOPF S., NORRIS M., ZHANG Z., (1994): "Productivity growth, technical progress, and efficiency change in industrialized countries", American Economic Review, 84(1), pp. 66-83.

GARGALLO-CASTEL A., GALVE-GÓRRIZ C., (2012): "The Impact of ICT on Productivity: The Moderating Role of Worker Quality and Quality Strategy". Management of Technological Innovation in Developing and Developed Countries, Dr. Hong Yi Sun (Ed.), ISBN: 978-953-51-0365-3.

GHOLAMI R., TOM L.S-Y. AND HESHMATI A., (2006): "The Causal Relationship Between Information and Communication Technology and Foreign Direct Investment", The World Economy, 29(1), pp. 43-62.

GHOSH, S. AND MASTROMARCO, C. (2013): "Cross-border Economic Activities, Human Capital and Efficiency: A Stochastic Frontier Analysis for OECD Countries". World Economy, 36: 761–785.

GRIFFITH, R., REDDING, S., & REENEN, J. V. (2004). Mapping the two faces of R&D: Productivity growth in a panel of OECD industries. Review of economics and statistics, 86(4), 883-895.

HENNINGSEN A., COELLI T., (2015): Package `frontier', R statistics. Version 1.1-0

KNELLER, R. AND P. A. STEVENS (2006), 'Frontier Technology and Absorptive Capacity: Evidence from OECD Manufacturing Industries', Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 68, 1, 1–21.

KOOPMANS, T. C. (1951): "An analysis of production as an efficient combination of activities". In Koopmans, T. C., editor, Activity Analysis of Production and Allocation. Jhon Wiley and Sons, Inc.

LEBEL, L.G., W.B. STUART. (1998): Technical efficiency evaluation of logging contractors using a nonparametric model. Journal of Forest Engineering. 9(2):15-24.

LIMAN Y.R., MILLER S.M., (2004): "Explaining Economic Growth: Factor Accumulation, Total Factor Productivity Growth and production Efficiency Improvement". University of Connecticut Department of Economics. Working paper, Nº 2004-20.

LIU, W.-H. (2015): "Intellectual Property Rights, FDI, R&D and Economic Growth: A Cross-country Empirical Analysis". World Economy.

MANKIW, N.G., D. ROMER, AND D. WEIL, (1992): "A contribution to the empirics of economic growth," Quartely Journal of Economics, 107.

MARADANA, R. P., PRADHAN, R. P., DASH, S., GAURAV, K., JAYAKUMAR, M., & CHATTERJEE, D. (2017). Does innovation promote economic growth? Evidence from European countries. Journal of Innovation and Entrepreneurship, 6(1), 1.

OECD (2009a). Guide to Measuring the Information Society, 2009. Available from www.oecd.org/sti/measuring-infoeconomy/guide

OECD (2014): "The Development of fixed broadband networks", OECD Digital Economy Papers, Nº 239, OECD Publishing. Available from: http://dx-doi.org/10.1787/5jz2m5mlb1q2-en

OLINER S.D., SICHEL D.E., (1994): "Computer and output growth revisited: how big is the puzzle?", Brooking Papers on Economic Activity, 2, pp. 273-317.

OLIVEIRA-PIRES J., GARCÍA F., (2012): "Productivity of nations: A Stochastic Frontier Approach to TFP Decomposition", Economics Research International, 1-19.

PORTER, M.E. (1990), Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, New York: Free Press.

ROMER, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. Journal of political economy, 94(5), 1002-1037.

SCHMIDT E., (2009): Grown Up Digital How the Net Generation Is Changing Your World. Don Tapscott.

SCHREYER P. (2000): "The contribution of Information and Communication Technology to Output Growth: A study of the G7 Countries". OECD Science, Technology and Industry Working Papers. 2000/2, OECD Publishing.

SOLOW. R. M.,(1956): "A contribution to the theory of economic growth," Quarterly Journal of Economics, Vol. 70. pp. 65-94.

SOLOW, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. The review of Economics and Statistics, 312-320.

SOLOW R. (1987):"We'd better watch out", New york Review of Books, July 12, pp 36.

WRIGHT, T. P. (1936). Factors affecting the cost of airplanes. Journal of the aeronautical sciences, 3(4), 122-128.

FORMAÇÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS EN EMPRESAS: UMA CONTRIBUICIÓN A LA MOVICEL-TELECOMUNICAÇÕES EM CABINDA

PROF. DOUTOR FRANCISCO CASIMIRO LUBALO
Instituto Superior de Ciências da Educação de Cabinada

RESUMEN

Bajo el título "Formação estratégica de recursos humanos en empresas: uma contribuición a la Movicel-telecomunicações em Cabinda", fue definido como problema científico: ¿Como contribuir a una gestión estratégica de la formación de los recursos humanos de la Movicel-telecomunicaciones en Cabinda? Para contribuir en la solución del problema científico definido fue formulada como hipótesis: con el diseño de un modelo conceptual, cuyo procedimiento general para su operacionalización facilite la participación activa de los recursos humanos de la Movicel-telecomunicaciones em Cabinda, es posible contribuir a una gestión estratégica de su formación. Para constatar/refutar dicha hipótesis, fue preconizado como objectivo general, diseñar un modelo conceptual cuya operacionalización mediante un procedimiento general, contribuya a una gestión estratégica de la formación de recursos humanos de la Movicel-telecomunicaciones de Cabinda. Se percibe logrado el objetivo general, puesto que fue posible diseñar un modelo conceptual que con su operacionalización mediante el procedimiento general contribuya a una gestión estratégica de la formación de recursos humanos de la Movicel-telecomunicaciones de Cabinda. Fue realizada una amplia revisión bibliográfica, articulando métodos empíricos y estadísticos, así como de un estudio de campo, dialogando los paradigmas cualitativo y cuantitativo. Fue constatada la hipótesis formulada, demostrando la integralidad, profundidad y contribución en el proceso de gestión de la formación de los recursos humanos en la Movicel-telecomunicaciones en Cabinda. Se coloca de relieve que los planes de formación definidos por la empresa favorecieron en un 22,0% de RR-HH en formación universitaria, en un 9,1% en formación de nivel medio y en un 34,0% en cursos de formación a corto plazo, o sea, un total de 65,1% de la plantilla, representando un crecimiento del 54,1 % de beneficiados con relación a antes del desarrollo del proceso.

PALABRAS-CHAVE:

Recursos humanos, formación, estrategia y empresa.

INTRODUCCIÓN

La literatura universal, específica e complementar deja clara la congruencia entre formación de recursos humanos (RR-HH) y competitividad empresarial y, en particular cuando se obedece a su estratégia (Porter, 1980; Norton & Kaplan, 1996; Burgelman, 2002; Fernández y Trillo Holgado, 2005, entre otros), particularmente en la gestión de la formación de los RR-HH, considerada esta como la vía fundamental para lograr que estos alcancen las competencias (consideradas estas como los conocimientos, las habilidades y actitudes) que demandan las actividades que desarrollan en las posiciones individuales de trabajo en que se desempeñan y que de esta forma la empresa avance hacia la competitividad en las cambiantes condiciones del entorno actual.

Como plantea Mertens (2001), la sociedad contemporánea exige de Recursos Humanos competentes para operar en empresas competentes. Sin embargo, en la mayoría de los países del Tercer Mundo, el enfoque del problema de la gestión de la formación de los RR-HH bajo las concepciones de los enfoques referidos anteriormente es limitado y carece por lo general de la debida prioridad, salvo honrosas excepciones, como es el caso de Cuba (Lubalo, 2007 /a/).

De este modo, los países del referido continente, como Angola no constituye una excepción. Necesitan emprender el camino del desarrollo en el nuevo milenio.

En tal sentido "… tenemos la absoluta certeza de que el saldo de nuestro Producto Interno Bruto (PIB) nacional se expresará en magnitud cada vez más incrementada si nuestros RR-HH disponen de las capacidades exigidas para una mayor versatilidad en los procesos productivos y de prestación de servicios, de ahí que estamos identificados con una necesidad de tipo formativo.

Nuestras empresas de telecomunicaciones, sobre todo estatales, deben facilitar la investigación de las más recientes tendencias en la gestión de la formación de RR-HH, con vista a proponer modelos y procedimientos que se vinculen estrechamente con las peculiaridades de nuestra economía, nuestras empresas, especialmente de las personas que en ellas trabajan, lo que se traduce en la impostergable primacía de la

formación continua de nuestro personal del sector estatal de telecomunicaciones" (Jaime, 2004).

La ejecución de los referidos planes facilitaría la satisfacción de sus necesidades formativas, desarrollando competencias que resultarían en el mejor desempeño y, por tanto, en empresas competentes (Lubalo, 2007 /a/ y /b/).

En el caso de Angola, se han desarrollado algunos trabajos (INAPEM, 1997; INAP, 2000 y MAPESS, 2000), en los cuales por lo general los procedimientos y otros enfoques aplicados no incorporan en toda su dimensión las tendencias actuales en gestión de la formación. Estos han sido insuficientes en su diseño y aplicación en aspectos tales como la participación y visión estratégica.

Lo expuesto se ratifica en los estudios llevados a cabo alrededor de la presente investigación en las empresas angolanas de telecomunicaciones, con énfasis en las estatales, en especial la Movicel/Cabinda (Lubalo, 2006 /d/, /e/), donde se pusieron de relieve insuficiencias en los procesos de gestión de la formación que requieren soluciones científicamente argumentadas.

Así, a las intencionalidades del presente escrito se preconiza como *objetivo general*: diseñar un modelo conceptual cuya operacionalización mediante un procedimiento general, contribuya a una gestión estratégica de la formación de recursos humanos de la Movicel-telecomunicaciones de Cabinda.

Metodología usada en el estudio

Fue asumido el diálogo entre los paradigmas cualitativo y cuantitativo.

Métodos y técnicas aplicados para el estudio

Para la orientación adecuada de la investigación se emplearon de forma interrelacionada métodos del conocimiento teórico, empírico e estadístico.

MÉTODOS TEÓRICOS EMPLEADOS

- *Inductivo-deductivo:* Mediante la inducción se llegó a generalizaciones partiendo del análisis de casos particulares del tema objeto de estudio, mientras que la deducción sirvió para, entre otros, confeccionar el marco teórico referencial de la presente tesis doctoral, así como el procedimiento general propuesto.
- *Análisis y síntesis:* Se llevó a cabo un proceso de análisis y síntesis de la información obtenida a partir de la revisión de literatura y documentación especializadas, así como de la experiencia de especialistas y otros trabajadores consultados, sirviendo, entre otros, para elaborar el modelo conceptual como base para diseñar el procedimiento general propuesto en esta investigación.
- *Generalización:* Como método permitió expresar las regularidades esenciales que caracterizan las relaciones entre los procesos que intervienen en las necesidades de formación y su relación con los diferentes aspectos de la actividad empresarial.
- *Lógico-histórico:* Permitió proyectar el análisis de la evolución histórica del tema objeto de estudio en un orden lógico y a través de su evolución histórica.

MÉTODOS EMPÍRICOS APLICADOS

Se utilizaron sobre todo técnicas grupales, participativas, dada la naturaleza de la investigación; consulta de diferentes documentos de la organización; consulta a expertos (entre ellos se empleó el método Delphi, para buscar el consenso entre los expertos), tanto para el diseño del *procedimiento general* como para la elaboración del *modelo conceptual* en que este se sustenta, así como para otros aspectos, como la evaluación de los resultados de la aplicación de dicho procedimiento; observación, encuestas, entrevistas con el fin de obtener información necesaria para el proceso como tal y para la validación del procedimiento propuesto. Igualmente, durante el proceso se aplicó el método de la triangulación, el cual facilitó obtener conocimiento veraz, y, con las distintas técnicas, corroborar la información en la construcción del conocimiento.

Métodos del conocimiento estadístico aplicados

Fue empleado el paquete de programas estadístico "Statistic Program for Social Sciences" (SPSS) para Windows (versión 10.01, 1999), a partir de la definición de variables de orden y clasificatoria. Se obtuvieron medias, medianas y modas desde la estadistica descriptiva. Entre las pruebas no paramétricas utilizadas se encuentra la Chi cuadrada, alfa de Crombach, Kolmogorov Smirnov, McNemar y otras.

En el caso del procesamiento de los cuestionarios y encuestas se utilizaron los estadígrafos de tendencia central, mediana, moda y medida de variación del rango y la prueba de McNemar para la significación de los cambios. Para interpretar los datos cualitativos obtenidos de las entrevistas se hizo una categorización de los discursos y para el caso de las guías de observación se concibió la descripción de los sucesos, de esa forma en ambos casos se obtuvo la información necesaria para los objetivos de la investigación.

Generalidades sobre la gestión estratégica de la formación RR-HH en empresas

Definir el término empresa (Andrade, 2002; Jay y Hall, 2004; Thompson, 2005; Gascó, 2006; Páez, 2006, entre otros) se extraen una serie de aspectos importantes para el presente escrito.

El análisis conceptual realizado permite percibir que la empresa es una organización que se constituye en un sistema socioeconómico donde las personas encuentran sus formas concretas de realización. Por tanto, es el sustrato material de toda agrupación de personas y medios para alcanzar una finalidad.

Además, se aprecia que no solo posee una finalidad económica, sino también de realización humana. Las personas realizan su trabajo, el cual en el plano psicológico le devuelve al trabajador la medida de sus capacidades y posibilidades, una imagen de sí mismo y un espacio de satisfacción o frustración de las necesidades.

Finalmente, cuenta la importancia de la gestión eficaz y eficiente de los RR- HH y en especial la elevación de la competitividad de las empre-

sas donde estos laboran mediante procesos de gestión de formación. La República de Angola implementa políticas en este sentido y orienta el desarrollo de investigaciones que permitan la gestión sobre bases científicas.

El autor define el termino *formación,* como un *proceso proactivo, sistemático, humanista, dialéctico y participativo, mediante el cual los RR-HH, directivos y no directivos construyen, adquieren y amplían conocimientos, desarrollan habilidades y mejoran actitudes, o sea, permite adquirir y desarrollar competencias en los tres niveles para desempeñarse exitosamente como una personalidad madura, no solo en el puesto de trabajo presente y futuro, sino también en las restantes esferas de su círculo de relaciones como ser social.*

El concepto de formación lleva implícito el *desarrollo*, mediante la potenciación de facultades personales dentro de la organización. En ese sentido, el *cambio* es una característica básica que debe tenerse en cuenta en el proceso de gestión de la formación, tanto como *agente de cambio* como *para adaptarse a este* (Santos, 2004).

Relativamente a las bondades de la formación para los RR-HH en las empresas, las aproximaciones conceptuales de diferentes especialistas facilitam, entre otros, subrayar:

- Alcance de las metas, evaluadas en relación a la calidad de producto o servicio
- Incremento de la producción y la productividad.
- Mejora la perspectiva estratégica.
- Incorpora recursos por una mayor participación en el mercado, el establecimiento de nuevos mercados.
- Mejora la versatilidad del empleado.
- Incrementa el beneplácito del cliente, que resulta de la disminución de las quejas, el ajuste de los tiempos de entrega/atención y la percepción de la imagen de la empresa.
- Aumenta la cohesión como grupo, altos estándares de supervisión, divisiones mínimas entre los departamentos y el establecimiento de objetivos realistas y tangibles en las distintas áreas.

- Propicia una gestión continua de la formación y procesos participativos más exitosos.
- Mejora la adaptabilidad al cambio.
- Evita rotación de personal y consigue retener los talentos.
- Motiva cuando no es impositiva, sino participativa.
- Garantiza mejor desempeño y la competitividad organizacional e individual.

El autor conceptualiza el vocablo *competencia*, por la importancia que tiene para el trabajo como *las particularidades socio-psicológicas de la personalidad, que son condiciones para realizar con éxito una actividad dada o un conjunto de estas, revelando las diferencias en el dominio de los conocimientos, habilidades y actitudes necesarios para ello; es decir que el ser humano tiene la potencialidad de combinar características socio-psicológicas de su personalidad, como condición necesaria y suficiente para el logro de altos resultados de desempeño profesionales*. O sea, que las competencias abarcan, además, motivos, rasgos, conceptos de sí mismo. Abarcan conocimientos, habilidades y actitudes.

Las organizaciones que promueven la formación de sus RR-HH y cultivan la relación con sus clientes externos, es decir, las *organizaciones que aprenden* son las que mejores condiciones tienen para sobrevivir en la economía global. Son una premisa de una *empresa competente,* caracterizada esta última, entre otros aspectos, como aquella que no solamente se inserta en una economía dinámica, sino que es capaz de satisfacer las exigencias del mercado, fomenta una cultura de gestión de formación que se extiende a todos sus actores sociales, considerando las necesidades de estos y las opiniones de sus clientes externos (Senge, 1998)

Desde esta óptica, tomando como base la concepción del autor y sobre la finalidad en las organizaciones, así como los puntos de vista de diferentes especialistas consultados, se precisan a los efectos de este trabajo algunos de los elementos que sobre la formación resultan de interés.

