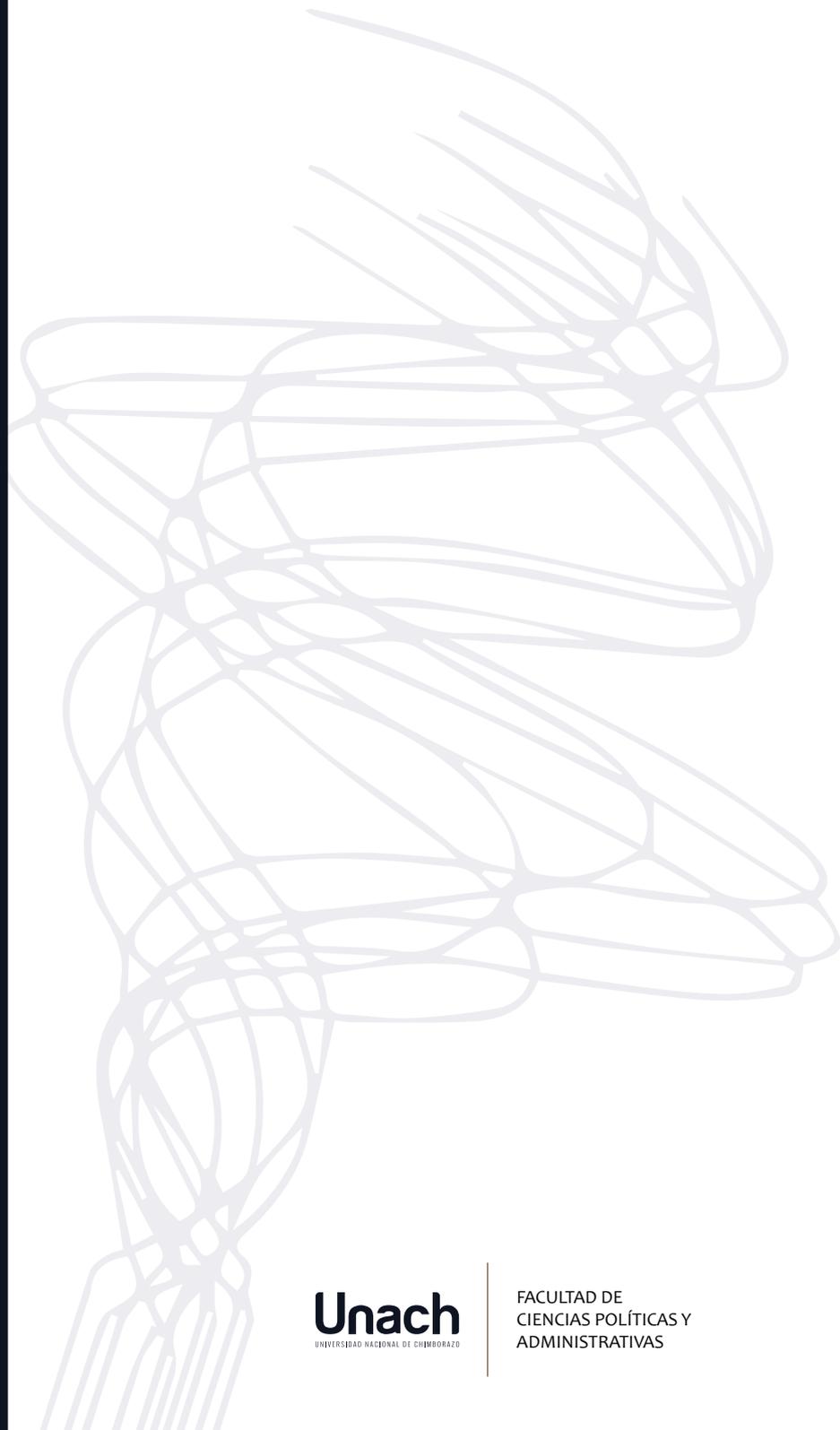


KAIROS

*Revista de ciencias económicas,
jurídicas y administrativas*

ISSN No. 2631-2743

N.
8
Enero 2022



Unach
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE
CIENCIAS POLÍTICAS Y
ADMINISTRATIVAS

DESARROLLO Y COSMOVISIÓN EN LOS PUEBLOS INDÍGENAS DE ECUADOR DESDE LA PERSPECTIVA DE AMARTYA SEN.....9

Luis Atic Terán García

LA CREACIÓN DE VALOR EN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE EMITEN BONOS EN LA BOLSA BOLIVIANA DE VALORES; PERIODO 2016- 2019.....26

Lenny Jiménez Valdez, Roberto del Barco Gamarra

PARA UNA CRÍTICA DEL CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN POLÍTICA Y DE SU VINCULACIÓN CON EL DE DEMOCRACIA.....45

Mariela Singer

DERECHO ROMANO, FAMILIA JURÍDICA ROMANISTA Y SU ENSEÑANZA: UNA REFLEXIÓN IUS-FILOSÓFICA.....67

Jesús M. Navalpotro Sánchez-Peinado, Rubén Méndez Reátegui, Francesca Benatti

MODOS DE PRODUCCIÓN Y RECEPCIÓN DEL DISCURSO PERIODÍSTICO DIGITAL SOBRE LA COMUNIDAD LGBTIQ+ EN ECUADOR.....80

Cristian Alejandro Morales-Rubín, Deisy Fernanda-Gualotuña, Lourdes Y. Cabrera-Martínez, Ricardo-Francisco Ureña-López

LA BOLSA DE VALORES Y SU ROL EN EL CAPITALISMO.....105

Bryan Josue Naranjo Navas, Cumandá Navas Labanda, Christian Paúl Naranjo Navas

COMPARACIÓN PAR DE THURSTONE PARA DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN EN PYMES.....126

Gelmar García-Vidal, Alexander Sánchez-Rodríguez, Reyner Pérez-Campdesuñer, Rodobaldo Martínez-Vivar

ECONOMIC STRUCTURE AND POVERTY IN MEXICO, 2008-2018.....144

Carlos Padilla Moran, Joaquín Bracamontes Nevárez



EQUIPO EDITORIAL

Ph.D. Diego Enrique Pinilla Rodríguez
DIRECTOR / EDITOR EN JEFE

Ph.D. Gerardo Miguel Nieves Loja
COORDINADOR EDITORIAL

MSc. María B. Ávalos-Torres
COORDINADOR EDITORIAL

MSc. Pablo Rosas Chávez
COORDINADOR EDITORIAL

MSc. Pablo Méndez Naranjo
COORDINADOR TECNOLÓGICO

MSc. Patricia Chiriboga
ASISTENTE EDITORIAL

MSc. José Vinicio Palacios Carrillo
ASISTENTE EDITORIAL

Leslie Gabriela Costales Tapia
MAQUETADOR

COMITÉ EDITORIAL

Ph.D. Galo Rodrigo Guerrero
Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador.

Msc. Carlos Hernando Escobar Uribe
Universidad del Bosque, Colombia.

Ph.D. Damián Bil.
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas
y Técnicas, Argentina.

Msc. Marcos Baudean
Universidad ORT, Uruguay.

Ph.D. Juan Carlos Vilaseca Berrios
Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia.

Ph.D. Susana de las Mercedes Andrade Orellana
Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Ph.D. Andrés Botero Bernal
Universidad Industrial de Santander, Colombia.

Ph.D. Julio César Guanche Zaldivar
Flacso, Ecuador.

Ph.D. Tania Lizeth Zabala-Peñafield
Flacso, Ecuador.

Ph.D. Edgar Corzo Sosa
Instituto de Investigaciones Jurídicas,
Universidad Nacional Autónoma de México,
México.

Eco. Abg. Patricio Sánchez Msc.
Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

Lcd. Jenny Alexandra Freire Rivera
Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

Ph.D. (c) Andrés Santacoloma Santacoloma

Goethe University Frankfurt, Alemania.

Ph.D. Paula Otero Hermida

Universidad Politécnica de Valencia,
España.

Ph.D. Maximiliano Alberto Aramburo Calle

Universidad EAFIT, Colombia.

Ph.D. Javier Ivan Soledad Suescún

Universidad de Pamplona, Colombia.

Ph.D. Vicente José Benito Gil

Universidad de Alicante, España.

Ph.D. Diana Beatriz González Carvallo

Centro de Estudios Constitucionales de la
Suprema Corte de Justicia de la Nación,
México.

Ph.D. Myrna Limas Hernández

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez,
México.

Ph.D. Luis Rafael Morales La Paz

Universidad Católica Andrés Bello.
Venezuela.

Ph.D. Daniel Lahoud

Universidad Católica Andrés Bello,
Venezuela.

Ph.D. Miguel Ángel García

School of Law, University of Glasgow,
Escocia.

Ph.D. Roberto del Barco Gamarra

Universidad Técnica de Oruro, Bolivia.

Msc. Gonzálo Jonás Paredes Reyes

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Msc. Diana Milena Murcia Riaño

Universidad del Bosque, Colombia.

Ph.D. Juan Pablo Jaimes Villamizar

Universidad de Pamplona, Colombia.

Msc. Sol David López Domínguez Rivas

Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Ph.D. Juan Ramos Martín

Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.

Ph.D. Priscila Hermida

Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Ph.D. Milton Fernando Montoya Pardo

Universidad Externado de Colombia.

MSc. Juan Pablo Cabrera Vélez

Universidad Estatal de Bolívar, Ecuador.

Msc. Sol David López Domínguez Rivas

Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Ph.D. Juan Ramos Martín

Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.

Ph.D. Priscila Hermida

Pontificia Universidad Católica del Ecuador,
Ecuador.

Ph.D. Milton Fernando Montoya Pardo

Universidad Externado de Colombia.

MSc. Juan Pablo Cabrera Vélez

Universidad Estatal de Bolívar,
Ecuador.

MSc. Jorge Andrés Cruz Silva

Pontificia Universidad Católica del
Ecuador, Ecuador.

Ph.D. Narcisa Jessenia Medranda Morales

Universidad Politécnica Salesiana,
Ecuador.

Msc. Ximena Margarita Coronado Otavalo

Pontificia Universidad Católica del
Ecuador, Ecuador.

Ph.D. Pablo Andrés Escandón Montenegro

Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

Msc. María Eugenia Borja Lombeida

Universidad Nacional de Chimborazo,
Ecuador.

Ph.D. Verónica Paulima Altamirano Benítez

Universidad Técnica Particular de Loja,
Ecuador.

Ph.D. Damián Emilio Gibaja Romero

Universidad Popular Autónoma del Estado
de Puebla, México.

Abogado William Iván Gallo Aponte

Universidad Externado de Colombia.

Msc. Alejandro Hernández Luis

Facultad latinoamericana de Ciencias
Sociales FLACSO, Ecuador.

Felipe Arenas
Universidad de Talca – Chile.

Angélica Borrego
Universidad Militar Nueva Granada – Colombia.

Carmen López-Rendo Rodríguez
Universidad de Oviedo – España.

Elisa Muñoz Catalán
Universidad de Huelva – España.

Patricia Zambrana Moral
Universidad de Málaga – España.

María Belén Ávalos
Universidad Nacional de Chimborazo - Ecuador.

Juan José Sánchez Soriano
Universidad de Murcia – España.

Owen Eli Ceballos Mina
Universidad Autónoma Metropolitana – México.

James Martín Cypher
Universidad Autónoma de Zacatecas – México.

Luis Armando Becerra-Pérez
Universidad Autónoma de Sinaloa – México.

Juan Gabriel Vanegas-López
Tecnológico de Antioquia – Institución
Universitaria – Colombia.

Hernán Fair
Universidad Nacional de Quilmes – Argentina.

Francisco Reveles Vázquez
Universidad Nacional Autónoma de México.

Eduardo Ibáñez
Universidad Loyola Andalucía – España.

Manuel Antonio Jiménez Castillo
Universidad Católica de Pereira, Colombia.

Presentamos el número 8 de KAIROS, revista de ciencias económicas, jurídicas y administrativas, de la Universidad Nacional de Chimborazo. En este número, el primer artículo: *Desarrollo y cosmovisión en los pueblos indígenas de Ecuador desde la perspectiva de Amartya Sen*, Terán García (Unach), analiza la relación entre la teoría ética del desarrollo humano de Sen y el enfoque antropológico de la cosmovisión andina, para establecer los puntos en común de ambos enfoques, como el carácter crítico al desarrollo capitalista y la búsqueda de nuevos espacios de dignidad humana.

En el segundo artículo, *La creación de valor en empresas industriales que emiten bonos en la bolsa boliviana de valores; periodo 2016-2019*, Jiménez-Valdez y del Barco Gamarra (Universidad Técnica de Oruro), pretenden establecer el valor generado para los accionistas de empresas industriales que emiten bonos en la Bolsa Boliviana de Valores entre los años 2016-2019. A partir de los estados financieros y aplicando el método de regresión lineal, concluyen que el cálculo del valor económico agregado permite mantener la estabilidad y permanencia de la empresa a largo plazo y conocer el valor creado o destruido.

En *Para una crítica del concepto de representación política y de su vinculación con el de democracia*, Singer (Universidad de Buenos Aires) aborda las nuevas formas de práctica política, y como las mismas cuestionan la noción de representación. En este marco, se desarrolla la tesis de que la acepción de democracia vinculada a la idea de gobierno representativo debe discutirse. Se concluye la necesidad de nuevas formas de pensar la democracia que favorezcan prácticas emancipatorias.

En el cuarto artículo, *Derecho romano, familia jurídica romanista y su enseñanza: una reflexión ius-filosófica*, Navalpotro Sánchez-Peinado, Méndez Reátegui (Pontificia Universidad Católica del Ecuador – PUCE) y Benatti (Università degli Studi di Padova), manifiestan como la disciplina jurídica refleja su “nivel de calidad” a través de la jurisprudencia, especialmente en los ámbitos de la tradición jurídica romanista. Llaman por tanto a una revaloración del “arte del Derecho” aludiendo de manera especial al caso ecuatoriano y sus bases histórico-fundacionales.

En el quinto artículo, *Modos de producción y recepción del discurso periodístico digital sobre la comunidad LGBTIQ+ en Ecuador*, Morales-Rubín, Gualotuña, Cabrera-Martínez, Ureña-López (Universidad Técnica de Cotopaxi), analizan los contenidos periodísticos del diario El Comercio sobre la comunidad LGBTIQ+ y sus procesos de recepción. Concluyen que, pese a los cambios percibidos en el tratamiento informativo, es necesario una aproximación periodística que otorgue centralidad a las historias de vida desde sus distintas particularidades.

En el sexto artículo *La bolsa de valores y su rol en el capitalismo*, Bryan Naranjo (Universitat Oberta de Catalunya), Navas Labanda y Naranjo Navas (Unach), presentan una revisión teórica e histórica de los fundamentos del capitalismo y una de sus instituciones más representativas, como lo es la bolsa de valores. Demuestran como las bolsas de valores son importantes para el fortalecimiento de los sistemas económicos, así como para el desarrollo de las empresas al generar incrementos en los ahorros, en las inversiones, en el número de empleos y, en general, en el bienestar de la sociedad.

En el siguiente artículo, *Comparación par de Thurstone para decisiones de internacionalización en pymes*, Sánchez-Rodríguez (Universidad Tecnológica Equinoccial – UTE) desarrolla un enfoque de selección de países con fines de internacionalización en el contexto de las pymes, a partir de la escala de comparación par de Thurstone, sobre los criterios de confiabilidad, desarrollo económico y cercanía cultural, de tres países. El éxito de dicho ejercicio sugiere que la escala de comparación par de Thurstone constituye una técnica de fácil aplicación que permite la selección de países con fines de internacionalización.

Por último, Padilla-Moran y Bracamontes Nevárez (Universidad Tecmilenio), en su artículo *Economic structure and poverty in Mexico, 2008-2018*, analizan la estructura económica y si los cambios que ésta experimenta están vinculados y afectan la pobreza de México y los estados que lo integran. Encuentran que la pobreza se reduce por el crecimiento económico, la participación de los sectores secundario y terciario, pero no por el efecto reasignación, lo cual denota la inexistencia de un cambio estructural en la economía mexicana.

Como siempre agradecemos a los autores que publican en esta edición, así como a los revisores, quienes aportaron para mejorar estos artículos.

Equipo Editorial

Luis Atic Terán García

luis.teran@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo
(Riobamba - Ecuador)

ORCID: [0000-0003-2095-0970](https://orcid.org/0000-0003-2095-0970)

**DESARROLLO Y COSMOVISIÓN
EN LOS PUEBLOS INDÍGENAS
DE ECUADOR DESDE LA
PERSPECTIVA
DE AMARTYA SEN**

*DEVELOPMENT AND
COSMOVISION IN THE
INDIGENOUS PEOPLES OF
ECUADOR FROM AMARTYA
SEN'S PERSPECTIVE*

Recibido: 03/05/21

Aceptado: 25/08/21

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.01>

Resumen

El objetivo del artículo es analizar la relación entre la teoría ética del desarrollo humano de Amartya Sen y el enfoque antropológico de la cosmovisión andina, examinando sus consideraciones éticas y antropocéntricas que representan la posibilidad de repensar en procesos alternativos de desarrollo. Con el fin de soportar este objetivo, se expone un diálogo entre el enfoque teórico y ético de las capacidades mediante la revisión de la literatura de las obras sobre desarrollo humano de Sen y de la investigación empírica de la cosmovisión andina de los pueblos indígenas del Ecuador. Se concluye, que sus postulados comparten un carácter crítico al modelo dominante de desarrollo capitalista y buscan la apertura de nuevos espacios de dignidad humana.

Palabras clave: desarrollo humano, Sumak Kawsay, pueblos indígenas, capacidades.

Abstract

The article's objective is to analyze the relationship between Amartya Sen's ethical theory of human development and the anthropological approach of the Andean cosmivision, examining its ethical and anthropocentric considerations that represent the possibility of rethinking alternative development processes. In order to support this objective, a dialogue between the theoretical and ethical approach to capabilities is presented through a literature review of Sen's works on human development and empirical research on the Andean cosmivision of the indigenous peoples of Ecuador. It is concluded that their postulates share a critical character to the dominant capitalist development model and seek the opening of new spaces of human dignity.

Key words: human development, Sumak Kawsay, indigenous peoples, capabilities.

DESARROLLO Y COSMOVISIÓN EN LOS PUEBLOS INDÍGENAS DE ECUADOR DESDE LA PERSPECTIVA DE AMARTYA SEN

*DEVELOPMENT AND
COSMOVISION IN THE
INDIGENOUS PEOPLES
OF ECUADOR
FROM AMARTYA
SEN'S PERSPECTIVE*

Introducción

La perspectiva de desarrollo de los pueblos indígenas del Ecuador va más allá de la redistribución de la renta, falta de capacidades y pobreza material. En contexto, tiene que ver con una incompreensión del sentido que tiene y debe tener la vida en la cosmovisión de las sociedades indígenas. En efecto, los pueblos indígenas tienen su propia forma de entender el mundo y sus propias concepciones espirituales. De este modo, la filosofía de los pueblos originarios andinos del Ecuador promueve una cosmovisión integral basada en alcanzar un mundo armónico, diverso y espiritual, por medio de la reciprocidad y la propiedad comunitaria. Esta filosofía entendida también como “Buen Vivir” se presenta como una traducción de las nociones de *Sumak Kawsay* en quechua, que hace referencia a la búsqueda de una vida digna (Atupaña, 2017).

Los pueblos indígenas poseen riqueza en conocimiento ancestral, comunitario y ambiental. Sin embargo, se encuentran entre las poblaciones históricamente excluidas, empobrecidas y vulnerables en términos de esperanza de vida, educación, salud y participación política, que en consecuencia crea una situación de desventaja en relación a otros sectores de la sociedad. De este modo, resulta interesante abordar el desarrollo humano enmarcado en el enfoque teórico de capacidades de Amartya Sen, Premio Nobel de Economía 1998, a partir del punto de vista de la pobreza, el bienestar social y la libertad, que hace referencia a la importancia de crear condiciones equitativas para las poblaciones históricamente excluidas por medio de medidas públicas que aspiren a reducir la desigualdad en la atención sanitaria y la educación básica, respetando sus organizaciones sociales y estructuras democráticas.

En relación a este escenario, el presente artículo tiene por objetivo analizar la relación entre la teoría ética del desarrollo humano de Amartya Sen y el enfoque antropológico de la cosmovisión andina, examinando sus consideraciones éticas y antropocéntricas que representan la posibilidad de repensar en procesos alternativos de desarrollo. La tesis que se pretende defender es que, una de las limitantes para el desarrollo humano en los pueblos indígenas es la desigualdad social y la carencia de oportunidades de los individuos que se refleja en injusticias sociales como: la pobreza y la marginación social, que impiden las libertades humanas y el enfoque colectivo de desarrollo. Es así, que sus postulados comparten un carácter crítico al modelo dominante de desarrollo y buscan la apertura de nuevos espacios de dignidad humana. Además, se considera que el enfoque de capacidades puede ser una herramienta para que el Estado ecuatoriano restituya derechos y oportunidades a los pueblos indígenas desde el enfoque de sujeto de derecho. En contraste, según Conill Sancho (2010) argumenta que el enfoque de las capacidades parte de los seres humanos de un modo primordial y no de los Estados, es decir, no considera como punto de partida los colectivos, sino al ser humano.

Por consiguiente, el artículo expone un diálogo entre el enfoque teórico y ético de las capacidades

por medio de la revisión de la literatura de las obras sobre desarrollo humano de Amartya Sen y de la investigación empírica de la cosmovisión andina de los pueblos indígenas del Ecuador. De este modo, el artículo pretende abordar la cosmovisión de los pueblos indígenas desde una visión antropocéntrica, explorando las consideraciones éticas que la filosofía indígena trae a las discusiones dominantes sobre el desarrollo. En relación, según Walsh (2010), la filosofía andina incorpora elementos éticos a las ideas del desarrollo humano enmarcadas en el enfoque teórico de Sen.

Entonces es aquí donde surge la pregunta, ¿Existe el concepto de desarrollo humano en la cosmovisión de los pueblos indígenas del Ecuador? Por consecuencia, en primer lugar, se analiza el desarrollo humano y la libertad desde el enfoque de capacidades de Amartya Sen, donde se expone los planteamientos teóricos de su obra *Desarrollo y libertad* en la cual menciona que la eliminación de la falta de libertades humanas es lo que sostiene una parte constitutiva del desarrollo, y conceptualiza a la pobreza como la privación de capacidades, que debe concebirse como la carencia de libertades y no como la falta de ingresos (Sen, 2000).

En segundo lugar, se realiza una aproximación crítica al individualismo de la teoría de capacidades de Sen tomando como referencia varios autores antagónicos. Sin embargo, el artículo prioriza aquellos que abordan desde una perspectiva crítica al individualismo, que no son contradictorios, sino, que amplían y complementan la teoría de capacidades y libertades a partir de un enfoque colectivo en las relaciones humanas y las estructuras sociales. En tercer lugar, se presenta una conversación entre las contribuciones que sustentan el enfoque de desarrollo humano de Sen y las discusiones de la cosmovisión andina.

Por último, se resalta que la teoría de Sen ha logrado incorporar a las nociones de desarrollo consideraciones antropocéntricas centradas en la expansión de libertades del ser humano, restándole importancia a las perspectivas dominantes del desarrollo capitalista. Sin embargo, según Carballo (2016) la diferencia entre estos dos enfoques se precisa en los distintos principios éticos sobre los que se construye la perspectiva de desarrollo como la expansión de las libertades del ser humano, o como la búsqueda de una vida digna. El *Sumak Kawsay* se encuentra asentado sobre principios éticos comunitarios, visibles en la concepción de la vida en reciprocidad, esto significa que en la visión comunitaria de los medios de producción y los saberes ancestrales no existe la apropiación material individual. Entonces, la importancia de estos enfoques nos permite reflexionar sobre las consideraciones éticas y antropocéntricas del desarrollo.

1. Desarrollo humano y libertad

El mayor exponente del pensamiento de desarrollo humano a nivel internacional es el economista indio Amartya Sen (1933), autor de la obra "*Desarrollo y libertad*", donde menciona que la eliminación de la falta de libertades humanas es lo que sostiene una parte constitutiva del desarrollo

(Sen, 2000). La obra se enfoca en los países en vías de desarrollo y lo hace desde la perspectiva de la eliminación de la pobreza y las desigualdades sociales. Los planteamientos teóricos de Sen impactaron a nivel mundial en diferentes ámbitos como: la economía del desarrollo, la elección social, sociología de la pobreza, la ética utilitarista y economía política (Ruiz, 2016).

Según esta introducción, a partir de la obra “*Desarrollo y libertad*” a principios de los años ochenta se instaló en el debate internacional la importancia del desarrollo humano desde el enfoque de la pobreza, el bienestar social y la libertad a partir de la teoría de capacidades (Ruiz, 2019). La desigualdad y la marginación social en el mundo, motivaron a Sen para orientar sus propuestas sobre el desarrollo a partir de las libertades. De este modo, según Carvajal (2020) Sen define a la libertad constitutiva como la capacidad propia que tiene el ser humano para decidir libremente lo que desea, siendo esencial la igualdad de oportunidades para la ampliación de sus libertades. Desde esta perspectiva, el desarrollo humano es el proceso de expansión de las libertades humanas (Sen, 2000, p. 55).

Por otro lado, Sen (2000) define a la pobreza como la privación de capacidades y oportunidades, desde este punto de vista afirma que la pobreza debe concebirse como la carencia de libertades y no como la falta de ingresos, que es la premisa tradicional con la que se identifica a la pobreza. Pese a ello, no rechaza la visión de que la carencia de la renta es una de las causas de la pobreza, dado que la insuficiencia de ingresos puede ser una razón por la que el ser humano esté privado de oportunidades.

En contexto, Sen (2000) define a la renta como un instrumento para que la persona no se encuentre privada de capacidades. A pesar de ello, la perspectiva de pobreza desde la privación de capacidades y la carencia de la renta son dos visiones que se encuentran relacionadas, debido a que la renta es un medio importante para tener capacidades, pero no el único y que, en consecuencia, el aumento de capacidades incrementa el nivel de bienestar de las personas.

En el enfoque de las capacidades, se argumenta que el concepto de capacidades es más adecuado que el de ingresos para contrastar diversas situaciones sociales relativas al bienestar del ser humano (Sen, 1980). De esta manera, Sen (2003) afirma que el excesivo énfasis en la pobreza y la desigualdad de la renta crean una despreocupación por las privaciones de libertades humanas. De hecho, supone que la distinción entre la desigualdad de la renta y la desigualdad económica va más allá de la distribución de la renta para la generación de capacidades.

Para Vergara (2016), Sen precisa que el desarrollo se puede interpretar a partir de un proceso de expansión de las libertades que poseen los individuos. Además, afirma que para el economista indio la libertad es fundamental porque el desarrollo depende de la libre agencia de los individuos, es decir, la libertad en que las personas tienen para socializar e intercambiar. Además, precisa que la concepción de la libertad adopta procesos de autonomía de acción y decisión como las

oportunidades que tienen los individuos dadas sus circunstancias sociales (Vergara, 2016, p. 201).

Visto de esta forma, de acuerdo con Ruiz (2016) la originalidad de las reflexiones y aportes de Amartya Sen se enmarcan en una búsqueda deconstructiva de la sociedad y de los límites convencionales que se han estudiado en materia de desarrollo. En esta línea, Sen afirma que la adquisición de recursos no garantiza que los individuos accedan a mayores niveles de desarrollo humano, sino, por el contrario que el contexto social e historia de vida de las personas, determinada por el nivel de oportunidades posibilitan su nivel de desarrollo. En definitiva, la evaluación del bienestar social se mide por el nivel de capacidades humanas que incorporan los sujetos a partir del nivel de libertades y oportunidades que les ofrece la sociedad. De manera similar, Dussel (1998) afirma que la vida humana no es un concepto, ni un horizonte abstracto, sino el modo de realidad de cada ser humano en concreto, condición absoluta de la ética y exigencia de toda liberación.

En este sentido, se comprende que el enfoque de capacidades se enmarca al desarrollo de las libertades y capacidades de los individuos, esto significa, que los seres humanos son agentes protagonistas de su propio bienestar. Además, para Amartya Sen (1995) la pobreza no se trata de carencia de recursos, sino que consiste básicamente en una privación de capacidades definidas por el mismo sujeto colectivo.

De este modo, Sen (2003) mantiene a las libertades fundamentales y las capacidades humanas como elementos sustanciales para hacer frente a los desafíos del mundo contemporáneo. Fundamenta que las libertades deben ser evaluadas como ventajas individuales frente a los fracasos sociales. Del mismo modo, afirma que el enfoque de libertades puede concebir una idea de desarrollo diferente a los pensamientos ortodoxos que se centran en magnitudes de capitales. Además, asegura que dar relevancia a problemas sociales como las desiguales y la pobreza desde una perspectiva coherente, se puede alcanzar mejores niveles de desarrollo humano para los individuos.

De esta manera, no cabe duda, que Amartya Sen es reconocido a nivel internacional por su aporte a la teoría del desarrollo humano a partir del enfoque de capacidades y libertades. Sin embargo, algunos autores como Deneulin (2006), Evans (2002), Gore (1997) y Stewart (2002) han argumentado que la teoría de capacidades mantiene una perspectiva individualista, que limita su trascendencia para implementar políticas sociales con tendencia a transformar estructuras de injusticia social. Frente a estas ideas, Sen (1997) intenta refutar esta crítica en su obra "*rational fools*", donde afirma que las consecuencias de las decisiones de las personas dependen de las acciones y decisiones de otros, es decir, el individuo no vive aislado. Esta discusión invita a la crítica constructiva del desarrollo humano.

2. Individualismo en la teoría de capacidades

En la actualidad, los debates sobre el desarrollo humano, pobreza, desigualdad y bienestar social

se centran en la dimensión colectiva de las sociedades. Esta sección pretende analizar la teoría de capacidades desde el punto de vista crítico del individualismo como parte constitutiva del desarrollo. Es así, que una de las críticas a la teoría de las capacidades de Amartya Sen es la concepción individualista del desarrollo humano, donde autores críticos a Sen argumentan que la teoría de capacidades hace referencia insuficiente a la cooperación entre las relaciones humanas y las estructuras sociales. Para Robeyns (2005), el enfoque de capacidades se define como una teoría ética individualista donde se profundiza al ser humano como el centro del desarrollo y el bienestar social.

Según la interpretación de Gasper y van Staveren (2003) el carácter individualista del enfoque de capacidades hace que se desvíe la caracterización pluralista de las capacidades humanas, el bienestar y los aspectos intrínsecos de la libertad, en otras palabras, afirman que la noción individual es dominante sobre el punto de vista colectivo en el desarrollo humano. Por su parte, Sánchez y Rodríguez (2017) argumentan que las tendencias recientes del desarrollo humano adoptan un sentido colectivo que no solo abarcan una medición de la dimensión cuantitativa, sino, por el contrario, se construyen a partir de aspectos cualitativos que transgreden el bienestar humano como: garantizar el acceso a la salud, educación, nutrición y seguridad social, que se establecen en la idea de que el ser humano es más que una concepción de individuo.

Desde una perspectiva general, algunos pensadores críticos a Sen como Deneulin (2006), Evans (2002), Gore (1997) y Stewart (2002) han determinado que la teoría de Sen mantiene un enfoque individualista que limita su alcance para implementar políticas sociales con tendencia a transformar estructuras de injusticia social. También, sugieren que la perspectiva de capacidades debería ampliarse para poder incluir el enfoque colectivo como inherente en la naturaleza de los individuos con el fin de mitigar estructuras sociales injustas. Según Reyes (2008) la noción de capacidades colectivas no se encuentra en la teoría de Sen, donde se considera que son los individuos, por ellos mismos, los que eligen y se desarrollan en base a sus capacidades individuales. Sin embargo, en el pensamiento de Sen (2000) se argumenta que las capacidades individuales se eligen en el debate público, es decir, que en su teoría afirma que el individuo no vive aislado del contexto social.