- Se debe basar en la participación activa, real de todos los miembros de empresa.

- Forjarla orientada a la adquisición y desarrollo de competencias en todos los niveles.
- Realizarla de forma *continua* considerando las nuevas y reales necesidades de formativas.
- Se debe percibir y llevarse a cabo como agente de cambio y para el cambio.
- Abarcar a todos los horizontes temporales (a corto, a mediano y largo plazos).
- Concebirla en función de las nuevas tendencias en este campo, pero en armonía con la cultura de la sociedad en que la empresa se desenvuelve y a su vez con la cultura de la empresa misma.
- Fomentarla en el interior de la empresa con el fin de que promueva el enfoque de organización que aprende y tribute a una empresa competente.

En tal caso se alza la sistematización de la importancia de la formación para las empresas en función de alcanzar la condición de competitividad y la necesidad de generar el aprendizaje para formar y desarrollar capacidades en los RR-HH, ha condicionado la propuesta de modelos, procedimientos y de otros enfoques para gestionar la formación.

En el escrito se analizan las propuestas de enfoques y procedimientos para gestionar la formación. El análisis crítico se encaminó especialmente a apreciar el grado de aplicabilidad de ellos en los contextos específicos de las empresas estatales de telecomunicaciones angolanas, así como la incorporación en los mismos de las tendencias actuales, tales como: carácter estratégico, gestión por competencias, horizontes temporales, categorías ocupacionales.

La valoración facilitó crear las herramientas teóricas necesarias para avanzar en la continuidad de esta investigación, fundamentalmente en la elaboración y aplicación de un procedimiento general con enfoque estratégico que permita la *gestión de la formación* de los RR-HH en las empresas, en particular angolanas de telecomunicaciones.

Prioridad se otorga en el trabajo el proceso relacionado al *diagnóstico de las necesidades formativas* en el proceso de gestión estratégica de forma-

ción. Se percibe como *necesidades de formación,* a los requerimientos de conocimientos, habilidades y actitudes para las actividades que garantizan el éxito en el cumplimiento con calidad de los objetivos y estrategias de la empresa y sus integrantes, independientemente de que estas necesidades sean conscientes, en alguna medida, o no, por la propia persona, el departamento o la empresa.

Además, se defiende el postulado de que "en el proceso de gestión participativa de la formación de los RR-HH en las empresas, el diagnóstico como fase medular de este, también debe desarrollarse participativamente", el cual debe concebirse como un proceso cíclico en el cual todas las fases están íntimamente relacionadas.

Para el presente artículo se asume diagnosticar las necesidades formativas de acuerdo a los tres niveles en que se estructuran las empresas (organizacionales, funcionales e individuales); considerando a la necesidad de desarrollar competencias en sus tres niveles (saber, saber hacer y saber ser); con satisfacción en todos los horizontes temporales (a corto, a mediano y a largo plazos), en todos los niveles jerárquicos de la empresa (desde la alta dirección hasta los ejecutores directos), pero con la participación activa de todos los afectados y considerando además, a las necesidades con respecto a los servicios y criterios de los clientes externos (Lubalo, 2005 /a/).

Paralelamente, si el proceso formativo puede considerarse como un espacio de construcción de significados, entonces su evaluación debe identificarse por ser realmente participativa. La evaluación en su sentido más amplio, debe comprender el grado de respuesta que da el proceso de la formación estratégica de RR-HH como un todo.

Se corresponde con el impacto de la formación estratégica, pero en armonía con otras variables relacionadas con el desarrollo económico y humano de la empresa, así como la respuesta a necesidades de sus clientes externos, como proceso de *autoevaluación* (porque los mismos miembros de la empresa deben auto-retroalimentarse del proceso de que ellos mismos fueron artífices y protagonistas) y de *coevaluación* (porque tanto miembros de la empresa como investigadores y/o consultores externos o gestores y/o formadores internos, según el caso,

deben valorar conjuntamente el impacto de todo el proceso de gestión participativa y estratégica de la formación de RR-HH llevado a cabo en la referida empresa*),* entonces, ayudaría a considerar que se evalúa el proceso en todas sus dimensiones.

La participación como integración en la gestión estratégica de la formación de RR-HH en las empresas

La participación es un término de uso cotidiano en los más diversos ámbitos. Desde la dimensión más general, se puede considerar la participación como moviéndose en un continuo, que va desde la mera emisión de información por parte del sujeto con respecto a sus necesidades, hasta los procesos más activos de toma de decisiones (Mejía, 2005).

De ahí deriva que en el presente trabajo, la participación es concebida como medio y fin en sí misma, ya que constituye una necesidad básica, inherente al ser humano, lo que repercute activamente en los procesos de implicación activa y consciente y por consiguiente en su desarrollo pleno.

Para tomar o ser parte de cualquier proceso de desarrollo se hace necesaria la implicación activa del sujeto, de su compromiso, intencionalidad, de identificación con el contenido de la actividad y de las tareas propuestas.

En el análisis de cualquier situación específica, se puede asumir que la calidad de la participación depende de la implicación del sujeto social e individual en dichos procesos, considerando que por lo menos existen tres niveles de implicación en los procesos participativos: 1) la implicación psicoafectiva; 2) la histórico-existencial y 3) la profesional (Mejía, 2005).

De hecho, estas tres condiciones resumen el involucrarse, el compromiso y el sentido de identidad a ella relacionados, la cogestión o colaboración y el beneficio tanto individual cuanto colectivo. Los modos de participar y de lograr la participación del sujeto en los procesos de toma de decisiones, dependen de esos y de otros muchos niveles de implicación y de las raíces de la misma.

Los enfoques más transdisciplinares que pueden realizarse hoy, permiten afirmar que la implicación del sujeto en los procesos de toma de decisión reviste gran complejidad y permiten un profundo proceso de formación del sujeto social e individual.

Para el artículo se asume el más profundo y complejo modo de participación activa, que no es otro que aquel que supone una dialéctica integradora de la implicación personal y social en los procesos de transformación activa y consciente de la sociedad.

De los puntos de vista de los autores en el ámbito específico de la gestión de la formación de los RR-HH, se define a la *participación* como *un proceso permanente, mediante el cual los sujetos sociales e individuales tienen control sobre los procesos de gestión de la formación, lo cual propicia mejor desempeño organizacional, funcional e individual, es decir, se revierte en todos los procesos de la empresa y contribuye en la competitividad de la misma.*

A criterio del autor queda claro que una empresa debe tratar de llevar a cabo estrategias que obtengan beneficios de sus fortalezas, aprovechar las oportunidades, mitigar las debilidades y aminorar el impacto de las amenazas, pero como un proceso que se desarrolla con la participación de todos sus actores sociales.

Se asume, por tanto, que *la formación estratégica* es y debe ser precisamente el instrumento que permita realizar el arbitraje entre objetivos divergentes en un contexto más o menos turbulento.

De este modo, la estratégica formación de RR-HH supone que se tome en cuenta a todos los miembros de la organización, a fin de conocer sus necesidades e inquietudes, sus aportes al proceso productivo y/o de prestación de servicio y establecer los objetivos específicos de cada nivel.

Se asume el enfoque estratégico en la formación de los RR-HH en las empresas, como ejercicio de gestión proactiva que permite a los líderes y sus seguidores encausar de manera positiva todos los recursos de estas, a través del conocimiento de sus fortalezas y debilidades y estudio de las oportunidades y amenazas, de prevención y adaptabilidad a los

cambios constantes, pero con la implicación de todos los integrantes de dichas empresas, para contribuir al logro continuo de su competitividad.

Breves consideraciones sobre situación de empresas

El presente epígrafe se dedica a ofrecer un breve análisis de la situación de las empresas, en especial en Angola, énfase en el sector de las telecomunicaciones, concluyendo que como en todo proceso sistemático y de autoaprendizaje, *gestionar la formación* desde una perspectiva estratégica reviste trascendental importancia, pues el considerar las experiencias y los conocimientos de los participantes, permite desarrollar un nuevo paradigma que se basa en el enfoque de organizaciones que aprenden y a alcanzar niveles de empresa competente.

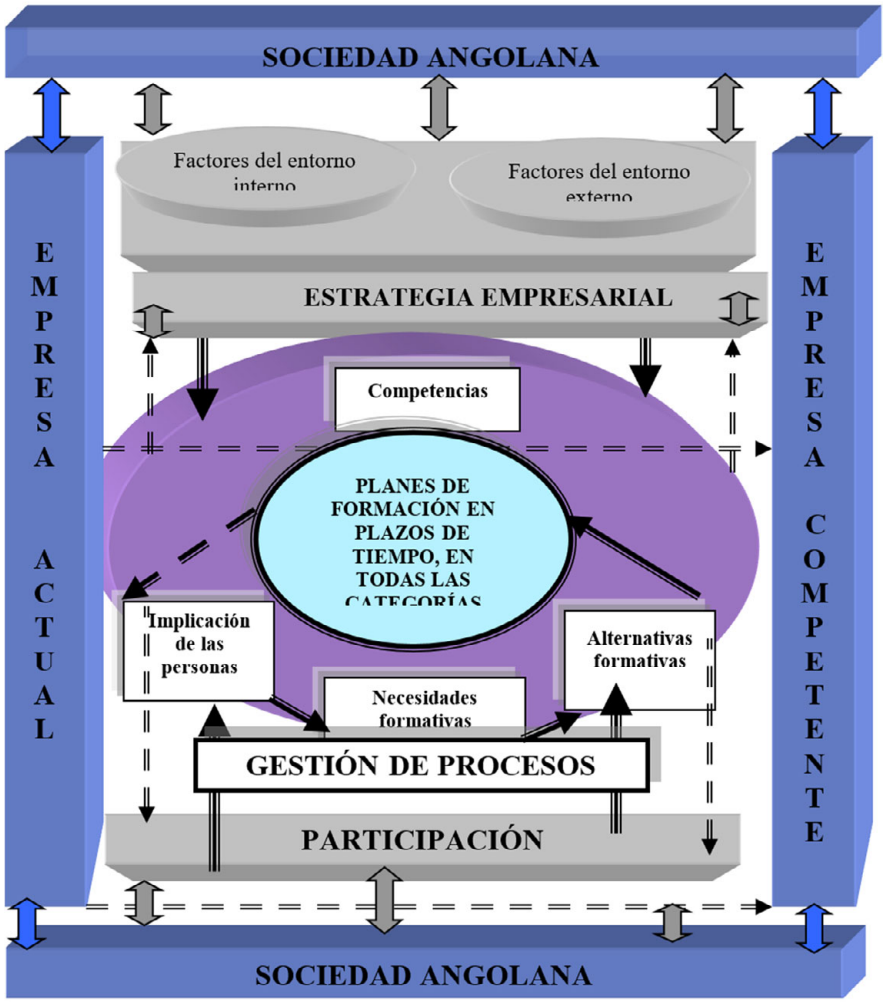
Lo anteriormente referido demanda diseñar y aplicar procedimientos que permitan la gestión participativa de la formación de los RR-HH en las empresas, en especial de telecomunicaciones, que les permitan satisfacer sus necesidades formativas mediante la elaboración y ejecución de planes de formación y lograr los niveles de competitividades exigidos en el dinámico entorno, pero en correspondencia con las condiciones del contexto donde las referidas empresas operan.

En los siguientes epígrafes se describe el *modelo conceptual, el procedimiento general y los procedimientos específicos* propuestos.

Descripción del modelo conceptual diseñado y sus procedimientos de implementación

El modelo se estructura (figura 1) como *la grafía abreviada del proceso de gestión estratégica de la formación en empresas, especialmente angolanas de telecomunicaciones, en su correlación con la estrategia empresarial que armoniza a los factores de los entornos interno y externo, así como los procesos gestionados y los resultados esperados del proceso para la empresa y cada uno de sus integrantes y sus clientes externos*.

Figura nº 1: Modelo conceptual diseñado para la gestión estratégica de la formación de los RR-HH en la Movivecel-Telemunicaciones



Fuente: Elaboración del autor a partir de consulta bibliográfica especializada e implicados en el proceso de investigación

El *modelo* tienen como *objetivo general* proporcionar el marco conceptual para el desarrollo del proceso de gestión de la formación en empresas, énfase en la Movicel-Telecomunicações, como plataforma para establecer una propuesta de diseño de un procedimiento que posibilite diagnosticar y buscar participativamente las alternativas para la satis-

facción de las necesidades formativas de la empresa y sus integrantes a partir del diseño interactivo y con visión estratégica de planes formativos como premisa para formar y/o desarrollar las competencias necesarias para su mejor desempeño y contribución a la competitividad de la misma.

El *modelo conceptual* que se diseña fundamenta el *procedimiento general* para la gestión estratégica de la formación. Tanto sus características como su concepción y su implementación expresan su *carácter* sistémico, de contextualización, de pertinencia, así como proactivo.

También se fundamenta el modelo desde todos elementos contentivos en él. El movimiento en el tiempo; la *participación*, la cual se abre hacía la *gestión de los procesos; la estrategia la empresa* como fondo sistémico de integración del movimiento; la articulación de *los entornos interno e externo*; su núcleo de salida en los *planes de formación* para *todas las categorías ocupacionales* de la empresa y en los diferentes horizontes temporales desde *el diagnóstico de las necesidades formativas* y la *determinación de las mejores alternativas* a partir de la *implicación* de las personas.

El conjunto de elementos que conforman el modelo se asumen desde los siguientes criterios: *la estrategia; las personas; el proceso; los enfoques participativos y estratégicos; la sociedad; las entradas y las salidas.*

Mediante el epígrafe también se da cuenta de la conceptualización del procedimiento general, la definición de las fases y etapas, así como los pasos y procedimientos específicos del *procedimiento general* el que fue fundamentado a partir del *modelo conceptual* y que sustenta en el plano teórico-conceptual la gestión estratégica de la formación en las empresas, especialmente angolanas de telecomunicaciones con experiencia en la Movicel; del análisis de otros modelos, procedimientos y otros enfoques de formación propuestos por los diferentes autores.

El conjunto de elementos que conforman el modelo y el procedimiento general se asumen desde los siguientes criterios:

- La *estrategia*: concebida como la orientación y alcance de la empresa a largo plazo que le permite lograr ventajas a través de

la configuración de los recursos en un entorno cambiante y satisfacer sus expectativas y las necesidades de los clientes externos.

- Las *personas*: que se asumen como seres humanos, con sus rasgos de personalidad, aspiraciones, valores, motivaciones, y objetivos personales, estando sujetas a la influencia de múltiples variables, es decir desde una visión contextual, constituyen la razón de ser de todo el proceso.
- El *proceso*: concebido como el conjunto de actividades que con una secuencia lógica se desarrollan en la gestión de la formación de en la empresa parte de una situación inicial en cuanto a las competencias y se define el estado final al que se pretende llegar con respecto a estas.
- Los *enfoques estratégico*, por *competencias* y esencialmente el *participativo* que interrelacionados, con carácter holístico, sinérgico y situacional al concebirse en los marcos de la sociedad angolana y en particular para el sector bajo estudio, integran las modernas tendencias en la gestión de la formación con la situación especifica de la empresa y que deben contribuir al nivel de desarrollo requerido de sus RR-HH para alcanzar los niveles de competitividad exigidos.
- La *sociedad angolana*, ya que se desarrolla en los marcos de una sociedad con una perspectiva mercadológica, pero en la cual, por el actual clima de paz, se definen por los altos dirigentes del gobierno la necesidad de centrar los esfuerzos en el desarrollo de los RR-HH, potenciando su participación en todos y cada uno de los procesos sociales y organizacionales, lo que exige que las soluciones metodológicas que dan respuesta a una problemática de interés estatal,
- Las *entradas*, se encuentran asociadas a las condiciones del entorno, la situación interna de la empresa, el reto en cuanto a competitividad de la empresa estatal angolana, las exigencias de los sistemas de gestión de formación de RR-HH y los modelos

desarrollados en la literatura científica para la gestión de la formación en otros contextos.

- Las *salidas*, referidas, máxime a la respuesta requerida por las políticas gubernamentales y la gestión de empresas, específicamente de la formación de RR-HH. Estas *salidas* se evidencian en distintos *momentos* de la operacionalización del modelo mediante un procedimiento que incluye la creación de condiciones para el proceso de intervención y su planificación, diagnóstico de las necesidades, la definición de alternativas formativas y su implantación.

Configuración del procedimiento general

El procedimiento general se concibe con carácter cíclico o iterativo, significando que, visto dinámicamente, por una parte, las características de las fases y etapas "posteriores" se consideran y se gestan en las "anteriores" y por otra, el proceso no "concluye", porque el fenómeno que se estudia es continuo.

Así, el *procedimiento general* propuesto es interpretado como *la forma de proceder metodológica con carácter participativo y con visión estratégica, integrada por fases, etapas, pasos y procedimientos específicos a través de herramientas fundamentadas científicamente, para gestionar la formación de los RR-HH en las empresas estatales angolanas de telecomunicaciones.*

Los elementos expuestos anteriormente, permiten destacar como *principios* en que se sustenta el procedimiento propuesto los siguientes: *Transdisciplinaridad; Enfoque de proceso; Adaptabilidad; Parsimonia; Pertinencia y Enseñanza/aprendizaje.* Todos estos principios se realizan en el procedimiento sobre la base de la participación de todo el personal de la empresa y desde una visión estratégica.

En el trabajo se definen los objetivos y la descripción detallada del procedimiento, tanto en sus 6 fases como en sus 18 etapas, que aparecen en la *figura 3* de este anexo. En el cuerpo del trabajo se describen todos los métodos y técnicas que se aplican en cada una de las fases y etapas.

El *objetivo general* del procedimiento propuesto consiste en respaldar la participación de todos los RR-HH de la empresa en el diagnóstico de sus necesidades formativas, que, en armonía con las mejores alternativas formativas para satisfacerlas, también definidas participativamente, facilita la elaboración, con visión estratégica de planes formativos para todas las categorías ocupacionales y en todos los plazos de tiempo, cuya ejecución contribuye en la creación y/o desarrollo de las competencias necesarias que redundan en una empresa competente.

Así siendo:

- La fase I tiene como tareas, establecer los compromisos con el equipo de dirección de la empresa.
- La fase II tiene como *objetivo* crear las condiciones organizativas y de aseguramiento de recursos para la aplicación del procedimiento participativo y estratégico para la gestión de la formación. Se realizan las siguientes tareas: Análisis del presupuesto aprobado por la empresa para formación de RR-HH; Propuesta o elaboración y aprobación de un programa de trabajo; Comunicación del programa de trabajo y Capacitación del equipo co-facilitador.
- La fase III es el núcleo central del trabajo porque en ella se realiza el *diagnóstico participativo.* Su objetivo es el de reconocer la situación sociolaboral de la empresa, sobre todo las necesidades formativas organizacionales, funcionales y personales, así como de los clientes externos. Propiciar la construcción del conocimiento con la intervención y opinión de todos los RR-HH de la empresa.

Cuenta de las siguientes etapas:

- Definición de variables del entorno a considerar en el diagnóstico participativo.
- Búsqueda de información.
- Procesamiento y análisis de la información.
- Elaboración de matrices de necesidades.
- Socialización de la información.

En todas las etapas el movimiento se realiza desde la participación, cumpliendo con el principio de máximo nivel de implicación.

La fase IV se realiza para elaborar los planes de formación y en ella se responde un conjunto de preguntas que aparecen sistematizadas en el cuerpo de la tesis.

La fase V propone la evaluación y el seguimiento del procedimiento en su aplicación. Se definen las variables a evaluar y se compara el estado inicial y final sobre la base de las variables definidas. (los resultados aparecen en el anexo 46 del presente resumen)

El procedimiento general y sus procedimientos específicos se evalúan tomando en cuenta: Cumplimiento de las nuevas tendencias en gestión de la formación; Cumplimiento del enfoque de organización que aprende; Nivel de satisfacción experimentada por los clientes internos implicados en el proceso de su aplicación; Eficacia del *procedimiento general* y sus procedimientos específicos y Nivel de satisfacción experimentada por los clientes externos implicados en el proceso de aplicación del procedimiento.

El *Impacto de la formación* se desarrolló sobre la base de la comparación de *algunos indicadores de eficacia, eficiencia y efectividad.*

Se evaluó el *(impacto) logrado con el proceso de gestión participativa y estratégica de la formación de RR-HH en la empresa sujeto de estudio.* El desarrollo de este aspecto se llevó a cabo *a través de la auto-evaluación y co-evaluación.*

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

El *Impacto de la formación de acuerdo a algunos indicadores de eficacia, de eficiencia y de efectividad* y el *Cambio (impacto) logrado con el proceso de gestión participativa y estratégica de la formación de RR-HH en la empresa sujeto de estudio, a través de la auto-evaluación y co-evaluación*.

Se evaluó el grado de posibilidad de cumplimiento en el modelo, mediante el procedimiento general, de las tendencias en formación, cuyos resultados son:

Los implicados en el proceso se expresan con gran satisfacción por el proceso resultante de la gestión de Los clientes externos entrevistados en la fase de diagnóstico, al ser interrogados en la fase evaluativa, afirmaron estar percibiendo un clima y comportamiento completamente diferentes al que no hace mucho caracterizaba a la Movicel-Telecomunicaciones de Cabinda a través de sus agencias y tiendas.

Aseveran un trato más profesionalizado y humanizado y con mayor seguridad para los clientes. Reconocen la creación de mejores condiciones de confort en las unidades organizativas, aunque sugieren que todo ello debe ser cada vez más perfeccionado.

Por su parte, los *directivos* de la organización bajo estudio consideran que el modelo propuesto satisface los límites socialmente esperados, especialmente en la embrionaria situación de paz que experimente el país. De modo especial, los expertos consideran el modelo y su implementación mediante el procedimiento general como una herramienta de valor incontestable en las nuevas condiciones del empresariado angolano y de Cabinda en particular. No se señalan limitaciones, pero recomiendan esencialmente, la sistematicidad de su aplicación y la extensión en otros sectores de la vida empresarial angolana y cabindense.

La evaluación del impacto de la formación recibida, atraves de los indicadores de eficacia pone de relieve una elevación del *nivel de satisfacción con la formación recibida; una mayor contribución al desarrollo profesional y autorrealización personal; la utilidad* y *aplicabilidad de lo aprendido en el puesto de trabajo; el grado de adecuación de los objetivos y contenidos formativos a las expectativas y necesidades formativas; la valoración de los medios didácticos utilizados y su adecuación a los objetivos y contenidos* y la *contribución al desempeño y competitividad personales;* ya que en todos los casos pasó de una mayoría respondiendo insatisfactorio (alrededor del 70%) a una mayoría respondiendo muy satisfactorio (alrededor del 70%).

La efectividad evaluada por *cumplimiento de las acciones formativas* y del *número de participantes* en los planes así como la *valoración general de las acciones formativas recibidas* mejoró de insatisfactorio para la ma-

yoría de los trabajadores a muy satisfactorio. Se incrementa el número de participantes en planes formativos en este horizonte temporal, consiguiéndose que el 34,0% de la plantilla tuviera posibilidad a acciones formativas a corto plazo, fundamentalmente el personal directamente vinculado con la prestación de servicios al cliente.

El número total logrado supera en un 23,0% el alcanzado antes de llevarse a cabo el proceso reflejado en este trabajo, tiempo en el cual apenas participaron directivos (11,0%). En los planes formativos correspondientes a este horizonte temporal el 100% de sus participantes fue respaldado por la empresa, lo que se traduce en una evaluación de muy satisfactoria y pone de relieve la consecución con efectividad del plan pronosticado.

De modo general, un aspecto a destacar en la *evaluación del impacto de la formación* a través de los indicadores examinados descansa en el hecho de que antes de la operacionalización del modelo mediante el procedimiento general se aprecia predominio de respuestas "Insatisfactorio" y "Medianamente Satisfactorio" y con su aplicación pasó a respuestas "Muy Satisfactorio" y "Satisfactorio", lo que representa una mejora en la concepción y ejecución de los planes formativos y en las formas, métodos y alternativas para estimular la creación, transmisión y generalización de conocimientos, el desarrollo de habilidades y perfeccionamiento de actitudes, lográndose adelantos en la perspectiva de la empresa Movicel/Cabinda con respecto a este substancial enfoque de la gestión participativa y estratégica de la formación de los RR-HH.

La evaluación del cambio (impacto) integral del proceso de gestión participativa y estratégica de la formación de RR-HH, mediante la auto-evaluación y co-evaluación sobre la base de la comparación de los estados inicial y final a través de las variables.

En cuanto a los recursos humanos, está mejor definida la estrategia de RR-HH y más compartida por la membresía de la empresa; se han realizado acciones de *atención al hombre;* se aprobó junto con el Director Nacional Ejecutivo de los RR-HH el pago de colaboradores que en ocasiones se desempeñan extra-laboralmente.

Particularizando en la formación de RR-HH, los indicadores del enfoque de *organización que aprende* manifiestan transformaciones evidentes; se desarrolla la evaluación del impacto de la formación desde una concepción integral, articulando beneficios humanos y económicos donde los determinantes de eficacia, eficiencia y efectividad; se experimentan mejorías en los indicadores referidos en cuanto al impacto de la formación que juegan un significativo papel en la puesta de relieve de los beneficios del proceso formativo; se observa mejoría del perfil de competencias real tanto *organizacional como individual,* de directivos y colaboradores directos; se creó un puesto para la atención de la formación de la empresa a nivel local

Se establecieron compromisos entre el gobierno provincial y diferentes empresas con la universidad estatal a nivel local para crear un Centro de Formación para Empresarios y Capacitación de Directivos del Gobierno para dar respuesta a una de las políticas más emergentes del Gobierno Nacional (la de *dirigir el país en la nueva era de paz, de la reconstrucción y desarrollo sostenible, sobre la base de los conocimientos científico-técnicos, con participación de todos y con visión estratégica*).

Además, se consideró, con perspectiva de su perfeccionamiento, la propuesta del *mecanismo de retroalimentación legal en cuanto a ejecución de los planes formativos*

La aplicación del procedimiento elaborado sobre la base del modelo propuesto reflejan la constatación de la viabilidad del modelo participativo y estratégico mediante su cumplimiento a través de la ejecución del procedimiento general y sus procedimientos específicos en la Movicel Cabinda. En el capítulo se arriba a un conjunto de consideraciones de gran valor para la empresa y para la continuación del trabajo.

CONCLUSIONES

- La literatura especializada y otras fuentes de información consultadas para la elaboración del marco teórico referencial del presente trabajo, evidenció la importancia de la formación de los RR-HH como alternativa para la consecución de los objetivos de las organizaciones, así como su gestión a partir de la in-

tegración coherente de las nuevas teorías y tendencias en este campo, en particular el participativo, el estratégico y el de competencias, tomando en cuenta las particularidades de las empresas.

– De los numerosos estudios consultados a través de la literatura universal, nacional y otras fuentes de información sobre la formación de RR-HH en las empresas se apreció insuficiente avance en su dimensión metodológica, en nítida diferencia con el desarrollo teórico, específicamente en cuanto a la propuesta de modelos y procedimientos (sobre todo sustentados en la participación) para gestionar la formación que ofrezcan soluciones generalizables a las particularidades de las empresas estatales angolanas de telecomunicaciones. Lo anterior constituye un problema científico aún no resuelto, donde se ha hecho patente que insuficiencias como estas limitan, en medida tangible, los procesos de gestión de la formación de los RR-HH de esas empresas y, por tanto, su potencial competitivo.

– El estudio de las empresas estatales angolanas de telecomunicaciones, especialmente la Movicel/Cabinda, permitió constatar que su estadio de desarrollo en cuanto a la formación de personal evidencia un conjunto de inconsistencias que limitan su competitividad, tales como la carencia de una visión estratégica y participativa en la gestión de la formación de los RR-HH, ya que en los planes formativos no se incluyen a todas las categorías ocupacionales ni se basan en la estrategia y objetivos de la organización, así como una limitada orientación al desarrollo de las competencias de estos ya que, entre otras, no incorporan el punto de vista personológico del saber ser. Además, a los planes formativos no les antecede un diagnóstico objetivo de las reales necesidades de aprendizaje, carecen de un carácter permanente, ni abarcan todos los horizontes temporales. La solución de estos problemas esta asociada en cierta medida al desarrollo de acciones de formación que exigen a su vez de instrumentos metodológicos para su ejecución.

- Como resultado de la revisión bibliográfica, el estudio de los diferentes modelos, procedimientos y otros enfoques de gestión de la formación precedentes y la aplicación de métodos de investigación, se elabora un modelo conceptual con bases científicas que sustenta las variables en que se fundamenta el procedimiento general y sus procedimientos específicos que incorpora métodos y técnicas que ayudan a diagnosticar y determinar participativamente las alternativas para la satisfacción de las necesidades formativas organizacionales, funcionales e individuales, lo cual contribuye a resaltar la novedad científica de la investigación desarrollada para las empresas de telecomunicaciones angolanas, máxime del sector estatal.

- En el sector de las telecomunicaciones en las condiciones de la Angola, sobre tdo la Movicel/Cabinda, la gestión de las soluciones a los problemas de formación de los RR-HH exige de una base científica, que tenga como fundamentos esenciales, la participación de los miembros de la empresa, la concepción estratégica, se oriente al desarrollo de competencias y que considere la situación específica de la organización objeto práctico de estudio. Todo ello se expresa en el modelo propuesto a través de su operacionalización, mediante el procedimiento general, el que constituye un instrumento metodológico, caracterizado por la secuencia lógica, por una estructuración interrelacionada, así como por la retroalimentación de forma sistemática, de forma tal que de respuestas a las exigencias actuales de la empresa y se corresponda con las tendencias modernas de la gestión de la formación.

- La demostración de la viabilidad del procedimiento general derivado del modelo conceptual propuesto permitió constatar la hipótesis planteada al inicio de esta investigación, revelando su contribución al mejoramiento del proceso de gestión de la formación de los RR-HH, en las diferentes categorías ocupacionales, el cual se llevó a cabo de forma integral en la Movicel/Cabinda al procurar desarrollar un proceso con carácter holístico de la empresa, así como la solidez de los principios en

que se sustenta al poner de manifiesto su transdisciplinaridad, su carácter procesual, su adaptabilidad, su capacidad de hacerlo comprensivo para los miembros de la organización y su concepción del proceso de aprendizaje mediante la participación.

– La validación empírica del procedimiento general facilitó a la empresa Movitel/Cabinda el conocimiento de las reales necesidades de aprendizaje de sus integrantes, el diseño e implementación de acciones formativas para todas las categorías ocupacionales y en todos los horizontes temporales, así como la evaluación no solo del imapcto de la formación (en los cursos a corto plazo), sino también del proceso mismo de su gestión participativa y estratégica a través de una autoevaluación y coevaluación de los implicados, lo cual refleja un proceso de autoaprendizaje colectivo e individual como premisa vital para fomentar el enfoque de organización que aprende y desarrollar una empresa competente.

BIBLIOGRAFÍA

Albizu G., E. (2000): La Gestión de los Recursos Humanos: Retos y Tendencias en una Función de Cambio. Revista Alta Dirección No. 216. 63p.

Andrés Reina, M. P. (2005): Gestión de la formación en la empresa. Ediciones Pirámide. Disponible en: http://www.emagister.com/curso-superior-gestion-formacion-cursos-590807.htm

Ángel, J. (2006): Desarrollo Humano Sustentable. Disponible en http://www.revistafuturos.info/boletin_8/camp_pymes.htm?gclid=CKCgk7n51YgCFRJuUAodxUoZRQ 27/10/06.

Antonio Fernández y Trillo Holgado (2005): El enfoque estratégico de una organización sanitaria. Disponible en http://www.gerenciasalud.com/art409.htm

Arce, E. (2000): Competencias. Contribución a la creación del valor a través del conocimiento. http://www.portaldelconocimiento.com/

http://www.wikilearning.com/modelo_de_un_plan_de_capacitacion-wkccp-15947-56.htm. 25/05/06.

Banco Mundial (2000): En el umbral del siglo XXI. Informe sobre el desarrollo Mundial 1999-2000. Disponible en: http://hdr.undp.org/reports/global/2002/espanol/ 06/04/03.

Bartle, P. (2006 /a/): A gestão participatória da gente. As personas são algo mais do que um recurso económico. Disponible en http://www.scn.org/mpfc/modules/pm-peos.htm

_____ (2006 /b/): Gestão participatória. Disponible en http://www.scn.org/mpfc/modules/pm-pms.htm#gestion%20participativa 12/01/07

Bartlett, C.A. y S. Ghoshal (1998): Características que fazem a diferença. Revista HSM Management. Ed. Savana. São Paulo. No.9, Año 2, pp. 66-72.

Barquera, H. (1986): Una Revisión Sintética de Investigación Participativa. Pátzcuaro. México. CREFAL. Cuadernos del CREFAL No. 18. 11p.

Basílio, F. (2005). Em "Memórias", palavras após cerimonia de assinatura de acordos "Movicel/Portugal Telecom/Telecomunicações/2005". Luanda.

Bastos, A (2005) : A Economia Angolana Hoje. Revista Economia e Negócios. Vol. XI . No.4 y 5. Outubro/Novembro/Dezembro, 2005.

Becker, G. (1992): La inversión en talento como valor de futuro. Revista Capital Humano No. 153 (marzo). p. 26.

Beer, M. et al. Gestión de Recursos Humanos. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. Madrid, España.

Bello, A. (1989): Agentes educativos para el autodesarrollo. Experiencias de capacitación para los países del Convenio. Lima. Perú.

Bene, E. (2006): Introdução a Gestão Participatória. Gerir um Projecto, uma ONG, um Departamento ou uma Firma. Disponible en http://www.scn.org/mpfc/modules/pm-inp.htm

Bueno, E. (2016): El papel de la Formación en la sociedad actual. Revista Situación, No 4, Madrid, pp. 171-183.