De acuerdo con Carvajal (2016), Sen aborda aspectos inherentes en el enfoque de capacidades que trata sobre la autorrealización personal de los individuos, sin embargo, en la teoría no toma en cuenta aspectos sociales que dificultan las libertades de las personas y el desarrollo de sus capacidades humanas. En este sentido, según Carvajal, la teoría de capacidades no considera en su totalidad las dimensiones estructurales vinculadas a las injusticias sociales que perjudican la equidad de oportunidades, las capacidades y las libertades humanas.

Por otro lado, según Carvajal (2020) en la actualidad el enfoque de capacidades es relativamente obsoleto, debido a que las capacidades humanas están influenciadas por los intereses empresariales

el cual limita las libertades de la población, es decir, la ambición empresarial incide en el aumento de las brechas de desigualdad social, beneficiando la acumulación de riqueza en un grupo selecto de poder, afectando las capacidades de los individuos.

De esta manera, como se ha mencionado con anterioridad, en los últimos años la sociedad ha experimentado una profunda y progresiva transformación, por ende, las perspectivas de desarrollo y desigualdad social también han cambiado a una visión integral sobre el enfoque de desarrollo humano. En esta línea, varios autores críticos al enfoque de capacidades argumentan que una de las limitantes para el desarrollo humano es la desigualdad social y la carencia de oportunidades de los individuos, que se refleja en injusticias sociales como: la pobreza y la marginación social, que impiden las libertades humanas y el enfoque colectivo de desarrollo.

En este sentido, se comprende que la pobreza y la desigualdad social son parte constitutiva de los problemas de desarrollo. Esto ha provocado secuelas en la vida de las poblaciones que, a lo largo del tiempo, han sido históricamente estigmatizadas y excluidas de las perspectivas de desarrollo, por lo cual es importante abordar el enfoque de capacidades desde el punto de vista crítico de las comunidades indígenas como actores fundamentales en el desarrollo, a partir de la carencia de oportunidades y la privación de libertades.

3. Pueblos indígenas y el enfoque de capacidades

El análisis expuesto hasta el momento presenta que el enfoque de capacidades se fundamenta en las libertades y oportunidades que tiene el ser humano, a fin de alcanzar su bienestar desde la perspectiva de la eliminación de brechas estructurales como: la pobreza y la desigualdad social. Además, se argumenta que la teoría de capacidades es un marco teórico de elección social, donde las consecuencias de las libertades individuales dependen de las decisiones de otras personas para llegar al bienestar social (Sen, 1977). Sin embargo, para varios autores críticos al pensamiento de Sen, el enfoque de capacidades hace referencia insuficiente a la cooperación entre las relaciones humanas y sociales lo cual ha traído consecuencias a poblaciones que, a lo largo del tiempo, han sido históricamente estigmatizadas y excluidas de las perspectivas tradicionales de desarrollo.

De este modo, es una realidad innegable que los pueblos indígenas constituyen una población que durante mucho tiempo fue excluida en sus derechos y, que en la actualidad, aún se encuentra condicionada por situaciones como: pobreza, desigualdad social y baja calidad de vida, que limitan la igualdad de oportunidades, libertades humanas y el desarrollo de capacidades de los individuos (Nieves, 2020, p. 217).

Ahora bien, sobre el análisis de derechos de los pueblos indígenas del Ecuador, es evidente que el reconocimiento de los derechos se amplió en los últimos años, gracias a las organizaciones

indígenas que han logrado incidir y conquistar derechos postergados durante muchos años, que se materializan en la promulgación de leyes, tratados y convenios nacionales e internacionales, pero no son suficientes para que se visibilice la problemática de desigualdad y pobreza que enfrentan los pueblos indígenas en Ecuador. Según Hidalgo (2006) a pesar de que en la actualidad existe la participación política indígena en espacios de representación pública, las comunidades indígenas siguen siendo el grupo étnico más excluido de la sociedad ecuatoriana con privaciones de libertades, carencia de oportunidades y un aumento prologando de la pobreza.

Una de las características de la sociedad ecuatoriana es su marcada desigualdad social, en la cual se evidencia una brecha de disparidades económicas, sociales y educativas, donde los pueblos indígenas son los grupos más perjudicados con bajos niveles de bienestar (Valladares, 2010). Si bien es cierto, que la exclusión social como una perspectiva de privación de capacidades se expresa de forma cuantitativa en el concepto de desarrollo humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), para Larrea et al. (2007) el enfoque de desarrollo humano no señala la importancia de los vínculos sociales y las libertades políticas, que son factores constitutivos en el bienestar de la población.

En relación con este tema, en los indicadores que se reportan sobre desarrollo humano del PNUD, se observan que las poblaciones indígenas presentan rezagos fundamentales en el bienestar humano, en especial, la marcada diferencia en educación, salud y el indicador económico del índice de desarrollo humano (IDH). Al respecto, aunque algunas métricas estándar de desarrollo son importantes para los pueblos, solo brindan una perspectiva parcial de las concepciones y visiones indígenas del bienestar. Esto ha ocasionado que se desarrollen discursos políticos que enmarcan a los pueblos indígenas bajo una visión de *folklorismo*, lo que significa que la aplicación de políticas enfocadas al desarrollo y la creación de oportunidades para los pueblos indígenas son erróneas e ineficaces a su cosmovisión.

Por otro lado, según Novaes y Meireles (2020) Sen enfatiza el aspecto de incompletud y pluralismo, en el cual, ratifica que no es posible definir todas las capacidades de las personas porque pueden existir diversos pueblos y culturas, es decir, Sen amplía el concepto de capacidades individuales, considerando que cada sociedad y Estado deberán por un proceso de participación democrática definir cuáles son las capacidades que se deben ampliar, de este modo, es posible que los grupos socialmente desfavorecidos sean atendidos en igualdad de condiciones y oportunidades.

Es por ello, que la concepción determinada por Sen y el PNUD reconoce el derecho al desarrollo humano de los pueblos indígenas con respecto a su autonomía y propias capacidades, además, presenta el respeto a la autodeterminación y la conformación de su propio gobierno, con el fin que, a partir de la incidencia y participación política de los pueblos indígenas se desarrollen capacidades individuales. No obstante, este enfoque de desarrollo humano solo brinda una perspectiva parcial de la cosmovisión indígena sobre el bienestar.

4. El Buen Vivir, Sumak Kawsay

Cosmovisión, desde la epistemología está compuesta por dos palabras: cosmo y visión (Illicachi, 2014). La primera según Cruz (2018), *kooouos* en griego significa: construir universo, mundo, armonía, orden; y la segunda *visio* en latín representa: mirar, ver. Por lo tanto, la cosmovisión es la forma de ver y entender el mundo. Según Herrero (2002), la cosmovisión son las presuposiciones que una persona o grupo de personas mantiene sobre la realidad y un conjunto de creencias que practica y sostiene sobre cómo funciona el mundo.

Desde la línea de la epistemología, para Illicachi (2014) la cosmovisión andina es la visión particular y filosófica del mundo *pacha* en quechua. Los tres autores definen de manera similar a la cosmovisión como la manera filosófica de entender el universo. Sin embargo, para Boaventura de Sousa Santos (2010) esta noción se debería predicar desde el punto de vista de *plurivisiones* del universo, caso contrario se caería en una percepción occidental de universalidad.

Desde esta perspectiva, esta sección aborda específicamente sobre la cosmovisión andina de los pueblos indígenas del Ecuador y no las otras cosmovisiones que existen en el mundo. En el caso, del *Sumak Kawsay*, el origen es Ecuador y es un término originario de la lengua quechua donde *Sumak* representa lo ideal y *Kawsay* simboliza la vida entendida como vivir en armonía con la comunidad y la naturaleza (Ibáñez Ruiz del Portal & Senet de Frutos, 2018).

En la misma línea, según Atupaña (2017) la filosofía andina del *Sumak Kawsay* está compuesta por dos palabras: *Sumak* que significa: plenitud, magnífico, hermoso y sublime, y el principio *Kawsay* que es la concepción de la vida. En este sentido, la cosmovisión indígena representa la vida desde la armonía del ser humano con la naturaleza como práctica comunitaria. El sistema comunitario de los pueblos indígenas en Ecuador se sustenta en la práctica de la vida en reciprocidad, el trabajo comunitario y la organización política, donde los saberes y los conocimientos ancestrales no son individuales, sino colectivos, es decir, se transmiten de generación en generación. Esta visión está sostenida sobre principios que definen una sociedad libre, justa y democrática que significa alcanzar la idea de bienestar en una convivencia en armonía con el ser humano y la naturaleza (Phélan, 2011).

La cosmovisión comunitaria de los pueblos indígenas se sostiene en los principios del *randi-randi* que significa la concepción de la vida en reciprocidad, es decir, que en la visión comunitaria de los medios de producción no existe la apropiación individual material. De igual forma, el principio *ruray*, *maki-maki*, es la organización comunitaria del trabajo, el *ushay* significa la organización política comunitaria y el principio *yachay* son los saberes y conocimientos colectivos (Atupaña, 2017, p.18). Es así, que el *Sumak Kawsay* tiene una visión holística sobre el bienestar social del ser humano y la comunidad, pues supera el deseo individual de las personas de obtener bienes materiales.

Para García (2012), el *Sumak Kawsay* es la base de reconstrucción de coexistencia cívica en el Ecuador, en armonía con la naturaleza y de reciprocidad con el ser humano, según lo declara la Constitución de la República del Ecuador. La constitución ecuatoriana de 2008 ha reconocido 14 nacionalidades, de ahí la nacionalidad *Kichwa* se encuentra conformada por 18 pueblos indígenas (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011). Es importante destacar que, a pesar del proceso de unificación de las culturas indígenas, hereditariamente son pueblos originarios constituidos antes de la conquista española y que, en la actualidad, se encuentran reconocidos y respaldados por la Constitución de la República del Ecuador y normativas internacionales.

En este marco, el término *Sumak Kawsay* fue implementado en la constitución ecuatoriana de 2008 como principio de cambio estructural para un sistema económico y social más equitativo del Estado. No obstante, según Quiroz (2017) en la actualidad es cuestionado el cumplimiento de los principios de la cosmovisión indígena en la práctica y convivencia humana de la sociedad ecuatoriana, porque a pesar de que se encuentran reconocidos en la constitución aún se vulneran derechos de organización política y armonía de los pueblos con la naturaleza.

De acuerdo con Guerrero (2019), a pesar de que los pueblos indígenas presentaron la necesidad de reestructurar el Estado ecuatoriano con el reconocimiento de los derechos a la autodeterminación e implementar el *Sumak Kawsay* como principio constitucional, en la actualidad, este concepto carece de aplicabilidad por parte de las funciones del Estado, que en la realidad practican un modelo dominante de desarrollo occidental lejano a los principios del buen vivir.

La idea del buen vivir implica una crítica al modelo de modernidad occidental, al menos aquella parte que desde un racionalismo abstracto ha considerado a la persona de manera separada respecto de la naturaleza y de la propia comunidad humana (Ibáñez Ruiz del Portal & Senet de Frutos, 2018). De esta manera, en la cosmovisión andina no existe la dicotomía capitalista entre el desarrollo y subdesarrollo, que contempla un proceso lineal donde las personas deben alcanzar una vida estable. Además, no existen las definiciones de pobreza y riqueza sobre el pensamiento de la acumulación o carencia de bienes materiales. De hecho, el buen vivir para los pueblos indígenas se sustenta en una visión holística del ser humano que consiste en crear condiciones armónicas entre el individuo, sus creencias ancestrales y su entorno natural. Para Houtart (2011) el *Sumak Kawsay* promueve una visión integral del vivir bien, frente a la concepción dominante del desarrollo capitalista.

En la siguiente sección, se analizará la relación entre el *Sumak Kawsay* que se basa en el pensamiento crítico al paradigma dominante de desarrollo capitalista y el enfoque de capacidad del desarrollo humano de Amartya Sen sobre el proceso de transformación humana, que ha empezado por la crítica de un concepto etnocentrista, donde se destaca la necesidad de considerar al desarrollo como un proceso de expansión de libertades.

5. El enfoque de capacidad de Amartya Sen y el paradigma del Sumak Kawsay

Hasta aquí se ha repasado uno de los debates más problemáticos de la actualidad, que es la búsqueda del desarrollo humano para las poblaciones indígenas. En esta sección se examina la conexión entre el *Sumak Kawsay* y el enfoque de capacidad de Sen, explorando las consideraciones éticas del desarrollo humano y la crítica antropológica de la cosmovisión andina a las consideraciones dominantes del desarrollo.

El desarrollo humano propuesto por Sen y su enfoque de las capacidades marca la expansión de las consideraciones éticas del desarrollo, que pasa a incorporar un análisis centrado en las personas y no exclusivamente en el crecimiento de la economía (Carballo, 2016). La teoría de las capacidades considera al desarrollo humano como el proceso de expansión de las libertades que disfrutaban los individuos, donde la expansión de la libertad es el objetivo primordial del desarrollo (Sen, 2000). De este modo, la conceptualización sobre el desarrollo humano incorpora consideraciones éticas antropocéntricas centradas en las personas. El aporte de Sen ha logrado dar importancia a la dimensión del ser humano en los procesos sobre el desarrollo, avanzando en una conceptualización centrada en la vida digna.

Según Ibáñez Ruiz del Portal & Senet de Frutos (2018), Amartya Sen en sus obras sobre desarrollo humano no realiza un diálogo con el pensamiento crítico de la filosofía andina. Sin embargo, la cosmovisión indígena sí se vincula con los postulados éticos antropocéntricos del desarrollo humano. Los paradigmas del *Sumak Kawsay* y el desarrollo humano, se vinculan con una visión multidimensional que pretende acoger la centralidad del ser humano en la conceptualización del desarrollo que posibilita una hermenéutica crítica intercultural, que permite integrar concepciones sustantivas que se relacionan con las propuestas del *Sumak Kawsay*. Esto se puede contrastar con el pensamiento de Sen sobre el valor de la justicia y la democracia en su obra “*The Idea of Justice*”, donde realiza una crítica al paradigma colonial sobre el pensamiento de la economía, la democracia y la ética social (Sen, 2009).

La relación entre el pensamiento de Sen y el paradigma del *Sumak Kawsay* ha generado críticas en cuanto al enfoque de interculturalidad. Para Walsh (2010) el enfoque de capacidades se encuentra lejos de un cuestionamiento profundo del paradigma dominante del desarrollo capitalista, por ende, afirma que no existe una convergencia entre la filosofía del *Sumak Kawsay* y los postulados del desarrollo humano. En la misma línea, según Mingolo (2005) el pensamiento de Sen evade contextos sociales de lucha de derechos que impiden el desarrollo humano en los pueblos indígenas.

Ibáñez Ruiz del Portal & Senet de Frutos (2018) niega la crítica de Walsh, argumentando que el enfoque de capacidades de Sen ofrece un carácter abierto generando un potencial hermenéutico intercultural, donde la propuesta transcultural recoge elementos sobre la ampliación de la libertad.

Por otro lado, Conill (2010) niega la crítica de Mingolo, donde argumenta que el enfoque de capacidades destaca la importancia de las instituciones, las prácticas sociales y la sociedad en el desarrollo de las capacidades individuales del ser humano. Es decir, las críticas de Mingolo y Walsh no recogen en su totalidad la propuesta seniana de libertad al argumentar que la teoría no considera la dimensión social.

En cuanto a la discrepancia entre el enfoque de desarrollo humano de Sen y el *Sumak Kawsay*, según Carballo (2016) la distinción entre las ideas de la cosmovisión andina y las discusiones de desarrollo es precisamente el enfoque comunitario, que es primordial para alcanzar la vida en plenitud. Para Gudynas (2009), el desarrollo humano debe pasar de un enfoque ético antropocéntrico a una visión integral de la vida en comunidad, donde la convivencia del ser humano y su entorno sea considerada parte intrínseca del desarrollo.

Acorde con esta filosofía, para Tuaza (2019) el *Sumak Kawsay* es la noción que expresa el tránsito del desarrollo a la búsqueda de alternativas presentes en las sabidurías ancestrales de los pueblos indígenas que trasciende la noción del crecimiento económico. De esta manera afirma que, en la actualidad, el término de desarrollo humano en los pueblos indígenas minimiza la concepción espiritual bajo una supuesta estabilidad social basada en las oportunidades individuales, dejando de lado la cosmovisión de los pueblos indígenas que supera la visión de desarrollo económico y humano.

Conclusiones

El artículo ha presentado un diálogo entre el enfoque de capacidad de Amartya Sen y la filosofía andina del *Sumak Kawsay*, presentado sus puntos de sinergia y divergencia. Para Sen, desde el punto de vista ético y antropocéntrico el desarrollo humano consiste en la expansión de las libertades reales de las personas. Por otro lado, el *Sumak Kawsay* desde la perspectiva filosófica y antropológica se encuentra asentado en principios comunitarios, donde: *Sumak* representa lo ideal y *Kawsay* simboliza la vida entendida como vivir en armonía con la comunidad y la naturaleza.

En las obras de Amartya Sen sobre el desarrollo humano, no se realiza un diálogo crítico con la filosofía andina. Sin embargo, la cosmovisión indígena sí se vincula con los postulados éticos antropocéntricos del desarrollo humano. El *Sumak Kawsay* y el enfoque de capacidades han logrado incorporar a las nociones de desarrollo consideraciones antropocéntricas, restándole importancia a las perspectivas dominantes del desarrollo capitalista.

La teoría ética del desarrollo humano de Amartya Sen y el enfoque antropológico de la cosmovisión andina, representan la posibilidad de repensar en procesos alternativos de desarrollo. Pero, una de las limitantes para el desarrollo humano en los pueblos indígenas es la desigualdad social y la

carencia de oportunidades de los individuos que se refleja en injusticias sociales como: la pobreza y la marginación social, que impiden las libertades humanas y el enfoque colectivo de desarrollo. Sus postulados comparten un carácter crítico al modelo dominante de desarrollo y buscan la apertura de nuevos espacios de dignidad humana.

En la divergencia entre el desarrollo humano y la cosmovisión indígena se encuentra que, desde el punto de vista antropológico, el *Sumak Kawsay* muestra un horizonte normativo mucho más amplio que el enfoque de capacidades. Entonces, repensar la importancia de estas nociones permite reflexionar sobre los límites de las consideraciones éticas antropocéntricas de las discusiones sobre el desarrollo humano e invita a la reconstrucción de este concepto, desde el enfoque comunitario y la naturaleza.

Uno de los grandes desafíos de la sociedad ecuatoriana es comprender, visibilizar, fortalecer y reconstruir el concepto de desarrollo a partir de la cosmovisión andina, que representa la vida desde la armonía del ser humano con la naturaleza y la práctica comunitaria, basada en los principios de reciprocidad y trabajo comunitario. En definitiva, en el diálogo se encontró que los dos postulados buscan la dignidad humana y comparten un carácter crítico al modelo dominante de desarrollo capitalista.

Referencias

1. Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *Constitución de la República del Ecuador 2008. Registro Oficial 449 del 20 de octubre del 2008*. https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf.
- Atupaña, N. (2017). *Estado y Cosmovisión*. Fundación Regional de Asesoría en Derechos Humanos, INREDH.
2. Carvajal, M. (1). Libertad positiva y capacidad política en democracia a partir del enfoque de capacidad de Amartya Sen. *Pensamiento. Revista de Investigación e Información Filosófica*, 72(274), 1103-1117. <https://doi.org/10.14422/pen.v72.i274.y2016.002>.
3. Carvajal, M. (2020). Internet for the debate from the notions of rationality and liberty of Amartya Sen and Michel Foucault. *Questions Publicitarias*, 3 (26) 43-55. <https://doi.org/10.5565/rev/qp.346>.
4. Carvajal, M. (2020). Contractualism, Neoliberalism and Liberty in Amartya Sen and Michel Foucault. *Oxímora revista internacional de ética y política*, (16), 137-157. <https://doi.org/10.1344/oxi.2020.i16.3026>.
5. Carballo, A. (2016). Desarrollo humano, ética y cosmovisión andina. *El Buen Vivir como paradigma societal alternativo* (pp 22-27). Dossieres EsF No.23, Otoo 2016. Economistas sin Fronteras. Madrid “Espaa”.
6. Conill Sancho, J. (2010). Hermenéutica crítica intercultural desde el enfoque de las capacidades. *Investigaciones Fenomenológicas*, (7), 35-44. <https://doi.org/10.5944/rif.7.2010.5528>

7. Cruz, M. (2018). Cosmovisión andina e interculturalidad: una mirada al desarrollo sostenible desde el Sumak Kawsay. *Revista Chakiñan*, (5), 119-132.
8. De Sousa Santos, B. (2010). *Descolonizar el saber, reinventar el poder*. Ediciones Trilce.
9. Deneulin, S. (2006). *The capability approach and the praxis of development*, Houndmills, Palgrave Macmillan.
10. Dussel, E. (1998). Ética de la liberación. En la edad de la globalización y de la exclusión. Madrid, Trotta.
11. Evans, P. (2002). Collective capabilities, culture and Amartya Sen's Development as Freedom, *Studies in Comparative International Development*, 37(2), 54-60.
12. García, N. (2012). *Diferentes, Desiguales, Desconectados*. Barcelona: Gedisa.
13. Gasper, D & Staveren, I. (2003). Development as Freedom and as what else?. *Feminist Economics*, 9(2), 137-161.
14. Gore, C. (1997). Irreducible social goods and the informational basis of Amartya Sen's Capability Approach, *Journal of International Development*, 9(2). 235-250.
15. Gudynas, E. (2009). La Dimensión Ecológica Del Buen Vivir: Entre El Fantasma de La Modernidad Y El Desafío Biocéntrico. *Revista Obets* (4), 49-53.
16. Guerrero, C. (2019). Felicidad y buen vivir (sumak kawsay) en Ecuador (Doctoral dissertation, Universidad de Granada).
17. Herrero, J. (2002). "Cosmovisión" (s/f). SIL International (mimeo). <http://www.caoacitar.sil.org/antro/cosmovision.pdf>.
18. Hidalgo, J. (2006). Cosmovisión y participación política de los pueblos indígenas del Ecuador. En A. Geraiges, M. Arroyo y S. María (Eds.), *América Latina: cidade, campo e turismo* (pp. 236-279). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
19. Houtart, F. (2011). El concepto de Sumak Kawsay (Buen Vivir) y su correspondencia con el bien común de la humanidad. *Ecuador Debate*, (84), 57-76.
20. Ibáñez Ruiz del Portal & Senet de Frutos. (2018). El enfoque de la capacidad de Amartya Sen y los nuevos paradigmas críticos en el contexto latinoamericano. En R. Martínez & G. Bustamante. (Eds.). *En torno a la crítica del derecho*. (pp. 227-247). Centro de Estudios Jurídicos y Sociales Mispat.
21. Illicachi, J. (2014). Desarrollo, educación y cosmovisión: una mirada desde la cosmovisión andina. *Universitas, Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, (21), 17-32.
22. Larrea, C., Montenegro, F., Greene, N., Cevallos, M. (2007). *Pueblos indígenas, desarrollo humano y discriminación en el Ecuador*. Ediciones Abya-Yala.
23. Mignolo, W. (2005). Prophets Facing Sidewise: The Geopolitics of Knowledge and the Colo- Mignolo, Walter "Prophets Facing Sidewise: The Geopolitics of Knowledge and the Colonial Difference". *Social Epistemology*, 19 (1), 112-114.
24. Nieves, M. (2020). Educación, Desigualdad. Una mirada a los Pueblos Indígenas desde el enfoque de

- capacidades de Amartya Sen. *Revista Científica Estudios e Investigaciones*, 9(1), 215-225.
25. Novaes, T & Meireles, A. (2020). Right to Development of the Indigenous People and the Plurinational State: Contribution of Guaman Poma de Ayala and Francisco de Vitoria. *Anual Mexicano de Derecho Internacional*, 10, 421-439.
 26. Phélan, M. (2011). Review of indexes and indicators of development. Contributions to the measurement of the good living (Sumak Kawsay). *Obets. Revista de Ciencias Sociales*, 6(1), 69-95.
 27. Quiroz, C. (2017). Pluralismo jurídico y justicia indígena en Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 2(12), 49-58.
 28. Reyes, A. (2008). Comunidades de significación como capacidades colectivas. Una revisión comunitarista de la teoría de Amartya Sen. *Areté Revista de Filosofía*, 10(1), 137-163.
 29. Robeyns, I. (2005). The Capability Approach: a theoretical survey. *Journal of Human Development*, 6(1), 93-114.
 30. Ruiz, J. (2016). A proposal to study the relationship between remittances and human development from the theoretical foundations of the capability approach. *Revista de El Colegio de San Luis*, 6(11), 204-222.
 31. Ruiz, J. (2019). Desarrollo y calidad de vida. Una perspectiva crítica a partir del pensamiento de Amartya Sen. *Revista Aletheia*, 11(2), 107-126.
 32. Sánchez, J & Rodríguez, M. (2017). Elementos para una crítica de las tendencias recientes de medición del desarrollo y la calidad de vida. *Región y Sociedad*, 29(70), 301-321.
 33. Stewart, F Y Deneulin, S. (2002). Amartya Sen's Contribution to development thinking, *Studies in Comparative International Development*, 37(2), 61-70.
 34. Sen, A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344.
 35. Sen, A. (1980). Equality of what? The Tanner lectures on human values. *Choice, Welfare and Measurement*. Harvard University Press, 197-220.
 36. Sen, A. (1995). *Nueva economía del bienestar*. Publicacions de la Universitat de València.
 37. Sen, A. (1999). *Nuevo exámen de la desigualdad*. Alianza Editorial.
 38. Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona, Planeta.
 39. Sen, A. (2003). *La libertad individual como compromiso social*. Plural editores.
 40. Sen, A. (2009). *The Idea of Justice*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
 41. Tuaza, L. (2019). Desarrollo, Identidad y Poder en las Comunidades Indígenas de Chimborazo. *Revista Andaluza de Antropología*, (17), 11-30.
 42. Valladares, L. (2010). La educación científica intercultural y el enfoque de las capacidades. *Revista Iberoamericana de Ciencia Tecnología y Sociedad-CTS*, 6 (16), 1-28.

43. Vergara, J. (2016). La obra de Amartya Sen. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 3(2), 201-220.
44. Walsh, C. (2010). Development as Buen Vivir: Institutional Arrangements and (de) Colonial Entanglements. *Development* 53 (1), 15–21.

Lenny Jiménez Valdez

lejival@gmail.com

Universidad Técnica de Oruro
(Oruro - Bolivia)

ORCID: 0000-0002-4043-7149

Roberto del Barco Gamarra

roberto.delbarco@gmail.com

Universidad Técnica de Oruro
(Oruro - Bolivia)

ORCID: 0000-0001-9906-3893

**LA CREACIÓN DE VALOR
EN EMPRESAS INDUSTRIALES
QUE EMITEN BONOS EN
LA BOLSA BOLIVIANA
DE VALORES;
PERIODO 2016-2019**

*THE VALUE CREATION
ABOUT INDUSTRIAL
COMPANIES THAT ISSUE
BONDS ON THE BOLIVIAN
STOCK EXCHANGE;
PERIOD 2016-2019*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.02>

Recibido: 12/04/21

Aceptado: 30/08/21

Resumen

Con el fin de conocer el valor generado para los accionistas de empresas industriales que emiten bonos en la Bolsa Boliviana de Valores entre los años 2016-2019, se calcularon medidas de desempeño basadas en la creación de valor determinando, posteriormente, la medida mejor asociada al valor agregado de mercado (VAM) entre el valor económico agregado (VEA) y la rentabilidad financiera (RF). A partir de los estados financieros y aplicando el método de regresión lineal, de acuerdo con los datos disponibles, se concluye que VEA presenta mayor asociación con VAM en contraste a la medida tradicional RF, sugiriendo que al implementar su cálculo se mantendría estabilidad y permanencia de la empresa a largo plazo, pero, sobre todo, el conocimiento obtenido sobre el valor creado o destruido.

Palabras clave: valor económico agregado (VEA), valor agregado de mercado (VAM), rentabilidad financiera (RF), creación de valor, Bolivia.

Abstract

To know the value generated for the shareholders of industrial companies that issue bonds in the Bolivian Stock Exchange between the years 2016-2019, performance measures based on value creation were calculated, subsequently determining the measure best associated with the Market value added (MVA) between economic value added (EVA) and financial profitability (ROE). Based on the financial statements and applying the linear regression method, according to the available data, it is concluded that EVA has a more significant association with MVA in contrast to the traditional ROE measure, suggesting that when implementing its calculation, stability, and permanence of the company in the long term, but above all the knowledge obtained about the value created or destroyed.

Key words: economic value added (EVA), market value added (MVA), returns of earnings (ROE); value creation; Bolivia.

LA CREACIÓN DE VALOR EN EMPRESAS INDUSTRIALES QUE EMITEN BONOS EN LA BOLSA BOLIVIANA DE VALORES; PERIODO 2016-2019

*THE VALUE CREATION
ABOUT INDUSTRIAL
COMPANIES THAT ISSUE
BONDS ON THE BOLIVIAN
STOCK EXCHANGE;
PERIOD 2016-2019*

Introducción

Cuando un accionista invierte su capital en una empresa, pretende no solo recuperar los recursos invertidos, sino también obtener una determinada rentabilidad. No se trata sólo de medir los resultados contables obtenidos, sino evaluar otros indicadores que provean información más acertada acerca del desempeño del negocio. Si bien en las últimas décadas ha surgido en el mundo empresarial una variedad de formas de evaluación del desempeño económico y financiero de las empresas, muchas de ellas mantienen el enfoque en la utilidad contable. Por lo expuesto anteriormente, resulta fundamental, medir e interpretar el desempeño económico financiero en las empresas, a través de medidas adecuadas, que permitan gestionar las operaciones de una empresa.

Investigaciones anteriores presentan algunas razones por las cuales el beneficio contable fracasa como indicador para medir el valor económico de las empresas, por el hecho de considerar información netamente contable sin considerar los valores que, efectivamente, ayudaron a crear valor, entre ellos, el riesgo con el que las empresas operan. Producto de dicha revisión bibliográfica, se evidenció que no existen investigaciones relativas a la creación de valor en Bolivia, considerando, por lo tanto, iniciar estudios en este campo, a fin de confirmar que la teoría contable no es suficiente para efectuar un análisis económico-financiero; es imprescindible efectuar cálculos precisos, utilizando medidas financieras adecuadas a la realidad del país y distinguiendo con claridad la mejor medida que permita analizar la creación de valor.

El desconocimiento de las empresas sobre el cálculo e interpretación de las medidas correctas sobre la creación de valor, ponen en evidencia que, al no poder medir su desempeño económico financiero no pueden gestionar su incremento e inconscientemente van destruyendo valor de forma paulatina, a tiempo de no tomar las decisiones adecuadas sobre el manejo de riesgo óptimo en el financiamiento para sus operaciones. La implementación principalmente del cálculo de EVA, proporcionaría a la empresa un enfoque nuevo basado en la creación de valor, que no solo lograría un incremento en las utilidades, también el crecimiento de la empresa en el mercado y la maximización de la creación de valor para los accionistas y grupos de interés. En este sentido, la meta de cualquier empresa es buscar elevar el valor de la empresa, a través de la maximización de utilidades para los accionistas.

En las empresas de Bolivia, sus gerencias orientan la estrategia de negocio para maximizar el valor de la empresa. Sin embargo, miden su rendimiento únicamente con resultados contables, por lo que desconocen el valor creado o destruido para los accionistas. Las empresas industriales que emiten bonos en la Bolsa Boliviana de valores poseen altos niveles de utilidades reflejadas en sus Estados de Pérdidas y Ganancias, pero dichos resultados no corresponden con la creación de valor, especialmente con la maximización del retorno de capital a los accionistas.