Cano Vindel, A. (2001): El control del estrés laboral. Intervención centrada en el individuo. Disponible en http://www.ucm.es/info/seas/estres_lab/interv_individ.htm

Cantera, F. et al. (1990): La Planificación de la Formación como instrumento de perspectiva empresarial. Revista Capital Humano. No 29, Madrid, pp. 8-14

Caralho, Luiz Cláudio Renouleau (1999): Educação Continuada uma breve reflexão. Universa, Revista da Universidade Católica de Brasília. Vol. 7 No.1. Fevereiro de 1999.

Cardoso, G. (2005): CARTILHA "Perfil, ética e conduta do novo comerciante". Publicações abc COMERCIAL e Associados, Lda. Luanda.

Carlos, A. (2003): La jungla de los conceptos estratégicos: hacia un marco integral para la Gestión Estratégica http://direccionestrategica.itam.mx/Administrador/ Uploader/ material/Jungla%20de%20conceptos%20estrategicos%20Carlos%20Alcerreca.pdf

Carpio, A. y otros (2006): Validación de un cuestionario para el diagnóstico de epilepsia en servicios de atención primaria. Revista Panamericana de Salud Pública. Vol. 19, No. 3, Marzo/2006. 157-162pp.

Casares, D. y Siliceo, A. (1997): Manual del liderazgo. Ed. Instituto de Liderazgo. México.

Casañas Lugo, N. (2001): Modelo para la gestión de Recursos Humanos en las organizaciones de la agroindustria cubana. Tesis en opción por grado de Master en Recursos Humanos. UCLV.

Castellanos Castillo, J. R. (1998): Rediseño organizativos de las OPC´cubanas. Tesis presentada en opción del Título de Doctor en Ciencias Técnicas. Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas. Santa Clara. 100p.

Castro, F. (1976): La crisis económica y social del Mundo. Escrito por Fidel Castro para la Cumbre de los No Alineados en la India. Editorial Consejo de Estado. Cuba.

Castro, F. (2002): Discurso Pronunciado en el acto de Graduación de las Escuelas Emergentes de Maestros de Enseñanza Primaria. En periódico Granma. 4 septiembre del 2002, 4-5pp.

Cauzap, P. (1993): El obrero: ¿Hombre o máquina? Disponible en http://elgaleon.hispavista.com/pecazau/artpsiobrero.htm.

Cebrián Díaz, A. (2006): Evolución de la gestión de RRHH en los últimos 10 años. Escuela de Administración de Empresas (EAE). Disponible en: http://www.educaweb.com/EducaNews/Interface/asp/web/NoticiesMostrar.asp?NoticiaID

Centro Global Estrategias (2004): La gestión de la formación en las empresas. Disponible en: http://www.emagister.com/gestion-formación-empresas-cursos-2335156.htm

CEOE (2006): Resumen del estudio la sobre: La formación en las empresas españolas. Situación, tendencias y expectativas. Disponible en: http://www.rrhhmagazine.com/inicio.asp?url=/articulo/estudios/estudio_ceoe.asp.

Cerejido, I. (1999): Las claves de la formación y la gestión del conocimiento. Revista Capital Humano. No. 119, año XII, Madrid, pp. 40-44.

_____ (2002): José Eduardo dos Santos. Biografías de Líderes Políticos.

Cinterfor (2002): Formación profesional, productividad y trabajo decente. Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional Número 153, 2002.

Cole, M. (2003): "Cultural Psychology: A once and future discipline. The Belknap Press of Harvard University Press London England. Sixth Printing. 135p.

Comisión Federal De Telecomunicaciones (2005): Las Telecomunicaciones en el Mundo. En: http://www.cft.gob.mx/wb2/COFETEL/COFE_Noticias_de_Telecomunicacionesen_elMundo_12

Comissão do Tribunal de Contas (2005): Balanço das empresas de Telecomunicações/2004. Jornal de Angola, 02 de Janeiro de 2005. Luanda. 3 p.

Cornwall y Gaventa (2001): Bridging the gap: citizenship, participation and accountability", en PLA Notes 40: 32-35pp.

_____ (2000): From users and choosers to makers and shapers: Repositioning participation in social policy.' IDS Bulletin 31 (4): 57p.

CONOCER (1997): La Normalización y Certificación de Competencia Laboral: Medio para incrementar la productividad de las empresas. Presentación en Marzo/1997. Madrid.

Cruz, P. (2000): El capital humano y la gestión por competencias. En http://www.monografias.com/

Cuesta Santos, A. (1990): Organización del trabajo y psicología social. Ed. Ciencias Sociales. La Habana.

_____ (1997). Tecnología de Gestión de Recursos Humanos. Ediciones ISPJAE. Ciudad de La Habana, Cuba.

_____ (2000): Learning Organization: la organización que aprende? Ponencia. Forum Ramal de Ciencia y Técnica del Ministerio de Educación Superior 2000. ISPJAE. La Habana.

_____ (2001): Gestión por competencias. Ed. Academia. Ciudad de La Habana. Cuba.

Damião L. (2006): Tribunal de Contas. Balanço Anual no Sector de Telecomunicaciones. Nzinga Mbandi. Janeiro/2006.

Davenport Thomas, O (2000): CAPITAL HUMANO. Creando nuevas ventajas competitivas a través de las personas. Gestión 2000.

Devanna, Fombrun & Tichy (1981). Human resources management: a strategic perspective. Organizational Dynamics, Vol. 9 (3). pp. 51- 67.

De Sousa Silva, J. (2002): Investigación, Sociedad y Desarrollo. Los nuevos paradigmas del desarrollo científico-tecnológico en el contexto del cambio de la época. 3-8 pp.

_____ (2002): La Sostenibilidad Institucional y el cambio de época. Revista del CONESUP (Ecuador); No. 2. 69-86 pp.

Del Pozo Delgado, P. (1997): Formación de formadores. Ediciones Pirámide S.A. Madrid.

Del Río Hernández, M. A. (2002): La participación popular en el proceso de toma de decisiones públicas en el ámbito local comunitario. Su régimen jurídico. Tesis presentada en opción por el grado de Doctora en Ciencias Jurídicas. Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas. Cuba

DFID (2000): Realising human rights for poor people. Londres, DFID.

Díaz, C. (1997): Benchmarking: Una herramienta nueva para las organizaciones dedicadas a aprender de sí y de los mejores. Folletos Gerenciales. Año I. No IX. La Habana, pp. 36-43.

Díaz, E. (2000): La epistemología en los tiempos del fin de las epistemologías. Tesis Doctoral en Ciencias. UH, La Habana.

Diccionario Enciclopédico Ilustrado (2000): Edición S.R.L. y S.A. Buenos Aires. Argentina. 872p.

Dollar, J. y Miller, E (1977): Personalidad y Psicoterapia. Bilbao: Desclíe de Broker. Disponible en: http://copsa.cop.es/congrsoiberoa/base/basicos/t35.htm

Dos Santos, F. D. (2004): "Valorização e Participação Activa dos Recursos Humanos na Reconstrução e Desenvolvimento da Nossa Mãe-Angola". Revista AUSTRAL, No. 48 Abril/Maio /Junho, 2004. 11 p.

Drucker, P. (1992): Managing for the Future. Ed. Truman Talley Books Dutton, New York, 184p.

Eduardo dos Santos, J. (2003): Discurso por el día del Educador, publicado por el Jornal de Angola el día 24 de Noviembre del 2003. Angola.

_____ (2003): Fragmentos del discurso de inauguración de las instalaciones de la Movicel, el mes de Julio de 2003, publicada por el Periódico Angolense, el 29 de Julio, 2003. Luanda.

_____ (2004): Fragmentos de discurso por el 11 de noviembre – día de la Independencia Nacional de Angola- publicado por el Jornal de Angola, el día 12 de noviembre del 2003. 1- 2 p.

EL PAIS.es (2004): Formación para adultos. En http://curso.emagister.elpais.es/curso-formacion-para-adultos-t-1535.htm

Fernández, L. (2001). Evaluación de la formación en La Villa "El Bosque". Tesis para optar por el título de Ingeniero Industrial. Ed. UHo, 68 p.

Filipe, B. (2001): Desenvolvimento profissional e formação continuada na óptica do pedagogo gestor e coordenador de espaços educativos em geral. Revista da Faculdade de Educação Ciências e Letras, Vol. IV – 2001 Porto Alegre.

Fiol, M. (1999): El proceso de enseñanza-aprendizaje. Diploma europeo en Administración y Dirección de Empresas.

Fleitas, S. y M. Ferreira (2001): Estrategias de la actividad de posgrado para la elevación de la productividad del conocimiento. Revista Cubana de Educación Superior. Volumen XXI, No 2, Año 2001. La Habana. pp. 111-120.

Fletcher, S. (1997): Standards and competence: Competencia Laboral. Antropología de Lecturas. México.

_____ (2000): Diseño de capacitación basado en competencias laborales. México. Grupo Editorial Panorama. 106 p.

Fiol, M. (1999): El proceso de enseñanza-aprendizaje. Diploma Europeo en Administración y Dirección de Empresas.

FORMATUR (2001): Reglamento General, 2001. MINTUR, La Habana.

Francesc, S. y M. Mirabet (2002): Análisis de necesidades de formación. En http://www.canalwork.com/recursoshumanos/formacion/necesidades.html Fuente: Guía para la Formación en la Empresa. Editorial Civitas.

Frías F. y Jorys M. (2003): Enfoque sistémico sobre las pequeñas y medianas empresas en México. Escuela de Economía, UMSNH Universidad Michoacana de San Nicolás Hidalgo Morelia Michoacán, México.

Fuentes, M. (2000): La eficiencia del Trabajo en Grupo. Ed. Félix Varela. La Habana.

Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid (2000): Nueva normativa de la formación profesional continua. Disponible en: http://www.fg.uam.es/servicios/formacion/nueva-normativa.htm

Fung y Wright (2001): Deepening Democracy: Innovations in Empowered Participatory Governance. Politics and Society. 5-6pp.

Gallardo López, T. (2004): La educación en valores morales en el contexto empresarial a partir del vínculo universidad empresa: hacia un modelo de superación a directivos. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas, Santa Clara, Cuba.

García Dotor, M. D. (1995): Nuevo modelo de gestión estratégica de la formación en la empresa. 85-92 pp.

García, J. (2001): Metodología para un enfoque interdisciplinario desde la Matemática destinada a fortalecer la preparación profesional del contador: Tesis de doctorado. Santa Clara. I.S.P. "Félix Varela", 108 p.

García, S. (1995): De la economía protegida a la economía competitiva en la nueva gestión de Recursos Humanos. (Coord. Miguel Ordoñez). Ed. Gestión 2000. Barcelona.

Garrote González, J. L. (2003): Evolución de la formación en la Administración local. experiencia de la OTSFCAL. Análisis Local. I Congreso anual sobre modernización en la gestión de recursos humanos en el ámbito local 46: 55-58.

Garvin, D. et al. (1998): Aprender a aprender. Revista HSM Management, Ed. Savana. São Paulo. No.9, Año 2, 1998, pp.66-72.

Gates, B. (1999): Mis 12 reglas para triunfar en la Era Digital. Revista Times. Estados Unidos. 22 de Marzo de 1999.

Gatti, B. (2003): Formação continuada de professores: a questão psicossocial Cadernos de Pesquisa – Fundação Carlos Chagas. Julho, 2003. No. 119

Gaventa, J. y Valderrama, C. (1999): Participation, Citizenship and Local Governance - background paper. Conference: Strengthening Participation in Local Governance. Brighton: Instituto de Estudios sobre el Desarrollo (IDS).

Geilfus, F. (1997): Herramientas para el desarrollo participativo. PROCHALATE-IICA. San Salvador.

Gel y Monzón (1994): Nuevas soluciones en el campo de la formación empresarial. Revista Horizonte Empresarial. No 2052. Madrid pp. 25-27.

Gentile e Bencini (2000): Para aprender e desenvolver competências. Nova Escola. Sao Paulo. 12-14.

Gimbert, X. (1998): El enfoque estratégico de la empresa. Principios y esquemas básicos. Ediciones Deusto, S.A. (Única Edición). 193 p.

Giovanni, R. (2004): Principales teorías sobre desarrollo económico y social. Director de Desarrollo y Cooperación Regional del SELA. Disponible en http://www.monografias.com/trabajos10/prin 22/03/06.

Gloria, A. (2005): La Participación como Herramienta Fundamental de Trabajo en el Campo de la Psicología Comunitaria. Participación y Poder. Universidad Nacional de Tucumán. República Argentina.

Gobierno regional (2000): Gestão participatória dos recursos hídricos no estado de são paulo (Brasil). disponible en http://habitat.aq.upm.es/dubai/00/bp633.html 19/01/07

Gólcher, I. (2006): Los 10 pecados de la capacitación. Disponible en: http://www.losrecursoshumanos.com/capacitacion-profesional.htm 11/12/06.

Goleman, D. (1997): Inteligência emocional. A teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente. Ed. Objetiva, Río de Janeiro.

Gonczi, A. y Athanasou, J. (1996): Instrumentación de la Educación basada en competencias. Perspectiva de la teoría y la práctica en Australia. Ed. Limusa. 37p.

González Fernández, L. (1999). La dirección de recursos humanos en el horizonte del 2000. Alta Dirección, No. 204. España. 127-142.pp.

González, M. (2002): Evaluación de software educativo. Orientaciones para su uso pedagógico. Medellín. Universidad EAFIT, / Disponible en. http://wwwmultingles.net/articulos.htm

Graham, P. (2002): Medición de impactos (evaluación agregada). Disponible en: http://www.aceproject.org/main/espanol/ve/vef03.htm.

Greenpan, R. (2002): Es necesario hacer una mejor medición del impacto de la alta tecnología. Disponible en: Grima, J. y Tena, J. (1991): Análisis y formulación de estrategia empresarial. Ed. Hispano Europea. Barcelona.

Hermes Ruiz, R. (2005): Consejos para una buena Formación. Disponible en http://www.losrecursoshumanos.com/formacion-consejos.htm.12/09/06.

Hernández, E. (l994): Elementos que facilitan o dificultan el surgimiento de un liderazgo comunitario. En M. Montero (Coord.), Psicología Social Comunitaria. México: Universidad de Guadalajara. 211-238pp.

Hernández, M. (1998): Procedimiento de diagnóstico para el control de gestión aplicado en una industria farmacéutica. Tesis para optar por el grado científico de Doctor en Ciencias Técnicas. La Habana.

Hernández P. (2002): Evaluación de la gestión de formación de Recursos Humanos. Monografía. UdM. Managua.

Hernández, R. (1999): Modelo para el mejoramiento del almacenamiento y la manipulación en almacenes de medios de

INAP (2005): Curso de Gestão de Recursos Humanos. 2da. Edição. Edições de Angola, Lda.

Economia. Disponible en: http://www.jornaldeangola.com/artigo.php?ID=34888&Seccao=economia.

Jay, A. y Hall, R. (2004): La empresa según los diferentes autores. http://www.elprisma.com/apuntes/administracion-de-empresas/empresa/. 19/03/05.

John, G. (2003): Hacia una Gestión Participativa de los Asuntos Públicos Locales: Seis Propuestas para la Discusión. Disponible en http://www.ids.ac.uk/logolink/resources/downloads/Six_Propositions_Spanish_Transl.pdf 11/01/07

Jordi, S. (2005): Palabras de X Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Santiago, Chile, 18 - 21 Oct. 2005 Secretaría General para la Administración Pública. España.

José, J. (2003): Procedimiento metodológico para la formación de directivos de la administración pública venezolana. Tesis en opción al grado de Doctor en Ciencias Económicas. Universidad de la Habana. Facultad de Ciencias Económicas.

Juan, J. (2004): Participación de los trabajadores en la tecnología: un enfoque sociocultural de la participación en empresas del sector "auxiliar" del automóvil de Cataluña. Disponible en http://www.tdx.cesca.es/TDX-0218103-100559/

Julio y Casanueva (2003): Empresa según expertos en la materia. Disponible en: http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html

Kandzior, A. (2001): La aplicación del enfoque participativo de Trabajo en Grupos. Parte 1. GTZ/CONAF. Chile.

Kaplan & Norton (1996): The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, Harvard Business School Press.

Kassoma, A. (2006): Desafios da Reconstrução. Revista EXPRESSO DO PLANALTO. Ano: 004 No. 003 – Edição: Janeiro/Fevereiro/Março-2006.

Labarca, G. (2006): Formación de Recursos Humanos en la industria gráfica chilena. Disponible en: http://www.losrecursoshumanos.com/formacionydesarrollo.htm .19/03/05.

Lage Dávila, A. (2001): La ciencia y la cultura: las raíces culturales de la productividad. Temas. Cuba. (24 – 25): 194 – 203, enero – junio, 2001.

Lapeña, A. (1995): La Formación Continua de los trabajadores. Manual del formador. Ed. Equipo IFES, Madrid. 539 p.