Es así como comenzó el verdadero reto de hallar el valor de la empresa e interpretarla, para lo cual se planteó el principal objetivo de determinar la medida financiera entre el valor económico

agregado (EVA) y la rentabilidad contable (ROE), que presenta mejor asociación con el valor agregado de mercado (MVA) de las empresas industriales que emiten bonos en la Bolsa Boliviana de Valores, durante el periodo 2016-2019.

Se efectuó un análisis de cada uno de los componentes de EVA, ROE y MVA para encontrar los resultados de cada indicador y poder interpretarlos. Para determinar la asociación o relación únicamente como ejercicio entre dichos indicadores se utilizó el software EViews, que permitió calcular regresiones simples y determinar la medida financiera mejor asociada a MVA, haciendo una lectura del coeficiente de correlación (R).

El tradicional indicador financiero ROE es claro y fácil de calcular, pero reduce su efectividad como instrumento de medición de valor y únicamente muestra la situación actual desde el ámbito financiero-contable. El indicador del Valor Económico Agregado (EVA) trata de contrarrestar las limitaciones de ROE cuando se trata de valorizar y evaluar el desempeño de la gestión, a través de la creación de valor para los accionistas.

Como resultado del cálculo de la creación de valor en tres empresas industriales, aplicando los indicadores financieros señalados, se evidencia que la alternativa tradicional ROE arroja resultados que no coadyuvan al conocimiento cabal sobre el valor generado. Por otro lado, las alternativas modernas EVA y MVA permiten estar al tanto no sólo de la rentabilidad, sino del logro de recursos capaces de remunerar el capital invertido y, por tanto, la creación de valor, encontrando así una diferencia considerable que aleja a estas medidas: la cuestión del costo de capital. Se realizaron cálculos de regresiones lineales simples para confirmar la mejor asociación y, consecuentemente, el mejor indicador para medir la creación de valor.

Teniendo en cuenta que el estudio relativo al cálculo de la creación de valor no presenta antecedentes en el Estado Plurinacional de Bolivia, debido al escaso dinamismo que existe en la Bolsa Boliviana de Valores (BBV) y la confusión en las empresas respecto a la equivalencia entre los conceptos de: generación de utilidades y creación de valor; se pretende contribuir al país con la implementación del cálculo del indicador EVA que, debido a las características de cálculo que presenta, se adecua a la realidad de las empresas bolivianas, principalmente aquellas inscritas en la BBV.

Vinculado con lo anterior, es posible afirmar que el presente estudio contribuiría con la necesidad latente de ordenar la realidad financiera que atraviesan las empresas de Bolivia que son el motor de la economía del país y, así, aportar con conocimientos sólidos que coadyuven en la creación e incremento de valor de las empresas, recalcando que dicho conocimiento es inexistente en el Bolivia, por lo que el trabajo se basa en investigaciones de otros países.

El cálculo y evaluación de indicadores de gestión de valor se ejecutan para confirmar, contrastar

o modificar los resultados de los indicadores contables, dado que la eficiencia de estos últimos han sido discutidos como medidores del desempeño financiero en las empresas (Milla, 2010). Las discusiones se centran en el actual paradigma de las finanzas modernas, cuyo objetivo fundamental en las organizaciones es crear valor, y que los indicadores contables tradicionales no miden esta creación, limitándose a medir la efectividad para generar utilidades contables; lo que podría dar lugar a que una empresa que genere utilidades contables destruya valor económico.

El presente artículo busca distinguir el concepto de creación de valor con generación de utilidad contable y presentar su medición a través de indicadores financieros. El segundo apartado refleja el problema en contexto y resume las consideraciones futuras a la aplicación de un indicador financiero adecuado. El tercero resume los pilares teóricos en los que se basó la investigación. El cuarto apartado señala la metodología aplicada, principalmente sobre los indicadores aplicados en la investigación. El quinto destaca los resultados encontrados y expone las implicancias futuras del estudio. Por último, se presentan las conclusiones.

Fundamentos teóricos

Creación de valor

El concepto de valor ha existido desde que la humanidad ha hecho comercio y, como resultado de este, la acumulación de capital. Las sociedades han desarrollado modelos de creación de riqueza basados en la agricultura, para luego transformar y orientar dichos modelos a economías basadas en la producción o servicios. El valor, consistentemente, ha sido la premisa utilizada para normar los criterios de los tomadores de decisiones de inversión (Holthausen, Watts, & Ross, 2001).

Por consiguiente, con el nacimiento de la sociedad de responsabilidad limitada, los accionistas vieron por conveniente diversificar el riesgo mediante portafolios de inversión de acciones de las empresas públicas. Entonces se produjo una creciente liquidez de los mercados de capitales y bonos, por la creciente demanda y oferta de dichos títulos, independientemente del desempeño financiero y cómo se administraban las empresas. Lo que dio lugar al distanciamiento entre accionistas y administradores de empresas (Tellez, 2001).

Teniendo en cuenta que la economía de mercado es donde confluyen las fuerzas de la oferta y demanda de bienes y servicios y el gobierno debe asegurar el intercambio de dichas fuerzas de manera transparente y oportuna entre los participantes, Rappaport (1998) analiza la creación de valor bajo dicho contexto, recalando los posibles conflictos que pudieran darse en la relación entre la gerencia y los accionistas. Es fundamental que la relación entre los gerentes y accionistas sea consensuada. Los accionistas no presentan controles que regulen la actuación de los gerentes y éstos últimos promueven transacciones de mercado que no necesariamente benefician a los accionistas, ambos factores deben equilibrarse.

Damodoran (2011) establece tres niveles en donde se puede encuadrar el concepto de creación de valor:

El primer nivel, un nivel general, es el de maximizar el valor de la empresa. El segundo nivel, maximizar el valor a los tenedores del capital de la empresa, y el tercer nivel se refiere a maximizar el precio de la acción. Cuando se adopta el objetivo maximizar el valor de la empresa, puede haber la posibilidad de que las acciones que tome la empresa generen costos a la sociedad y que esta los tenga que absorber ocasionando un impacto negativo. Otro problema que se presenta al momento de adoptar este objetivo como principal en la empresa, es la separación entre accionistas y gerentes, generando un grave conflicto de intereses entre ambas partes.

Gitman (2003) afirma que el objetivo de la empresa, y por consiguiente los gerentes y empleados, es maximizar la riqueza de los accionistas, la cual se determina por medio del precio de una acción del capital social, que a su vez se basa en el momento de la obtención de los rendimientos, en su magnitud y en su riesgo. Asegura el autor que debido a que el precio de las acciones representa la riqueza de los propietarios de la empresa, la maximización del precio de las acciones significa la maximización de la riqueza de los propietarios.

Cálculo del Valor Económico Agregado (EVA)

El EVA permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa convirtiéndose así en la medida más utilizada en mundo (Prober, 2000), teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera. Una de las maneras para calcular el EVA es la siguiente:

$$EVA = UAIDI - (CPPC * Valor contable del activo) \quad (1)$$

Donde: *UAIDI = Utilidad Antes de Intereses y después de impuestos*

CPPC = Costo promedio ponderado de capital

Para la determinación de UAIDI, se puede seguir el siguiente procedimiento básico:

Ingresos Operativos

(-) Costos operativos

(=) Margen bruto operativo

(-) Gastos de administración y ventas

(=) Utilidad operativa

(-) Impuestos

(=) Utilidad antes de intereses y después de impuestos

Todo el que invierte su capital en la empresa lo hace esperando que ésta le reditúe el capital

invertido, en función del riesgo percibido en el negocio y del costo de oportunidad de cada uno. Por lo tanto, el costo del capital de la empresa se define como un promedio ponderado del capital invertido por cada una de las fuentes del capital a la tasa que cada uno de ellos está invirtiendo en la empresa (Radi & Bolívar, 2011).

Según Stewart (2000) es importante tener en cuenta lo anterior debido a que, en la fórmula para el cálculo del EVA, se utiliza el costo promedio ponderado de capital (CPPC), que es una medida de la mínima tasa de retorno que los inversionistas esperan recibir por invertir en otras opciones de riesgo comparable y de una manera simple se puede calcular de la siguiente forma:

$$CPPC = r_d (1 - t_c) \frac{D}{V} + r_c \frac{E}{V} \quad (2)$$

Donde: $CPPC$ = representa el costo promedio ponderado de capital de la empresa

r_d = es el costo de la deuda

t_c = es la tasa de impuestos

r_c = es el costo del capital de los accionistas

$\frac{D}{V}$ y $\frac{E}{V}$ = es la ponderación de la deuda total y valor del capital de los accionista en la estructura de capital de la empresa.

Toda financiación tiene su costo, el costo del capital aportado por los socios puede venir determinado como el costo de oportunidad que soporta el accionista por el hecho de decidirse a invertir en esa empresa en vez de otras alternativas (Modigliani & Miller, 1958), así también se puede contemplar como la rentabilidad que los accionistas desean obtener. Sin embargo, el costo de la deuda es más fácil de obtener, ya que viene determinado por la tasa de interés del préstamo efectuado con la finalidad de financiar las actividades de la empresa (Amat, 2002).

Cálculo de la rentabilidad financiera (ROE)

El ROE señala la capacidad que tiene una empresa de producir utilidades a partir de la inversión de sus accionistas incluyendo a las utilidades retenidas que no han sido distribuidas y se calcula dividiendo la Utilidad Neta entre el Capital Contable del periodo (Morillo, 2001). La fórmula para obtener el ROE es:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} \quad (3)$$

El ROE mezcla el desempeño operativo con la estructura financiera de la empresa, generando una visión distorsionada en cuanto al desempeño de la empresa. Se calcula en base a la información contable, lo cual hace que dicha medida financiera tenga sus peros. Una de las conclusiones más importantes al utilizar el ROE como medida explicativa, es que los generadores de la rentabilidad

del capital se dan por variables que la información financiera no registra, es decir, la rentabilidad no se puede analizar simplemente con la información financiera (Nissim & Penman, 2001).

Cálculo del valor agregado de mercado (MVA)

Martin y Petty (2000) concluyen que el MVA es equivalente a la suma de los valores presentes de las utilidades económicas futuras y que el resultado que arroja puede ser considerado de dos maneras: La primera es cuando el valor de la empresa es mayor que el capital invertido, es decir, $MVA > 0$, lo que significa que para los inversionistas el rendimiento de la empresa supera al costo promedio ponderado de capital y el segundo caso es cuando el valor de la empresa es menor a la inversión de capital, $MVA < 0$, indicando que los inversionistas no creen que la empresa pueda dar el retorno exigido. Por lo que la fórmula utilizada es:

$$MVA_n = \frac{EVA \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i} \right]}{(1+i)^n} \quad (4)$$

Entre más alto sea el MVA, mayor valor de mercado ha sido creado por la empresa. De ser negativo el MVA, significa que la gerencia no ha sido capaz de crear valor para todos los inversionistas de la empresa y muy relacionado con el MVA es la métrica denominada EVA o Valor Económico Agregado (Ehrbar, 1998). El MVA es equivalente al valor presente de todos los flujos EVA esperados.

Habiendo calculado e interpretado los resultados de las métricas financieras EVA, ROE y MVA se procedió a modelar los datos en el software EViews, realizando combinaciones entre estos tres indicadores para detectar el coeficiente de correlación más alto y definir cuál es la medida financiera interna que mejor explica los cambios en MVA, aclarando que este procedimiento fue netamente experimental y no predictivo.

Metodología

En función a la realidad observada en Bolivia y teniendo como base la teoría revisada respecto a las medidas financieras que permiten calcular el valor creado o destruido en una empresa, se seleccionaron tres variables, de dimensión económica-financiera, por las características e información que aporta cada una:

- El valor agregado de mercado (MVA), es una medida financiera externa, considerada como la variable dependiente, referida al premio que el mercado le otorga a la empresa por sobrepasar las expectativas de los inversionistas, evalúa por lo tanto la creación de valor

cuando el resultado supera a cero, entendiendo que si el resultado es inferior a cero se ha destruido valor.

Como variables independientes se consideraron a:

- Valor económico agregado (EVA), es una medida financiera interna, trabaja con datos propios de la empresa, determina si la utilidad generada exclusivamente de la operación del negocio es suficiente para pagar el costo de financiamiento de los activos que se utilizaron para generar dicha utilidad, mide el desempeño empresarial y también permite conocer el valor creado o destruido.
- El indicador de rentabilidad financiera (ROE), también es una medida financiera interna, opera con datos contables extraídos íntegramente de los estados financieros, muestra la rentabilidad que genera el patrimonio perteneciente a los accionistas en las empresas; en Bolivia es considerada como la principal medida de creación de valor.

La presente investigación se basa en una población que conlleva a las empresas que emiten bonos en la bolsa boliviana de valores y que tienen valores vigentes, centrándose únicamente en el rubro de empresas Industriales, se expone en detalle (Tabla 1) las empresas que pertenecen a dicho rubro y los tipos de bonos que están en vigencia.

Tabla 1. Detalle Emisores BBV del Rubro Industrial.

RUBRO INDUSTRIAL				
Nº	Sigla	Emisor	Instrumento	
71	AGU	Ingenio Sucoalcoholero Aguai S.A.	BLP	
72	DIN	Droguería Inti S.A.	BLP	
73	FAN	Fábrica Nacional de Cemento S.A.	BLP	
74	FIN	Industrias de Aceite S.A.	ACO	BLP
75	IOL	Industrias Oleaginosas S.A.	BLP	
76	ITA	ITACAMBA CEMENTO S.A.	BLP	
77	PLR	Tigre S.A. Tubos, Conexiones y Cables	ACO	
78	SBC	Sociedad Boliviana de Cemento S.A.	ACO	BLP
79	TSM	Industria Textil TSM S.A.	BLP	BPB

Nota: ACO: Acciones Ordinarias; BLP: Bonos Corporativos de Largo Plazo; BPB: Bonos Participativos.

Fuente: elaboración propia

Se aplicó el muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la disponibilidad de información financiera existente en la bolsa boliviana de valores en el intervalo de estudio, asegurando así la vigencia de las empresas seleccionadas por varios años más, debido al tipo de bonos que emiten.

La investigación se realizó con 3 (n=3) empresas industriales (Ingenio Sucoalcoholero Aguai SA, Droguería INTI S.A. y Fábrica Nacional de Cemento S.A.) que emitieron únicamente Bonos Corporativos a Largo Plazo (BLP) en la Bolsa Boliviana de Valores, durante el periodo 2016 – 2019.

El criterio que se utilizó para definir el periodo de tiempo obedece a la fecha inicial de emisión de bonos a largo plazo en la Bolsa Boliviana de Valores, que coincide únicamente en las tres empresas industriales que son objeto del presente estudio. Por tal motivo se tomaron los estados financieros desde la gestión 2016, a fin de asegurar que desde entonces las empresas presentan la información económica - financiera bajo los mismos parámetros y criterios contables.

Se aplicó el método hipotético – deductivo, ya que, en base a leyes y principios sobre finanzas, creación de valor y preparación de Estados Financieros, se determinó si las empresas seleccionadas, generaron o destruyeron valor distinguiendo sobre todo el concepto de la generación de utilidad contable. Asimismo la investigación fue correlacional (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014), que permitió contrastar la hipótesis planteada en el estudio, ayudando a comprobar que la variable Valor Económico Agregado (EVA) está mejor relacionada con el Valor agregado de Mercado (MVA) en comparación con la Rentabilidad Financiera (ROE), aplicando modelos de regresión lineal bajo el método de mínimos cuadrados y realizando comparaciones entre los coeficientes de correlación hallados, para determinar cuál presenta el valor más elevado y por tanto la mejor correlación, aclarando que los modelos no serán válidos para realizar proyecciones futuras.

El estudio es de tipo descriptivo (Tamayo, 2004), ya que se analizó la situación económica financiera en base a los estados financieros del periodo 2016-2019 de tres empresas industriales, midiendo a través de los indicadores MVA, EVA y ROE si dichas empresas crearon o destruyeron valor para sus accionistas.

De la misma manera, se llevó a cabo una revisión documental sobre los estados financieros del objeto de estudio, extraído de las páginas de la Bolsa Boliviana de Valores (BBV) y Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI).

Para responder al objetivo principal, si se da una creación de valor o no en las empresas, es necesario establecer un modelo que otorgue guías para llegar a resultados de creación o destrucción de riqueza, bajo el siguiente procedimiento:

1. Obtención de los estados financieros de cada una de las empresas que contengan, en una misma serie de años, el balance general, el estado de pérdidas y ganancias, y el flujo de caja.
2. Reclassificación y reexpresión de los estados financieros, para que la información pueda ser comparable.
3. Definición de las variables básicas con datos de entrada para los modelos de creación de valor que no pueden extraerse directamente de los estados financieros. Entre estas variables están el costo del patrimonio (r_c), el costo de la deuda (r_d), la Utilidad antes de intereses y después de impuestos (UAIDI), el costo promedio ponderado de capital (CPPC) y el valor del activo neto.

4. Cálculo de los indicadores financieros a través de las variables descritas (EVA, ROE y MVA), cada uno con sus diferentes fórmulas.
5. Obtención de los datos de entrada de los modelos.
6. Se simularon tres modelos experimentales en el software EViews10, que son la combinación de las variables estudiadas. El primer modelo $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EVA_{i,t} + \mu_{i,t}$ (1), el segundo modelo $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ROE_{i,t} + \mu_{i,t}$ (2). Asimismo, el análisis de regresión conjunta de las variables estudiadas, plasmado en el modelo $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EVA_{i,t} + \beta_2 ROE_{i,t} + \mu_{i,t}$ (3), todos con el fin de determinar el modelo que mejor asociación y significancia estadística presenta. Aclarando que dichos modelos no son predictivos por las características de los componentes de cálculo de las variables.

Resultados

La variable dependiente que se estableció en la hipótesis, así como las variables independientes, se calcularon en base a la información financiera anual obtenida de la base de datos de la Bolsa Boliviana de Valores (BBV) y Autoridad del Sistema Financiero (ASFI) para cada una de las gestiones de 2016 a 2019, tomando en cuenta que al ser empresas industriales su cierre contable y fiscal es el 31 de marzo del año posterior, por lo que el último periodo analizado presenta datos hasta el 31 de marzo de 2020.

Es importante recordar que el EVA es una variable interna al igual que el ROE, que se calculan con base en la información contable de las empresas estudiadas, y que MVA es una variable externa que el mercado determina según las expectativas que tengan con respecto a las empresas.

Dado que las variables estudiadas miden la creación o destrucción de valor, se esperaría que sus resultados reflejen similitud; no obstante, se recuerda que sólo MVA y EVA consideran el riesgo con el que opera la empresa y no únicamente con resultados contables. Según los resultados que arrojó el estudio (Tabla 2), para el periodo establecido, la variable dependiente MVA, presenta mayor semejanza a los resultados de EVA y con relación a ROE, existe diferencia notoria, no sólo por la unidad de medida, sino por el comportamiento y tendencia de los resultados.

Tabla 2. Resultados indicadores EVA – MVA – ROE periodo 2016-2019

	EVA ^a				MVA ^a				ROE			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
AGUAI S.A.	-24,76	-11,14	-23,46	20,33	-23,05	-11,20	-23,59	21,47	7,71%	8,46%	4,94%	0,75%
INTI S.A.	27,87	24,38	-8,19	6,39	28,00	24,47	-8,25	6,42	14,31%	12,87%	4,26%	7,91%
FANCESA	178,11	128,14	62,26	-0,87	179,00	128,79	51,62	-0,87	16,25%	7,33%	9,28%	4,63%

^a millones de bolivianos.

Fuente: elaboración propia.

Para el ingenio Sucroalcoholero Aguaí S.A., la evolución de EVA y MVA en el periodo correspondiente a los años 2016 a 2018 no fue favorable, con excepción del último año, en comparación con las utilidades que generó y que refleja en sus estados financieros y en el índice ROE, que se basa principalmente en la información contable. Estos resultados demuestran que esta empresa generó utilidades contables mas no creó valor en los tres primeros años analizados en el presente estudio, lo que podría deberse a que los activos no fueron eficientemente utilizados y los costos de producción reflejaron un porcentaje aproximado a 80% respecto a las ventas, el CPPC registró valores apenas superiores a 1% y al ser un indicador que se calcula con variables externas a la empresa, coincide que no se creó valor. En resumen, Aguaí no valorizó su patrimonio en el periodo analizado.

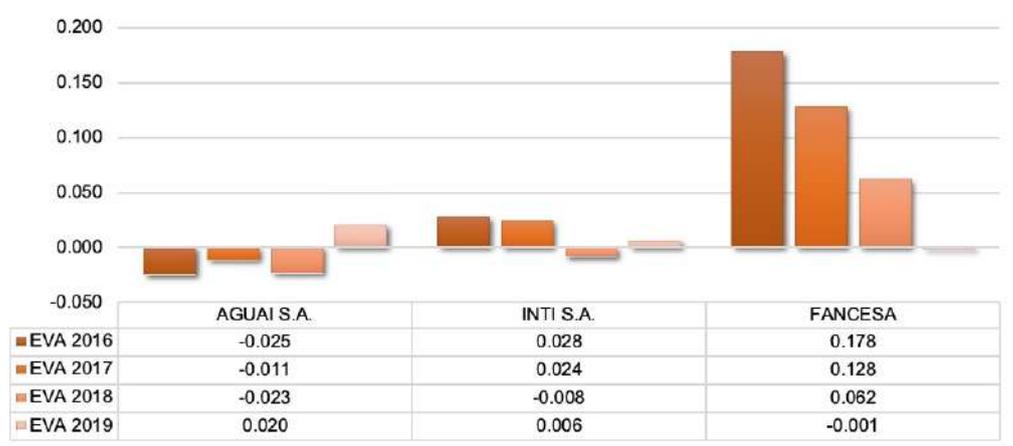
Droguería INTI S.A. refleja una evolución favorable del valor económico agregado, asimismo la creación de valor en base a los indicadores calculados ROE y MVA. Únicamente en el periodo 2018 demuestra la destrucción de valor que podría explicarse por el elevado costo de ventas y gastos operativos ejecutados en dicha gestión.

FANCESA presenta los mejores resultados en relación con las otras industrias analizadas, además que refleja la creación constante de valor en los primeros tres periodos y una destrucción de valor en el último periodo que no resulta ser relevante en comparación con las otras empresas. No obstante, sí existe similitud entre algunos de ellos como los presentan las tendencias de las métricas MVA y EVA (Figura 1 y Figura 2), las cuales poseen un comportamiento paralelo.

Figura 1. Evolución de MVA* periodo 2016-2019 en AGUAI – INTI – FANCESA



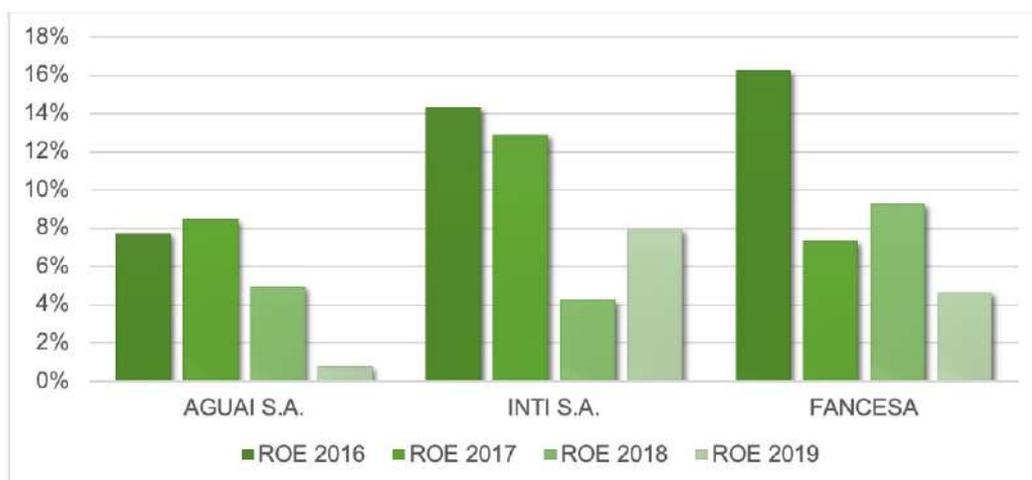
*en millones de bolivianos.
Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Evolución de EVA* periodo 2016-2019 en AGUAI – INTI – FANCESA

*en millones de bolivianos.

Fuente: elaboración propia.

En contraste, ROE (Figura 3) muestra que las empresas generaron valor en todos sus periodos; sin embargo, debemos recordar que estos resultados son netamente con la información contable tal cual se presenta en los estados financieros. La relación existente en la tendencia de MVA y EVA es notoria. Ahora bien, para confirmar dicho resultado se procede a simular tres modelos de regresión lineal, sin antes aclarar que dichos modelos no pretenden ser predictivos, sino únicamente experimentales, ya que la correlación será suficiente para determinar la mejor asociación.

Figura 3. Evolución de ROE periodo 2016-2019 en AGUAI – INTI – FANCESA

Fuente: elaboración propia.

La Tabla 3, muestra la correlación de manera matricial entre las variables objeto del presente estudio, donde las variables EVA y MVA muestran un coeficiente de correlación positivo de 0.9982, bastante próximo a 1, indicando que la variable EVA presenta un alto grado de asociación con MVA. La métrica financiera ROE presenta una relación positiva con MVA de 0.9616, mientras que con EVA es de 0.9734. De acuerdo a los resultados de la matriz de correlación, las tres variables

objeto de estudio estarían relacionadas positivamente y además en alto grado; en la práctica se encuentra que la variable EVA presenta una asociación casi perfecta con MVA, interpretándose como la medida financiera interna que mejor explica los cambios de MVA.

Tabla 3. Matriz de correlación de Pearson variables EVA-MVA-ROE

	EVA	MVA	ROE
EVA	1.000000		
MVA	0.998165	1.000000	
ROE	0.973436	0.961625	1.000000

Fuente: elaboración propia.

Además de los valores obtenidos para los coeficientes de correlación, fue necesario calcular su significancia. Solo si el p-valor es significativo se puede aceptar que existe correlación, y esta será de la magnitud que indique el coeficiente. Por muy cercano que sea el valor del coeficiente de correlación a +1 o -1, si no es significativo, se ha de interpretar que la correlación de ambas variables es 0, puesto que el valor observado puede deberse a simple aleatoriedad.

Por lo que, para evaluar el nivel de información relativa e incremental entre ROE y EVA, y principalmente para determinar el nivel de significancia de los coeficientes, se inició con el análisis de asociación relativa de la variable dependiente con las variables independientes. Inicialmente se encontró el coeficiente de determinación (R^2), para tal efecto, se aplicaron regresiones lineales individuales entre MVA, como la variable dependiente, y cada una de las variables independientes EVA y ROE. Notando así que el EVA muestra el mayor R^2 en comparación con la variable ROE.

Tabla 4. Principales estadísticos de asociación de variables MVA-EVA-ROE

<i>Coefficiente de determinación (R^2)</i>		
V. Dependiente	V. Independiente	Resultado
MVA	EVA	0,996333
MVA	ROE	0,924722
MVA	EVA – ROE	0,99825
<i>Estadístico de Fisher</i>		
V. Dependiente	V. Independiente	Resultado
MVA	EVA	0,001835
MVA	ROE	0,038375
MVA	EVA – ROE	0,041835
<i>Estadístico Durbin – Watson</i>		
V. Dependiente	V. Independiente	Resultado
MVA	EVA	2,517889
MVA	ROE	3,343231
MVA	EVA – ROE	1,988398
<i>Probabilidad individual</i>		
V. Dependiente	V. Independiente	Resultado
MVA	EVA	0,0018
MVA	ROE	0,0384

MVA	EVA	0,0975
	ROE	0,4855

Fuente: elaboración propia.

Efectuados los análisis de regresión lineal univariantes de los modelos: $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EVA_{i,t} + \mu_{i,t}$ (1) y $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 ROE_{i,t} + \mu_{i,t}$ (2). Asimismo, el análisis de regresión conjunta de las variables estudiadas, plasmado en el modelo $MVA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EVA_{i,t} + \beta_2 ROE_{i,t} + \mu_{i,t}$ (3), se llegó a los resultados reflejados en la Tabla 4 y explicados a continuación:

- En los tres modelos calculados el R^2 es mayor a 80%, lo que significa que las variaciones observadas en relación a MVA están explicadas por las variaciones observadas en las variables EVA y ROE, constando de una buena bondad de ajuste.
- En cuanto a la probabilidad del estadístico de Fisher se registraron valores inferiores al 0,05, por lo que se rechazaría la hipótesis nula, concluyendo que los coeficientes asociados a las variables son significativos globalmente.
- Es importante revisar la significancia individual de las variables en los tres modelos calculados, para ello se analiza la probabilidad individual de cada variable, donde se observa que en los modelos 1 y 2 que toman en cuenta las relaciones MVA – EVA y MVA – ROE de forma independiente, las probabilidades son inferiores a 0,05. Por otro lado, se encuentra un escenario totalmente diferente en el modelo conjunto 3 donde el análisis es entre la variable dependiente MVA y las independientes EVA y ROE, que presentan probabilidades superiores a 0,05 demostrando así que, a pesar de presentar significancia global, no presenta significancia individual y se sospecha que exista multicolinealidad, estando EVA y ROE relacionadas y reflejando redundancia entre sí, esto debido a que ambas variables toman valores comunes en su cálculo.
- En cuanto al estadístico Durbin y Watson los resultados encontrados en los modelos 1 y 3 calculados indican que no hay autocorrelación. Sin embargo, en el modelo MVA-ROE el resultado muestra que hay correlación negativa, por lo tanto, dicho modelo cae en una zona de indecisión.
- En conclusión, los modelos 2 y 3 presentan problemas de autocorrelación y multicolinealidad respectivamente y el modelo 1 MVA-EVA es el más consistente por los resultados que arroja, contrastando así la hipótesis planteada en el presente estudio.

Conocer las utilidades de una empresa, reflejada en sus estados financieros, no es suficiente para conocer la situación real de la empresa y, sobre todo, si se creó o destruyó valor. Es así que el estudio pretendía medir la creación a través de indicadores tradicionales y algunos más modernos que no son aplicados aún en las empresas de Bolivia, por falta de conocimiento y manejo adecuado de la información financiera generada; y, fue precisamente ésta una de las principales limitaciones que presentó la investigación, al no encontrar estudios similares en el país.

En base a estudios realizados en otros países, donde ya se aplican los indicadores financieros del valor económico agregado y valor agregado de mercado, se calcularon las métricas planteadas y los resultados, cómo se esperaba, no eran coincidentes con los resultados de ratios financieros similares que son los tradicionalmente calculados y en los que se apoyan las decisiones de una empresa.

Los resultados del valor económico agregado (EVA) encontrados en las tres empresas durante el periodo estudiado, reflejan una clara disparidad respecto a los resultados encontrados con el indicador tradicional ROE, considerando que ambas métricas precisan los datos de utilidad y activos como elementos similares en su cálculo, previa reclasificación de estados financieros, los resultados reflejan dos escenarios totalmente diferentes; mientras ROE refleja creación de valor en todos los periodos, equivalente a las utilidades generadas, el indicador EVA denota destrucción de valor en varios periodos de las empresas estudiadas, sin tener similitud con las utilidades reflejadas en los estados financieros. El MVA por otra parte, concuerda con los resultados de MVA, no sólo por la forma de cálculo, sino porque ambos indicadores consideran el riesgo con el que operan las empresas.

Discusión y conclusiones

La teoría básica de las finanzas señala que, a mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa; dicha teoría se comprueba en el presente estudio. Habiendo calculado medidas financieras que permiten medir la creación de valor desde un enfoque tradicional y uno moderno, y desde un entorno interno y externo, los resultados también reflejan que aquellas empresas que presentan una estructura financiera, con mayor nivel de endeudamiento externo en bonos y préstamos bancarios a tasas que son similares a su costo de capital, por lo que su capital invertido era inferior al resto, dichas empresas crearon valor en la mayoría de los periodos estudiados.