Latorre, J. A. (2003): La formación como mejora del empleado público: la experiencia de la Diputación de Alicante". Análisis Local: I Congreso anual sobre modernización en la gestión de recursos humanos en el ámbito local 46: 51-54.

Latin American Wireless Industry Association –ALACEL- (2003): "Impacto sobre la salud, el medio ambiente y la seguridad de telecomunicaciones móviles". http://www.itu.int/wsis/geneva/coverage/statements/closing/utsumi-es.doc

Lebel, J. (2000): Enfoque transdiciplinar. Disponible en http://web.idrc.ca/es/ev-29009-2001-1-dotopic.htm/ , Enero/2001.

Lo Destro, D. (2005): Cinco principios para lograr el éxito en las ventas. En: http://www.losrecursoshumanos.com/exito-ventas.htm

Los Recursos Humanos.com (2005 /a/): Detectando las necesidades de formación. Disponible en: http://www.losrecursoshumanos.com/detectando-las-necesidades-de-formacion.htm

_____ (2005 /b/): Modelo teórico basado en la satisfacción de necesidades. Disponible en http://www.losrecursoshumanos.com/satisfaccion-necesidades.htm

Lourdes, M. (2006): Métodos para incrementar la aportación del personal en la toma de decisiones organizativas Disponible en http://www.scn.org/mpfc/modules/pm-pms.htm 12/01/07

Lozano, J. (2004): Aspectos financieros del nuevo modelo de formación continua. España. Disponible en: http://www.microsoft.com/spain/empresas/formacion/20040215_modelo_formacion02.mspx. 12/10/06.

Lubalo, F. C. (2006 /a/): Gestión participativa de la formación de Recursos Humanos en empresas. Artículo publicado en el V Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara. Editorial Samuel Feijoo. ISBN 959-250-297-8.

Lubalo, F. C. (2006 /b/): Diagnóstico participativo: alternativa para la satisfacción de las necesidades formativas en empresas del milenio. Artículo publicado en el V Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara. Editorial Samuel Feijoo. ISBN 959-250-297-8.

Lubalo, F. C. (2006 /c/): Participación VS Tecnocracia en la formación y desarrollo de RR-HH en las empresas. Artículo publicado en el V Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara. Editorial Samuel Feijoo. ISBN 959-250-297-8.

Lubalo, F. C. (2006 /d/): Gestión participativa de la formación de Recursos Humanos en empresas de angolanas de Telecomunicaciones. Artículo publicado en el V Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara. Editorial Samuel Feijoo. ISBN 959-250-297-8.

Lubalo, F. C. (2006 /e/): Necesidad de un enfoque participativo en los procesos de gestión de la formación de RR-HH en empresas angolanas. Artículo publicado en el V Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara. Editorial Samuel Feijoo. ISBN 959-250-297-8.

Lubalo, F. C. (2007 /d/): El enfoque participativo: una necesidad de cambio en la gestión de la formación de Recursos Humanos en las empresas de países en vías de modernas. Artículo publicado en la revista "Contribuciones a la Economía", (ISSN 1696-8360), indexada en IDEAS-RePEc y alojada en http://www.eumed.net/ce/2007b/fclb.htm.

Lubalo, F. C. (2007 /a/): Los Recursos Humanos en las empresas. Breve análisis en cuanto a evolución y tendencias en su gestión. Artículo publicado en la revista "Observaciones de la economía y la Sociedad Latinoamericana", (ISSN 1696-8352), indexada en IDEAS-RePEc y alojada en http://www.eumed.net/ce/2007b/fclb.htm.

Machado, N. (2003): Procedimiento para el perfeccionamiento del control de gestión. Aplicación a instituciones bancarias con funciones de banca universal. Tesis en opción por el grado científico de Dra. Ciencias Económicas. Universidad Central "Marta Abreu" de Las Villas.

Machado B. (2005): Valorização e Participação Activa dos Recursos Humanos na Reconstrução e Desenvolvimento da Nossa Mãe-Angola. Revista AUSTRAL, No. 51 Janeiro/Fevereiro/Março, 2005.

Maggi, J. (2001): Administración de personal: Capacitación y adiestramiento. Disponible en http://www.monografias.com/especiales/mecanografia.

MAPESS (1998): Manual de Procedimentos de Gestão de Recursos Humanos na Administração Pública. Ed. de Angola. Luanda.

_____ (2004): Glossário do Emprego, Formação e Reabilitação Profissional. Edições de Angola, Lda. 37p.

_____ (2005 /a/): Perfil de Recursos Humanos da Administração Pública. Ed. de Luanda.

_____ (2005 /b/): Programa Indicativo do Governo para a Valorização da Mão de Obra Nacional. Ed. de Angola. 2da. Edição. Luanda. 16p.

Mejía L. J. (2005): Los Límites de la Participación de la Empresa Pública en la Modernización. Disponible en http://www-azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num1/doc4.html.

_____ (2002): Formación, productividad y competencia en las organizaciones: conceptos, metodologías y experiencias. Montevideo: Cinterfor/OIT. (Trazos de la Formación, 15).

_____ (2005): Diez años SIMAPRO en la industria azucarera: balance y perspectivas. Séptima edición.

Milkovich y Boudreau (1994): Dirección y administración de recursos humanos. Ed. Addison - Wesley Iberoamericana S. A., EUA.

Ministerio de Asuntos Exteriores de España (2005): Angola, Monografías de países. Noviembre, 2005.

Ministério de Planeamento (2003): Estratégia de Combate à Pobreza: Reinserção Social, Reabilitação e Reconstrução e Estabilização Económica, Luanda 11 septiembre 2003.

Ministerio del Plan, Dirección de los Estudios y el Plan (2004): Balance Programme du Gouvernement, 2004.

Ministério dos Correios e Telecomunicações (2004): Diagnóstico do estado da rede básica de telecomunicações de Angola. Disponível em www.mre.gov.br/cdbrasil/itamaraty/web/port/

MINTUR (2001): Estrategia de preparación y superación de cuadros y trabajadores. Ministerio del Turismo (MINTUR), La Habana.

Moreno, F. (1991): Los Recursos Humanos: una inversión con futuro. Revista Economía Industrial. No 277. España, pp. 229-240.

Moreno y Cuesta Santos (1986): Organización de los salarios. Ed. ISPJAE. La Habana.

Morrisey, G. (1993): El pensamiento estratégico. Construya los cimientos de su planeación. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana, Madrid, España. 119 pp.

Morton, R. (1975): Teoría y Estructuras Sociales. Editado por Fondo de Cultura Económica. México.

Movicel (2004): Matriz de Perfil de Competências para Colaboradores directivos da Movicel. Anexos. Luanda. (Documento interno)

_____ (2004): Política de Recursos Humanos. Regulamento Interno. Luanda. (Documento interno).

_____ (2005): Memórias da Movicel. Luanda. (Documento interno).

_____(2006): Em "Memórias", palavras após cerimonia de assinatura de acordos "Movicel/Portugal Telecom/Telecomunicações/2006". Luanda.

Murillo, E (2005): Las reformas de las Telecomunicaciones. Disponible en http://www.actualidad.co.cr/347-348/20-25.actualidad.html

Narayan D., Chambers R., Shah MK y Petesch, P. (2000): Voices of the Poor: Crying Out For Change. Banco Mundial. Washington, DC.

Nieves, M. (2000): El diagnostico como proceso de evaluación intervención: Una nueva concepción. En: Educación de alumnos con necesidades educativas especiales: Fundamento y actualidad. Ed. Pueblo y Educación. La Habana.

Noda, M. (1998 /a/). Modelación del indicador satisfacción del cliente. Tesis para optar por el grado académico de Máster en Ciencias. Holguín, 102 p.

_____ (1998 /b/). Procedimiento para medir la satisfacción del cliente en entidades turísticas, Ponencia presentada en el XII Forum Provincial de Ciencia y Técnica (Premio Relevante). Holguín.

Noer, D. (1997). El cambio en las organizaciones, Ed. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 262 p.

Nogueira S., M., Rivera M., N., y Blanco H., F. (2003): Desarrollo de competencias para la gestión docente en la educación médica superior. Disponible en: http://bvs.sld.cu/revistas/ems/vol17_3_03/ems04303.htm

Nonaka, I. y H. Takeuchi (1997): Criação de conhecimento na empresa. Ed. Campus. São Paulo.

Norma ISO 9004 (2000): Sistema de Gestión de la Calidad. Directrices para la mejora del desempeño. 74 p.

Norma ISO 9004-1(1994): Gestión y Aseguramiento de la Calidad. Vocabulario.

NOVOA, A. (1992): Formação de professores e profissão docente. In: NÓVOA, António Os professores e sua formação. Lisboa: Instituto de Inovação Educacional, 1992.p.139-158.

Núñez Pauka, I. (2004): Las necesidades de información y formación: perspectivas socio-psicológica e informacional. Disponible en http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol12_5_04/aci04504.htm

Odiorne, G. (1995): Administración por objetivos. Nuevo sistema para la dirección./ Ed. Limusa, México, 247 pp.

Oficina económica y comercial de España en Angola (2006): Informe económico y comercial ANGOLA http://www.comercio.es/tmpDocsCanalPais/01390B16F9955783A0EC3884C4EA2955.pdf

nsinar no século XXI. Ed. ARTMED. Porto Alegre.

Petit, F. (1984): Psicosociología de las Organizaciones. Ed. Herder. Madrid.

Pineda Pilar, A. (2002): Gestión de la formación en las organizaciones Disponible en http://www.agapea.com/GESTION-DE-LA-FORMACION-EN-LAS-ORGANIZAC-n194222i.htm

Pineda Herrero, P. (2000): La formación en la empresa y su evaluación. Bordón: Revista de Orientación Pedagógica 52: 421-438.

Pineda, P. (1999). ¿Cómo se evalúa la formación en las organizaciones? I. Revista Capital Humano. No. 126, año XII, Madrid, pp. 52-60.

Pitra, J. (2004): Seminário sobre "Papel da Ciência e da Tecnologia e do Sector das Telecomunicações na Reconstrução e Desenvolvimento de Angola". Destaque en Jornal de Angola. 25 de Mayo de 2004.

_____ (2006): Desafios da Reconstrução. Revista EXPRESSO DO PLANALTO. ANO: 004 No. 003 – Edição: Janeiro/Fevereiro/Março-2006. 4 p.

PNUD (2004): Informe sobre Desarrollo Humano 2004. Mundi-Prensa, Madrid, 2004. Disponible en http://hdr.undp.org/reports/global/2004/espanol/. 12/01/05.

_____ (2005): Informe Mundial sobre Desarrollo Humano, 2005.

_____ (2005): Angola, Millennium Goals Report Summary.

Porter, M. (1990): Ventaja Competitiva: sostenimiento de empeño superior. Continental. México. 125 p.

_____ (1995): Ventajas competitivas. / Ed. Free Press. New York, sp.

Pons, Ramón (1996): Calidad del servicio: estrategia para la competitividad. Conferencia. 6 p.

Portuondo, F. (1985): Economía de Empresas Industriales, Ed. Pueblo y Educación, La Habana. Programa del PCC (1987). Editora Política. La Habana.

Prats, B. L. (2000): Inteligencia emocional: el uso inteligente de las emociones. Capital humano. España 44-48, octubre 2000.

Prieto, J. (2003): ¿Como evaluar el impacto de la formación en las empresas? Disponible en http://www.ucm.es/info/Psyap/calidad/formacio/ . 27/10/06.

Promonegocios.net (2001): Concepto de empresa. Disponible en: http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html

Puchol, L. (1994). Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Ed. Perspectiva y prospectiva, Madrid, 220 p.

Punk, G. (1994): La transmisión de las competencias en la formación y perfeccionamiento profesionales en la RFA. Revista CEDEFOP No.1. 18-19pp.

Ouandji, B. (2006): Defusing the Remnants of War. Economic Report on Angola 2002-2004, PNUD, 2005. 16 p.

Quin Robert, E. (1996): Sabiduría para el cambio. / Ed. Prentice Hall Hispanoamericana.

Randell, G. (1999): La valoración y formación del personal. Ediciones Deusto S.A. Madrid. España. 54p.

Real Academia Española (1984): Diccionario de la Lengua Española. Vigésima primera edición. Madrid.

Reza, J. C. (1995): Cómo desarrollar y evaluar programas de capacitación en las organizaciones. Ediciones Panorama. 69p.

Rivera, G. (2004). "La Educación a Distancia Vs. Nuevas tecnologías" / Gladys Rivera. –Monografías. com, /s. p./ .

Rivera Sánchez, M. (2004): La Regulación de las Telecomunicaciones en Chile y la Esquiva Meta de la Transparencia. Disponible en http://milagrosrivera.com/regulacion.htm

Robbins, S. (1994). Comportamiento organizacional, Ed. Prentice-Hall Hispanoamericana, México, 780 p.

Roberto Mart, L. (2006): Competitividad en el Sector de Telecomunicaciones. En http://www.pwc.com/extweb/challenges.nsf/docid/025932F38DF4430585257138006C4D4D

Robinson Castellanos, E. (2006): El enfoque estratégico en las organizaciones. Disponible en http://www.wikilearning.com/creando_la_organizacion_orientada_a_la_gestion_de_enfoque_estrategico-wkccp-13924-4.htm

Rocha, A. (2006): Fragmentos de discurso por el 1ro. De Mayo. Publicado en el Jornal Regional/Cabinda/ Angola el 2 de Mayo.

Rodrigo, P. (2000): Selección por competencias. Importancia del perfil a definir y técnicas. Consultoría de la Hay Group. Revista Capital Humano No.135. 12-22pp.

Rodríguez, J. (1995): La formación en la Gestión de Recursos Humanos. La experiencia en la IBM. Revista Economía Industrial. Europa 227. Enero- Febrero, 1995.

Rodríguez, F. y L. Gómez (1991). Indicadores de calidad y productividad en la empresa, Ed. Corporación Andina de Fomento, Venezuela.

Rodríguez, J. M & Ventura, J. (2002): Tipos de estrategias y sistemas de gestión de recursos humanos: un análisis en la industria manufacturera española. Revista Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa. No. 12. Madrid, España.

Rodríguez, I. (1999): Procedimiento para el perfeccionamiento empresarial combinando formación, participación e ingeniería. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Técnicas. ISPJAE. La Habana.

Rodríguez, R. A. Los métodos de enseñanza y aprendizaje en la disciplina proyecto arquitectónico y urbano de la carrera de arquitectura. Tesis de Doctorado. – Universidad de Oriente. 119 p.

Rojas, R. S. (2000): El capital humano y la Gestión por Competencias. Universidad de Antogasta. Disponible en http://www.monografias.com.

Moreno Ramírez y Mérida González (2002): Procedimiento metodológico para la medición del impacto de la formación de los directivos del turismo. CET-FCE. UCLV.

Ronda Pupo, G. A (2005): El Concepto de Estrategia. Disponible en http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/34/estrategia.htm

Rosa, Dalva & Gonçalves E. (2003): Investigação – acção colaborativa: uma possibilidade para a formação continuada de professores universitários. In: TIBALLI, Elianda F. Arantes, CHAVES, Sandramara Matias (orgs.). Concepções e práticas de formação de professores – diferentes olhares. Rio de Janeiro: DP&A, 2003. p.165-188

Rosete, H. (2000): Redes del Imperio Virtual" / H. Rosete: Revista Alma Mater. (La Habana) (370). Noviembre del 2000. 8-9pp.

Ross, J. (1997): Capital intelectual: lo que se puede medir se puede gestionar, Harvard Deusto Business Review, no. 78, mayo/junio.

Ruíz González, A. (1994): Características de la Gestión estratégica de RR-HH en dos empresas españolas en función de su grado de esfuerzo en formación. Revista de Dirección y Organización (julio-septiembre). pp. 14-21.

Rul - Lán, G. (1997): Administración de Recursos Humanos. Publicaciones ETEA, Córdoba.

Sáens, M. (1998): HUNOSA. El compromiso de la formación para la adaptación a un nuevo entorno industrial. Revista Capital Humano. No 113, Madrid, pp.28-36.

Salazar, L. De Sousa Silva, J.; e Torres, S. (2001): La Dimensión de la Participación. En la Construcción de la Sustentabilidad Institucional (apoio do ISNAR, COSUDE e Ministerio das Relações Exteriores dos Países Baixos-DGIS). São José, Costa Rica: Projecto ISNAR "Novo Paradigma":

Samakuva, I. (2005): Fragmentos de intervención en el programa "Grande Questão" de la Televisión Pública de Angola, bajo el tema: Os Desafíos da Reconstrução e Desenvolvimento Sustentável de Angola. Publicado por el Jornal de Angola, Viernes, 8 de Julio, 2005. 1-2 pp.

Sánchez M., I. R, (2002): Monografía presentada como examen de mínimo de Economía Política en opción por el grado científico de Doctor en Ciencias Económicas.