Se considera, por lo tanto, que aun accediendo a operar con capital ajeno y asumiendo un riesgo superior, su estructura financiera se encontraría más equilibrada ayudaría a generar utilidades y, a su vez, valor para los accionistas. En contraposición a los resultados encontrados en las empresas que operaron con mayor nivel de capital propio, optando así por un riesgo inferior, las mismas destruyeron valor en más de un periodo a pesar de generar más utilidades. Asimismo, la destrucción de valor se explica por la ineficiente administración de activos operativos, que no operan al cien por ciento de su capacidad.

Respecto al cálculo de MVA y la relación de esta medida con EVA y ROE, la escasa interacción de compra y venta de acciones en el mercado de nuestro país limitó la visión e interpretación amplia de este indicador, aun así, el cálculo fue tomando en cuenta el factor de riesgo y costo de oportunidad de los accionistas, que la teoría respalda y por tanto también permiten conocer un resultado confiable. Con todo lo anterior el estudio determina que EVA y MVA presentan mejor relación, principalmente por la consideración del riesgo y no sólo datos contables, que se reflejan

el comportamiento de los resultados. Se debe agregar que para confirmar esta relación, en base a la teoría econométrica, se simuló modelos experimentales que permitieron confirmar esta relación; con ayuda del coeficiente de Pearson y demás estadísticos que permitieron analizar de forma íntegra el comportamiento de las variables, se confirma que la relación existente entre MVA con EVA es estadísticamente más significativa que con ROE.

En definitiva, el análisis de la creación de valor realizado en las tres empresas industriales permitió conocer su situación económica financiera real, confirmando que el cálculo de indicadores tradicionales no debe ser la única opción para realizar análisis, ya que a largo plazo podría perjudicar a la empresa que desconoce si la gestión administrativa desempeñada es la adecuada, y por tanto destruye valor sin saberlo. Lo más importante es tener claridad que sólo se puede gestionar lo que se puede medir, si las empresas pueden medir adecuadamente la creación de valor, podrán gestionar políticas que aseguren su estabilidad y crecimiento a largo plazo y no solo enfocar su criterio en las utilidades generadas, sino analizar la totalidad de la operación, que no sólo permitirán el incremento de valor, también generarán un mejor ambiente laboral, ya que al maximizar el retorno de capital para los accionistas, se asegura que todos los grupos de interés de la empresa perciban la mejoría.

Finalmente, cabe recalcar que el periodo analizado (2016-2019) concluido exactamente en marzo de 2020, por el tipo de empresas analizadas, ha sido bajo condiciones económicas y financieras, consideradas normales hasta entonces. A partir del periodo 2020 el cambio económico mundial que trajo consigo la pandemia COVID-19, impactó fuertemente a las operaciones empresariales de todos los sectores, generando incertidumbre respecto del comportamiento futuro de la economía del planeta. En el sector industrial, la producción se vio mermada. Si bien en el presente estudio se estudiaron a tres empresas cuyos productos finales son diferentes, dependiendo del tipo de productos, las empresas del sector farmacéutico y alcoholero se beneficiaron con la pandemia, incrementando su producción y en consecuencia sus ventas, pero la empresa del sector cementero frenó su producción debido a la disminución de las construcciones.

Por lo tanto, si las empresas pudieran medir los cambios en su desempeño económico y financiero considerando las crisis que pudieran existir y, sobre todo, tomando en cuenta el riesgo con el que se operó en dichos periodos, el análisis de su situación y posterior toma de decisiones llegaría a ser más acertada por el conocimiento de la estructura financiera de la empresa y, por ende, de las inversiones que se efectúan, mismas que ayudan a la generación de valor.

En contraste con la hipótesis planteada, el estudio determina que la mejor asociación se da entre las medidas EVA – MVA, reflejado en el coeficiente R en el periodo estudiado, en contraste a MVA - ROE; aceptando por lo tanto a EVA como la medida financiera que mejor explica las variaciones en MVA. Asimismo, la regresión entre ROE – MVA y la regresión entre MVA con EVA y ROE presentaron problemas econométricos, en los modelos experimentales.

Los indicadores financieros tradicionales, como es el ROE, presentan limitaciones que reducen su potencial como instrumentos de medición del valor generado para el accionista, pero seguirán siendo útiles como complemento para evaluar la gestión empresarial; por la facilidad de calcular, a pesar de las ventajas que tiene el EVA. Hay que tener en cuenta, también, que estos indicadores tradicionales, no consideran el riesgo con el que operan las empresas, enmarcado en el concepto de costo promedio ponderado de capital, que sí se contempla en el cálculo de EVA y MVA.

Los resultados del cálculo del indicador ROE, en las tres empresas industriales durante los años 2016 a 2019, reflejan que las empresas generaron utilidades, más dichos resultados no concuerdan con los obtenidos en EVA y MVA, que se consideran indicadores financieros que miden la creación de valor para los accionistas, reflejando que las empresas no crearon valor constante en los periodos 2016 a 2019, siendo EVA la variable que mayor información relativa e incremental presenta con MVA, debido a que ROE arroja resultados netamente contables, de acuerdo al valor en libros, lo que limita un análisis de creación de valor con dicha medida, ya que obvia datos importantes que ayudan a generar valor.

No basta sólo con evaluar el nivel de utilidad producido por una empresa para decir que es exitosa, es necesario comparar dicha utilidad con el costo promedio ponderado de capital de los recursos invertidos, para producirla. Por consiguiente, sólo se crea valor económico cuando la utilidad es mayor al costo de capital invertido para generarla.

El estudio refleja resultados durante el periodo 2016 – 2019, posterior a dicho periodo, la pandemia COVID-19 afectó a la economía a nivel mundial e impactó fuertemente al rubro industrial. A pesar de ello, las industrias farmacéuticas, alcohólicas y agroalimentarias entre otras, se beneficiaron durante la pandemia, la necesidad de este tipo de productos causó un efecto positivo en dichas empresas. Es así como parece ser coherente señalar que, al incrementar sus ingresos, incrementaron sus utilidades y por lo tanto generaron valor; sin embargo, es preciso realizar un estudio que permita conocer la incidencia de la pandemia en la generación de valor, para confirmar si EVA realmente considera el riesgo y permite medir adecuadamente la creación de valor.

Referencias

1. Amat, O. (2002). *E.V.A. Valor Económico Agregado*. Bogotá: Editorial Norma.
2. Damodaran, A. (2011). *Finanzas Corporativas aplicadas*. Nueva York: John Wiley & Sons.
3. Ehrbar, A. (1998). *EVA: The Real Key to Creating Wealth*. New York: Wiley & Sons.
4. Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Edición 10ª. México: Prentice Hall.
5. Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México:

McGraw-Hill.

6. Holthausen, W., Watts, R., & Ross, L. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 3-75. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00029-5](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00029-5)
7. Martin, D., & Petty, W. (2000). *Administración basada en el valor*. Cambridge: Harvard Business School Press.
8. Milla, A. (2010). *Creación de valor para el accionista*. España: Ediciones Diaz de Santos.
9. Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The cost of capital, Corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297. <https://www.jstor.org/stable/1809766>
10. Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable FACES*, 4, 35-48. Nissim, D., & Penman, S. H. (2001). Ratio analysis and equity valuation: From research to practice. *Review of accounting studies*, 6(1), 109-154.
11. Prober, M. (2000). *EVA: A better financial reporting tool*. ABI/INFORM Global, 27-33.
12. Radi, Z., & Bolívar, A. (2011). Creación de valor de las empresas colombianas durante el período 2000-2005. *Pensamiento y gestión*, 22, 28-84.
13. Rappaport, A. (1998). *Creación de valor para los accionistas: el nuevo estándar para el desempeño empresarial*. Nueva York: Free Press.
14. Stewart, G. (2000). *En busca del valor*. Barcelona: Ediciones Gestion 2000, S.A.
15. Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa.
16. Tellez, J. (2001). Cómo maximizar el valor de los accionistas. *Ejecutivo de Finanzas*, 1, 47-51.

Mariela Singer

marielasing@hotmail.com

Universidad de Buenos Aires(UBA)
(Buenos Aires - Argentina)

ORCID: 0000-0002-0859-817X

**PARA UNA CRÍTICA DEL
CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN
POLÍTICA Y DE SU
VINCULACIÓN CON EL
DE DEMOCRACIA**

*FOR A CRITICISM OF THE
CONCEPT OF POLITICAL
REPRESENTATION AND ITS
LINK WITH THAT
OF DEMOCRACY*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.03>

Recibido: 01/05/21

Aceptado: 25/08/21

Resumen

En los últimos años, diversas manifestaciones masivas desarrolladas a nivel global y la expansión de los movimientos feministas y lgbtqi+ han generado aperturas en los modos de concebir y de practicar la política, valorizando la puesta en juego de los cuerpos en las calles como acción colectiva. Estas aperturas han incluido el cuestionamiento de la noción de representación y de su vinculación con la de democracia. El presente texto postula que la acepción de democracia vinculada a la idea de gobierno representativo puede (y debe) ser puesta radicalmente en discusión, y acude a marcos tradicionales de la ciencia política y de la filosofía para revisar críticamente el concepto de democracia representativa. Concluye sobre la necesidad de abrir horizontes imaginativos en las formas de pensar la democracia en pos de favorecer prácticas emancipatorias.

Palabras clave: participación política, gobierno, teoría política.

Abstract

In recent years, various mass demonstrations developed globally, and the expansion of feminist and lgbtqi+ movements have generated openings in the ways of conceiving and practicing politics, valuing the presence of bodies in the streets as collective action. These openings have included the questioning of the notion of representation and its link with that of democracy. This text postulates that the meaning of democracy linked to the idea of representative government can (and must) be radically discussed and uses traditional political science and philosophy frameworks to review the concept of representative democracy critically. It concludes on the need to open imaginative horizons in the ways of thinking about democracy to favor emancipatory practices.

Key words: political participation, government, political theory.

PARA UNA CRÍTICA DEL CONCEPTO DE REPRESENTACIÓN POLÍTICA Y DE SU VINCULACIÓN CON EL DE DEMOCRACIA

*FOR A CRITICISM OF THE
CONCEPT OF POLITICAL
REPRESENTATION AND
ITS LINK WITH
THAT OF DEMOCRACY*

Introducción

El objetivo es examinar críticamente el concepto de *representación política* y su vinculación con el de *democracia*, atendiendo a perspectivas tradicionales de la ciencia política y de la filosofía que permiten analizar dichos conceptos en su dimensión histórica. En nuestra contemporaneidad, la necesidad de problematizar el sentido de *democracia*, y su asimilación a *gobierno representativo*, adquiere especial actualidad luego de su problematización *en acto*, en diversas manifestaciones masivas desarrolladas a nivel global (al menos) en la última década, que han abarcado territorios tan distantes como América Latina, Norteamérica, Europa y Medio Oriente, en los que se han desatado levantamientos y enormes protestas con “toma” de calles. Como señala Gago (2014), la presencia de movilizaciones de gran impacto, sostenidas y dispersas a lo largo y a lo ancho del planeta, designa fenómenos de desborde en escenarios y coyunturas muy diversas que ponen en acto una “política de los muchos” (p.101) y expresan una crítica a la legitimidad de los marcos gubernamentales. Especifica la autora:

Ya sea la llamada “primavera árabe”, el Parque Gezi en Turquía, la Plaza Tahrir en Egipto, los fenómenos de *Occupy Wall Street* en Estados Unidos, el 15-m español, el movimiento #YoSoy132 en México, los estudiantes chilenos, las manifestaciones alrededor del Territorio Indígena y el Parque Nacional Isiboro-Sécure (Tipnis) en Bolivia o el movimiento urbano de varias ciudades de Brasil; se trata de fenómenos que cuestionan con cierta efectividad los marcos de la gubernamentalidad (2014, pp. 101-102).

Diferentes autoras y autores del campo de la ciencia política denominan a estas manifestaciones “nuevas protestas” (Gargarella, 2015; Svampa, 2008), y señalan entre sus rasgos distintivos la enorme vitalidad cívica que muestran y el reclamo de derechos a partir de la ocupación del espacio público, como modo de acción colectiva que involucra otras formas de ejercicio de democracia. En este sentido, afirma Roberto Gargarella: “Acumulamos ya muchos años de movilizaciones ciudadanas de un nuevo tipo: protestas que muestran componentes democratizadores notables, que tienden a tomar por escenario principal la calle” (2015, p. 9).

En los años recientes, por otro lado, las manifestaciones en las calles se han vuelto especialmente notorias como parte de la acción colectiva de los feminismos y de los movimientos *lgbtqi+*, con su masificación y expansión a nivel internacional (Gago, 2019). En el caso de la Argentina, donde se sitúa este escrito; la masificación de los feminismos se produce a partir de 2015, año hito a nivel local a raíz del llamado el 3 de junio a la primera movilización de #NiUnaMenos, que logra una convocatoria multitudinaria en las calles. A partir de entonces, otros hitos fueron dando cuenta de la extensión del movimiento feminista y de la importancia de las manifestaciones en el espacio público; como el primer paro nacional de mujeres el 19 de octubre de 2016; el primer paro internacional de mujeres el 8 de marzo de 2017 (que se replica en numerosas ciudades y países desde ese año); y las manifestaciones masivas por la legalización del aborto a partir de 2018, entre

otras (Natalucci y Rey, 2018).

La multiplicidad de experiencias asamblearias y de manifestaciones en las calles en los feminismos del ámbito local e internacional ha generado aperturas en los modos de concebir y de practicar la política, y ha redundado en la valorización de la puesta en juego del cuerpo y del encuentro colectivo como el ejercicio de otras formas de democracia (Butler, 2017; Gago, 2019).

Al respecto, la reconocida pensadora feminista Judith Butler señala la potencia de acción y la fuerza significativa de la presencia del cuerpo en la protesta, valorizando estos ejercicios de democracia de y desde los cuerpos como luchas por problematizar el sentido mismo del término *democracia*. La tesis específica de su libro *Cuerpos aliados y lucha política* (2017) es que los “cuerpos aliados” en la calle o la plaza pública trastocan umbrales respecto de a quiénes se suele (o no) ver y dar la palabra, y plasman prácticas de *democratización* de la participación en las decisiones comunitarias. En este sentido, esta pensadora subraya la necesidad de diferenciar la forma política que solemos denominar *democracia* (que, cabe especificar, corresponde a la concepción moderna liberal) del principio de la soberanía popular: “De hecho, es importante mantenerlos separados cuando tratemos de entender cómo las expresiones de la voluntad popular pueden poner en cuestión una forma política determinada, en concreto la que se presenta como democrática” (Butler, 2017, p. 10).

Por su parte, las investigadoras Victoria Furtado y Valeria Grabino (2018) subrayan que las movilizaciones feministas están produciendo un distanciamiento de la política representativa. Efectivamente, en el caso de la Argentina, las aperturas generadas por los movimientos feministas y lgbtqi+ en los modos de concebir y de practicar la política han incluido el cuestionamiento de lógicas parlamentarias, de la idea de *representación* política y de su asociación con la de *democracia*. Más aún cuando la masificación de los feminismos en la Argentina -como comentara- encuentra su hito en 2015, en el contexto de multiplicación de manifestaciones contestatarias ante el recrudecimiento de las políticas neoliberales llevadas a cabo por el gobierno de Mauricio Macri (2015-2019). En este marco, se reforzó la crítica a las lógicas de representación (que a nivel local habían sido objeto de cuestionamiento durante la crisis sociopolítica del año 2001).

Ese cuestionamiento a las lógicas representativas se expresó de forma clara en acontecimientos específicos, como por ejemplo, en 2018, durante la discusión parlamentaria del proyecto de ley de legalización de la interrupción voluntaria del embarazo (que, pese haber sido presentado en el Congreso en varias ocasiones durante los años anteriores, fue discutido recién entonces por primera vez en la Cámara de Diputados y en la de Senadores, y acompañado por cientos y cientos de miles de activistas en las calles a lo largo de todo el país). En torno a la discusión de este proyecto, los discursos desplegados (sobre todo) en el Senado por representantes políticos y políticas contra la aprobación de la iniciativa (que revelaron tonos profundamente conservadores y misóginos); provocaron la indignación generalizada, el rechazo a la legitimidad de los saberes y de la “representatividad” de las y los representantes parlamentarios, así como el cuestionamiento del

carácter democrático de sus decisiones, en tanto estas se mostraban distanciadas de la voluntad del *demos* que se manifestaba rotundamente en las calles (Gago, 2019).

Como señalara, ese tipo de cuestionamiento a la lógica de representación política se había manifestado con fuerza ya en el terreno local durante la crisis socioeconómica y política argentina del 2001, cuando cientos y cientos de miles de manifestantes colmaron las calles al grito de “¡Que se vayan todos [los gobernantes]!” Esos años conformaron un momento sumamente significativo en términos de críticas de las lógicas representativas (Ouvina, 2009, p. 120).

Ahora bien, si esa problematización del vínculo representativo se había desplegado con fuerza en 2001, esta crítica ha vuelto a manifestarse en los últimos años con la expansión de los feminismos y la implosión de corporalidades en las calles a partir de 2015. Los repertorios de protesta feministas han actualizado, así, la necesidad de pensar los sentidos de *democracia* a partir del despliegue de discursos y acciones colectivas que no reducen la política a las lógicas de representación y valorizan la puesta en juego de los cuerpos en las calles (incluso durante el actual contexto de pandemia: como sucedió a fines de diciembre de 2020, en ocasión de la aprobación finalmente de la ley de interrupción voluntaria del embarazo en la Argentina, la cual, como circuló a modo de sentencia o dicho popular, “se aprobó primero en [la masiva participación en] las calles para luego formalizarse en el parlamento”).

Teniendo en cuenta, así, la actualidad e importancia que ha cobrado la reflexión sobre los sentidos de *democracia*, este texto se orienta a problematizar la asimilación naturalizada de su significado a la de idea de *gobierno representativo*. Ahora bien, el escrito postula que la acepción de democracia vinculada a la idea de gobierno representativo puede ser radicalmente puesta en discusión no solo desde el activismo político (como ha ocurrido en las protestas masivas a nivel global en las últimas décadas -Gargarella, 2015- y se ha reforzado en diversos feminismos de los últimos años), sino incluso desde marcos disciplinares clásicos de la ciencia política y la filosofía (Manin, 1992 y 2006; Pitkin, 1985, entre otros); que permiten mostrar cómo en otros períodos históricos *democracia* y *representación* no solo no eran términos asimilables, sino que eran concebidos como opuestos.

El escrito comienza definiendo la noción de *democracia* en su sentido clásico. En segundo lugar, problematiza la asimilación entre *democracia* y *representación* a partir de autores y autoras reconocidas del campo de la ciencia política. Luego profundiza en diferentes dimensiones que permiten distinguir entre gobierno representativo y democracia. Concluye finalmente valorando la necesidad de abrir horizontes imaginativos en las formas de pensar la democracia, en pos de favorecer prácticas políticas emancipatorias, así como explicitando la complejidad implicada en estas temáticas.

La democracia en su sentido clásico y el surgimiento de la representación política

Como subraya Claude Lefort, ni la democracia ni la representación son una creación de los modernos, al menos si se toma por “moderno” el sentido que esta palabra adquiere en el siglo XIX (2011, p. 19). La democracia nace en la Grecia antigua. En el siglo V a. C. se produce en el mundo griego una transformación radical de las instituciones e ideas políticas: un número de ciudades-estado que habían sido sometidas a formas de gobierno no-democráticas (aristocráticas, oligárquicas, monárquicas o tiránicas) se convierten en sistemas capaces de ofrecer a una cantidad relevante de hombres la participación directa en los asuntos de gobierno. En la base de estas experiencias nace la idea de *democracia*: “la concepción de una forma de gobierno que reconoce al pueblo soberano el derecho de gobernarse” (Greblo, 2002, p. 19). Esta idea es acompañada por los principios de *isegoría* (igual derecho a tomar la palabra en la asamblea) y de *isonomía* (igualdad ante la ley), constitutivos de la concepción de *democracia* en su sentido clásico. Como subraya Edoardo Greblo: “no se trata de términos alternativos: siguen en uso [cuando surge la noción de democracia] e incluso son considerados sinónimos de democracia” (ib., p. 19).

Si bien, como señala críticamente Lefort, permanecen activos en el régimen democrático los valores aristocráticos heredados de las antiguas capas dirigentes, el régimen democrático puede reconocerse por “un rasgo específico”: “En él el pueblo teóricamente posee la autoridad suprema, y la mayoría de los hombres que se benefician con la ciudadanía supuestamente deciden acerca de las acciones que comprometen el destino común” (Lefort, 2011, p. 19).

Desde visiones críticas como la de Lefort (que cuestiona las versiones romantizadas de la democracia clásica) y también en manuales de Ciencia Política (por ejemplo en el recién citado de Greblo, 2002), la Atenas de la primera mitad del siglo V a. C. es descrita como momento en que se desarrolla una forma política que reconoce al pueblo (este conformado por el conjunto de ciudadanos libres) no solo los derechos para gobernarse, sino también los recursos y las capacidades para participar en las acciones de deliberación colectiva (ib., p. 7). La democracia, en su sentido clásico, se define entonces como el principio de soberanía popular: “la democracia es el poder del pueblo” (ib., p. 9) (rasgo específico que también reconoce Lefort para el sentido de lo *democrático*, aun cuando esto, para él, se produzca “en teoría” o “supuestamente” en la democracia ateniense). De hecho, etimológicamente el término democracia deriva del correspondiente griego *demokratia*, compuesto por *demos* (pueblo) y *kratos* (fuerza, poder o gobierno), y significa “gobierno del pueblo”.

Greblo subraya que en la concepción clásica antigua, “democracia indica no solo la titularidad del poder por parte del pueblo, sino también el ejercicio directo” (2002, p. 10). En este régimen, la Asamblea (la *ekklesia*) representaba el cuerpo soberano, conformado por el conjunto de la población emancipada: ciudadanos masculinos mayores de dieciocho años que deseaban participar

en ella (por lo general no más de 6000), cada uno de los cuales tenía voz y poder de decisión.

En ese sistema, las decisiones de la Asamblea disponían de poder definitivo sobre todas las actividades legislativas y de gobierno. A raíz del alto número de participantes, la actividad propiamente administrativa era ejercida por el Consejo de los Quinientos (la comisión ejecutora y organizadora compuesta por hombres mayores de treinta años), con la cooperación de una comisión de cincuenta miembros, que permanecían en el cargo durante un mes, y de un número determinado de cargos anuales. Todos ellos eran elegidos por sorteo y permanecían en su cargo por uno o dos años, no renovables (salvo por los diez estrategas y otros pocos cargos). Con selección mediante sorteo y premio para los titulares de los cargos, configuraban un sistema de democracia directa y participativa fundado en el debate deliberativo y en la ausencia de burocracia. De este modo, un significativo porcentaje de ciudadanos varones de Atenas tenía la oportunidad efectiva –y también el deber– de participar con regularidad en la vida política y de mantener una experiencia directa con el gobierno de la ciudad. Los ciudadanos atenienses no delegaban a alguno de sus pares la representación de sus propios intereses: participaban directamente como activistas (Greblo, 2002, p. 22).

Ahora bien, no puede dejar de subrayarse, como lo han hecho diversidad de autores (entre otros, los citados Lefort y Greblo), que la democracia ateniense se configura más como la extensión de un privilegio exclusivo (al grupo de ciudadanos considerados “libres”) que como la realización efectiva de un derecho universal. Desde ya que las mujeres no gozaban de derechos políticos ni civiles, al igual que los inmigrantes no podían participar de las deliberaciones. Pero, sobre todo, es la existencia de la esclavitud la que sostiene el sistema, y la que genera solidaridad entre los ciudadanos libres, que tenían la conciencia de formar parte de una élite numéricamente limitada y concebida políticamente superior (en contraste con el estatus de los trabajadores esclavos), que los exoneraba además de la necesidad del trabajo (Greblo, 2002, p. 23).

Si la democracia en su sentido clásico se configura en la Grecia Antigua, la representación (concebida como conjunto de instituciones cuyos miembros se encuentran habilitados a deliberar y decidir sobre los asuntos públicos en nombre de quienes les reconocen ese derecho), en cambio, se conforma recién en la Europa de los estados monárquicos, y se imprime en la tradición de Inglaterra para pasar a constituir un modelo para las mentalidades ilustradas desde fines del siglo XVII (Lefort, 2011, p. 19; Greblo, 2002, p. 10).

La democracia representativa, por su parte, constituye una forma política bastante nueva. Los norteamericanos que adhirieron a la república en 1777 tardaron años en debatir la naturaleza y los poderes de la representación en los estados antes de combinar el federalismo, el sistema representativo y el sufragio universal. A partir de entonces, como destaca Lefort, “la autoridad del pueblo resulta rigurosamente circunscrita al ejercicio del sufragio, mientras que todos los poderes, ejecutivo, legislativo y judicial, en adelante proceden de la delegación de esta autoridad” (2011, p.

20). Francia alcanzó la democracia representativa luego de un período más largo. En este sentido, cabe especificar que el teórico más significativo del gobierno representativo en la primera mitad del siglo XIX, François Guizot, jefe de la oposición bajo la Restauración y cabeza del gobierno bajo la Monarquía de julio, “se encarnizó en combatir la democracia” (ib., p. 20).

La eficacia de la representación, destaca Lefort, reside en el reconocimiento de las libertades cívicas y de la diversidad de intereses sociales. Ahora bien, el autor señala que este reconocimiento de los intereses del pueblo se produce de modo paradójico, a costa de no desplegarse concretamente más que en los momentos de elecciones, a la vez que implica una disgregación de los lazos sociales a favor de un recuento de la decisión individual. En palabras del autor:

[en la democracia representativa] la soberanía del pueblo no constituye la referencia fundamental de toda acción política sino a condición de permanecer latente, fuera de los momentos en que se hace reconocer por la operación del sufragio y, por otra parte, de una manera paradójica, puesto que requiere entonces una disociación de los lazos sociales y se significa por el simple recuento de las elecciones individuales (ib., p. 21).

En la misma línea que lo planteado por Lefort, Greblo subraya que si bien el concepto de *democracia* se utiliza en nuestra contemporaneidad como una noción aplicable unívocamente y sin precisiones semánticas tanto al régimen antiguo como al moderno, la democracia en el sentido clásico no puede pensarse sin la participación concreta del pueblo en las decisiones, conformando el pueblo una parte efectiva de la comunidad y no una entidad abstracta extrapolable del conjunto de las individualidades de los sujetos votantes. En palabras del autor:

no debe olvidarse que en los griegos el concepto [de democracia] se refiere exclusivamente a una forma de gobierno que puede ser expresión del pueblo únicamente porque el pueblo es una parte de la ciudad y solo en tanto una parte puede imponerse sobre la otra y adquirir así funciones de toma de decisiones. En la edad moderna, en cambio, incluso si el pueblo es identificado a veces de diversos modos, ese no es un dato naturalmente organizado sino una construcción artificial: la democracia, antes de ser una teoría de la forma de gobierno, se configura como una teoría de la formación del pueblo como una totalidad de individuos iguales. El sujeto activo de la democracia moderna no es el pueblo en su conjunto o como parte de un todo, sino los ciudadanos individuales que gozan del derecho de voto. La democracia moderna presupone por lo tanto una concepción individualista de la sociedad: la voluntad popular no es la voluntad del pueblo como un todo, sino la voluntad de los ciudadanos individuales, y la mayoría no es la expresión de un sujeto colectivo, sino la suma numérica de muchos sujetos individuales tomados individualmente (Greblo, 2002, p. 24).

¿”Democracias” representativas? De pleonasmos y oxímoron...

Como planteara desde el comienzo del presente texto, la acepción de *democracia* vinculada a la idea de *gobierno representativo* puede ser radicalmente puesta en discusión, no solo desde los activismos políticos referidos anteriormente (que vienen problematizando en acto el sentido de

democracia), sino también desde autoras y autores consagrados de la ciencia política y la filosofía, como es el caso tanto de Lefort y de Greblo como de varios otros.

Bernard Manin, por ejemplo, otro autor reconocido del campo de la ciencia política, llama la atención sobre el modo en que en la contemporaneidad se encuentra naturalizada la referencia a nuestros regímenes representativos como gobiernos “democráticos”. La usanza actual, dice Manin, “distingue entre democracia ‘representativa’ y democracia ‘directa’, haciéndolas variedades de un mismo tipo de gobierno”; sin embargo, continúa, “lo que hoy denominamos democracia representativa tiene sus orígenes en un sistema de instituciones (establecidas tras las revoluciones inglesas, norteamericanas y francesas) que, en sus inicios, no se consideraban formas de democracia o de gobierno del pueblo” (2006, p. 4).

Los regímenes que hoy denominamos democracias representativas fueron concebidos en principio como *gobiernos* representativos, según la idea moderna de representación. Idea que no solo no se vinculaba a la noción de *democracia*, sino que surgió en entera oposición a ella. Como subrayan tanto Manin como otros reconocidos estudiosos y estudiosas de la teoría política y la filosofía: la representación surge *contra* la democracia (Manin, 1992 y 2006; Lefort 1992 y 2011; Pitkin, 1985).

A diferencia de lo que podría pensarse desde cierto sentido común contemporáneo, el sistema representativo moderno no fue instituido según la intención de posibilitar la extensión de formas democráticas locales a grandes territorios (Rancière, 2007; Manin, 2006; Accarino, 2003). No configura una forma “indirecta” de democracia ni se constituyó por el ánimo de salvaguardar la voluntad popular en grandes estados; todo lo contrario. La representación fue propuesta para impedir la injerencia del pueblo en el gobierno: para que un grupo minoritario gobierne por y mejor que la voluntad popular, de modo de liberar al gobierno de la influencia de esta última, y de disponer de autoridad y legitimidad para actuar incluso totalmente en su contra (Rancière, 2007). De ahí el carácter antitético de la formulación “democracia representativa”, que un investigador argentino, Martín Unzué, vuelve manifiesto en la siguiente pregunta:

¿Cómo llamar democrático a un gobierno ejercido por un grupo minoritario, que no le debe demasiada fidelidad a la enorme mayoría de los ciudadanos, devenidos electores, y que puede actuar frente a ellos con absoluta libertad, sin otra sanción ante la toma de decisiones contrarias a la voluntad mayoritaria que un posible castigo electoral futuro? (2007, p. 23).

Si es un grupo el que gobierna y tal grupo dispone de un marco de contención formal para tomar decisiones incluso contrarias a la voluntad mayoritaria, ¿cómo es posible que ese tipo de institucionalidad sea denominada *democrática*? Algunos autores contemporáneos proponen no denominar de esa manera a nuestros sistemas representativos, e insisten con el planteo de emplear otro tipo de designaciones, como las de “oligarquías” (Rancière, 2007) o “regímenes capital-parlamentaristas” (Badiou, 2010).

Al respecto, cabe señalar que la asimilación entre democracia y sistema estatal representativo es relativamente reciente en la historia del pensamiento político, y que en otros períodos históricos habría significado una contradicción. Por tal motivo, la dimensión histórico-genealógica del concepto de *democracia* suele ser recuperada para subrayar, por ejemplo, que a los antiguos griegos la “forzada conjunción de términos” implicada en la designación de “democracia representativa les hubiese parecido problemática, y la aplicación a nuestra forma de gobierno contemporánea, un oxímoron incomprensible” (Unzué, 2007, p. 23). También suele señalarse, en la misma dirección, que “la ‘democracia representativa’ puede parecer hoy un pleonasma. Pero fue, al comienzo, un oxímoron” (Rancière, 2007, p. 78).

Cabe entonces desnaturalizar esa asimilación, para no clausurar el sentido de *democracia* y desplegar otros sentidos posibles.

Genealogías y deconstrucciones

I. La representación: una propuesta contra la anarquía

En un libro clásico del campo de la ciencia política, Hanna Pitkin (1985) da cuenta de cómo el concepto de *representación* ha sido poco asociado en el transcurso de su historia a la noción de *democracia*. La autora expone cómo en la política moderna la representación comienza con Thomas Hobbes y su idea de representación absoluta, que -como desarrolla en su conocido *Leviatán* (2016)- supone la delegación de la soberanía y de la libertad, la transferencia del derecho a gobernar a un poder absoluto centralizado en el soberano.

Pitkin subraya que la de Hobbes es la primera y más desarrollada perspectiva de la representación, a la que ella denomina “teoría de la autorización”, en tanto concibe la representación como la concesión de la *autoridad* para decidir y actuar. En esta perspectiva, el representante está completamente autorizado a actuar e incluso a “hacer lo que le plazca” (Pitkin, 1985, p. 42), sin responsabilidad alguna de su acción frente a las y los representados. Entendida la representación de esta manera, no existe la posibilidad de “representar bien o mal”, puesto que cualquier acción celebrada una vez concedida la autorización supone por definición el acto de *representar*. Así, representar, lejos de implicar el intento de seguir la voluntad del representado, significa “actuar con autoridad en nombre de” (ib., p. 46) de acuerdo a la delegación completa de la soberanía a un representante de parte de un representado.

Así, la idea de representación, en la concepción que inaugura su sentido para la política moderna (la de Hobbes), supone delegación de la decisión y reviste un acto de subordinación. Como sostiene Bruno Accarino, en la misma línea de los planteamientos de Pitkin, en el marco hobbesiano “el acto de autorización debe entenderse como sumisión a todas las futuras acciones representativas” (2003, p. 50).

La concepción delegativa de Hobbes deriva de su preocupación “excesiva” por la anarquía (Pitkin, 1985, p. 36), de un exacerbado temor a ella; su intención es la de oponer la representación justamente a ese peligro. El absolutismo político que implica aquí la “representación” configura un modo de resguardo frente al caos anárquico y a la diversidad de voluntades, consideradas potenciales de conflicto. La unificación de la pluralidad de voluntades en una única voluntad, la del Estado, a través de la delegación de la soberanía al líder político efectuada en la representación, es para Hobbes la mejor solución frente al peligro de la anarquía y de las lógicas propiamente populares. Al respecto, señala el politólogo italiano Edoardo Greblo:

[en la perspectiva hobbesiana] a las asambleas populares se les imputa la incompetencia, el prevalecer de la demagogia, el nacimiento de facciones que impiden la constitución de una voluntad colectiva (...) El pueblo no existe más que después del contrato y no posee otro modo de expresarse que el representativo: su voluntad únicamente se delinea a través de la figura de su representante (2002, pp. 67-68).

II. La representación: una propuesta contra la democracia

Como señalara anteriormente, la idea moderna de representación, tal como afirman diversos autores (Rancière, 2007; Accarino, 2003), no surge de la voluntad de posibilitar la extensión de formas democráticas a grandes territorios ni del intento de sortear un inconveniente numérico. No constituye una forma indirecta de salvaguardar la voluntad popular, sino más bien el medio de impedir su manifestación. Rancière lo expone de la siguiente manera:

Suele simplificarse la cuestión reduciéndola a la oposición entre democracia directa y democracia representativa. (...) La democracia directa, se dice, era buena para las ciudades griegas antiguas o para los cantones suizos de la Edad Media, donde toda la población de hombres libres podía caber en una sola plaza. A nuestras vastas naciones y a nuestras sociedades modernas solo les conviene la democracia representativa. Pero el argumento no es tan convincente como pretendería (...) La representación nunca fue un sistema inventado para paliar el crecimiento poblacional. No es una forma de adaptación de la democracia a los tiempos modernos y a los vastos espacios. Es, de pleno derecho, una forma oligárquica, una representación de minorías poseedoras de título para ocuparse de los asuntos comunes (2007, pp. 76-77).

Y continúa:

En su origen, la representación es el opuesto exacto de la democracia. Nadie lo ignora en la época de las revoluciones norteamericana y francesa. Los padres fundadores y muchos de sus émulos franceses la ven, justamente, como el medio del que dispone la élite para ejercer de hecho, en nombre del pueblo, el poder que está obligada a reconocerle pero que él no podría ejercer sin destruir el principio mismo del gobierno (2007, p. 78).

Podemos decir que si en Hobbes se expresa un explícito temor a la anarquía, en los constitucionalistas norteamericanos del siglo XVIII se manifiesta un concreto temor a la democracia (y también en varios franceses, aún del siglo XIX, como en el caso de Guizot mencionado anteriormente, gran defensor

de la representación y fervoroso opositor a la democracia). En cuanto a los norteamericanos, para los autores de *El federalista*, obra hito en la institución del sistema representativo estadounidense, “la representación se configuraba como una vía deseable porque temían y se oponían a la democracia” (Pitkin, 1985, p. 212). Los “padres fundadores” del gobierno representativo, los ideólogos del sistema norteamericano -sistema que, como se sabe, influyó en diseños constitucionales de diferentes países, entre ellos el argentino- no eran demócratas; de hecho, todo lo contrario. Para ellos, cuyo mayor exponente es James Madison, los gobiernos del pueblo eran fuentes de injusticia y conllevaban el peligro del desarrollo de facciones. La representación política, ligada entonces al modo de gobierno republicano, en el que se delega el gobierno a un pequeño grupo de ciudadanos, se oponía al modo de gobierno democrático y se concebía justamente como resguardo ante sus peligrosas potencialidades.

Madison sostenía que el elemento desbaratador en la facción debía neutralizarse por un gobierno bien ordenado, un gobierno republicano, representativo: “Una república, con lo que quiero decir, un gobierno en el que tenga lugar el esquema de la representación, abre una perspectiva diferente, y promete la cura de los males de la facción” (1961, p. 42). La representación es concebida como una suerte de filtro capaz de refinar las perspectivas sobre lo público, al hacerlas pasar por ciudadanos con mayores competencias para decidir.

III. La representación: una propuesta para legitimar la desigualdad en el saber (¿democracia o aristocracia?)

Para los constitucionalistas norteamericanos del siglo XVIII, el proyecto de un pequeño grupo de ciudadanos conformando un gobierno republicano, y el principio representativo implicado en ese tipo de gobierno, se legitimaban por el “buen saber” de lo que conviene al pueblo -aun contra la opinión del propio pueblo-, por su capacidad para discernir mejor los intereses de la patria (Unzué, 2007, p. 24).

Esto último no implicaba ningún ocultamiento de cuál era la base de ese orden político y la necesidad de su sustento, que Madison expone explícitamente: el gobierno representativo se fundamenta en el resguardo de la propiedad privada, cuya legitimidad encuentra fundamento, a la vez, en las diversas capacidades de los seres humanos. Lo que origina el derecho de propiedad, en este marco, es la protección de desiguales facultades: “la protección de esas facultades es el primer objetivo del gobierno. De la protección de diferentes y desiguales facultades de adquirir propiedad, la posesión de diferentes tipos y grados de propiedad es una consecuencia inmediata” (Madison, 1961, p. 78).

La postura que logró imponerse en 1787, cuando la fundación de la constitución estadounidense -hito en el diseño de varios sistemas representativos contemporáneos, como comentara-, fue la de los federalistas, que defendían la representación política como selección de los mejores. Como observa Unzué:

El modelo de representación política que logró imponerse, y que es el que conocemos actualmente, entiende a la representación como un mecanismo aristocrático (en el sentido etimológico del término) de definición de los integrantes del gobierno. El congreso, en este caso, debe ser la reunión de los mejores, los que poseen las mayores cualidades para el gobierno, y ello los diferencia del pueblo, o del ciudadano común y corriente, del que se desconfiaba fuertemente a lo largo de todo el siglo XVIII y XIX (2007, p. 32).

La representación, como gobierno de pocos que no responden a la voluntad del pueblo, como conjunto selecto de ciudadanos, y la concepción de representantes como grupo de “los mejores”, lejos de presentar rasgos democráticos dan cuenta claramente de un sistema de gobierno cuya institucionalidad está dada por elementos aristocráticos. Expresan la forma aristocrática, más que democrática, propia del gobierno representativo tal como se configuró en la modernidad.

IV. La representación contra el mandato popular. División del trabajo y profesionalización

La representación política moderna, lejos de originarse vinculada a la idea de mandato popular, se asimila a la idea de “independencia” del gobernante. De hecho, la “independencia” puede entenderse como uno de los dos términos de la oposición “independencia-mandato” (Pitkin, 1985, p. 158). Como expusiera anteriormente, el sentido que logró imponerse para *representación* implica que el representante, lejos de suponer una suerte de delegado o embajador de las decisiones deseadas por las y los representados, dispone por el contrario de total independencia frente a la voluntad de estos últimos. Y es esta independencia la que, justamente, resulta constitutiva del sentido de *representar* en la política moderna.

En contraposición a esa concepción, Pitkin acentúa que “el teórico del mandato” vería al representante como un mero agente, como un sirviente, un delegado o un sustituto subordinado a aquellas y aquellos que le enviaron.¹ Sin embargo, en la concepción que se impuso de los teóricos de la independencia, la representación no se vincula con un ánimo democrático de respetar y/o extender la voluntad popular sino con la intencionalidad aristocrática de reemplazarla, y el representante conforma un agente libre, como un experto al que es mejor dejar solo, en tanto los asuntos políticos son considerados como algo difícil y complejo, más allá de las capacidades de los seres ordinarios (Pitkin, 1985, p. 160).

En ese sentido, Unzué señala que la “independencia” del gobernante respecto de las y los representados se sustenta en el supuesto de una asimetría de capacidades, en la cual una minoría es poseedora de competencias de las que la mayoría carece (2007, p. 23). Esta segmentación desigualitaria de competencias, saberes y capacidades se vincula con otro elemento empleado con recurrencia desde fines del siglo XVIII en la fundamentación del gobierno representativo: el de la división del trabajo.

1. Esta otra concepción vinculada al mandato se expresa por ejemplo en el neozapatismo mexicano, en el que se asume que “el pueblo manda y el gobierno obedece”, tal como puede leerse en los murales y carteles de ingreso a las comunidades zapatistas, así como en los documentos programáticos del EZLN.

El argumento por el que la división del trabajo justifica el gobierno representativo es el siguiente: como una persona no puede ser sabia en todas las materias y, paralelamente, como la sociedad compleja le demanda estar en varios lugares a la vez, la persona necesita ayuda en lo que hace al ejercicio de la participación política y la representación se la proporciona (en tanto le permite delegarla). Aquí la representación conforma una cuestión de división del trabajo, y para este punto de vista, cuanto más compleja y “avanzada” se encuentra la sociedad se impone una mayor necesidad de representación.

De la misma manera que se produce una división y especialización de tareas en otras áreas, se justifica la incompetencia en la tarea política y la delegación a especialistas también en esta actividad. En este marco, suele efectuarse una analogía con la especialización en otros campos para fundamentar la necesidad de delegación y de *expertise* en el terreno de la política. Se plantea, por ejemplo, que así como un sujeto puede acudir a los saberes de un ingeniero para la realización de un trabajo, a un arquitecto para la construcción de un espacio o a los de un médico para atender su salud; es necesario que acuda y delegue sus decisiones políticas a quienes concentran los saberes correspondientes (Pitkin, 1985, pp. 147-148). Las implicancias de esta concepción de cara a la representación política son claras: si se ha entregado la tarea a un experto, hay que dejarle actuar. Hay que dejar hacer a quien tiene el saber sin interferir desde la “ignorancia” del lego, lo que desde este punto de vista resultaría contraproducente para el propio sujeto interesado.

Ahora bien, desde esta mirada, la política no es cuestión de voluntad sino de saber. El conocimiento superior del que -se considera- dispone el representante implica que éste no debe recibir órdenes ni atender a la voluntad de sus electores, puesto que *sabe* mejor que ellos cómo actuar. Es esta concepción la que está presente en autores reconocidos como Edmund Burke y la que inhibe pensar la representación vinculada a la idea de mandato, en tanto esta idea implicaría “sacrificar” el saber, malograr la competencia del especialista-representante.

Ahora bien, la noción de que el gobernante político ejerce una habilidad o conocimiento especializado que no tienen los súbditos es al menos tan antigua como la República de Platón (aun cuando este no manejaba la noción moderna de representación), para quien la política es un asunto de sabiduría y conocimiento experimentado que debe ser puesta en manos del hombre sabio, a la vez que cada cual debe dedicarse solamente a su tarea específica.²

Retornando a los modernos, también en algunos coetáneos franceses a los federalistas se hace presente esta visión de la representación ligada a la especialización. El abate Siéyès, por ejemplo, recalca la “enorme diferencia” entre democracia y sistema representativo, señalando que la eminente superioridad de este último reside en que constituye la forma de gobierno más apropiada para las condiciones de las sociedades comerciales modernas, en las que los sujetos deben ocuparse

2. Puede leerse en Platón: Entre nosotros no hay un hombre que reúna en sí los talentos de dos o más hombres, y cada uno sólo puede hacer una cosa (...) En nuestro Estado el zapatero es simplemente zapatero y no piloto; el labrador, labrador y no juez; el guerrero, guerrero y no comerciante; y así los demás. (2006, p. 150)

primordialmente de la producción económica y el intercambio.

Plantea Siéyès que en ese tipo de sociedades los ciudadanos no gozan ya del tiempo libre necesario para ocuparse de los asuntos públicos, por tanto, deben emplear como medio la elección para confiar el gobierno a quienes puedan dedicar todo su tiempo a esa tarea (en Manin, 2006, p. 5). Tanto para Siéyès como para Madison, el gobierno representativo no sólo no conforma un tipo de democracia, sino que es una forma de gobierno esencialmente diferente y por lejos preferible a ella; una forma propuesta en expresa contraposición a la democracia, no basada en la presuposición de igualdad de las y los sujetos involucrados.

El medio fundamental para delegar la acción en el gobierno representativo está dado por las elecciones, que constituyen los actos de investidura de autoridad. La representación implica entonces, en suma, delegación y subordinación, y las elecciones son vistas como el momento de concesión de autoridad que las y los votantes hacen.

V. Elecciones = ¿democracia?

En la actualidad, la idea de democracia suele asociarse a la de elecciones. Sin embargo, históricamente, y hasta hace un período muy cercano, la democracia no solo no había sido concebida en vinculación con un sistema electoral, sino que las elecciones fueron consideradas por siglos y durante la mayor parte de su historia en relación con la aristocracia, como un mecanismo propiamente aristocrático.

Al respecto, Rancière subraya: “la elección tampoco es en sí una forma democrática por la cual el pueblo haga oír su voz. Es, por origen, la expresión de un consentimiento demandado por un poder superior”, y concluye: “la evidencia que asimila democracia a forma de gobierno representativo surgido de elecciones es muy reciente en la historia” (2007, p. 78).

Mientras que las elecciones han sido históricamente vinculadas a la aristocracia o a la oligarquía, puesto que suponían la posibilidad de selección de una élite o grupo de “los mejores”, la democracia y la igualdad ciudadana eran asociadas principalmente a otro tipo de mecanismo: el del sorteo.

Estas asociaciones son de larga data y se encuentran ya en Aristóteles, que -incluso cuando no defendía los elementos democráticos y proponía un gobierno de “mezcla” con componentes propios de diferentes tipos de regímenes- veía la elección como un método oligárquico o aristocrático, incompatible con la democracia, mientras consideraba al sorteo en cambio como estrictamente democrático (Manin, 2006, p. 21).

La democracia griega, por su parte (que hoy de todos modos no podríamos concebir como democrática en tanto excluía a mujeres y esclavos), como comentara anteriormente, asignaba buena parte de los cargos por este medio azaroso. Si bien el espacio de decisión fundamental entre los atenienses lo

constituía la asamblea, como indicara, ciertas funciones estaban a cargo de ciudadanos específicos, la mayor parte de ellos seleccionados por sorteo. Este mecanismo se vinculaba a un principio primordial de la democracia griega, el principio de rotación en los cargos (Manin, 2006; Greblo, 2002). Para los denominados “demócratas atenienses” resultaba de vital importancia que ningún ciudadano se perpetuara en el gobierno y que no se produjera una concentración de los saberes, lo que podía redundar en la corrupción de ese orden. Es decir que de manera diametralmente contrapuesta a los modernos, los atenienses se oponían a la profesionalización de los cargos, en tanto percibían un conflicto entre democracia y profesionalidad. Mostraban una profunda desconfianza al profesionalismo, al considerar que, de ocuparse los cargos por quienes tuvieran saber, ello podía derivar en fuentes de poder. Así es que para las cuestiones no definidas en la asamblea, había cargos rotativos y estos estaban dados por sorteo y, por otro lado, era común también al abandonar el cargo la práctica de la rendición de cuentas.

Asimismo, el sorteo se relacionaba con otro valor clave de la democracia ateniense, que mencionara anteriormente: el principio de *isegoria*. Este principio establecía que en lo concerniente al gobierno, cualquier ciudadano se encontraba lo suficientemente cualificado para que su opinión mereciera ser escuchada. La *isegoria* implicaba entonces la misma posibilidad de tomar la palabra en la asamblea o de presentar una propuesta. De lo que se trataba era de garantizar a cualquiera que lo deseara (dentro, por supuesto, de los considerados “ciudadanos”) la oportunidad de desempeñar un papel preponderante en la política. Este principio democrático de la *isegoria*, el derecho igualitario a hablar en la asamblea, daba a quien lo deseaba una porción igual del poder ejercido por el pueblo (o por lo considerado “pueblo” en esa acepción excluyente de los esclavos, los inmigrantes y las mujeres). En paralelo con este principio, el sorteo garantizaba que cualquiera que buscara un cargo tuviera la oportunidad de ocuparlo. Los demócratas tenían la intuición de que las elecciones, en cambio, no garantizaban la misma igualdad (Manin, 2006).

Desde ya que el sistema ateniense se sostenía en un modelo esclavista, al que en la actualidad es difícil enlazar con el concepto de *democracia*. No se trata, sin embargo, de recuperar ni idealizar el modelo ateniense, sino de exponer concepciones históricas que permiten desnaturalizar y enriquecer los sentidos modernos que habitualmente damos al término.

Por otro lado, el sorteo no fue exclusivo de la (denominada) democracia ateniense: con anterioridad a nuestros actuales sistemas representativos fue muy utilizado asimismo por otros sistemas políticos, como las repúblicas italianas de la Edad Media y el Renacimiento, en las que se produjo un uso combinado y/u oscilatorio de la elección y del sorteo, y en las que sobre todo a partir de fines del siglo XV y comienzos del XVI, las elecciones quedaron sistemáticamente asociadas al gobierno “estrecho” o aristocrático, mientras que el sorteo al gobierno “abierto” o popular (Manin, 2006, p. 43).

Según afirman diferentes autores, los constitucionalistas post-revolucionarios de fines del siglo

XVIII conocían perfectamente la tradición republicana italiana, así como los debates y las posibilidades en cuanto a mecanismos de selección allí utilizados (Manin, 2006; Rancière, 2007; Accarino, 2003). No obstante, el sorteo como medio posible de selección de cargos ni siquiera se constituyó en objeto de discusión. Asimismo, en los dos últimos siglos, los sistemas representativos conformados han prácticamente descartado ese mecanismo, mientras que las elecciones se han constituido en la herramienta fundamental de estos gobiernos.

Si retomamos la oposición entre elección y sorteo, veremos que la presencia de estas oposiciones y la asociación recurrente a oligarquía-aristocracia y a democracia, respectivamente, pueden advertirse también en autores como Montesquieu o Rousseau. Montesquieu hace jugar de un lado el par sorteo-democracia para ubicar en el lado opuesto el binomio elección-aristocracia:

La elección por sorteo es propia de la democracia, la designación por elección corresponde a la aristocracia. El sorteo es una forma de elección que no ofende a nadie; permite a cada ciudadano una expectativa razonable de poder servir a su patria (2007, p. 49).

Rousseau, por su parte, también realiza una asociación entre sorteo y democracia, por un lado, y elección y aristocracia, por otro, en *El contrato social*. De hecho, el propio autor cita a Montesquieu para explicitar su acuerdo respecto de esta cuestión:

“El sufragio por sorteo”, dice Montesquieu, “es propio de la democracia”. Estoy de acuerdo (...). Si se observa que la elección de los jefes es una función del gobierno y no de la soberanía, se comprenderá por qué el procedimiento del sorteo es más adecuado para la democracia, donde la administración es tanto mejor cuanto menos frecuentes son los actos. (...) Las elecciones por sorteo tendrían pocos inconvenientes en una verdadera democracia, en la que al ser todo igual, tanto las costumbres como el talento, los principios como la fortuna, la elección es casi indiferente (Rousseau, 2003, pp. 183-4).

Ahora bien, tan solo un siglo después de estos dos autores, la idea de sorteo desaparecía de los debates políticos. En el transcurso de los siglos XIX y XX, con la extensión de las elecciones y la instauración del sufragio universal, se ha tendido a identificar la libre elección y el derecho al voto de todas y todos los ciudadanos con la democracia. Y, si bien la universalización del voto, sobre todo frente al voto restringido, supone una ampliación de derechos; no suele problematizarse la naturaleza aristocrática del sistema mismo de elecciones, en su propia institucionalidad. A la vez, suele naturalizarse la identificación entre democracia y elecciones como si estas últimas (aun cuando puedan resultar necesarias o productivas) resultaran suficientes para materializar y garantizar una sociedad democrática.

Por otro lado, un efecto desafortunado de esta identificación es la naturalización de la igualdad como “igualdad de elección” y no como igualdad para gobernar y participar de los asuntos de la comunidad. En este sentido, también Claude Lefort cuestiona la asimilación entre el sistema

representativo y la democracia, subrayando que en el sistema representativo la autoridad del pueblo se reduce al ejercicio del sufragio, mientras que todos los poderes proceden de esa delegación de autoridad (2011, p. 20).

Representantes que actúan y deciden, votantes que juzgan. “La gente” como juez

La perspectiva de la representación, ligada al saber experto, con frecuencia encuentra su contracara en el argumento de que las y los electores (lo que en la actualidad mediática suele denominarse “la gente”) carecen del conocimiento para gobernar, pero saben sin embargo evaluar bien al gobierno, así como elegir a las y los representantes que las y los gobernarán (Pitkin, 1985). A las y los votantes no se les exige ni interpela a decidir sobre cuestiones políticas complejas, sino a escoger a las personas a encargarse de la tarea de legislar. En este mismo acto, se naturaliza que juzgue la acción de otras personas sin asumir como posibilidad su propia capacidad de actuar.

En vinculación con esto último, Manin realiza una severa crítica al modo en que en nuestra contemporaneidad se encuentra naturalizada la idea de que la igualdad pasa por la igualdad de optar, y al hecho de que no se piense en la libertad, la igualdad y la democracia como igualdad para gobernar. En este sentido, con la extensión del sufragio y la asimilación –y reducción- de la democracia a la igualdad para votar, se neutralizó la posibilidad de pensar en una institucionalidad que contemple, habilite y preserve la capacidad de participar en el gobierno trascendiendo el mero carácter de votante o persona gobernada (posibilidad que, de todos modos, parece reaparecer como horizonte deseable en varias luchas actuales, como las experimentadas en varios lugares de Latinoamérica en la última década; como es el caso de las luchas en Chile en el último tiempo y los procesos de participación colectiva en torno a la convencional constituyente, por mencionar tan solo uno de tantos otros fenómenos).

La conjunción entre *representación* y *democracia*

La conjunción de la idea de representación con la de democracia es sumamente reciente en la historia, aún más tardía de hecho que el período revolucionario moderno: recién comienza a extenderse durante el siglo XIX (y en este sentido, señala Unzué, no es casual que nuestras actuales constituciones hablen de *república* más que de *democracia*). La concepción positiva que paulatinamente fue adquiriendo el término *democracia*, que en principio no era compartida por los principales exponentes de las élites políticas e intelectuales, condujo a que comenzara a introducirse, en paralelo con la idea de “república representativa”, la de “democracia representativa”. Esto suponía conjugar dos cuestiones hasta entonces bien diferenciadas: la libertad de todas y todos y la construcción de un gobierno en manos de una minoría (Unzué, 2007, p. 28).

Si la idea de república se legitimaba en que un grupo era capaz de discernir mejor el interés de

todas las personas -incluso cuando ese interés fuera contra el interés de la mayoría-, la conjunción de los términos “democracia” y “representación” se basó en la idea de recrear la voluntad general, y así, de ser democráticos aun cuando minoritarios (aun cuando fuera un grupo el que discerniera esa voluntad general). Pero este comienzo, que volvía a traer el ideal de homogeneidad republicana -la idea de un interés común capaz de discernirse- va a resultar modificado con la evolución de la concepción de *democracia representativa* y el avance de las ideas liberales, que irá imponiendo la noción de pluralidad de intereses. Así, la representación política irá desprendiéndose en este proceso de la idea de un interés común homogéneo necesario para conferirle un carácter “democrático”, a la vez que irá aceptándose la idea de partidos políticos que representan cada uno intereses diversos.

En nuestra actualidad, el concepto de *democracia* es utilizado principalmente para hacer referencia a regímenes estatales-parlamentarios. Así es que suele hablarse de “democracia representativa” o, lo que es más común, simple y directamente de “democracia” para hacer referencia a un sistema estatal-representativo. Pero como he especificado, esta asimilación es reciente en la historia del pensamiento político.

Hoy se asimila democracia a un sistema electoral, a una institucionalidad que fue ideada en resguardo de la expresión popular, que fue concebida precisamente en contraposición a ella. Manin lo expresa claramente: si en algo se distingue el gobierno representativo de la democracia, tal como fue concebida en sus inicios, es en que el gobierno representativo no da un papel institucional al pueblo reunido en asamblea. La institucionalidad política denominada democracia, en principio, era completamente otra a la del partido y a la del sistema estatal representativo: tuvo que ver en cambio con lo que no se expresaba, sino en la manifestación del pueblo en la asamblea; era la institucionalidad dada por la reunión del pueblo en la plaza.

Conclusiones y observaciones finales

Este texto se orientó a mostrar que la acepción de *democracia* vinculada a la idea de gobierno representativo puede y debe ser radicalmente discutida. El escrito comenzó introduciendo los cuestionamientos que han recibido las lógicas representativas (y su asimilación a la idea de *democracia*), en luchas políticas de la última década que ponen en juego prácticas políticas heterogéneas a las representativas, a partir de la ocupación masiva del espacio público con sus propios cuerpos, como otras formas de ejercicio de democracia y de reclamo popular. A la vez, planteó cómo estos cuestionamientos se han reforzado en los últimos años con la masificación de los feminismos y la puesta en juego de los cuerpos en las calles como forma de acción colectiva.

En segundo lugar, el texto introdujo aspectos sobre la noción de *democracia* en su sentido clásico y sobre el surgimiento de la representación política en la modernidad, así como problematizó la conjunción entre democracia y representación. En lo subsiguiente, acudió a marcos conceptuales de la ciencia política para desnaturalizar la asimilación entre esos términos. Luego se centró en

problematizar diferentes dimensiones sobre la noción de *representación*: dio cuenta de la teoría de la autorización de Hobbes como primera teoría de la representación; del surgimiento de la representación como propuesta frente a la democracia en los constitucionalistas norteamericanos; de la vinculación entre la representación y la idea de desigualdad del saber y la profesionalización; de la noción de representación como teoría de la “independencia” frente a otras concepciones posibles, como las vinculadas al mandato popular. En lo que sigue, el texto problematizó la asimilación frecuente entre democracia y sistema electoral, así como cuestionó el papel de “jueces” otorgado a las y los votantes.

De este modo, el recorrido efectuado por marcos tradicionales de la ciencia política y de la filosofía ha permitido exponer diferentes dimensiones implicadas históricamente en el concepto de *representación*, así como aspectos vinculados a la idea de *democracia* (tal como esta fue concebida en sus inicios), que evidencian la distancia, e incluso la oposición, entre ambos conceptos en un nivel histórico-genealógico.

Es de interés de este artículo que el abordaje crítico, efectuado en torno a estos conceptos, pueda aportar sustento genealógico y conceptual a luchas actuales que cuestionan que la democracia representativa constituya un orden efectivamente democrático. Al respecto, cabe destacar que la propuesta de realizar esta genealogía no se ha orientado a definir un significado “último” o una verdad definitiva sobre lo que fue, es o debe ser la democracia, sino más bien a romper con sentidos unilaterales, a desnaturalizar asimilaciones unívocas y a desplegar luchas en torno a lo que deseamos denominar *democracia*.

Los movimientos feministas y lgbtqi+ están mostrando formas de hacer política que no se reducen a lógicas representativas (aún cuando las incluyen, teniendo en cuenta además que los feminismos son sumamente heterogéneos y las prácticas que reúnen por demás diversas). Las acciones en ámbitos asamblearios, en las calles, “en las casas y en las camas” (como suele hacerse referencia a las luchas en torno al reparto de las tareas domésticas en el hogar y a las relaciones con la sexualidad y el propio cuerpo), ejercen efectos transversales en diversidad de terrenos, que tienden a rechazar las jerarquías de saberes y a cuestionar la delegación de decisiones sobre esos diferentes asuntos a “expertos”, para adoptar en general actitudes más activas, tendientes a la creación de prácticas colectivas y de redes comunitarias. Este tipo de orientaciones de la acción política tiende a trascender la asimilación de la política a las lógicas representativas y a reforzar el cuestionamiento, o al menos la pregunta, sobre la “representatividad” efectiva de los sujetos en lugares de decisión.

Cabe asimismo señalar que la problematización planteada, a lo largo de este texto, no se ha orientado a proponer una solución totalizadora respecto de una forma de democracia posible que reemplazara las actuales lógicas de representación, ni un esquema político simplificado, ni mucho menos unívoco. La heterogeneidad de los feminismos y sus diversas propuestas y acciones políticas, así como sus reclamos de atender a los contextos y situaciones de manera situada y

compleja, demanda asumir una postura que atienda a esa complejidad evaluando en cada situación cuáles son los posibles concretos a desarrollar en cada caso singular, para favorecer principios democráticos de la acción. De ningún modo se sugiere una respuesta universal (por ejemplo, la de adoptar la modalidad del sorteo en cada situación, ni ninguna modalidad o solución específica que no atienda a la complejidad y singularidad de cada espacio y de las y los sujetos implicados de manera situada). Las prácticas en pos de lograr transformaciones emancipatorias pueden ser (y vienen siendo) diversas y múltiples. Creemos que lo democrático, de hecho, reside en dejar abierta la posibilidad de atender en cada caso las diversas situaciones y cuerpos involucrados en los diferentes espacios de decisión, así como de considerar en cada caso la relación a establecer con el Estado y sus instituciones, para que la transformación de estas últimas pueda asumirse de manera participativa y con la complejidad irreductible que toda transformación en un sentido democrático requiere.

Referencias

1. Accarino, B. (2003). *Representación. Léxico de política*. Buenos Aires: Nueva Visión.
2. Badiou, A. (2010). El emblema democrático. En AAVV, *Democracia, ¿en qué estado?* Buenos Aires: Prometeo.
3. Butler, J. (2017). *Cuerpos aliados y lucha política. Hacia una teoría performativa de la asamblea*. Buenos Aires: Paidós.
4. Furtado, V. y Grabino, V. (2018). Alertas feministas: lenguajes y estéticas de un feminismo desde el sur. *Revista del Observatorio Latinoamericano y del Caribe*. (2). IEALC, UBA. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/observatoriolatinoamericano/article/view/2750/2573>
5. Gago, V. (2014). La política de los muchos. En *Revista Nueva Sociedad* (251), 100-112. <https://nuso.org/articulo/la-politica-de-los-muchos/>
6. Gago, V. (2019). *La potencia feminista. O el deseo de cambiarlo todo*. Buenos Aires: Tinta Limón.
7. Gargarella, R. (2015). Nuevas herramientas para pensar la protesta. En Fillieule, O. y Tartakowsky, D., *La manifestación. Cuando la acción colectiva toma las calles*. Buenos Aires: Siglo XXI.
8. Greblo, E. (2002). *Democracia. Léxico de política*. Buenos Aires: Nueva Visión.
9. Hobbes, T. (2016). *Leviatán*. Buenos Aires: Colihue.
10. Lefort, C. (2011). Democracia y representación. En *Democracia y representación*. Buenos Aires: Prometeo.