Sánchez, A. (2000): Elaboración de los perfiles de competencias para la selección de personal y actividades claves de GRH. Apuntes para Tesis en opción al grado académico de Master en Dirección. UHo, Holguín.

Sastre Castillo y Aguilar Pastor (2003): Dirección de recursos humanos: un enfoque estratégico. Mc Graw-Hill. Madrid, España.

Seretse, V. (2004) citado por Murillo, E. (2005): Las reformas de las Telecomunicaciones. Disponible en http://www.actualidad.co.cr/347-348/20-25.actualidad.html

Sotolongo Sánchez, M. (2005): Procedimientos para la Auditoria interna del Sistema de Gestión de Recursos Humanos en instalaciones turísticas Hoteleras Cubanas. Aplicación en Pequeñas y Medianas Instalaciones Turísticas Hoteleras. Tesis presentada en opción al Grado de Doctor en Ciencias Técnicas.

Santana, H. E. (2005): Metodología para el perfeccionamiento del proceso de enseñanza-aprendizaje de la Economía, Dirección y Organización de la Construcción en la carrera de Ingeniería Civil mediante el uso de las NTIC. Tesis en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Pedagógicas. Santa Clara, 2005

Santos H., A. (2004): La empresa. Fundamentos de Administración. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Preparatorio No.2. Disponible en http://wwwgoogle.com.cu/search?h/=definicion+de+empresa&btng=b% basqueda+en+google&meta17/02/05.

Santos, M. (2000): Por uma outra Globalização: do pensamento única da consciência universal. Ed. Record. São Paulo.

Sarduy Avalos, L. (2002): Metodología para la implantación de un programa de gestión estratégica de formación y desarrollo para el personal técnico no docente de la Universidad Cienfuegos. Tesis en opción del grado de Master en Dirección. UCLV.

Seltzer, J. C. (2000): Formando Competencias. Para formadores en ciencias de las organizaciones. Ed. Economizarte, Buenos Aires, ISBN Nº 987 9372 36 0.

Senge, P. (1998). As cinco disciplinas. Revista HSM Management. No.9, Año 2, Sao Paulo, pp. 82-88.

_____ (1998): As cinco disciplinas. Revista HSM Management. No.9, Año 2, Sao Paulo. 82-88pp.

Seretse, V. (2004) citado por Murillo, E. (2005): Las reformas de las Telecomunicaciones. Disponible en http://www.actualidad.co.cr/347-348/20-25.actualidad.html

Sofía Bustamante, E. (2004): Concepto de empresa. Disponible en:

Soler, R. (1995): Análisis de las necesidades de formación. Revista Papeles de formación. Madrid. No 11, Mayo .1998.

Sotolongo, M. y Blanco H., F. (2003): Desarrollo de competencias para la gestión docente en la educación médica superior. Disponible en: http://bvs.sld.cu/revistas/ems/vol17_3_03/ems04303.htm 08/08/06. 16/12/06.

Teleco (2005): Tutoriais do sector das telecomunicações angolanas. Disponível em http://www.teleco.com.br/tutoriais/tutorialangola/pagina_6.asp

Thabo, J. (2000): El fenómeno de la globalización. Jornal África. Octubre-Noviembre-Diciembre. Vol. XXI, No.8.

The World Factbook (2006): Angola, actualizado el 29 de Marzo, 2006.

UIT (2003): Informe sobre el desarrollo mundial de las telecomunicaciones del 2003. Disponible en http://www.itu.int/ITU-ict/publications/wtdr_03/material/WTDR03Sum_s.pdf

UNESCO (2001): "Declaración Mundial sobre la Educación Superior en el siglo XXI: Visión y Acción". Disponible en http://www.unesco.org/education/ educprog/ 13/ 07/01.

Utsumi, Y. (2003): Celebran la primera Fase de la Cumbre Mundial de la sociedad de la Información Disponible en: http://www.itu.int/wsis/geneva/coverage/statements/closing/utsumi-es.doc

Vargas Zúñiga, F. (2007): La Gestión de Calidad en la Formación Profesional. El uso de estándares y sus diferentes aplicaciones. Disponible en: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/rct/36rct/doc_ref/doc2/ii.htm

Veiga Ilma, P. A. (2002): Professor: tecnólogo do ensino ou agente social? In: VEIGA, Ilma.P.A e AMARAL, Ana Lúcia. Formação de Professores – Políticas e debates.Campinas, SP: Papirus, 2002. p.65-93

Velásquez, E. (2005): Breves consideraciones acerca del aprendizaje y sus principales tipos. Universidad Pedagógica "José Martí". Camagüey, Biblioteca de consulta Microsoft, Encarta, 20 p.

Zeta, M. (2006): Respuestas de cuestiones. Disponible en: http://mx. answers. yahoo.com/my/ profile;_ylt=Asy9exGu3fb2PugpfjV.V3P19At.?show=01317ba545ca384d6b832a2444bc11d8aa

UNA REFLEXIÓN SOBRE LA REORIENTACIÓN EN EL MODELO EMPRESARIAL DE LAS PYMES COMO INNOVACIÓN DISRUPTIVA EN TIEMPOS DE PANDEMIA COVID 19

Dr. Ricardo Pérez Calle
Universidad de Zaragoza, España

Dr. Stefano Spalletti
Universidad de Macerata, Italia

Dra. Carmen Marta-Lazo
Universidad de Zaragoza, España

RESUMEN

La caída de tejido productivo a resultas de la actual pandemia ha venido acompañada del sufrimiento social con aumento de pobreza y desempleo. Las medidas de apoyo públicas, desplegadas desde el principio, no pueden ni logran cubrir todo el cuadro de necesidades. Al igual que en cualquier otra situación de crisis, las empresas vienen defendiéndose con las herramientas que pueden desde dentro y haciendo uso de los recursos externos de ayuda que consiguen. La presente investigación analiza ciertas aportaciones sobre la innovación en formato y jurídico y método de trabajo activo, desde dentro, una vez dadas las leyes del juego, y concretamente a través de la fórmula de la reconversión empresarial hacia la economía colaborativa y social como una de las soluciones factibles y operativas en este contexto, y todo ello a través de la combinación de factores que pueden resultar decisivos para luchar contra la destrucción de riqueza durante esta crisis y que podrían lograr cambios óptimos en el futuro inmediato, como es el giro empresarial hacia formatos jurídicos de gobernanza colaborativa y preeminencia del factor trabajo, la combinación de intereses para la optimización correcta de los recursos de un territorio concreto a través de las unidades de inteligencia territorial y la comunicación relacional estratégica dirigida a dicha optimización de recursos.

PALABRAS CLAVE

Sufrimiento social, economía social, cooperativa, pandemia, COVID 19, Inteligencia Territorial, TRIC, factor R-elacional

INTRODUCCIÓN

La crisis sanitaria originada por el coronavirus ha devengado en una crisis económica sin precedentes en cuanto a su naturaleza, una crisis a nivel mundial no gestada, como en otras ocasiones, desde los mercados bursátiles y trasladada al resto de la economía, sino localizada dentro de las empresas y los hogares, y afectando a todos los países. Las mermas en capacidad productiva junto a la caída de las capacidades de demanda más las restricciones logísticas y en movimientos de personas adoptadas como medias de contención del virus perfilan un problema muy diferente al de otras crisis como la de 2008 (Cifuentes-Faura, 2020: 2).

En Europa las previsiones de crecimiento del PIB son pesimistas para el conjunto de la eurozona, acudiéndose desde un principio a la búsqueda e implementación de medidas garantes de cierta estabilidad financiera, puesto que en la mayoría de los países, la disminución de actividad económica y caída del PIB se ha traducido en un triple escenario compañero de cualquier crisis económica: cierre de empresas, aumento de tasa de paro e incremento del sufrimiento social, presentando por el momento, niveles de afección desigual.

La Unión y los diversos gobiernos de los estados miembros han venido anunciando y aplicando diversas medidas de política económica con el objetivo de mitigar la inevitable destrucción de tejido productivo, pero es obvio que el problema es bifronte: por un lado no se trata de una crisis ni anunciada ni provocada, no estamos en un modelo de siete vacas gordas y siete vacas flacas. Añadido al factor sorpresa de la presentación de la pandemia, encontramos un parámetro que acompaña al pensamiento del miedo, y es la esperanza en el cambio de tendencia a corto plazo. Es por ello que, ante la pandemia, las empresas vienen adoptando estrategias *ad hoc*, cara a superar lo que parece es una crisis con esperanza.

La solución procede en primer lugar del mundo sanitario, pero los paliativos vienen de la política económica. A diferencia de otras crisis, en esta se están teniendo en cuenta las amenazas a la vulnerabilidades desde el principio, bien es cierto que algunas vulnerabilidades tienen

su origen en las propias medidas paliativas dictadas por las propias administraciones. La crisis precisa de sistemas ágiles de cobertura para sectores empresariales no cubiertos o que con necesidades urgentes de liquidez y apoyo para evitar despidos en el largo periodo de transición.

Desde que la pandemia comenzó, se han elaborado también estudios e investigaciones económicas sobre sus consecuencias y previsiones, en lo que, evidentemente era una incógnita. Es por ello que no podemos hablar de una literatura económica investigadora en cuando a previsiones demasiado afianzada en el último año. Baldwin y Weber di Mauro (2020) avanzaban al principio de la pandemia, cuando no había previsiones de una expansión tan grave como la que hemos vivido, que "el virus iba a ser tan contagioso económica como medicamente".

Desde ese inicio, con el Fondo Monetario Internacional respondiendo a pedidos de créditos de más de 80 países y poniendo a disposición dos líneas de crédito, Boholavsky y Rulli (2020), hacían hincapié en que los remedios venían anclados en "la ortodoxia económica de siempre".

> Al modelo mental antropológico del espejo de la naturaleza, materializado en la *camera obscura*, le sigue por lo tanto el modelo interfaz, que tiene en la hermeneútica su base metodológica de la misma manera que el otro tenía en la suya a la epistemología. (Catalá, 2010, p.234)

2. LAS MEDIDAS EN ESPAÑA

Por Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, el Gobierno de España declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19. Dos días, antes, el 12 de marzo de 2020, el IBEX 35 había caído un 15%. Ya en ese momento se suspenden, entre otras, actividades en centros educativos, establecimientos en los que se desarrollen espectáculos públicos, actividades deportivas y de ocio, actividades de hostelería y restauración. Dicho estado se prorroga por Real Decreto 476/2020, de 27 de marzo, una segunda vez por Real Decreto 487/2020, de 10 de abril, una tercera por Real Decreto 492/2020, de 24 de abril, una cuarta por Real Decreto 514/2020, de 8 de mayo, una quinta por Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo y una sexta por Real Decreto 555/2020, de 5 de junio. Siete semanas

tras el inicio del estado de alarma, se publicó la Orden SND/387/2020, de 3 de mayo, que reguló el proceso de cogobernanza con las comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla para la transición a una nueva normalidad, y la Orden Orden SND/399/2020, de 9 de mayo flexibilizó determinadas restricciones de ámbito nacional, establecidas tras la declaración del estado de alarma en aplicación de la fase 1 del Plan para la transición hacia una nueva normalidad, añadiendo otras en aplicación de la fase 2 por Orden SND/414/2020, de 16 de mayo y de la fase 3 por Orden SND/458/2020, de 30 de mayo. Tras cierto paréntesis veraniego, por el nuevo Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre se declara nuevamente el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2, prorrogado por Real Decreto 956/2020, de 3 de noviembre. Añadidamente, las comunidades y ciudades autónomas han venido desarrollando el ordenamiento necesario en cuanto a diversas medidas en función de la cogobernanza establecida.

Las medidas de apoyo hasta la fecha han venido dirigidas, principalmente, a la protección del empleo por cuenta propia y ajena y, por otro lado, al mantenimiento de la estructura empresarial, sin embargo el número creciente de empresas que vienen quedándose en el camino arrojan la realidad de que no han podido ser suficientes, aún a pesar de la cantidad de recursos movilizados. En este sentido, El Real Decreto-ley 7/2020, de 12 de marzo, adoptó medidas urgentes para responder al impacto económico del COVID-19. Cinco días después, el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo "amplía las medidas ya tomadas con un paquete económico y social de gran alcance y magnitud, con el objetivo de contribuir a evitar un impacto económico prolongado más allá de la crisis sanitaria, dando prioridad a la protección de las familias, autónomos y empresas más directamente afectadas" reconociendo como "la prioridad absoluta en materia económica radica en proteger y dar soporte al tejido productivo y social para minimizar el impacto y lograr que, una vez finalizada la alarma sanitaria, se produzca lo antes posible un rebote en la actividad. La pandemia del COVID-19 supondrá inevitablemente un impacto negativo en la economía española cuya cuantificación está aún sometida a un elevado nivel de incerti-

dumbre" (Marinero Peral, 2020: 1053-1054), La descentralización española en la gestión de la crisis permite visualizar un panorama no uniforme en cuanto a la adaptación de medidas de apoyo, si bien las principales destinadas al mantenimiento del empleo son de corte nacional, que comenzaron en este mismo el Real Decreto-ley 8/2020, con medidas específicas (prestación extraordinaria por cese de actividad) para trabajadores autónomos afectados por declaración del estado de alarma y otras medidas de apoyo a las suspensiones de contrato y reducciones de jornada que tuvieran su causa directa en pérdidas de actividad como consecuencia del COVID-19.

Nuevas medidas de complementarias para sostener la actividad económica, de apoyo a los autónomos y a las PYMES vinieron publicadas en el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, continuando con ello el Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, Real Decreto-ley 18/2020, medidas sociales en defensa del empleo, el Real Decreto-ley 19/2020, de 26 de mayo, medidas complementarias en materia agraria, científica, económica, de empleo y Seguridad Social y tributarias, Real Decreto-ley 24/2020, de 26 de junio, de medidas sociales de reactivación del empleo y protección del trabajo autónomo y de competitividad del sector industrial, Real Decreto-ley 25/2020, de 3 de julio, de medidas urgentes para apoyar la reactivación económica y el empleo, Real Decreto-ley 30/2020 de 29 de septiembre de medidas sociales en defensa del empleo, Real Decreto-ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria. Además, el Consejo de Ministros, adoptó el 24 de marzo, el 10 de abril, el 5 de mayo, el 19 de mayo y el 16 de junio de 2020 respectivos acuerdos por los que se aprobaban las características de una línea de avales del Instituto de Crédito Oficial, para empresas y autónomos. El Real Decreto-ley 25/2020 mencionado había incluido en sus medidas una nueva línea de avales para empresas y autónomos con la finalidad principal de financiar inversiones, apoyo que continuaría el 28 de julio de 2020, adoptando el consejo de ministros un nuevo acuerdo por el que se establecían los términos y condiciones de otro tramo, el 24 de no-

viembre un tercero y el día 22 de diciembre de 2020 otros dos tramos más, estos últimos específicamente con la finalidad principal de financiar inversiones de PYMES y autónomos pertenecientes al sector turístico, hostelería y actividades conexas

Además, el comentado Real Decreto-ley 30/2020, de 29 de septiembre, estableció medidas excepcionales de protección en favor de los trabajadores autónomos, regulando prestaciones de cese de actividad para quienes se vieron obligados a suspender su actividad o vieron afectados sus negocios por una reducción considerable en la facturación, de modo que se ponía en riesgo no solo la permanencia de su actividad, sino también la propia estabilidad económica de sus familias. Estas medidas se configuraron en su mayoría para permanecer hasta el 31 de enero de 2021, si bien la gravedad de la incidencia que la pandemia está teniendo en todos los ámbitos de nuestra sociedad ha puesto de manifiesto la necesidad de ampliar y prorrogar las medidas de protección de estos trabajadores. El reciente Real Decreto-ley 2/2021, de 26 de enero, de refuerzo y consolidación de medidas sociales en defensa del empleo ha reconocido cómo las medidas contra la pandemia hasta el momento "han tenido un especial impacto en los ámbitos de la hostelería, la restauración y el ocio. Debido a que la mayor parte de los empresarios integrantes de dichos sectores son autónomos, su situación se ha visto agravada" (Marinero Peral, 2020: 533).

Las flexibilizaciones y de las medidas diversas dictadas de transición a la "nueva normalidad" no han llevado a la recuperación completa de los servicios ni producción previas a la crisis de los sectores afectados. El Informe Anual 2019 del Banco de España, centrado en la evolución de la crisis sanitaria apunta cómo, ésta aparece en un momento en que la economía española se está enfrentando a importantes retos de medio plazo, cuando se estaban corrigiendo algunos de sus principales desequilibrios macrofinancieros, aunque todavía "persistían ciertos desafíos vinculados a varias áreas clave" (Banco de España, 2020: 175), señalando los mismos, entre los que apuntamos, por el tema que nos ocupa, la necesidad de aumentar el potencial de crecimiento y corregir las disfuncionalidades del mercado laboral y abordar los desafíos asociados con la desigualdad.