11. Lefort, C. (1992). La representación no agota la democracia. En Dos Santos, M. R. (coord.) *¿Qué queda de la representación política?* Buenos Aires: CLACSO-Nueva Sociedad.
12. Madison, J. (1961). *The Federalist Papers Nr. 10*. Nueva York: Nal Penguin.
13. Manin, B. (1992). Metamorfosis de la representación. En Dos Santos, M. R. (coord.) *¿Qué queda de la representación política?* Buenos Aires: CLACSO-Nueva Sociedad.
14. Manin, B. (2006). *Los principios del gobierno representativo*. Madrid: Alianza Editorial.
15. Montesquieu (2007). *Del espíritu de las leyes*. Buenos Aires: Losada.
16. Natalucci, A. y Rey, J. (2018). ¿Una nueva oleada feminista? Agendas de género, repertorios de acción y colectivos de mujeres (Argentina, 2015-2018). *Revista de Estudios Políticos y Estratégicos*, 6 (2), 14-34. <https://revistaepe.utem.cl/articulos/una-nueva-oleada-feminista-agendas-de-genero-repertorios-de-accion-y-colectivos-de-mujeres-argentina-2015-2018/>
17. Ouviaña, H. (2009). La autonomía urbana en territorio argentino. En Bonnet, A. y Piva, A. (comps.) *Argentina en pedazos*, pp. 115-143. Buenos Aires: Ediciones Continente.
18. Pitkin, H. (1985). *El concepto de representación*. Madrid: Centro de Estudios Políticos-Constitucionales.
19. Platón (2006). *La República o el Estado*. Madrid: Espasa Calpe.
20. Rancière, J. (2007). *El odio a la democracia*. Buenos Aires: Amorrortu.
21. Rousseau, J. J. (2003). *El contrato social*. Buenos Aires: Losada.
22. Svampa, M. (2008). *Cambio de época. Movimientos sociales y poder político*. Buenos Aires: Siglo XXI.
23. Unzué, M. (2007). En torno al origen de la idea de democracia representativa. En Emiliozzi, S., Pecheny, M. y Unzué, M. (comp.), *La dinámica de la democracia. Representación, instituciones y ciudadanía en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.

Jesús M. Navalpotro Sánchez-Peinado

gide@puce.edu.ec

Pontificia Universidad Católica del Ecuador – PUCE
Facultad de Jurisprudencia)
(Quito - Ecuador)

ORCID: 0000-0001-7221-6677

Rubén Méndez Reátegui

rcmendez@puce.edu.ec

Pontificia Universidad Católica del Ecuador – PUCE
Facultad de Jurisprudencia)
(Quito - Ecuador)

ORCID: 0000-0001-8702-5021

Francesca Benatti

gide@puce.edu.ec

Università degli Studi di Padova
Facultad de Jurisprudencia)
(Padova – Italia)

ORCID: /0000-0002-7594-3199

DERECHO ROMANO, FAMILIA JURÍDICA ROMANISTA Y SU ENSEÑANZA: UNA REFLEXIÓN IUS-FILOSÓFICA

*ROMAN LAW, THE
ROMANIST LEGAL FAMILY
AND ITS TEACHING:
AN IUS-PHILOSOPHICAL
REFLECTION*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.04>

Recibido: 11/08/21

Aceptado: 10/11/21

Resumen

En un sentido crítico y reflexivo los autores retoman la discusión de que más allá de la disputa si el Derecho es política, retórica o fenomenología, la disciplina jurídica claramente refleja su “nivel de calidad” a través de la jurisprudencia, entendida prima facie como doctrina y filosofía de juristas. Esta aseveración se refleja, de modo muy particular, a través de ámbitos medulares y propios de la tradición jurídica romanista como el Derecho Romano privado y público. Esta observación adquiere mayor trascendencia si consideramos el riesgo que supone, dentro de la profesión, que la práctica desconozca el arte y a una buena teoría que servirán de base y fundamento de las normas legales, los reglamentos, los formularios e incluso los trámites. Por lo tanto, los autores proponen al lector una revaloración del “Arte del Derecho” aludiendo de manera especial al caso ecuatoriano y sus bases histórico-fundacionales.

Palabras clave: Familia, historia del Derecho, jurisprudencia, justicia, teoría legal.

Abstract

In a critical and reflective sense, the authors discuss that beyond the dispute, whether the Law is political, rhetorical, or phenomenological, the legal discipline reflects its “level of quality” through jurisprudence, understood prima facie as doctrine and philosophy of lawyers. This assertion shows a particular way through core areas of the Roman legal tradition, such as private and public Roman Law. This observation acquires greater significance if we consider the risk within the profession that practice ignores art and culture and that a good theory serves as the basis and foundation of legal norms, regulations, forms, and even procedures. Therefore, the authors propose to the reader a reassessment of the “Art of Law,” alluding specially to the Ecuadorian case and its foundational historical bases.

Key words: Family, history of Law, jurisprudence, justice, legal theory.

PARA DERECHO ROMANO, FAMILIA JURÍDICA ROMANISTA Y SU ENSEÑANZA: UNA REFLEXIÓN IUS-FILOSÓFICA

*ROMAN LAW, THE
ROMANIST LEGAL FAMILY
AND ITS TEACHING: AN
IUS-PHILOSOPHICAL
REFLECTION*

Introducción

Los estudiosos del Derecho suelen concluir que la disciplina jurídica refleja su nivel de calidad en la jurisprudencia, entendida en su primigenio sentido como doctrina de juristas. Y esto particularmente ocurre con el Derecho Romano privado y público. Esta observación adquiere mayor importancia si consideramos el riesgo latente de que aquellos profesionales con perfil práctico pueden llegarse a hacer a la idea de que la Ciencia Jurídica se restringe a conocer normas legales, reglamentos, formularios y trámites. Por lo tanto, de esa manera jamás podrán atisbar el valor de expresiones de máximo conocimiento de nuestro arte como el Derecho Romano, la Filosofía del Derecho y sus bases históricas.

También existe el riesgo a nivel formativo de decantarse por una visión cuasi exegética de las reglas del juego. En Latinoamérica y el resto del mundo las escuelas de Derecho deben afrontar este riesgo latente y superarlo, a través de la adopción de políticas y estrategias educativas cada vez más innovadoras y siempre orientadas al albor del interés general. Este perfil es aún más importante hoy en un momento histórico caracterizado por una realidad multinivel, por el pluralismo jurídico, por la coexistencia de jurisprudencias nacionales e internacionales y un patrimonio cultural heredado del mundo romano que resulta en un marcador esencial sobre todo para aquellas familias del “civil law” (Guarneri, 2012).

Un síntoma que evidencia la necesidad de mantener un espíritu científico en la enseñanza del Derecho y a modo de prueba radical, suele ser la importante atención que se debe prestar a los estudios romanistas. El problema de la pérdida de vigencia de esta área especializada son los escasísimos doctores e investigadores que estén especializados en Derecho Romano, pero incluso los docentes que hayan hecho verdadera “profesión” de esta rama del saber jurídico.

En atención a lo expuesto, este breve artículo presentará un conjunto de reflexiones sobre el Derecho Romano y su transcendencia como base histórica y formativa de la Ciencia Jurídica Occidental “contemporánea”. No es casualidad que el papel del Derecho Romano como posible base haya sido a menudo enfatizado en los intentos de armonizar el Derecho en Europa, pero también en América Latina. Como ha señalado Rodolfo Sacco (2017):

El mayor mérito de los antiguos romanos no reside en las soluciones jurídicas que han elaborado; radica en la construcción de un aparato conceptual, es decir, de una ciencia, de un vocabulario, de un sistema de argumentaciones jurídicas evaluables críticamente, todo encomendado a especialistas, dispuestos a ejercer la profesión de abogado y transmitir sus conocimientos a través de la docencia (pp. 96-100).

1. Derecho Romano y su vigencia

En verdad, el Derecho Romano¹, y de ello es paradigmática una de sus fuentes, las *Instituta*, se presenta como una ciencia prudencial: es el conocimiento de una verdad que se encamina a su ejecución: *divinarum atque humanarum rerum notitia, iusti atque iniusti scientia*, que, en la cuidada traducción de D. Ildefonso García del Corral (1889) significaba “el conocimiento de las cosas divinas y humanas, la ciencia de lo justo y de lo injusto”.

En ese sentido, Wegmann (2017) menciona que:

El innegable carácter omnicomprendivo de la división de las personas entre libres y esclavos, por una parte, ya que no hay personas que no sean lo uno o lo otro, y de la división de las cosas entre aquellas de derecho divino y de derecho humano, por la otra, puesto que no existen situaciones intermedias entre ambas. (p. 334)

Por lo tanto, será difícil que, al reflexionar sobre el Derecho, un profesional llegue a verlo como una simple colección de mandatos, arbitrariamente puestas por unos u otros de los que cuentan con el poder en una comunidad política. Precisa una fundamentación. La jurisprudencia, según la definición que acogemos del *Corpus*, es ciencia, conocimiento, pero no mera abstracción contemplativa.

Toda ciencia jurídica lleva consigo la aspiración a ejercer una función crítica y valorativa; a no contraerse a la sistematización lógica de un orden dado sino a participar en la formulación de los criterios sobre la justicia o la injusticia. La ciencia jurídica aspira a señalar orientaciones al legislador y al administrador de justicia y no se resigna a entender su tarea como una simple exégesis del Derecho Positivo. En virtud de su referencia a la realidad jurídica total, hay algo en el saber científico acerca del Derecho que le impulsa a superar el estadio de pura comprensión intelectual de unos contenidos cuya aceptación dogmática hace inmodificables. Acorde a Martínez Doral (1988), ella quisiera proponerse también una tarea crítica, y no sólo desde el punto de vista técnico, sino incluso desde el punto de vista de la justicia (p. 146).

El Derecho Romano² permite al esmerado estudioso advertir que la ciencia jurídica ni puede desentenderse de la realidad, ni puede considerarse un conjunto de directrices abstractas que hay que obligar a cumplir inexorablemente ni, tampoco, como una superestructura que hay que derribar. El valor del Derecho Romano radicó en el uso que hicieron de él los juristas. Quizá no sea inoportuno recordar las palabras con que lo expresaba Federico Carlos von Savigny (2015):

1. Se sugiere la lectura de: “Petit, E. (2007). *Tratado Elemental de Derecho Romano*, 23th ed. México: Ed. Porrúa.”
2. Se sugiere la lectura de “D’Ors Pérez-Peix, A. (2008). *Derecho Privado Romano*, 10th ed. Pamplona, España: Universidad de Navarra, EUNSA.”

En efecto, el Derecho no tiene existencia por sí, su ser es más bien la vida del ser humano mismo, contemplada desde un lado especial. Ahora bien: si la ciencia del Derecho se desliga de este su objeto, entonces la actividad científica podrá continuar su camino unilateral, sin ir acompañada siquiera de una correspondiente visión de las relaciones jurídicas; la ciencia podría alcanzar entonces un alto grado de perfeccionamiento formal y carecer, sin embargo, de toda realidad propia. Pero precisamente en este aspecto resulta superior el método de los juristas romanos. Si tienen que juzgar un litigio, parten de la visión más viva del mismo, presentando así ante nuestros ojos cómo surge y se modifica, paso a paso, toda la relación, como si este caso fuera el punto de partida de toda la ciencia, la cual ha de ser deducida del mismo. Así, pues, la teoría y la práctica no están para ellos propiamente separadas, ya que su teoría es perfeccionada para su aplicación más inmediata y su práctica es constantemente ennoblecida por el tratamiento científico. En cada precepto fundamental ven al mismo tiempo un caso de aplicación, y en cada caso litigioso la regla que lo determina, no pudiendo menos de reconocerse su maestría en la facilidad con que pasan de lo general a lo particular y de lo particular a lo general (p. 29).

Tan larga exposición sirve de un tanto de contraposición a la realidad que evidencia al Derecho Romano como saber humano, que, el Derecho Contemporáneo -expresado mediante- códigos y leyes aspira a condensar. Este saber evidencia, por lo tanto, en su sentido más original: la labor de insignes pensadores sobre la realización de la Justicia y la solución pacífica de los conflictos en la vida social que, en definitiva, para ello sirve el Derecho.

Puesto que, “gracias al juez, el derecho llega a consumarse porque su decisión permite la superación de la contradicción entre la justicia personal del caso concreto y el orden abstracto del derecho, natural o positivo” (De Castro, 2017, p. 121).

El Derecho Positivo contribuye a dar certeza a la acción judicial (pensemos en la experiencia de la Ley de las XII Tablas, uno de los primeros textos legislativos redactados al inicio de la época republicana romana), pero necesita ser implementado e interpretado por las y los profesionales del Derecho en la experiencia concreta, en los asuntos cotidianos. El formalismo de las *legis actiones*, en la evolución de la historia jurídica romana, se consideró demasiado oneroso.

Desde el inicio de la época imperial, Augusto continuó en la actividad legislativa: el edicto había sido codificado, los juristas vieron crecer su papel y del rígido formalismo pasaron a un sistema procesal que privilegiaba la equidad frente a la tradición: las constituciones imperiales y el trabajo de los juristas continuaron la evolución del *ius gentium*, que también dio efecto al sentimiento común.

En ese sentido, se entiende al *ius gentium* como:

Como prerequisite una confrontación –entendida, por supuesto, en un sentido positivo– con

propuestas antecedentes que, en más de un sentido, le dieron pautas y claves decisivas para desarrollar una de las teorías sobre las relaciones internacionales y sobre el derecho de gentes que se ha mostrado como una de las más influyentes, y que seguramente nos seguirá dando elementos valiosos para seguir pensando sobre los distintos tópicos relativos a estos ámbitos (Charpenel, 2020, s.p.).

A partir de ese momento, la equidad fue el motor de la evolución del propio Derecho Romano. Por esto, se considera que las bases que ha establecido el Derecho Romano han permitido incluir figuras jurídicas que se han adaptado a las realidades actuales, pues debido al dinamismo del Derecho, este debe estudiarse a partir del sentido del origen de las instituciones que se incorporan y aplican en los sistemas jurídicos actuales.

2. Derecho Romano y retos para su enseñanza

En la actualidad, el Derecho Romano y su enseñanza afrontan grandes retos. Acuciado por los condicionamientos académico-docentes actuales, que en Europa vienen causados por la política unificadora que, con rigor inexorable, han impuesto los gobiernos a las universidades mediante la articulación del Espacio Europeo de Educación Superior, también conocido como “Plan Bolonia” (Sierra et al, 2018). Éste ha alterado por completo planes de estudio, estructuras y modos de trabajo, aunque se hubieran demostrado eficaces y productivos.

En ese sentido, Rodríguez Izquierdo (2014), menciona que:

Sugerimos continuar avanzando simultáneamente en tres (3) direcciones. En primer lugar, sería de interés conocer la percepción del alumnado de otras universidades con la finalidad de poder comparar sus distintas percepciones respecto a la valoración global sobre el modelo formativo implantado a raíz del EEES. En segundo lugar, futuros trabajos también deberían añadir las valoraciones de otros agentes que participan en el proceso como los coordinadores de titulación, los decanos y el PAS. Por último, en próximas repeticiones se podría complementar el estudio con otras técnicas de recogida de datos. A pesar de que afirmamos la adecuación de las discusiones de grupo para la obtención de datos sobre las percepciones de los sujetos con relación a un determinado tema de estudio (p. 112).

En Italia el curso de Derecho Romano centrado principalmente en el análisis de los institutos de Derecho Civil es obligatorio en el primer año de Derecho, a pesar de la autonomía de la que disfrutaban las Universidades individuales en establecer sus cursos de grado. Y a menudo se ofrecen cursos complementarios como Historia del Derecho Romano. Debido a su importancia, a los estudiosos del Derecho Romano a menudo se les confía el curso de Fundamentos del Derecho Europeo.

La reducción de los tiempos de estudio universitario ha provocado que los contenidos de las

disciplinas académicas hubieran de reducirse. De ahí la necesidad a la que han respondido tantos profesores para ajustar sus herramientas de trabajo: libros y material didáctico, a tiempos más reducidos de trabajo³. Un ejemplo de esta sacrificada labor de síntesis la encontramos en la obra del Dr. Fernández de Buján quien desde hace unos años asumió esta necesidad y elaboró un oportuno manual de Derecho Romano que compendia conocimientos básicos de Historia, Derecho Público y Derecho Privado, de los que particularmente ya había preparado manuales para uso universitario, cuyas ediciones, en el caso del *Derecho Público Romano* (2019, 22 ediciones), del *Derecho Privado Romano* (2017b, 10 ediciones), se contaban por decenas. También debemos destacar otro de sus aportes, como el caso de un texto para prácticas (con Alburquerque, 2018) y manuales de *Fundamentos del Derecho Romano* (2010) e *Historia del Derecho Romano* (2012).

En Italia, se pueden mencionar las “Istituzioni di diritto Romano” (1972, 5 ed.) del Profesor Biondo Biondi, el “Manuale di diritto privato romano” del Profesor Alberto Burdese (2002, 4 ed.), el “Manuale di diritto privato romano” del Professor Matteo Marrone (2004), el “Derecho Romano” de los Profesores Scherillo y Gnoli (2005, 2ed.) y las “Istituzioni di diritto romano” del Profesor Mario Talamanca (2015).

Por esto, se destaca que se mantienen como retos: a) las bases netamente históricas que contiene del Derecho Romano que fijan parámetros de aplicación en la actualidad; b) el estudio de figuras jurídicas romanas que se incluyen en su terminología en latín (latinismos) que actualmente están quedando en desuso; y, c) la simplificación del estudio de la Carrera de Derecho que ha considerado la eliminación de materias que, posiblemente, ya no se consideren pedagógicamente necesarias para su enseñanza.

3. Derecho Romano y Derecho Positivo

Las referencias al Derecho Positivo y a una mayor precisión y detalle, explicando cómo se formaron las leyes de las XII Tablas (entre otras) es una labor compleja. El Prof. Rodríguez Ennes (2009) aludiendo a esta labor de integración ya en su momento acertó a describir: “(...) representa, ante todo y, sobre todo, un ejercicio de dominio académico sólo asumible por aquellos –muy pocos- que a su experiencia dilatada aúnan una *auctoritas* incontestable” (p. 296).

La labor que mencionamos ha sido solamente cumplida por gigantes como el profesor Pablo Fuenteseca, discípulo, a su vez de Álvaro D’Ors. En este orden de ideas, resulta claro que se trata de una labor cumplida por una genealogía académica tan eximia cuyos representantes son nombres

3. Se sugiere la lectura de “Guzmán Brito, A. (2004). *Derecho Privado Romano*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.”

que han brillado internacionalmente entre los estudiosos del Derecho del siglo XX, y esto claramente denota un mérito considerable. Una mirada por los estudios de Derecho Romano e incluso, en general, por los estudios jurídico-históricos y comparados del entorno europeo y latinoamericano en el siglo XX, ofrece un panorama brillante y muy fecunda de lo aquí defendido. Un ejemplo lo encontramos en la cuidada exposición de Rafael Domingo en *Un siglo de Derecho Romano en España* (Domingo, 2001) y la obra enciclopédica que este autor dirigió sobre *Juristas* (Domingo, 2004).

La bibliografía entorno a la relación entre Derecho Romano y Derecho Positivo suma miles de páginas de la máxima relevancia, atendiendo a una multitud de aspectos del Derecho Romano, tanto Público como Privado. Prescindiendo de la manualística, a la que hemos hecho somera referencia y que le eleva al nivel de los “clásicos” del romanismo, en especial ha sido reconocida la necesidad de integrar a través de la tradición jurídica romanista en materia -por ejemplo- de arbitraje y jurisdicción voluntaria. Como consecuencia de esa dedicación, que se evidencia en libros como *Jurisdicción y Arbitraje en Derecho Romano* del profesor Fernández de Buján (2014) que se vería convertido en insumo para la Ley de Jurisdicción Voluntaria de 2007 (España).

Como apuntábamos la labor integradora entre temas romanísticos y algunos que parecerían más alejados como el estudio del Edicto de Milán y el derecho de libertad religiosa, la peregrinación a Santiago y su voto, la traducción de la obra de Amarelli y Lucrezi (2002), el proceso contra Jesús denota que el estudio del Derecho Romano y la tradición jurídica romanística debe ser respaldado por la academia, la profesión y todos aquellos interesados en las “disciplinas jurídicas”. Además de los tópicos vinculados al arbitraje y otros como las acciones populares constitucionales, recordemos la necesidad de la tradición jurídico-histórica romanista⁴ en aras de comprender con mayor amplitud y profundidad instituciones y ámbitos como la buena fe en los pactos, testigos y documentos en la práctica negocial y judicial, la discapacidad y el proceso de incapacitación, ciudadanía y universalismo, además:

La buena fe es un principio general del derecho, reconocido universalmente, que ha trascendido en el tiempo y espacio. Hoy en día, la buena fe es un principio que se extrapola a todo el derecho, nacional como internacional, con un concepto más amplio que en su origen y dotado de funciones concretas en materia contractual, además de un carácter imperativo o de orden público (Araneda, 2019, p. 15).

Estos aspectos cuyas discusiones tienen a sus precursores en Roma y la ciencia de los jurisconsultos se ha visto relanzada a través de la ciencia jurídica europea y los debates sobre Derecho Comunitario: *Ius romanum* y *Ius commune*. Asimismo, se abre a Hispanoamérica mediante el Derecho Público Romano y recepción del Derecho Romano en España, Europa e Iberoamérica.

4. Se sugiere la lectura de “Betancourt, F. (2010). *Derecho Romano Clásico*, 4th ed. Universidad de Sevilla.”

Pero si hemos repasado investigaciones en el ámbito privado (consideremos el *filiusfamilias* y el precio en la *emptio-venditio* también debemos advertir ámbitos del Derecho Romano menos trabajados por la doctrina como el Derecho Público, particularmente el *ius fiscale*, y la reconstrucción doctrinal del Derecho Administrativo Romano, añadiendo el Derecho Medioambiental, el Derecho de Aguas, el uso público e interdictos de *publicis locis*, la prestación de servicios públicos, las concesiones administrativas, la responsabilidad en el transporte, las obras públicas, las vías públicas, los empleados públicos, el régimen jurídico del tesoro, las relaciones de vecindad, las de trabajo, los abogados, el sistema jurídico ático.

4. Enseñando a través del Derecho Romano

El Derecho Romano requiere de un estilo de enseñanza muy sobrio, aunque indagar sobre el mismo es sinónimo de una expresión de interés investigativo poco ortodoxa; no cabe buscar afirmaciones entusiastas o hipérboles, pero enseñar Derecho Romano trasluce la pasión por el Derecho como instrumento para asentar unas bases firmes sobre las que configurar la convivencia. Esto involucra toda una visión de la “utilidad” del Derecho Romano:

Sólo una sólida formación histórica y filosófica capaz de aportar al estudio elementos de comparación, conciencia de la flexibilidad y de la relatividad de las soluciones jurídicas propuestas a lo largo de la historia para resolver los problemas concretos, y capacidad de crítica y de análisis frente al riesgo de la sacralización de la ley, puede dar asiento riguroso al saber jurídico (Fernández de Buján, 2014, p. 22).

El Derecho Romano entonces sirve para enseñar un método para abordar los problemas (Bernad, 2021)⁵. Su enseñanza además debe evidenciar su carácter de herramienta de estudio propedéutico y, por lo tanto, seguir un estilo clásico que involucre una introducción conceptual y de fuentes: Concepto. Etapas. Fuentes. Recepción. Luego será necesario dedicarse al estudio de la evolución histórica, optando por seguir la división política considerando la monarquía, la República, el principado, el dominado, el cristianismo y el Imperio Bizantino. No puede dejarse de lado los modos de manifestación del Derecho: las Fuentes y, específicamente, la compilación justiniana por la propia división que implica cada una de las cuatro partes de esta.

Entonces, puede resultar recomendable no olvidar la penta-tripartita división de etapas históricas del Derecho Romano: arcaica, preclásica o republicana, clásica o del Principado, posclásica y justiniana. La mención a los procesos de evolución y cambio social deben plantearse a modo de introducción general a la Historia del Derecho que involucra contemplar a fuentes, rasgos de evolución, con algunos datos indispensables del marco político de las épocas posteriores, hasta la

5. Se sugiere la lectura de “Argüello, L. (1997). Manual de Derecho Romano, 3th ed. Buenos Aires: Editorial Astrea.”

Escuela Histórica del Derecho. Después no podemos descartar un análisis de la influencia de la tradición romanística en el Derecho Ecuatoriano.

Quizá, sirviendo de colofón a una exposición romanística introductoria, histórica, y conceptual de lo que constituye el Derecho Romano, y emulando a Fernández de Buján (2014), se puede incluir dentro del esquema tradicional mencionado el estudio del Negocio Jurídico antes de tratar de las Personas, de Familia y Sucesiones. Por lo tanto, el docente universitario abocado a la enseñanza del Derecho Romano, la tradición jurídica romanista debe presentar un Derecho orientado al *agere* y, por ello, hablar del sentido de las formalidades y de la superación del formalismo a partir de las exigencias de la vida comercial, de la necesidad de seguridad jurídica y de la libertad negocial, junto con la actividad jurisdiccional de los pretores, hasta la final consideración de la voluntad como “elemento esencial para la producción de efectos jurídicos”, lo que implicó una interpretación subjetiva o finalista de las relaciones negociales” (Fernández de Buján, 2014, pp. 116-117).

Del Derecho de Personas, Familia y Sucesiones⁶, el docente deberá realizar un notable esfuerzo en condensar materias complejas, casuistas y abundantes. No se puede dejar de abordar la trascendencia de la personalidad en el Derecho Romano, puesto que aspectos como el *status libertatis* y el *status civitatis* deben ser objeto de atención particular al igual que el *status familiae*. Es deber, no omitir un tratamiento de la familia, sus clases, y el matrimonio y otras uniones, con un tratamiento unitario que permita agrupar ideas en torno al *sui iuris* y al *alieni iuris*.

Tampoco debe perderse la atención de lo que Gayo identificaba como *actiones*: el Derecho Procesal, agrupados en la defensa de los derechos subjetivos, la jurisdicción y arbitraje y el procedimiento escrito formulario, *per formulam* (Wegmann, 2018). Por lo tanto, aludir a la *cognitio extra ordinem* incluyendo una mención particular a la sentencia y al cambio del concepto de *res iudicata*, en un sentido sustancial, a los “remedios” contra ella y su ejecución proporcionan una visión completa del proceso *per formulas*. También contemplar materia procesal necesaria para entender las bases de la litigación, la esencia del sistema de las *legis actiones* y, el *merum arbitrium* de carácter contractual.

Los Derechos Reales deben explicarse con una presentación y estructura que no dejen de lado un tratamiento idóneo de las cosas: concepto y clasificación, derechos reales y derechos reales en cosa ajena. Enunciar conceptos, distinguir de modo preciso para exponer la idea de la posesión y los elementos que la conforman, así como su protección. Resultará provechosa esa mención antes de tratar de la propiedad, y se puede entender que permite aclarar las ideas de estudiar la plenitud del poder sobre las cosas, o los poderes sobre las cosas ajenas (usufructo, cuasiusufructo, uso, habitación, enfiteusis, superficie, y los de garantía: fiducia, prenda e hipoteca). con estas referencias va ampliando su visión por el sistema jurídico contemporáneo.

6. Con relación a estas materias, se sugieren los siguientes textos: “Derecho de familia y sucesiones” de la autora María de Monsterrat Pérez Contreras, del año 2010; “Manual de Derecho de Familia”, del autor ecuatoriano Farith Simon Campaña, del año 2021; “Curso de Derecho Civil IV, Derecho de Familia y Sucesiones” 10ma edición, de varios autores, como coordinador Francisco Javier Sánchez Calero, del año 2021.

Los comentarios finales, requieren dedicarse a las obligaciones y los contratos. El Derecho Contractual romano adquiere sentido cuando se pone en relación con la evolución del sistema procesal y la actividad protectora del pretor. Gayo distinguió cuatro modos de contraer obligaciones: por entrega de la cosa, por palabras emitidas, por palabras escritas, o por *consensu*, mero consentimiento, pero la realidad superó esa tipicidad negocial restringida a esas cuatro categorías (Wegmann, 2018).

Las acciones concedidas por el pretor permitieron pasar de la protección por el hecho (*actio in factum*) a conferirles carácter civil (*actio civilis*). Una explicación histórica debe estar apoyada en los textos de las fuentes, para después caracterizar los contratos y sus clases. Esto se puede pensar cuando se considera al detalle al contrato, la Clasificación romana de los contratos, abarcando no sólo una notable parte general contractual, sino la exposición de los contratos formales (verbales y literales), de los reales (mutuo, comodato y depósito) y de los innominados (permuta, *aestimatio*, dación en prueba, precario y transacción) y otros tipos contractuales, muy extensos: Contratos consensuales, como la compraventa, el de sociedad, el arrendamiento y el mandato.

Finalmente, como epílogo abordar al Derecho Romano requiere abarcar aspectos de Derecho Público como los mencionados e incluso al Derecho Penal.

5. Conclusiones

Finalizamos este artículo ofreciendo los siguientes resultados:

1. En Hispanoamérica, término más apropiado para referirse a un ámbito de sistemas jurídicos nacionales claramente identificados por su vinculación originaria a España, que llevó su propia versión del Derecho Común al otro lado del océano, la academia romanista ha tenido desigual desarrollo: en México, Chile o Argentina, al margen de individualidades sobresalientes en otros países, se pueden citar escuelas de excelente calidad en los estudios y en la investigación del Derecho Romano.
2. En Ecuador, una mirada por las bibliotecas jurídicas universitarias evidencia todavía insuficientes textos romanistas, y podríamos citar la obra de los profesores ecuatorianos: el del Dr. Larreátegui Mendieta en el año 1986, circunscrito al Derecho de Obligaciones, y la útil síntesis que elaboró el Dr. Romero Gross (2008).
3. Esta síntesis no desconoce los grandes tratados, como el tan admirado de D'Ors en 2008, de su discípulo chileno Guzmán Brito en 2004 u otros bien completos, como los de Betancourt en 2010 y los ya antiguos de Argüello en 1997 y Petit en 1985. Quizá en este punto podríamos aplicar las palabras con las que otro de los grandes romanistas actuales, el Prof. Rafael Domingo

(2010), ahora volcado en la exposición del Derecho Global, presentaba su propio manual con una magistral síntesis sobre la acogida favorable por los estudiantes de la sabiduría jurídica en el genio romano.

4. Es por ello, que es necesario destacar el valor del conocimiento que se adquiere mediante materias como Derecho Romano, Filosofía del Derecho y sus bases históricas. Además, se considera importante que se adopten medidas educativas estratégicas de forma innovadora para destacar el pluralismo jurídico, la jurisprudencia nacional e internacional y, además, figuras que se han obtenido del Derecho Romano.
5. Por último, mediante este artículo se ha podido reflexionar sobre la transcendencia del Derecho Romano como un antecedente y base formativa de la enseñanza del Derecho, pues incluso se ha establecido que son un reducido número los docentes que se especializan en esta rama del derecho, y esto puede entreverse responde a la incidencia del devenir histórico y la “obsolescencia fáctica” que se ha otorgado a su estudio en tiempos recientes.ww

Referencias

1. Amarelli, F. y Lucrezi, F. (2002). *El proceso contra Jesús*. (Trad.: Antonio Fernández de Buján). Madrid: Dykinson.
2. Araneda, C. (2019). Cláusula de integración y el principio de buena fe. *Revista Justicia y Derecho*, 2(2), 15-32. <https://doi.org/10.32457/rjyd.v2i2.279>
3. Bernad, R. (2021). COVID-19 y derecho romano: raíz y configuración romana del principio *pacta sunt servanda*. *Revista Internacional de Derecho Romano*, (26), 209-307.
4. Charpenel, E. (2020). Origen y desarrollo de la concepción del derecho de gentes en Kant. Reflexiones en torno a la Vorlesung Naturrecht Feyerabend y a los Elementa Iuris Naturae de Gottfried Achenwall. *Con-Textos Kantianos*, (11).
5. De Castro, R. (2017). El jurista romano y su labor de concreción de la justicia. *Persona y Derecho*, 74, 117-164.
6. Domingo Oslé, R. (2001). *Un siglo de Derecho Romano en España*. Iuris vincula: Studi in onore di Mario Talamanca. Nápoles: Casa Editrice Jovene di Napoli.
7. Domingo Oslé, R. (2010). *Elementos de Derecho Romano*. Pamplona, Navarra, España: Ed. Aranzadi, The Global Law Collection, The Basics of Law Series.
8. Domingo Oslé, R. (ed.), (2004). *Juristas universales, Juristas Modernos*. Madrid: Marcial Pons.