El Banco de España teme en esta crisis un posible efecto no lineal en cuanto al comportamiento de la ratio de morosidad, que viene siendo fuertemente contracíclico desde 2008, siendo estimado un aumento de 0,7 puntos en la ratio de mora por cada punto en caída del PIB, dicho efecto no línea llevaría a un mayor aumento de morosidad, además, puesto que la crisis está afectando de forma desigual a las distintas ramas de actividad[663], ello llevaría también a una distribución sectorial de la mora. No obstante, también contempla que el repunte de la actividad previsto para 2021 llevase a un ajuste de dicha tasa de mora mucho más rápido que en crisis anteriores, a lo que ayudarían los programas públicos de avales y de apoyo.

3. LAS MEDIDAS DESDE LA INTROSPECCIÓN EMPRESARIAL: INNOVACIÓN DISRUPTIVA A TRAVÉS DEL GIRO EN LA FILOSOFÍA DE LOS NEGOCIOS

Al analizar la literatura existente, como ponen de manifiesto Nicolás y Rubio (2020) en periodos de crisis, los emprendedores tienen un papel fundamental para afrontar la situación y favorecer la recuperación económica, percibiendo oportunidades innovadoras en mayor medida si bien no todo lo que conlleva una crisis económica hace que emprender sea más sencillo, siendo fundamental el apoyo institucional para crear o continuar la actividad económica tras esta crisis provocada por la COVID-19.

A pesar del despliegue de medidas, la caída productiva y el sufrimiento social sigue ahí. La situación está devengando en que algunos colectivos empresariales afectados vuelvan la vista a la reinvención de su actividad económica hacia otros formatos jurídicos empresariales, una forma de emprender que ha venido acompañando al pensamiento empresarial en situaciones de crisis diversas a lo largo de la historia (Pérez Calle, Marta-Lazo y Gabelas, 2018). En este sentido, trataremos cómo modelos de negocio que se constituyen en origen como empresas au-

[663] El Banco de España señala cómo el sector servicios, que incluye algunas de las ramas más afectadas por la pandemia, recibe en la actualidad el 55% del total crédito a actividades productivas frente al 35% que recibía en 2008.

tónomas o sociedades mercantiles lucrativas, deriven hacia modelos de economía social y colaborativa, priorizando el factor trabajo sobre el capital.

La fórmula de la reconversión del negocio, mal llamada a menudo reinvención, ha podido ser, en algunos sectores, decisiva para la supervivencia. Se trataría sobre todo, de nuevas orientaciones jurídicas o fiscales de la empresa en origen, encaminadas no al cambio en producción sino en estructura empresarial. Un giro hacia la economía social y colaborativa puede ser relevante en situaciones como ésta, máxime teniendo en cuenta la protección fiscal de determinadas empresas, y en este sentido el giro concreto hacia una empresa que priorice el factor trabajo sobre el capital puede ser esencial para su supervivencia y prosperidad. Como exponen Zhu y Liu (2020), en la época actual asistimos a un auge de los modelos de economía colaborativa a nivel mundial en cuanto a connotación, modelo empresarial e impacto, auge al que en 2020 contribuye la situación de COVID-19 como añadido fundamental a los problemas reales en la vida real, y que se ha convertido en un parámetro más a tener en cuenta en cuanto a las líneas de desarrollo futuro de la economía colaborativa.

Concretamente, la reconversión hacia el modelo cooperativo se revela como una solución disruptiva del momento, una innovación que no precisa de hacer grandes cambios que supongan romper radicalmente con sus procesos o crear nuevos productos, respondiendo a la propia filosofía de innovación disruptiva de Clayton Christensen (1997) y que sirva de paliativo y prevención en esta crisis, un modelo empresarial definido como ”asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta gestionada democráticamente” (ACI, 2013).

Como apuntan Díaz y Marcuello (2010: 26) siguiendo la conclusión de Grávalos y Pomares (2001), las cooperativas adquieren un carácter defensivo en periodos de crisis, presentando un efecto refugio, es decir convirtiéndose en refugio del empleo en estos periodos, lo que evidencia una relación anticíclica entre el empleo y el sector cooperativo. La

crisis por pandemia, en esta ocasión, ha sido el pistoletazo de salida para esa innovación hacia la propiedad cooperativa de la empresa y hacia la preeminencia del salario sobre el reparto de beneficios, poniendo de manifiesto el papel de la empresa cooperativa como emprendedora, como combinación de rentabilidad y solidaridad, reforzando la cohesión social, económica y regional y generando capital social (Román Cerbanes, 2014: 80).

Para ilustrar bien ese giro de guion en una trayectoria empresarial, es importante incidir en el fundamento del pensamiento sobre la fórmula cooperativa como modelo que surge precisamente en un momento de crisis y como solución a las condiciones laborales del momento, ya que fue a raíz de una situación de desempleo, el 24 de octubre de 1844, cuando 28 personas, tejedores de profesión y pensamiento owenista, decidieron constituir una nueva forma asociativa, la Rochdale Society of Equitable Pioneers, una entidad bajo las consignas de la solidaridad y el bienestar común cuyo objetivo era la distribución equitativa de los beneficios del trabajo, enfrentada al modelo de maximización del beneficio empresarial. Tomando como modelos algunos reglamentos de instituciones como la Sociedad de Socorros para Casos de Enfermedades y de Sepelios de Manchester, los socios fundadores implementaron su estructura organizativa y administrativa. Dos meses después, el 21 de diciembre de 1844, la nueva entidad logró abrir un almacén de ropas y provisiones que se convertiría luego en la emblemática Tienda de Rochdale. Las actividades se fueron diversificando al añadir después la actividad de construcción con el fin de mejorar las condiciones sociales y de vivienda de las personas asociadas, así como a través de la adquisición de tierras para su empleo productivo, además de un proyecto de nuevas manufacturas con el fin de dar trabajo a los miembros desocupados. (Pérez Calle, 2018: 317). Este hito histórico está considerado el origen del cooperativismo moderno (Martínez Charterina, 2014: 35).

En el caso de España venía existiendo cierta tradición solidaria en sectores como la pesca o la agricultura. Díaz-Foncea y Marcuello (2013) apuntan cómo en 1932 ya se crearon 592 cooperativas y ya antes existieron experiencias no registradas en ningún Anuario Estadístico al-

guno. La llegada de la industrialización traería consigo el surgimiento ya durante el siglo XX de muchas asociaciones cooperativas que sufrirían el paréntesis de la guerra civil. Ya en los años cuarenta, de nuevo en una situación de crisis, en este momento posbélica, el sentimiento cooperativo vuelve a aflorar en una experiencia especialmente destacable, con el fin de solucionar los problemas de empleo y merma en tejido productivo, por iniciativa del sacerdote José María Arizmendiarrieta, quien en 1948 ayudó a crear la Liga de Educación y Cultura de Mondragón, pistoletazo de salida de actividades de enseñanza y cooperativas industriales. Así nace el grupo Mondragón. En 1956 se formará la primera cooperativa, y desde entonces ha ido creciendo y adaptándose a las nuevas situaciones que han ido dándose lugar tanto en el escenario nacional como en el internacional. Prueba de ello es que ha sobrevivido a los diversos cambios y crisis tales como las crisis energéticas de la década de 1970, la reconversión industrial de la década de 1980 y la crisis de la década de 1990.

Como exponen López, Luzurraga y Alzola (2009: 33), y a modo de muestra, este grupo cooperativo, tras alcanzar un crecimiento notable, ha presentado una evolución acorde a los mercados y la industria en los que está inmerso que puede separarse en los siguientes ciclos:

- Década de 1960 a 1985: Énfasis en la optimización de procesos, producción en grandes series, mercados cerrados.
- 1986 a 1990: Recesión económica, énfasis en la flexibilidad de producción y en los sistemas de producción y diseño, racionalización del producto y de los procesos.
- 1991 a 2000: Internacionalización, compra de participación en empresas de capital, utilización del desarrollo tecnológico obtenido en el ciclo anterior, innovaciones en productos y procesos. Diseño del primer Plan de Ciencia y Tecnología 2000-2004.
- 2001 hasta la fecha: Globalización de las actividades económicas, impulso a la innovación como ventaja competitiva, énfasis en innovaciones de gestión y en las tecnologías de la información y comunicaciones.

Cabe destacar que durante todas estas etapas, el grupo Mondragón ha ido creando estructuras y favoreciendo la creación de nuevas actividades que ayuden a las cooperativas que lo componen. Se enfrentó a la crisis de 2008 siendo un grupo 133 empresas y 17 entidades que comparten los valores de cooperación, participación, responsabilidad social e innovación, contando con consultoras especializadas, centros de investigación y una universidad, además de filiales y delegaciones en el exterior. La capacidad conjunta del grupo para generar estabilidad laboral y financiera a través de la intercooperación, fueron clave para afrontar dicha crisis, el grupo adoptó un paquete de medidas que comenzaba por racionalizar el gasto para mejorar la competitividad a través de ajustar las retribuciones de las personas socias, ajuste adoptado por las asambleas generales de algunas cooperativas mediante la aplicación de la regla: un socio, un voto. Se contó además con la ayuda intracooperativa dentro del grupo gracias a su política de reconversión de resultados (fondos corporativos de Mondragón y Fondo de Solidaridad Intercooperativa).

Volver la vista hacia las cooperativas ha sido de hecho herramienta de apoyo en época de crisis. Sala, Torres y Farré (2018: 64) ponen de manifiesto cómo en la crisis de 2008 se produjo un proceso de creación de cooperativas y/o de incremento de su empleo ligado a la cobertura de necesidades y servicios de forma conjunta.

Durante 2019, y según informe de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado –COCETA, el volumen de negocios medio de las cooperativas españolas se estimó en 1,3 millones de euros, existiendo unas 17.150 cooperativas de trabajo en España, las cuales dan empleo directo a unas 255.000 personas (en su mayoría como socias y socios trabajadores). Dichas entidades están presentes en todos los sectores productivos, siendo más intensivo su número en las industrias manufactureras y en los servicios, sobre todo en los empresariales, servicios sociales, sanitarios, asistenciales y educación. (COCETA, 2019)

La pandemia actual vuelve a ser un panorama en el cual la cooperativa puede ser un formato jurídico refugio ante la adversidad. Si tomamos

como muestra la Comunidad de Aragón en España[664], varias son las características por las cuales este formato puede ser aconsejable especialmente en tiempos de crisis.

- Cuenta con una fórmula sencilla para la conversión de cualquier entidad mercantil desde dos hasta diez personas trabajadoras, puesto que la opción de la pequeña empresa cooperativa, regulada su calificación e inscripción en Aragón en 2019[665,] resultó, poco antes del inicio de la pandemia, en una nueva fórmula muy asequible para iniciar y emprender en tiempos de crisis.
- Cuenta con subvenciones específicas para fomentar la incorporación, con carácter indefinido de personas desempleadas y de trabajadores con contrato de trabajo de carácter temporal en la misma cooperativa, así como apoyar el desarrollo de proyectos de creación y modernización mediante una mejora de su competitividad.
- Ha venido protegida por el Decreto-ley 4/2020, de 24 de junio, del Gobierno de Aragón, por el que se adoptaron medidas urgentes y extraordinarias para el impulso de la Estrategia Aragonesa para la Recuperación Social y Económica anunció ciertos paquetes de ayudas.

---

664 En España, las cooperativas se regulan por la Ley 27/1999, de 16 de Julio. La Ley General de Cooperativas 3/1987, de 2 de abril, había adaptado al estado autonómico el régimen jurídico de dichas entidades, por lo que las Comunidades Autónomas asumen la competencia exclusiva en esta materia, siendo la Ley 27/1999, de aplicación obligatoria en las Sociedades Cooperativas que desarrollen su actividad en el territorio de varias CC.AA, aplicándose con carácter supletorio a la Ley de Cooperativas de la Comunidad Autónoma respectiva, cuando una cooperativa desarrolle su actividad en el territorio de una Comunidad Autónoma con carácter principal -más del 50 % de su actividad-, así como a las entidades que realicen principalmente su actividad en las ciudades de Ceuta y Melilla.

665 DECRETO 208/2019, de 22 de octubre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón

4. UN APOYO FUNDAMENTAL: LA METODOLOGÍA BASADA EN LA INTELIGENCIA TERRITORIAL

Cuando nos referimos a la innovación disruptiva a través de la forma jurídica de negocio, y especialmente en un punto de inflexión a causa de la situación de pandemia, es importante enmarcar la operativa dentro un escenario planificador de inteligencia estratégica, y concretamente de inteligencia económica dentro de una zona concreta[666]. Previamente se precisa para ello una reflexión completa sobre recursos, demanda y producción, entre otros parámetros, todo ello dentro del contexto territorio, con el fin de diseñar, implementar y evaluar un método que permita la adopción de programas de inteligencia territorial, una metodología contrastada para impulsar y llevar a cabo programas de gobernanza orientados a fortalecer la cohesión territorial y alcanzar regiones y zonas de actuación más competitiva y sostenible en la sociedad del conocimiento, que ayude a establecer los resultados que podrán ofrecerse a las agencias de desarrollo regional y a los gobiernos de las comunidades autónomas. En este sentido, el desarrollo territorial implica que se lleve a cabo una gestión territorial del conocimiento, articulando redes que promuevan la innovación y el emprendimiento en torno a las posibilidades y potencialidades industriales y comerciales del territorio (Guzmán 2013). Se trata, en definitiva, de rentabilizar el efecto refugio en solución operativa y estructural que llegue para quedarse, y ello dentro de un marco de desarrollo eficiente y sostenible dentro del territorio.

El entorno y las tendencias de los servicios de inteligencia (Esteban Navarro, 2012) ofrecen escenarios planificadores de esperanza. En este mundo, la Inteligencia Territorial es una práctica nueva y emergente en el campo de la Comunicación Social y Estratégica, impulsada en Francia durante la última década, y dedicada a obtener, analizar, valorar y compartir información y conocimientos innovadores de los agentes sociales, económicos y culturales de un territorio específico, a través de un enfoque proactivo para identificar y rentabilizar oportunidades

[666] Para una referencia completa y clarificadora sobre el concepto de Inteligencia Territorial véase García-Madurga M-Á, Grilló-Méndez A-J, Esteban-Navarro M-Á (2020).

en el ámbito nacional e internacional (García-Madurga, Grilló-Méndez y Esteban-Navarro, 2020: 3). La Inteligencia Territorial ayuda a diseñar e implementar planes sobre asuntos estratégicos sustentados en el conocimiento colectivo y la amplia participación de las personas y agentes interesados, así como a realizar actividades de asuntos públicos y lobbying para promover el territorio. Va mucho más allá de la Inteligencia Económica. Se basa en un enfoque científico que se enfoca en el desarrollo territorial incluyendo el crecimiento económico, las dimensiones social y ambiental del concepto moderno de sostenibilidad, considerando el territorio como un sistema de mutualización, cooperación y asociación (Girardot 2010), vinculando a las dimensiones identitarias, materiales y organizativas de los territorios, requiriendo a la vez multidisciplinar y transdisciplinariedad (Baaziz et al., 2017). Es aquí donde esta práctica puede resultar absolutamente decisiva en el tema que estamos tratando, puesto que constituye el marco esencial para abordar los diferentes temas territoriales vinculados a la producción, protección e intercambio de conocimiento y saber hacer entre diferentes actores (Torra 2013), compartiendo información y promoviendo la cooperación dentro de los límites éticos del desarrollo sostenible, reivindicando el respeto a la ley y principios éticos del desarrollo sostenible, en particular la asociación y la participación (Girardot 2010), que la hacen una herramienta principal para la construcción de una sociedad digital más inclusiva, participativa y sostenible. Los escenarios de crisis marcan puntos de inflexión en la búsqueda de nuevos horizontes, y la inteligencia territorial ya ha demostrado en ese sentido que puede ser una herramienta óptima cara a la búsqueda de potencialidades y conciliación con ofertas existentes o planificación de las nuevas, como se desprende en la investigación de sobre inteligencia turística en Aragón realizada por García-Madurga, Esteban, Delgado y Buil-López (2019).

El principal mensaje de la política estratégica europea según la Agenda Territorial acordada en 2011, es que "el territorio importa" (Walsh 2012), reconociendo su importancia como factor de promoción de la Inteligencia Territorial y desplazando el enfoque de Inteligencia de la nación a la región, de la economía al desarrollo sostenible y de la go-

bernanza de arriba hacia abajo a la gobernanza territorial. Los territorios enfrentan grandes transformaciones, como es la actual situación que vivimos de COVID-19, requiriendo nuevas herramientas para encontrar soluciones. En este sentido, la inteligencia territorial ayudará a los territorios a enfrentar los desafíos en el futuro inmediato, por lo que es preciso dirigir los esfuerzos correspondientes para su implantación, que vendrá acompañada de una Inteligencia Competitiva que podrá promover los cambios en la cultura corporativa en favor de una mayor valoración de la información, de una organización productiva con un enfoque orientado a la gestión de proyectos y de la dotación de competencias en inteligencia a los mandos intermedios (Esteban-Navarro y García Madurga, 2019).