9. Fernández de Buján Fernández, A. (2014). *Historia del Derecho Romano*, 2th ed. Madrid: Civitas.
10. García del Corral, I. L. (1889). *Cuerpo del Derecho Civil Romano, a doble texto, traducido al castellano del latino publicado por los hermanos Kriegel, Hermann Y Ossenbrüggen, con las variantes de las principales ediciones antiguas y modernas y con notas de referencias, por ---. Primera Parte*. Instituta Digesto. Barcelona: Jaime Molinas, Editor.
11. Guarneri, A. (2012). *Lineamenti di diritto comparato*. Padova: Cedam
12. Larreátegui Mendieta, C. (1986). *Derecho Romano de las obligaciones con referencias al Derecho Civil Ecuatoriano*, 2th ed. Quito: Ed. Universitaria.
13. Martínez Doral, J. (1988). La racionalidad práctica de la Filosofía del Derecho. *Revista Persona y Derecho*, (19), pp. 131-251.
14. Rodríguez Ennes, L. (2009). Recensión de la obra Derecho Privado Romano, Iustel, Madrid de 2008, 375 pp., de Antonio Fernández de Buján”. *RIDROM, Revista Internacional de Derecho Romano*, (2), pp. 295-301. http://www.ridrom.uclm.es/documentos2/Ennes_rec_Bujan_pub.pdf
15. Rodríguez Izquierdo, R. (2014). Modelo formativo en el Espacio Europeo de Educación Superior: valoraciones de los estudiantes. *Aula Abierta*, (42), pp. 106-113.
16. Romero Gross, M. (2008). *Compendio de Derecho Romano*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
17. Sacco, R. (2007), *Antropologia giuridica*, Bologna: Il Mulino.
18. Savigny, F. (2015). De la vocación de nuestra época para la legislación y la ciencia del Derecho. En M. Martínez Neira y A. Calatayud Villalón (eds.), *Historia del Derecho*. Madrid: Universidad Carlos III. https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/21520/vocacion_savigny_hd38_2015.pdf?sequence=2
19. Sierra, J., Liberal, S. y Luceño, B. (2018). Análisis de la materia trabajos de fin de grado (TFG) en los grados de ciencias de la comunicación en España. *Revista Española de Documentación Científica*, 41 (4). <https://doi.org/10.3989/redc.2018.4.1561>
20. Wegmann, A. (2017). En torno a la noción de sistema jurídico y a la construcción de una categoría general del contrato en el Derecho Romano. *Revista Chilena de Derecho*, 44 (2), 323-346.
21. Wegmann, A. (2018). Sobre la noción de contrato en las Instituciones de Gayo. *Revista de Derecho Privado*, (34),19-49.

Cristian Alejandro Morales-Rubín

cristian.morales2533@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi
Facultad de Ciencias Humanas y Educación
(Latacunga – Ecuador)

ORCID: 0000-0002-7395-1961

Deisy Fernanda-Gualotuña

deisy.gualotuna0974@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi
Facultad de Ciencias Humanas y Educación
(Latacunga – Ecuador)

ORCID: 0000-0002-5038-1783

Lourdes Y. Cabrera-Martínez

lourdes.cabrera@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi
Facultad de Ciencias Humanas y Educación
(Latacunga – Ecuador)

ORCID: 0000-0003-0215-1083

Ricardo-Francisco Ureña-López

ricardo.urena@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi
Facultad de Ciencias Humanas y Educación
(Latacunga – Ecuador)

ORCID: 0000-0001-5525-5981

**MODOS DE PRODUCCIÓN Y
RECEPCIÓN DEL DISCURSO
PERIODÍSTICO DIGITAL SOBRE
LA COMUNIDAD LGBTIQ+ EN
ECUADOR**

*MODES OF PRODUCTION AND
RECEPTION OF DIGITAL
JOURNALISTIC DISCOURSE ON
THE LGBTIQ + COMMUNITY IN
ECUADOR*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.05>

Recibido: 16/08/21

Aceptado: 15/11/21

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar las características de los contenidos periodísticos del diario El Comercio sobre la comunidad LGBTIQ+ y sus procesos de recepción. Se siguió un enfoque multi-método: en lo cuantitativo se aplicó el análisis de contenido y para lo cualitativo se aplicaron entrevistas semiestructuradas a integrantes del Colectivo Círculo Transgénero Crisalys. Entre los resultados más relevantes se encontró el predominio de temas generales sobre la comunidad LGBTIQ+ y sin un manejo diferenciado desde las diversidades sexuales. Entre las conclusiones se plantea que, pese a los cambios percibidos en el tratamiento informativo, es necesario una aproximación periodística que otorgue centralidad a las historias de vida desde sus distintas particularidades.

Palabras clave: género, LGBTIQ+, percepciones, prensa digital, recepción.

Abstract

This article aims to analyze the characteristics of the journalistic content of the newspaper El Comercio on the LGBTIQ+ community and its reception processes. A multi-method approach was followed: content analysis was applied quantitatively, and semi-structured interviews were applied to the Crisalys Transgender Circle Collective members. Among the most relevant results was the predominance of general issues about the LGBTIQ+ community and without differentiated management from sexual diversities. Among the conclusions, it is suggested that a journalistic approach that centralizes life stories from their different peculiarities is necessary despite the perceived changes in the news treatment.

Key words: gender, LGBTIQ +, perceptions, digital press, reception

MODOS DE PRODUCCIÓN Y RECEPCIÓN DEL DISCURSO PERIODÍSTICO DIGITAL SOBRE LA COMUNIDAD LGBTIQ+ EN ECUADOR

*MODES OF PRODUCTION
AND RECEPTION OF DIGITAL
JOURNALISTIC DISCOURSE
ON THE
LGBTIQ + COMMUNITY IN
ECUADOR*

Introducción

La comunidad LGBTIQ+ ha sido históricamente vulnerada, discriminada y violentada por su orientación sexual e identidad de género. En Ecuador, pese a los avances logrados en materia legal y conceptual sobre la diversidad sexual, todavía persisten formas de discriminación y violencia, frente a lo cual es fundamental el rol de los medios de comunicación. Aquello encuentra su explicación en un modelo heteronormativo socialmente legitimado y afianzado, que consecuentemente trae formas hegemónicas de razonamiento que privilegian como único modelo válido a la heterosexualidad (Vásquez y Carrasco, 2017; Wences-Acevedo, 2016).

El mayor o menor nivel de homofobia, misoginia, machismo y discriminación que caracteriza a la sociedad da como resultado la desigualdad por razones de orientación sexual e identidad de género, en este marco, las personas de la comunidad LGBTIQ+ organizan sus propias prácticas, habilidades y costumbres bajo las lógicas impuestas por la heteronormatividad, modos de razonamiento que tienen una estrecha relación con el discurso de los medios de comunicación (Herrero y Jiménez como se citó en Ventura, 2016).

Esta visión ha tenido incidencia en los medios de comunicación y ha favorecido discursos sensacionalistas sobre la comunidad LGBTIQ+, de este modo se facilitan acciones de exclusión y rechazo. Frente a eso, varios estudios (Carratalá y Herrero, 2019; Aznar, 2018) coinciden en afirmar que la prensa necesita ser usada como un medio de educación social. Los periodistas requieren prepararse para el abordaje de grupos sociales que son vulnerados, en este caso por su identidad u orientación sexual.

A esto añaden que es vital construir contenidos informativos dirigidos a desafiar y superar las diversas formas de discriminación, de esa manera se aporta a la defensa de los derechos humanos de la comunidad LGBTIQ+. En este sentido, el estilo en el que se presenta la información por parte de los medios de comunicación es clave para promover estrategias de sensibilización. Al respecto, en un análisis realizado en España sobre el tratamiento del colectivo LGBTIQ+ en dos medios nacionales se determinó que:

La Razón emplea un lenguaje discriminatorio basado en prejuicios, estereotipos y ataques a las personas LGTBI. Donde más se demuestra es en aquellos géneros periodísticos sujetos más a la interpretación que a la información, es decir, en artículos de opinión; en titulares, entradillas, preguntas de entrevistas [...] Esta forma de informar hace un flaco favor al avance en la igualdad y en la inclusión del colectivo LGTBI. Por el contrario, *El País* utiliza un lenguaje correcto y adecuado, ya que no se basa en estereotipos y tópicos distorsionados (Aznar, 2018, p 76).

La exposición de temas que abarcan la orientación sexual y la identidad de género necesitan tener

un enfoque basado en la promoción de la igualdad social, con ello se aportaría a la construcción de una sociedad basada en el reconocimiento y defensa de los derechos humanos de la comunidad LGBTIQ+. Para lograrlo, la producción informativa requiere ser manejada desde una perspectiva que le permita al público reflexionar sobre los prejuicios y los problemas que estos conllevan: discursos de odio y discriminación por orientación sexual e identidad de género.

En esa misma línea, en la revisión de antecedentes se detectó que los intereses de investigación han girado en torno a la incidencia de los medios de comunicación en la construcción de estereotipos y que un factor determinante ha sido el desconocimiento, el cual es fortalecido por una imagen sesgada por parte de los medios masivos (García, 2018; Baroffio, 2009). En otro estudio se determinó que para el análisis de este tema hay tres actores fundamentales: movimientos sociales, públicos y medios de comunicación y que estos son claves porque permiten comprender qué dinámicas se producen en el proceso de construcción y difusión del discurso periodístico (Núñez, 2017).

Precisamente, sobre los movimientos sociales, otra investigación (Idrovo et al., 2018) realizada en Ecuador analizó el nivel de ampliación de la cobertura sobre la comunidad LGBTIQ+ en el diario *El Mercurio* de Cuenca, la cual logró determinar un incremento de la producción informativa sobre la temática en mención y se asoció a una mayor presencia de los movimientos sociales, quienes han generado acciones en favor del reconocimiento y respeto de los derechos humanos. En otro trabajo se centraron en el análisis del tratamiento informativo sobre la comunidad LGBTIQ+ en los diarios *El Telégrafo* y *El Universo*, para determinar cómo son representados en función de la línea editorial del medio de comunicación y el nivel de conocimiento de los periodistas sobre términos particulares, de tal manera que se pueda garantizar una adecuada construcción de información (Nazareno, 2014).

Procesos de recepción en colectivos LGBTIQ+

La audiencia ha evolucionado en cuanto a la recepción de información que emiten los medios de comunicación, es decir, el público ahora construye una relación con los productos comunicacionales que se consumen mediante procesos de interacción y opinión (López, 2020). Para ser precisos, uno de los puntos claves de la recepción es reconocer la capacidad de la audiencia para actuar y percibir los mensajes de los medios y, de esta forma, es posible comprender las diversas interacciones de los sujetos sociales. En este marco, la comunidad LGBTIQ+ necesita considerar la influencia de los medios de comunicación en términos de recepción.

De esta manera, se puede observar cómo intervienen en la formación de la identidad e incluso en las actitudes de la sociedad hacia la diversidad de género, miradas que al venir estigmatizadas son un obstáculo para la igualdad (Ventura, 2016). Es por lo que los estudios de recepción son necesarios

para la comprensión de las dinámicas que envuelven al discurso periodístico.

El análisis de recepción hace énfasis en descifrar los mensajes es decir cómo el sujeto recibe un mensaje, señal o emoción, cuál es el medio y los distintos enfoques en el espacio que se desarrolla la interpretación, el análisis de recepción ocupa aspectos determinados y contribuye con elementos que determinan la valoración de qué cualidad puede tener el individuo (Aguirre, 2017, p. 22).

En este mismo sentido, otros estudios (López, 2020; Tapia, 2020) coinciden en que los procesos de recepción de los contenidos de los medios de comunicación están determinados por el tipo de información otorgada, la cual puede favorecer o limitar, en distintos grados, una visión distinta a la heteronormativa. Además, en el ámbito de los estudios de recepción están los aportes de Barbero, para quien no es posible referirse solamente al poder de los medios, sino a cómo las personas, en su calidad de receptores activos, les dan poder a los medios conforme a sus recursos culturales, sociales y tecnológicos, entre otros (Alcocer, 2014).

Heteronormatividad y medios digitales

¿Qué implica la heteronormatividad? Wences-Acevedo (2016) explica que se fundamenta en la primacía de la heterosexualidad como la única expresión válida de sexualidad. A esto agrega que esta mirada restrictiva “sin contemplar la existencia de la diversidad significa por sí mismo discriminación a sujetos no heterosexuales” (Wences-Acevedo, 2016, p. 196). Al referirse a la naturaleza heteronormativa del discurso mediático, los métodos académicos más extensos se centran en la visibilidad y representación de las identidades LGBTIQ+ (Heller, 2011 como se citó en Ventura, 2016). Es decir, las personas cuya orientación sexual es lesbiana, gay, bisexual y asexual, han sido vistos y representados en los medios de comunicación bajo la óptica de la heteronormatividad. Los medios de comunicación han dado mayor prioridad a la visibilización de la comunidad LGBTIQ+; sin embargo, no ha sido suficiente porque en varias ocasiones los contenidos no logran romper con discursos estigmatizantes. Al respecto, Ventura (2016) indica que:

Las relaciones homosexuales han logrado una cobertura relativamente digna en los medios de comunicación social, hecho que también afecta a los contenidos informativos. Sin embargo, Carratalá detecta que esta representación continúa sufriendo un tratamiento estigmatizador en determinados discursos periodísticos al emplear el eufemismo como recurso para aludir a las parejas formadas por dos hombres o dos mujeres (p. 937).

Asimismo, para las personas que no están de acuerdo con la hipótesis de la heteronormatividad, la posibilidad de empoderamiento ha producido expresiones alternativas de interacción. Aunque actualmente requieren adaptarse a una plataforma tecnológica, que aún no se ha manifestado de manera efectiva para la población LGBTIQ+, puesto que, todavía intentan crear un espacio de discusión hacia la diversificación de las orientaciones sexuales (Abreu, 2014). De modo que, la exclusión social por género y preferencias sexuales sigue vigente en los medios de comunicación.

Algunos estudios (Ventura, 2016; Abreu, 2014) concuerdan en que los medios tradicionales no abordan contenidos que describan las dinámicas cotidianas de las personas LGBTIQ+, por ello es necesario recurrir al uso del internet, que, a través de plataformas digitales y redes sociales posibilitan la promoción de discursos a favor de la igualdad. En este sentido, el desarrollo de medios en plataformas digitales puede contribuir a la constitución de un nuevo modelo de subjetividad y brindar oportunidades para contar historias, crear visibilidad y dar a conocer hechos y valores que ayuden a promover su desarrollo social.

Respecto a los medios en lo digital hay un amplio debate sobre su definición, el cual está condicionado por su origen. En esta investigación se trabaja con un medio tradicional que ha migrado a plataformas digitales y entre las múltiples definiciones está la de Cabrera (2013) quien se refiere a los medios que tienen una condición digital como *cibermedios*; otros autores (Sanjuán Pérez et al., 2015 como se citó en Cabrera-Mendéz et al. 2019) en cambio, usan el término *medios nativos digitales*. En cualquier caso, los medios que usan las plataformas digitales tienen en común características tecnológicas que coadyuban a que el medio adquiera “ciertas dimensiones cualitativas claves para desarrollar, por ejemplo, el potencial interactivo” (Cabrera-Mendez et al., 2019, p. 1515).

En este contexto, el presente artículo expone el análisis de la producción informativa sobre la comunidad LGBTIQ+, para ello se examinan las publicaciones de la página web del diario *El Comercio*, un medio tradicional, que también tiene presencia en el ámbito digital; fue fundado en Quito, capital de Ecuador y está vigente desde el 1 de enero de 1906. El análisis también se hace desde la perspectiva de un colectivo LGBTIQ+ y, en este caso, se indagan los modos de recepción del Círculo Transgénero Crisalys, colectivo fundado en septiembre del 2003. Su activismo se caracteriza por defender los derechos de la comunidad LGBTIQ+ y da prioridad a la población transfemenina. El nombre Crisalys es homónimo de la Crisálida, que es la pupa que generan las orugas para convertirse en mariposas.

Este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación *Centro Universitario de Análisis Mediático: observación y educomunicación en temas de derechos humanos, género e interculturalidad*, cuya finalidad es investigar el discurso de los medios de comunicación para determinar el grado de discriminación en la producción informativa y promover procesos educomunicacionales de carácter participativo.

La pregunta central que orienta esta investigación es: ¿qué características adoptan tanto los contenidos periodísticos digitales del diario *El Comercio*, como los procesos de recepción en la comunidad LGBTIQ+, específicamente en el Círculo Transgénero Crisalys en el contexto de la

pandemia? Con base en esta interrogante, el objetivo general es determinar las características de los contenidos periodísticos digitales del diario *El Comercio* y los procesos de recepción en la comunidad LGBTIQ+, desde la perspectiva del Círculo Transgénero Crisalys.

Mientras que los objetivos específicos son: a) examinar las particularidades del contenido periodístico digital del diario *El Comercio* en cuestiones referidas a temáticas, fuentes, titulares, imágenes y lenguaje, contribuyendo a la medición de la invisibilización, banalización y negativización, b) identificar la valoración del Círculo Transgénero Crisalys sobre la producción periodística del diario *El Comercio* en aspectos relacionados al manejo de temas, fuentes, titulares, imágenes y lenguaje; y, c) determinar los retos y acciones que plantea el Colectivo Transgénero Crisalys respecto a las formas de abordaje periodístico del diario *El Comercio*.

Es fundamental añadir que esta indagación aportará un contenido relevante a las ciencias sociales, específicamente al campo de la comunicación, porque además del análisis a la agenda mediática, se toma en cuenta la perspectiva de las personas que pertenecen a la comunidad LGBTIQ+. Hay que subrayar que se considera valiosa la doble mirada de este trabajo porque posibilita triangular fuentes y enfoques para comprender las particularidades del contenido periodístico, así como la forma y los significados que las audiencias asignan a esa producción informativa. Gómez (2003) lo plantea en los siguientes términos:

Entender la diversidad de escenarios permite a su vez entender la diversidad de mediaciones posibles en los procesos de recepción. Aquí es pertinente tener presente que la interacción con un medio además de otras cosas es un catalizador de identidades profundas y memorias individuales y colectivas que precisamente afloran detonadas por los referentes mediáticos (p. 9).

Estrategia metodológica

Para esta investigación se utilizó un diseño no experimental transversal de carácter correlacional mediante una estrategia multi-método, la cual implica la aplicación conjunta de dos o más fuentes y/o enfoques (Bryman, 2004; Cohen y Gómez Rojas, 2019) y, en este caso, se recurrió a los enfoques cualitativo y cuantitativo. Su uso permitió comprender la producción informativa sobre la comunidad LGBTIQ+, desde dos aproximaciones: a) recepción de una audiencia específica: Círculo Transgénero Crisalys, y, b) registro cuantitativo de la información publicada por diario *El Comercio*.

Para el enfoque cualitativo, mediante un muestreo intencional, se aplicó la técnica de entrevistas semiestructuradas a miembros del Círculo Transgénero Crisalys. Los criterios que se siguieron para seleccionar a los participantes fueron: a) integrantes del colectivo por al menos 5 años, b) personas del colectivo que accedan frecuentemente a las publicaciones del diario *El Comercio*, c)

disponibilidad de las personas para ser parte de esta investigación; y, d) representantes de la junta directiva del Círculo Transgénero Crisalys; el último parámetro no se aplicó a todos los invitados (tabla 1).

Tabla 1. Datos de los participantes en las entrevistas semiestructuradas

Nº	Código	Identidad de género u orientación sexual	Edad	Rol dentro del colectivo	Tiempo en el colectivo	Ciudad de origen
1	PMV01	Mujer transexual	49 años	Consejera principal de Protección de Derechos	5 años	Quito
2	ARB02	Gay	24 años	Miembro del colectivo	5 años	Quito
3	MNC03	Gay	25 años	Miembro del colectivo	6 años	Quito
4	CDH04	Gay	27 años	Miembro del colectivo	5 años	Mejía
5	ASP05	Gay	28 años	Miembro del colectivo	5 años	Tena
6	KYR06	Mujer transexual	46 años	Presidenta del colectivo	15 años	Quito
7	SHF07	Mujer transexual	43 años	Vicepresidenta del colectivo	9 años	Quito
8	VAF08	Lesbiana	29 años	Miembro del colectivo	5 años	Quito

Fuente: elaboración propia

Como instrumento se aplicó una guía de preguntas en función de las siguientes categorías: a) valoración del manejo de temas y fuentes, b) valoración de los titulares, imágenes y lenguaje, y, c) retos y acciones planteadas por el colectivo frente a la producción informativa (ver tabla 2). Una vez realizadas las entrevistas se procedió a la transcripción, codificación y análisis mediante un proceso inductivo.

Tabla 2. Matriz de articulación de objetivos y aspectos de la guía de preguntas

Objetivos	Aspectos indagados en las entrevistas a los integrantes del colectivo
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la valoración del Círculo Transgénero Crisalys sobre la producción periodística del diario <i>El Comercio</i> en aspectos relacionados al manejo de temas, fuentes, titulares, imágenes y lenguaje. • Determinar los retos y acciones que plantea el Colectivo Transgénero Crisalys respecto a las formas de abordaje periodístico del diario <i>El Comercio</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Temáticas priorizadas • Estereotipos • Manejo de fuentes • Tratamiento de titulares • Empleo de imágenes • Uso del lenguaje periodístico • Frecuencia de publicaciones • Cambios percibidos • Rol del periodismo

Fuente: elaboración propia.

Para el enfoque cuantitativo se implementó la técnica del análisis de contenido a través de una matriz de análisis, con la finalidad de examinar la producción periodística relacionada con la comunidad LGBTIQ+ y publicada en la página web del diario *El Comercio*, el cual fue seleccionado porque es un medio tradicional vigente desde el 1 de enero de 1906 y tiene un alcance importante en la opinión pública nacional. El seguimiento se lo realizó durante el primer semestre del 2021 y, en total, se identificaron 53 producciones informativas que fueron clasificadas según el ámbito geográfico del hecho noticioso: nacional e internacional. El equipo consideró oportuno hacer esta segmentación por las posibilidades de contrastar qué eventos se destacan dentro y fuera de Ecuador.

En la matriz de análisis se usaron categorías de asunto o tópico: a) manejo de temas y fuentes; y, b) manejo de titulares, imágenes y lenguaje. Con respecto a las fuentes se tomó la clasificación que hace Ruiz y Albertini (2008): *oficiales*, aquellas que provienen de un ámbito institucional y de poder; *interesadas*, aquellas que están vinculadas con el suceso informativo; y, *especializadas*, aquellas que no están vinculadas directamente con el hecho y que brindan una perspectiva profesional. En el caso de titulares se los clasificó en sensacionalistas y equilibrados, para las diferenciaciones se siguieron los criterios de Peñarrieta et al (2014), quien identifica las siguientes características vinculadas al sensacionalismo: valoran/califican la información y usan signos de interrogación o admiración; mientras que un titular equilibrado es aquel que no se inclina a una de las partes, usa términos objetivos y no recurre a signos de interrogación y/o admiración.

Para el estudio de las imágenes se las segmentó en: 1) apropiadas: están en correspondencia con la narrativa periodística, 2) inapropiadas: imágenes que no tienen relación alguna con la narrativa periodísticas, y, 3) superficiales: tienen una relación indirecta con la narrativa periodística. Esta clasificación surgió del análisis y debate del equipo investigador en dos instancias: a) imágenes utilizadas por el medio de comunicación para presentar la información sobre la comunidad LGBTIQ+; y, b) entrevistas semiestructuradas, debido a que los participantes recurrieron frecuentemente a esos términos. Para el análisis del lenguaje se recurrió a la propuesta de Roman Jakobson, quien estableció en 1984 seis funciones del lenguaje (tabla 3).

Tabla 3. Caracterización de las funciones del lenguaje

N.º	Funciones	Definición
1	Denotativa o referencial	Orientada al contexto, se caracteriza por ser objetiva a través de oraciones declarativas
2	Expresiva o emotiva	Orientada al destinatario, apela al uso de interjecciones y recursos morfológicos como aumentativos, despectivos y diminutivos.
3	Conativa	Orientada al destinatario, en quien busca influir, recurre al uso del imperativo.
4	Poética	Centrada en el mensaje y su dimensión estética. Se busca una adecuada selección y combinación de palabras.
5	Metalingüística	Orientada al código, recurre al lenguaje para explicar su significado
6	Fática	Orientada hacia el canal y su finalidad es establecer o mantener el contacto con el interlocutor.

Fuente: Jakobson (1984).

También se usó una categoría de dirección: a) derechos humanos, en la cual se siguió lo propuesto en el Índice de Vulneración de Derechos en los Medios (IVDM), diseñado por el Laboratorio de Comunicación y Derechos (LABCYD), iniciativa impulsada en el 2013 por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS), Defensoría del Pueblo y el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). El IVDM se define como una “herramienta para analizar los contenidos mediáticos cuyo objetivo es aportar una perspectiva técnica y crítica, sostenida en datos cuantitativos y cualitativos, con criterios de análisis que eviten la discrecionalidad” (LABCYD,

2014, p. 6). En concreto, esta investigación trabajó con las siguientes dimensiones del IVDM: invisibilización, banalización y negativización (Tabla 4).

Tabla 4. Dimensiones del IVDM

Nº	Dimensiones	Definición
1	Invisibilización	“Ocultar artificialmente a una persona, colectivo o hecho. La invisibilización mediática es la mínima presencia de una persona, colectivo o hecho como fuente o protagonista en los contenidos a partir de su exclusión, omisión o generalización” (LABCYD, 2014, p. 23).
2	Banalización	“Desvalorizar a una persona, colectivo o acontecimiento, volviéndolo superficial, insustancial, trivial e intrascendente” (LABCYD, 2014, p. 10).
3	Negativización	“Producir un contenido desequilibrado y tendente a juzgar desde el punto de vista más desfavorable o contraproducente, impidiendo desarrollar un sentido crítico a la sociedad con base en la relación equitativa de los aspectos positivos y negativos de un hecho” (LABCYD, 2014, p. 29).

Fuente: LABCYD, 2014, p. 10, 23 y 29.

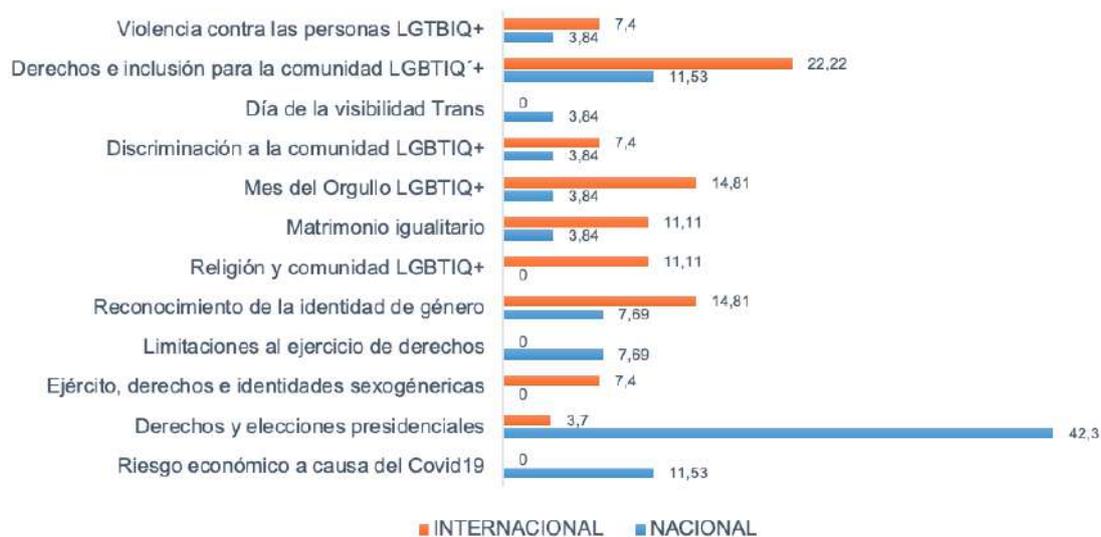
Consideraciones éticas

Un aspecto esencial de la investigación tuvo que ver con la autorización por parte de las personas del colectivo Crisalys para ser entrevistadas. En este caso se recurrió al consentimiento informado, el cual consiste en explicar a las personas los riesgos y beneficios de la investigación. Asimismo, se garantizó el anonimato y la confidencialidad de toda la información proporcionada en las entrevistas. Sobre este punto, Rueda (2004) afirma que el objetivo es garantizar que “los individuos participen en la investigación sólo cuando esta es compatible con sus valores, intereses y preferencias. Se relaciona directamente con el respeto a las personas y a sus decisiones autónomas, debiéndose tener especial precaución en la protección de grupos vulnerables” (p. 6).

Resultados

Monitoreo a la producción periodística digital del diario *El Comercio* sobre la comunidad LGBTIQ+

A partir de la aplicación de la matriz de análisis a la producción informativa del diario *El Comercio*, durante el primer semestre se identificó que el 50,95% correspondía al ámbito internacional y el 49,06% al ámbito nacional. A continuación, se exponen los resultados de las categorías analizadas.

Figura 1. Temáticas generales

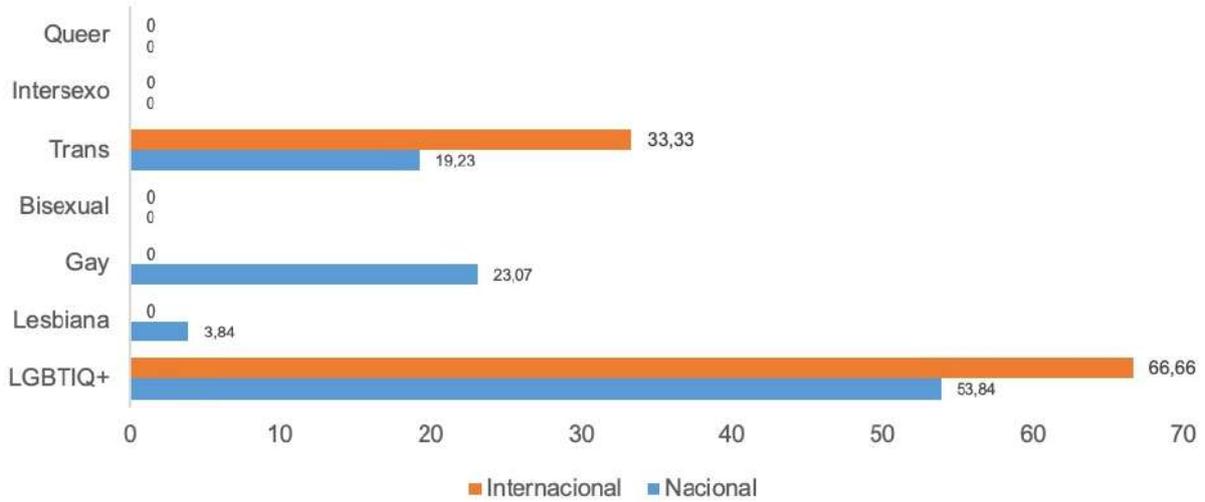
Fuente: elaboración propia

En la figura 1, se puede evidenciar que en la agenda informativa del diario *El Comercio* los principales temas en el ámbito nacional, durante el primer semestre del 2021, han sido: derechos y elecciones presidenciales con el 42,3%, le siguen riesgo económico a causa del COVID19 con el 11,53 y derechos e inclusión para la comunidad LGBTIQ+, ambos con el 11,53%. Y los temas con menor presencia fueron: matrimonio igualitario, mes del orgullo LGBTIQ+, discriminación a la comunidad LGBTIQ+ y día de la visibilidad trans, violencia contra las personas LGBTIQ+, todos con el 3,84%. Los temas que no están presentes fueron: ejército, derechos e identidades sexogénicas; religión y comunidad *LGBTIQ+*.