La inteligencia territorial también ha respondido preguntas relevantes, como cuáles son los cambios estructurales y las políticas que mejorarán el crecimiento económico frente a los desafíos que plantea el legado de la crisis o qué cambios se deben promover en el apoyo público, en el ámbito cultural y educativo y en los territorios. Las respuestas pueden venir planteando la hipótesis de que un nuevo modelo de bienestar y desarrollo garantizaría este éxito si se basara en la cooperación, la observación y la construcción colaborativa del conocimiento en los territorios, con un diseño de innovación plural y dinamizado por la gobernanza territorial participativa, y en este sentido, hemos de destacar la importancia de dirigir esfuerzos a que esa gobernanza participativa se traslade al tejido empresarial pequeño. Asimismo, los objetivos que persigue la gestión pública son construir políticas, conocimientos e innovaciones que hagan del territorio en cuestión un elemento clave y un centro de competencias en la competitividad de las empresas allí instaladas. Ni que decir tiene que el papel de las Tecnologías de la Relación, la Información y la Comunicación (TRIC) (Marta-Lazo & Gabelas, 2016) generan "un sinfín de posibilidades de interacción, en las que el Factor R-elacional es el protagonista. Esto facilita que la ciberciudadanía pueda llevar a cabo procesos de intercambio de información hasta hace unas décadas impensables, en los que el espacio y el tiempo minimizan sus dimensiones, siendo la inmediatez y la ubicuidad dos de los grandes beneficios" (Marta-Lazo, 2019: 9). En este ám-

bito debe tenerse en cuenta la especial vulnerabilidad a la que puede llevar la brecha existente en comunidades rurales, y que la pandemia ha revelado todavía más (Esteban-Navarro, García-Madurga, Morte y Nogales, 2020).

5. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

De acuerdo con el Banco de España "el calibre de los desafíos que marcarán el devenir de la economía española en las próximas décadas exige una respuesta ambiciosa, en forma de un amplio paquete de reformas de calado" (Banco de España, 2020: 176), siendo necesarias respuestas estructurales, estables, que entren para quedarse, y no estén sometidas a cómo sople el viento de los ciclos políticos y que se traduzcan en medidas de política económica que gocen de un alto grado de consenso entre los distintos agentes políticos, económicos y sociales. La inteligencia territorial y la gobernanza cooperativa de los tejidos empresariales pueden jugar un papel fundamental en este desafío.

Nuestra aportación hacia soluciones ante la crisis por COVID de mano de la gobernanza cooperativa logrará conjugar dos concepciones de la inteligencia territorial: un enfoque de arriba hacia abajo que emana de los estados o gobiernos autónomos, con miras a controlar y observar los territorios para emplearlos de manera más relevante y un enfoque de abajo a arriba que emana de los propios territorios con el fin de desarrollar un sistema de Inteligencia Territorial más adecuado a sus propias especificidades.

El método de Inteligencia Territorial a desarrollar ante esta situación de pandemia que incluya esa reorientación del formato jurídico de micro y pequeñas empresas hacia la economía social, deberá realizar un esfuerzo en cuanto a caracterización de los componentes (personas, recursos y tecnologías) y sus atributos, elaborando los indicadores propios para evaluar los programas implantados, delimitando el conjunto de técnicas analíticas y herramientas digitales. El método se concibe con un enfoque centrado en mejorar los procesos de comunicación del conocimiento local en un territorio y de los intereses territoriales en el exterior con el fin de lograr el funcionamiento óptimo de los paliativos

para la situación de pandemia. Por otra parte, no podemos dejar el lastre de la brecha digital a la hora de aplicar el método, puesto que, y pesar de los esfuerzos dirigidos por las distintas administraciones, dicha brecha digital sigue existiendo, agravada especialmente en el mundo rural. Es imposible acometer un proyecto de Inteligencia Territorial si no se comienza por dedicar esfuerzos en este sentido. Por otra parte y desde su base más pequeña como unidad empresarial, hemos de poner de manifiesto que cualquier reconversión ha de proceder de la introspección, y para ello precisa de una información previa y suficiente de la cual la sociedad carece, y los mecanismos para difundirla no están surtiendo el efecto deseado. Los despachos profesionales asesores en materias laboral y fiscal "hacen lo que pueden", pero raramente adoptan el cometido de reconvertir a sus clientes a otro tipo de fórmula jurídica que pueda ayudar a sobrevivir en esta crisis. En 46 despachos consultados por el Grupo GICID[667], únicamente dos habían sugerido dicho cambio de fórmula a clientes en riesgo de cierre. Por otra parte, las micro y pequeñas empresas no tienden a requerir los servicios de consultorías especializadas en fórmulas de reconversión o búsqueda de recursos, contribuyendo la brecha digital a la génesis de un sesgo entre las posibilidades obtenibles y la realidad. En este sentido es preciso un nuevo esfuerzo en comunicación y difusión, así como en reducción de brecha digital, donde tienen que ponerse en manifiesto la utilidad de las TRIC, con énfasis en el factor relacional. La metodología de Inteligencia Territorial puede ser un factor relevante de logro de resultados.

[667] El Grupo de Investigación en Comunicación e Información Digital (GICID) de la Universidad de Zaragoza, está reconocido como grupo de referencia, por el Gobierno de Aragón con el código S29_20R (Núm. 62 del Boletín Oficial de Aragón, de fecha 26/03/2020), dentro del área de Ciencias Sociales y financiado por el Fondo Social Europeo de Desarrollo Regional, FEDER "Construyendo Europa desde Aragón".

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alianza Cooperativa Internacional (2013). Reglamento. Recuperado de https://bit.ly/2NqF3RE

Baaziz, A., Leveillé, V. Y Dou, H. (2017). Intelligence économique et Développement Durable des Territoires: De la compétitivité à la coopétitivité. Revue Internationale D'intelligence Economique, 9: 55–76.

Baldwin, R. Y Weder Di Mauro, B. (2020), Economics in the Time of COVID-19, a VoxEU.org eBook, CEPR Press.

Banco de España (2020). Informe Anual 2019. La economía española ante la crisis del COVID 19. Banco de España. Eurosistema. Recuperado de https://bit.ly/3bsRbcU

Bohoslavsky, J.P. y Rulli, M. (2020). Covid-19, instituciones financieras internacionales y continuidad de las políticas androcéntricas en América Latina. Revista Estudos Feministas, 28(2), e73510. https://dx.doi.org/10.1590/1806-9584-2020v28n273510

Cifuentes-Faura, J. (2020) Crisis del coronavirus: impacto y medidas económicas en Europa y en el mundo. Espaço e Economia. https://doi.org/10.4000/espacoeconomia.12874.

Cepes (2019). Confederación Española de Cooperativas de trabajo asociado. Recuperado de https://bit.ly/3uiddHV.

Christensen, C. M. (1997). The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Boston, Mass: Harvard Business School Press.

Gobierno de Aragón (2019). DECRETO 208/2019, de 22 de octubre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón.

Díaz-Foncea, M. y Marcuello Servós, C. (2010). Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (67), 23-44. ISSN: 0213-8093. Recuperado de https://bit.ly/37zQL3n.

Díaz-Foncea, M. y Marcuello Servós, C. (2013). Evolución del sector cooperativo en España. Ponencia presentada en la Conferencia internacional de investigación CIRIEC sobre la economía social. Amberes.

Carvalho, A.V. y Esteban Navarro, M.A. (2012): Los servicios de Inteligencia: entorno y tendencias. En González Cussac, J. L. (coord.) Inteligencia, pp. 73-109. Valencia: Tirant lo Blanch.

Esteban-Navarro, M. A. y García-Madurga, M.A. (2019). Estudio exploratorio sobre la percepción de la gestión de la Inteligencia Competitiva por los directivos en empresas aragonesas sin una práctica sistematizada. Revista Española De Documentación Científica, 42(3), e239. https://doi.org/10.3989/redc.2019.3.1607

Esteban-Navarro M-Á, García-Madurga M-Á, Morte-Nadal T. y Nogales-Bocio A.I. (2020). The Rural Digital Divide in the Face of the COVID-19 Pandemic in Europe—Recommendations from a Scoping Review. Informatics. 7(4): 54. https://doi.org/10.3390/informatics7040054.

García-Madurga M.Á, Grilló-Méndez A.J, y Esteban-Navarro M.Á. (2020). Territorial Intelligence, a Collective Challenge for Sustainable Development: A Scoping Review. Social Sciences. 9(7):126. https://doi.org/10.3390/socsci9070126

García-Madurga, M.A., Esteban Navarro, M.A, Delgado De Miguel, J.F. y Buil-López de Menchero, T. (2019). Positioning Axes of Sustainable Tourist Destinations: The Case of Aragón. Sustainability. 2019; 11(18):4885. https://doi.org/10.3390/su11184885

Girardot, J.J. (2010). Inteligencia Territorial y Transición Socio-Ecológica. Trabajo, [S.l.], v. 23, mar. 2011. ISSN 2173-6812. http://dx.doi.org/10.33776/trabajo.v23i0.956..

Grávalos Gastaminza, M.A, y Pomares Hernández, I. (2001). La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, no. 38, pp.33-55. Recuperado de https://bit.ly/3pFUand

Guzmán, A.R. (2013). Propuesta de un Modelo de Inteligencia Territorial. Journal of Technology Management &Innovation 8: 76–83. http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242013000300036

Lopez Odriozola, U., Luzarraga Monasterio, J. y Alzola Berriozabalgoitia, I. (2009). Mondragón ante la crisis. Projectics / Proyéctica / Projectique, 2(2), 31-53. https://doi.org/10.3917/proj.002.0031.

Marinero Peral, A. M. (2020). COVID 19. Derecho Europeo y Estatal. Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado.

Marta Lazo, C. y Gabelas Barroso, J.A. (2016). Comunicación Digital. Un modelo basado en el factor R-elacional. Barcelona: S.L. Editorial UOC.

Marta Lazo, C. (2019). Prólogo. En M.E. Badillo Mendoza, C. Pérez Lagos, N.J. Medranda Morales y M.I. Cortés Cortés. Ciudadanías Digitales, pp. 9-12. Bogotá: Editorial Politécnico Gran Colombiano.

Martínez Charterina, A. (2014). Cooperativas y responsabilidad social empresarial. Deusto Estudios Cooperativos. 4, 49-62.

Nicolás Martínez, C. y Rubio Bañón, A. (2020). Entrepreneurship in times of crisis: An exploratory analysis of the COVID-19's effects. Small Business International Review, 4(2), 53-66. https://doi.org/10.26784/sbir.v4i2.279.

Pérez Calle, B. (2018). Las primeras aportaciones de la Doctrina Social Católica al discurso cooperativista: empresas sociales y difusión. En E. Alcalde, S. Núñez y L. Trujillo. Nuevas aportaciones sociológicas: género, psicología y sociedad, pp. 315-330. Barcelona: Gedisa.

Pérez Calle, B., Marta Lazo, C. y Gabelas Barroso, J.A. (2018). Social enterprises and entrepreneurship of workers in the framework of the Social Doctrine of the Church: contributions on their emergence and diffusion in different media. Ponencia presentada en la XXII Conferencia Annual de la European Society of History of Economic Thought –ESHET, Madrid.

Pérez Calle, R. D., García Casarejos, N. y García Bernal, J. (2020). La comunicación de las acciones de responsabilidad social corporativa y su capacidad de generación de confianza afectiva en el cliente. En B. Pérez y E. Calle y E. Trincado. El pensamiento económico y empresarial en la era de la información, pp. 71-94. Sevilla: Egregius.

Román Cervantes, C. (2014). Las cooperativas españolas y los ciclos económicos. Un análisis comparado. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (80), 76-92. Recuperado de https://bit.ly/37RGujd

Sala, M., Torres, T. y Farré, M. (2018): "Demografía de las cooperativas en tiempos de crisis", CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 93, 51-84, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.11042

Solana González, P. y Vanti, A. A. (2020). Economía sostenible. Análisis de los retos y oportunidades para España. En B. Pérez Calle, y E. Trincad Aznar. El pensamiento económico y empresarial en la era de la información, pp. 95-11. Sevilla: Egregius.

Torra, M. (2013). Territoire comme espace d'attractivité et de déclinaison de l'intelligence économique en intelligence territoriale. Marché et organisations, 2(2), 67-85. https://doi.org/10.3917/maorg.018.0067.

Walsh, C. (2012). Territorial Agenda of the European Union 2020: Towards an Inclusive, Smart and Sustainable Europe of Diverse Regions. Planning Theory and Practice 13: 1–4. https://doi.org/10.1080/14649357.2012.707391

Zhu, X. Y Liu, K. (2021). A systematic review and future directions of the sharing economy: business models, operational insights and environment-based utilities. Journal of Cleaner Production. Vol. 290, ISSN 0959-6526, https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125209.

Quienes se dedican a la tarea de escribir, cuando su cometido habitual es tal vez el de investigar y enseñar, seguramente encuentran alguna desazón al tener que redactar unas líneas sobre prolegómenos, preámbulos, o prólogos: no suele ser un terreno transitado con frecuencia, por lo que prologar ocasiona cierta desazón. También es mi caso, y me gusta recordar al respecto una hermosa idea de J. L. Borges ("Que yo sepa, nadie ha formulado hasta ahora una teoría del prólogo…"), muy conveniente como eximente o atenuante cuando el dichoso prólogo no es lo que se quería, ni lo que esperaban quienes lo hayan solicitado. En trances semejantes, también me gusta recordar (sigue siendo otra forma de excusa) que el de prologar constituye un arte difícil, que debería ir adquiriéndose de manera natural conforme pasan los años (aunque no estoy seguro de que sea verdad): sucede más bien al revés, según se van acumulando en la experiencia profesional, aumenta la probabilidad de vernos en semejante trance. Con estas y otras reflexiones, pensaba que había logrado alguna licencia en la empresa complicada de prologar, y he aquí que ahora tengo que idear ¡una especie de epílogo!

Al darle alguna vuelta a la cuestión, creo haber descubierto tras sucesivos intentos que "epilogar" (puede decirse así) constituye un *más difícil todavía* respecto del ejercicio de prologuista. Es así de verdad tanto formalmente, como por el mismo epílogo en particular que ahora tengo que pergeñar. Cabe recurrir al auxilio seguro del Diccionario de la Academia de la Lengua, que en la primera de las acepciones de "prólogo" señala: "Texto preliminar de un libro, escrito por el autor o por otra persona, que sirve de introducción a su lectura". Fácilmente se infiere que el prólogo es como una especie de saque de honor para un evento que se puede contemplar desde la distancia. Sin embargo, el epílogo no, supone una recapitulación al concluirse algo que se supone conocido. Ofrece una despedida con la que poner punto final a una obra. De tal modo que, a mí me da esa impresión, el epílogo entraña un mayor compromiso pues el prologuista suele estar con las manos en la masa. Y aquí estamos, con el epílogo de una obra enciclopédica tanto por su extensión, como por la variedad de sus contenidos.

Hace mucho tiempo que Ortega y Gasset ponía en evidencia a los "especialistas" que solamente saben -aunque sea mucho- de lo suyo, ignorando las cosas fundamentales. Este libro, en realidad, está construido materialmente con las aportaciones de un sinnúmero (pues hay que dedicar un buen rato a contarlos) de especialistas en ciencias sociales, jurídicas y económicas, incluso en política. Y ese esfuerzo de tantos, agregado en el conjunto de la obra, ofrece una panorámica de las novedades que caracterizan nuestra época, una imagen de lo que somos. Ese punto de vista especializado es lo que ofrece los contrastes y la profundidad, para que aquella imagen no resulte nada plana. El espectro es amplio: "Nuevos retos del Derecho" "Economía social, Salud, Espacio y políticas públicas", "Desafíos actuales del empleo y la gestión empresarial", "Pensamiento económico y Emergencia de los estudios de Economía y Empresa", "Avances en la gestión empresarial y factores clave para la mejora de la competitividad". Pienso, en consecuencia, que ya por esto mismo valía la pena el esfuerzo de tantos y la tarea ingente de coordinarlos. Ahí queda un detallado testimonio de la sociedad contemporánea, que servirá de punto de partida para análisis ulteriores, una magnífica herramienta para seguir investigando.

Probablemente el azar ha provocado que la realidad de estos meses imponga su dominio, como lo ha hecho la pandemia misma, superando lo que podía imaginarse cuando se gestó el proyecto que ahora culmina. Ideas, iniciativas, revisiones, *etc.*, que antes (en la "vieja normalidad") eran novísimas van camino de convertirse en clásicas día a día. Supieron describir los romanos, con su sagacidad característica, esta especie de ciclo vital de las ideas: *omnia quae nunc vetustissima creduntur, nova fuere.* Sin embargo, no era fácil imaginar a qué precio se iban a producir los cambios acontecidos. En cualquier caso, pienso que el epílogo que he tratado de escribir no puede constituir un punto final de nada, sino la oferta de una serie de claves que permitirán entender parte de lo que sucede en una realidad permanente abierta.

ISAAC TENA PIAZUELO
Catedrático de Derecho civil de la Universidad de Zaragoza