Respecto a derechos y elecciones presidenciales en Ecuador, algunas de las producciones informativas fueron las siguientes: ¿los votantes quieren candidatos que hablen sobre derechos?; defensores de derechos de niños, mujeres, LGBTI y naturaleza piden respuestas a Arauz y Lasso y en las propuestas de candidatos sobre derechos de mujeres derechos de mujeres y LGBTIQ hacen falta precisiones. En temas referidos a riesgo económico a causa del COVID19, algunos de los titulares fueron: mujeres lesbianas, bisexuales y trans, otras víctimas de la pandemia; Human Rights Watch: la pandemia ha agravado el riesgo de caer en la pobreza; el acceso al trabajo para la población trans es limitado.

En el ámbito internacional, los temas con mayor presencia fueron: derechos e inclusión para la comunidad LGBTIQ+ con el 22,22%, seguido de: mes del orgullo LGBTIQ+ y reconocimiento de la identidad de género, ambos con el 14,81%. Y los temas que no están presentes en el ámbito internacional fueron: riesgo económico a causa del COVID19, limitaciones al ejercicio de derechos y Día de la Visibilidad Trans.

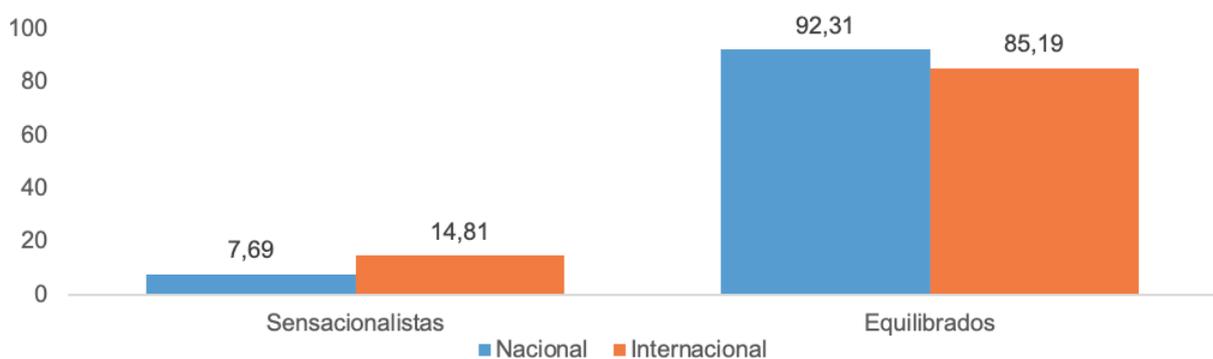
Figura 2. Temáticas específicas según grupos de la comunidad LGBTIQ+



Fuente: elaboración propia

En la figura 2 se expone la presencia de temas según las diversidades sexuales. Como se aprecia la agenda informativa del medio destacan hechos sobre la comunidad LGBTIQ+: en el ámbito internacional fue del 66,66% y en el ámbito nacional del 53,84%. Mientras que, tanto en el ámbito nacional como internacional, la segunda temática con mayor presencia fue la referida a la identidad de género trans. En el ámbito nacional también se abordaron temas relacionados a las orientaciones sexuales gay (23,07%) y lesbiana (3,84), mientras que en el ámbito internacional no hay presencia de esas temáticas. En el caso de *queer*, bisexual e intersexo están invisibilizadas en la producción informativa nacional e internacional.

Figura 3. Tipos de titulares



Fuente: elaboración propia

En la figura 3 se observa que tanto en el ámbito nacional (92,31%) como internacional (85,19%) predomina el uso de titulares *equilibrados*; y, en el caso de titulares *sensacionalistas* hay mayor presencia en el ámbito internacional con el 14,81% que en el ámbito nacional con el 7,69%.

Figura 4. Uso de fuentes

Fuente: elaboración propia

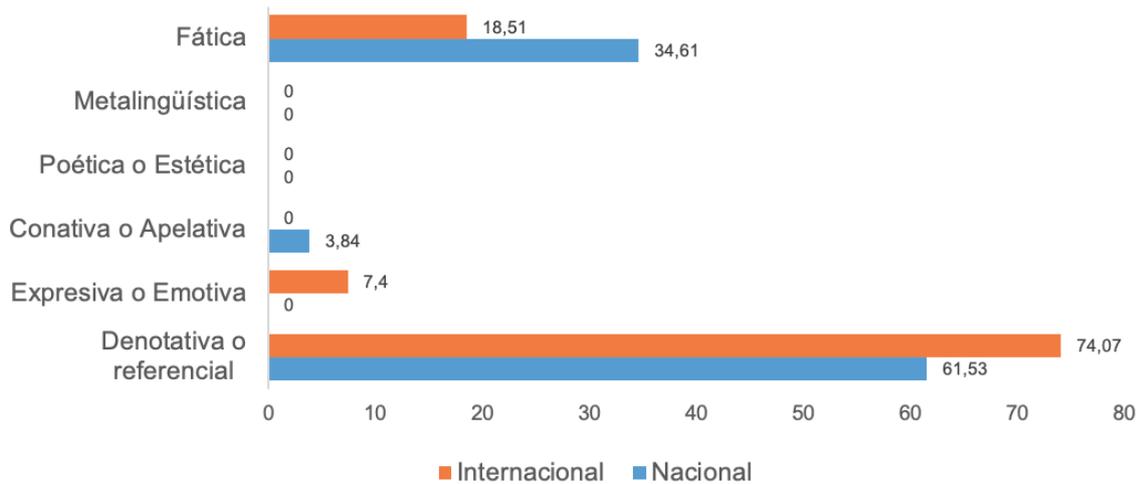
En la figura 4, se exponen las fuentes que este medio escrito emplea en la producción informativa relacionada con la comunidad LGBTIQ+. En el caso de las fuentes oficiales hay un predominio en su uso en el ámbito internacional con el 40%, mientras que en el ámbito nacional es del 20%. Las fuentes interesadas son más usadas a nivel nacional (46,25%), mientras que a nivel internacional es del 29,09%. Finalmente, las fuentes especializadas corresponden al 33,75% en la producción informativa nacional frente al 30,91% del ámbito internacional.

Figura 5. Uso de imágenes

Fuente: elaboración propia

En la figura 5 se presentan los resultados de las imágenes usadas en la producción informativa del diario *El Comercio*. Como se puede apreciar, hay una prevalencia de imágenes apropiadas tanto en el ámbito nacional (73,07%), como en el ámbito internacional (62,96%); le sigue el uso de imágenes superficiales con el 23,07% en el ámbito nacional y el 25,92% en el ámbito internacional. Finalmente, hay una mínima presencia de imágenes inapropiadas: 3,84% y 11,1%, para el ámbito nacional e internacional, respectivamente.

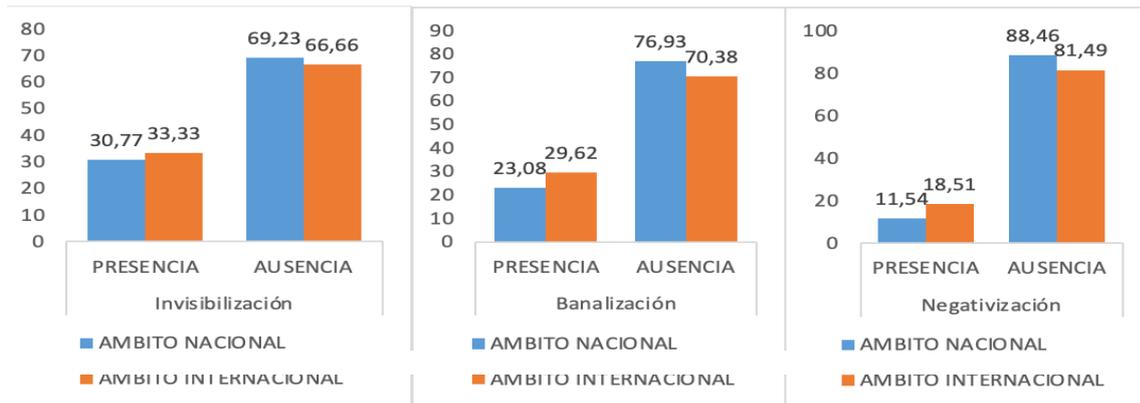
Figura 6. Funciones del lenguaje



Fuente: elaboración propia

La figura 6 corresponde a los resultados de las funciones de lenguaje, establecidas por Jakobson (1984), predominantes en la agenda informativa del diario *El Comercio*. Tal como se observa, la función denotativa o referencial es la predominante en los ámbitos nacional (61,53%) e internacional (74,07%), le siguen la función fática con el 34,61% en el ámbito nacional y el 18,51% en el ámbito internacional. La tercera función predominante en el ámbito internacional es la emotiva con el 7,4% y en el ámbito nacional la conativa con el 3,84%. Finalmente, las funciones metalingüística y poética no aparecieron en ningún ámbito.

Figura 7. Vulneración de derechos a la comunidad LGBTIQ+



Fuente: elaboración propia

La figura 7 corresponde a la medición realizada a la producción informativa del medio de comunicación, conforme a las tres dimensiones del Índice de Vulneración de Derechos en los medios (IVDM) propuesto por LABCYD y el cual fue explicado en el apartado metodológico. En el caso de contenidos que *invisibilizan* la presencia de una persona o colectivo fue del 30,77% en el ámbito nacional y del 33,33% en el ámbito internacional; no obstante, en la mayor parte de la

producción informativa, tanto a nivel nacional (69,23) como internacional (66,66) no se manifestó invisibilización de la comunidad LGBTIQ+.

En el caso de contenidos que banalizan a personas o colectivos LGBTIQ+ fue del 23,08% en el ámbito nacional y del 29,62 en el ámbito internacional. Al igual que en la dimensión anterior, no se evidenció una prevalencia de contenidos informativos que desvaloricen a una persona o colectivo LGBTIQ+, al punto de representarlo como superficial. Finalmente, con respecto a contenidos que negativizan a la comunidad LGBTIQ+, es decir, que tienden a presentar la información desde una perspectiva desfavorable, fue del 11,54% para el ámbito nacional y del 18,51% para el ámbito internacional. Mientras que, en mayor medida, tanto en lo nacional (88,46%) como en lo internacional (81,49%) en la producción informativa no se manifestó negativización de la comunidad LGBTIQ+.

Modos de recepción de la producción periodística digital del diario *El Comercio* en el Colectivo Crisalys

En esta sección se explican los resultados más relevantes del enfoque cualitativo. Para empezar, se explican los hallazgos con respecto a la categoría uno: valoración del manejo de temas y fuentes. Entre los primeros aspectos que se revisaron fue la perspectiva sobre las temáticas priorizadas por diario *El Comercio* en su versión digital, es decir, cómo los integrantes el Círculo Transgénero Crisalys valoran el tratamiento informativo cuando se trata de la comunidad LGBTIQ+.

Los participantes consideran que las temáticas destacadas han sido las siguientes: matrimonio igualitario, derechos humanos y violencia; sin embargo, agregan que hay varios puntos conflictivos que han tenido una presencia limitada, tal es el caso de las dificultades económicas y sociales a causa del COVID19 en personas del grupo trans y en general de la comunidad LGBTIQ+: “Claramente hay un avance; pero, falta un camino largo por recorrer en temas como salud sexual, personas trans, cómo fue la vida de la comunidad a raíz de la pandemia, hablar de que muchas personas LGBTIQ+ perdieron sus trabajos” (MNC03, comunicación personal, mayo 2021).

Otro punto que se destacó fue que es necesario generar más información sobre las problemáticas que enfrentan las personas LGBTIQ+, aunque consideran necesario que los contenidos informativos no estén asociados, solamente, a hechos violentos como muertes, porque se podría vincular a la comunidad únicamente con sucesos problemáticos. Su demanda es por contenidos periodísticos que retraten los problemas cotidianos y que debido a formas imperceptibles de violencia no son tomados en cuenta: “Pienso que deberían priorizar más lo malo como el *bullying*, el maltrato y el acoso para que la gente se informe y pueda ver la realidad de las personas LGBTIQ+ y no sólo buscar artículos positivos para publicar” (ARB02, comunicación personal, mayo 2021).

Como se observa, si bien entre los participantes hay una tendencia a una valoración favorable sobre la producción informativa, y, de hecho, creen prioritario profundizar en aspectos relacionados a logros en cuestión de derechos, plantean que hay ciertos temas que tienen un tratamiento restringido, lo cual no permite visibilizar los desafíos que enfrentan en su cotidianidad. Otro elemento que destacan es la falta de conocimientos sobre las diversidades sexuales, lo cual ocasiona que traten de una manera homogénea los contenidos relacionados a la comunidad LGBTIQ+.

Bajo estas circunstancias otro de los hallazgos es el relacionado con otra de las categorías de interés para esta investigación: *retos y acciones que plantea el colectivo a los medios de comunicación*. Desde la perspectiva de los participantes, uno de los desafíos para los medios de comunicación es ampliar la mirada sobre la comunidad LGBTIQ+, lo cual trae implícito la inclusión de otras temáticas en la agenda informativa del medio. En este caso valoran como prioritario el impulsar el tratamiento de hechos que vayan más allá de las fechas especiales para la comunidad.

Este reto conlleva el abordaje de las distintas dinámicas que rodean a la comunidad, por ese motivo, los participantes, si bien subrayan lo necesario de abordar problemas como el *bullying* en escuelas, colegios y universidades; discriminación laboral y familiar; confrontación con la iglesia; dificultades para la formación académica o mayor seguimiento y profundización a casos de violencia, también proponen visibilizar a la comunidad en términos de aportes a la historia de los colectivos sociales y el activismo en espacios como la economía, el arte, la cultura, la política y la ciencia: “Se debería tomar en cuenta cuando sacamos nuestros logros, avances y contribuciones a la ciencia, esto es algo que aún *El Comercio* no le da tanta importancia” (ASP05, comunicación personal, mayo 2021). Para los integrantes del colectivo, la inclusión de estas temáticas coadyuvará a que los medios de comunicación cumplan con su rol de sensibilizar a la sociedad frente a las ideas estigmatizantes y discriminatorias que persisten en muchos sectores.

Por otro lado, la mayoría de los participantes coinciden en que la producción periodística del diario *El Comercio* no es sensacionalista: “Considero que este medio escrito no genera sensacionalismo, ni fanatismo, pienso que *El Comercio* se enfoca en dar una información verídica y centrada” (ASP05, comunicación personal, mayo 2021). Aunque algunos destacan que los hechos relacionados con la comunidad LGBTIQ+ pueden ser sensibles de ser tomados desde una perspectiva amarillista, no obstante, aquello está condicionado por el tipo de periodista: “Hay que tomar en cuenta que aún existe sensacionalismo al momento de publicar algo con relación a la comunidad LGBTIQ+, hay periodistas que les interesa aprender y son empáticos y otros que abordan estos temas para llamar la atención” (SHF07, comunicación personal, mayo 2021).

Asimismo, otro de los aspectos que se revisó fue la evaluación del manejo de fuentes. En general, existe una valoración favorable del uso de fuentes, aunque también hicieron alusión a que pueden ser superficiales. Desde su perspectiva usan diversidad de fuentes y expresan confianza en el

trabajo del diario *El Comercio*, no obstante, consideran que hace falta tomar en cuenta, en mayor medida, a las organizaciones que trabajan directamente en la defensa de los derechos humanos de la comunidad LGBTIQ+, porque lo asocian con una producción con mayores posibilidades de incidencia: “Existen otras fuentes de información que se deberían tomar en cuenta para profundizar más estos temas, por ejemplo, Organizaciones de Derechos Humanos y Fundaciones LGBTIQ+, este tipo de instituciones deberían estar citadas como fuentes para sustentar las noticias LGBTIQ+” (MNC03, comunicación personal, mayo 2021) y “Con relación al manejo de fuentes del diario *El Comercio* podría decir que emplea fuentes un poco superficiales” (ASP05, comunicación personal, mayo 2021).

De la misma manera, otro aspecto analizado de la categoría uno fue: *contribución a la reproducción de estereotipos*; se pudo observar que, casi de manera unánime, los integrantes del colectivo señalaron que el discurso periodístico del diario *El Comercio* no contribuye a la reproducción de estereotipos: “Hablando de los estereotipos podría decir que diario *El Comercio* se ha basado en ser respetuoso usando correctamente las siglas LGBTIQ+ que engloban a toda nuestra comunidad” (CDH04, comunicación personal, junio 2021).

A esto se añade que, para el fortalecimiento de los estereotipos, los participantes creen que el rol central lo tienen los lectores porque, dependiendo de sus esquemas culturales, asignan un significado determinado a la información difundida por el medio. Otro punto relevante que apareció en las entrevistas fue el rol que cumplen los medios en un contexto heteronormativo: “Todo medio de comunicación en el Ecuador, en su mayoría, maneja un sistema binario y patriarcal que les cuesta cambiar esa construcción social de estereotipos. Muchas veces los dueños de medios de comunicación, incluido *El Comercio*, son gente muy conservadora” (SHF07, comunicación personal, mayo 2021).

Finalmente, otro elemento de la categoría uno es el referido a los cambios en el manejo informativo sobre la comunidad LGBTIQ+, donde se pudo constatar que, para el colectivo, el tratamiento periodístico ha experimentado transformaciones: se ha transitado de una lógica amarillista a un enfoque de derechos humanos. En ese sentido, destacan la existencia de un antes y un después. Los participantes señalan que las razones de ese cambio fueron la despenalización de la homosexualidad, ocurrida el 25 de noviembre de 1997; la Constitución de Ecuador, expedida en 2008 y la Ley Orgánica de Comunicación aprobada en el 2013:

Antes de la despenalización de 1997, los editoriales de diario *El Comercio* eran bien ofensivos, sobre todo con las personas trans y las trabajadoras sexuales. Estas ofensas reproducen mucho el estereotipo haciéndonos ver como delincuentes, que no merecíamos ocupar un lugar en la sociedad o vivir, entonces, podría decir que actualmente sí existe un cambio justo, yo creo que todos los comunicadores sociales y todos los implementos que se utilizan como medios masivos deben, a más de informar, deben educar (PMV01, comunicación personal, mayo 2021).

Si bien se estima como satisfactorio el cambio en el manejo informativo sobre la comunidad LGBTIQ+, también se detectó, de manera convergente, insatisfacción por la frecuencia de publicación. Se evidenció que, frente a otros temas, los relacionados con la comunidad LGBTIQ+ requieren ser abordados con mayor periodicidad, porque de esta manera la audiencia tendría mayores elementos para aproximarse a la vida de las personas con orientaciones e identidades sexuales distintas a las legitimadas por el modelo heteronormativo: "El aporte de noticias es muy pobre porque solo se habla de ciertos temas que son parte en nuestro gremio, no existe un constante flujo de información sobre la comunidad LGBTIQ+" (ASP05, comunicación personal, mayo 2021).

Desde la perspectiva del colectivo la frecuencia de publicación está determinada por ciertas fechas como el Día Internacional contra la Homofobia, la Bifobia y la Transfobia (17 de mayo) y el Día del Orgullo Gay (28 de junio), y se deja a otros temas fuera de la agenda informativa del medio, por ejemplo, el Día de la Visibilidad Trans, recordado cada 31 de marzo, que es prácticamente invisibilizado en el discurso periodístico del diario *El Comercio*.

En la segunda categoría sobre manejo de lenguaje, titulares e imágenes, un primer punto es el referido la percepción sobre el lenguaje de la producción periodística del diario *El Comercio*. Se detectó que el lenguaje es valorado, de manera general, como respetuoso y equilibrado, aunque se destacó que no en todas las publicaciones hay garantía en el uso de una terminología adecuada para referirse a las particularidades de la comunidad LGBTIQ+: "No hay un conocimiento claro por parte de los redactores cuando se refieren a la diversidad sexual que existen dentro del grupo LGBTIQ+, por ejemplo, hubo un noticia en la que decía que ser travesti y ser transexual era lo mismo" (MNC03, comunicación personal, mayo 2021).

También se constató que detectan como elementos determinantes para el uso de un correcto lenguaje, no solo la preparación del periodista, sino también el rol del editor en jefe quien tiene la responsabilidad de garantizar que el discurso periodístico cumpla con criterios de calidad. Otro factor que valoran es el compromiso que se requiere para el uso del lenguaje debido a la capacidad de incidencia que tienen los medios de comunicación.

Con relación a los titulares de situaciones sobre la comunidad LGBTIQ+, la mayoría de los participantes coincidieron en que diario *El Comercio* actualmente emplea, en su gran mayoría, titulares apropiados: "Los titulares lo manejan en el ámbito del respeto, *El Comercio* sabe cómo transmitir la noticia manejándolo de una manera adecuada en cuanto a la terminología, los titulares no son amarillistas" (CDH04, comunicación personal, junio 2021). Los participantes en las entrevistas también reflexionaron sobre las precauciones que se necesitan para realizar un titular porque, en ciertos casos, se puede dar una falta de relación entre el titular y el contenido; además, señalan que hay que evitar el uso de titulares que, de manera innecesaria, describen la orientación sexual, lo cual puede estigmatizar a personas de la comunidad LGBTIQ+. Sobre el uso de imágenes

en la producción informativa se constató que los participantes perciben que diario El Comercio usa en sus narrativas periodísticas, de manera prioritaria y casi exclusiva, a la bandera de la comunidad LGBTIQ+. Aquello percibido por los integrantes del colectivo como imágenes superficiales:

Siempre que se trata de un reportaje referente a la objeción de derechos sale nuestra bandera con sus distintivos seis colores. Cabe recalcar que dentro de la comunidad LGBTIQ+ cada sigla tiene una bandera, por ejemplo, la bandera trans es de color celeste, rosado, blanco, rosado, celeste; pero, muy poco conoce la gente de esto, entonces, siempre todo reportaje de la comunidad va vinculado con las siglas LGBTIQ+ y la bandera de arcoíris (SHF07, comunicación personal, mayo 2021).

Pese a que destacan que la bandera es un símbolo representativo para la comunidad, consideran que se puede caer en un reduccionismo al usarla de forma frecuente. A propósito de ello, entre los retos identificados en esta categoría es la necesidad de recurrir a otras imágenes. Subrayan como valioso usar imágenes que permitan conocer desde otra perspectiva a las personas que forman parte de la comunidad y, por eso, creen fundamental evitar el uso de imágenes sensacionalistas. El colectivo propone recurrir a imágenes que retraten: a) la vida cotidiana de las personas de la comunidad, b) activistas representando a logros en derechos, y, c) particularidades de cada identidad de género.

Para los participantes el uso informado de las imágenes y un contenido adecuado favorecen la sensibilización de la audiencia sobre los derechos humanos que amparan a la comunidad LGBTIQ+: “Las imágenes deben ser adecuadas para que puedan representar de una forma correcta a todas las personas LGBTI, especialmente a las transgénero, lo que no se quiere es ser vistas como extraterrestres o fenómenos, simplemente se deben plasmar fotografías como personas normales” (KYR06, comunicación personal, mayo 2021).

Otro desafío identificado es el rol de los medios frente a la concientización sobre las fobias que experimentan quienes son parte de la comunidad LGBTIQ+. Para contribuir a ello creen primordial que las agendas informativas expliquen el significado y alcance de las fobias. Junto a ello se requiere construir contenidos informativos orientados hacia la inclusión y una crítica hacia el sistema binario patriarcal. Una estrategia sugerida es el uso de las historias de vida, de tal manera que se exponga lo que está detrás de las personas con una orientación e identidad distinta a la heterosexual. Esto requiere ampliar el uso de las fuentes. Además de las organizaciones sociales, proponen que las narrativas periodísticas incluyan a personas desde distintos ámbitos y no asociarlas, exclusivamente, al tema del VIH o el trabajo sexual.

A esto se suma el reto que tienen los medios para aportar a la construcción de un sistema de igualdad y equidad en orientación sexual e identidad de género. Los participantes coinciden en asegurar que uno de ellos es la superación de un sistema social marcado por varios estigmas, provenientes principalmente del pensamiento religioso y conservador: “Un reto para toda la sociedad es enfrentar

ese imaginario simbólico que tienen las personas de estigmatizar a la comunidad y todo lo que abarca el pensamiento conservador que ha sido inculcado desde la religión católica y cristiana” (PMV01, comunicación personal, mayo 2021).

En este escenario, la pregunta planteada es: ¿cómo llegar a la audiencia sin caer en un contenido sensacionalista y superficial? Para los participantes los medios de comunicación, en este caso diario *El Comercio*, limita su producción informativa sobre la comunidad LGBTIQ+ porque su trabajo está constantemente en búsqueda de la aprobación de una audiencia. A estos aspectos se suman las interrogantes frente a la derogatoria de la *Ley Orgánica de Comunicación* (LOC) vigente desde junio de 2013 en Ecuador, y el nuevo marco legal que está en proceso de aprobación titulado *Ley Orgánica de Expresión y Comunicación*. El colectivo está atento a cómo esa nueva normativa orientará el tratamiento informativo sobre la comunidad LGBTIQ+: “Ver cómo los medios se van a expresar sobre las personas LGBTIQ+, es decir, no se sabe si van a tener más libertad o más restricción para manejar ciertos temas” (KYR06, mayo 2021).

Discusión y conclusiones

Los hallazgos expuestos evidencian que los contenidos periodísticos del diario *El Comercio*, durante el primer semestre del 2021, aunque han presentado hechos relacionados con la comunidad LGBTIQ+, manifiestan uniformización y que la mayor parte de la información es desde la perspectiva general del colectivo LGBTIQ+, seguido por temas relacionados con la comunidad transgénero; sin embargo, el resto de diversidades sexuales están mínimamente presentes o, en algunos casos, totalmente ausentes de la agenda informativa del medio. A propósito de esto, Londoño y Trujillo (2003) reflexionan sobre el rol de los medios de comunicación:

La prensa, tiene el propósito de profundizar en temas y analizarlos desde una perspectiva que permita ver al lector la realidad con mucha más claridad, y tratándose de temas de diversidad sexual la prensa debe proponer nuevas apuestas críticas y reflexivas para continuar con el deber de educar e informar a sus lectores (p.100).

En la agenda informativa del diario *El Comercio* se evidenció que hay temas con menor relevancia en el ámbito nacional, a diferencia del ámbito internacional, tal es el caso de asuntos relacionados con: derechos, inclusión y reconocimiento de la identidad de género y mes del orgullo LGBTIQ+. Además, particularmente en el contexto de la pandemia, si bien se evidenció que la situación de vulnerabilidad económica y social a la que quedaron expuestas las personas de la comunidad LGBTIQ+ fue el segundo tópico mayor abordado en lo nacional, desde la perspectiva del colectivo Crisalys hay temas que fueron insuficientemente abordados. Por ejemplo, la vida cotidiana durante la pandemia y desempleo, aunque también sugirieron abordar las acciones de ayuda que realizaron algunos integrantes de la comunidad LGBTIQ+. Esto trae implicaciones importantes para la

configuración de los discursos periodísticos, particularmente, una reflexión sobre la necesaria inclusión de aproximaciones distintas que posibiliten la inserción de nuevas temáticas en la agenda informativa; aspecto que es convergente con análisis similares (Aznar, 2018; Idrovo et al., 2018).

Además, los contenidos informativos analizados no manifestaron la prevalencia de una vulneración de derechos sobre la comunidad LGBTIQ+ en ninguno de los indicadores medidos: invisibilización, banalización y negativización; sin embargo, por la falta de información sobre las otras diversidades, no se contó con elementos para medirlos acorde a sus especificidades. Al respecto, Zeballos (2017) coincide en afirmar que, por mucho tiempo, la imagen que suscita los medios de comunicación sobre el grupo LGBTIQ+ ha propagado estereotipos y exclusión social, sin reconocer los diferentes rasgos de cada identidad, es por ello por lo que mejorar en el ámbito periodístico es un paso más para defender los derechos humanos y la orientación sexual e identidad de género.

A su vez, la producción informativa de la comunidad LGBTIQ+ requiere un manejo de términos adecuados. Pese a que se evidenció en los participantes una percepción favorable del medio, también se identificaron áreas en las que se necesita mejorar y, precisamente, construir contenidos que informen sobre términos como orientación sexual, identidad de género, expresión de género y diversidades sexuales, por nombrar solamente algunos, ya que estos son elementos decisivos para aportar a la sensibilización de la población. En esa línea, Idrovo *et al* (2018) proponen lo necesario de: “Mejorar el conocimiento de sus periodistas en la temática LGBTI y de género en general, para asegurar un lenguaje inclusivo y no discriminator en sus notas” (p. 25). A esto se suma la preeminencia de la función referencial del lenguaje, muy vinculada al rol informativo del medio, sin ir más allá mediante un ejercicio interpretativo de los hechos, explicando los factores vinculados a una problemática. Esto último se vincula a la función conativa o apelativa del lenguaje, casi inexistente en el corpus analizado.

La preeminencia de fuentes interesadas en las narrativas periodísticas, sobre todo en el ámbito nacional, evidencia el valor que el medio le está dando a las voces que vienen de la comunidad LGBTIQ+. No obstante, sería propicio favorecer la inclusión de otras fuentes, de modo que representen a actores que aportan en distintos campos y que son frecuentemente invisibilizados en las agendas informativas, tal como se ha podido constatar en este estudio. En esa misma línea es neurálgico repensar los contenidos de las agendas informativas en función de temáticas que permitan retratar las distintas vivencias de quienes pertenecen a la comunidad LGBTIQ+. Sobre eso, Idrovo et al (2018) refieren lo necesario de: “Hacer notas de prensa con historias de vida positivas y exitosas de la población LGBTI que aporte a cambiar imaginarios sobre este grupo en la población en general” (p.25).

Conforme a los resultados identificados emergen varios retos para la prensa en el ámbito digital, particularmente cuando se trata de contenidos periodísticos sobre la comunidad LGBTIQ+. Los

medios son actores centrales para la sensibilización y aquello necesita partir del reconocimiento y difusión de las diversidades sexuales, no solo en términos de los problemas que enfrentan, sino también de su aporte a la sociedad en lo económico, político, científico o cultural, entre otros. Para ello es importante fomentar la realización de contenidos integrales, es decir, que tomen en cuenta todos los elementos constitutivos de una información relevante: temáticas, titulares, uso del lenguaje, contenidos, imágenes y fuentes. Todos estos elementos manejados desde una perspectiva que priorice y defienda los derechos humanos.

Por último, la comunidad LGBTIQ+, si bien valora como importantes los cambios en la producción informativa, también destacan lo central que es pasar a una siguiente etapa en las narrativas periodísticas: trabajar por una perspectiva que posibilite una adecuada integración social, y aquello podrá darse si tanto el periodista como la propia estructura institucional del medio favorecen la construcción de contenidos orientados al cuestionamiento de la lógica patriarcal y heteronormativa vigente. En torno a ello Bermejo-Berros (2018) argumenta que estos análisis que integran tanto la perspectiva del medio, como de la audiencia necesitan posibilitar la construcción de una respuesta multidimensional y que se concrete en productos mediáticos.

En el escenario quedan planteadas varias dudas e interrogantes sobre el nuevo marco legal que reemplazará a la LOC en Ecuador. Algunas preguntas que quedan planteadas son: ¿en qué medida una nueva ley de comunicación garantizará o limitará el ejercicio y reconocimiento de derechos para la comunidad LGBTIQ+?, ¿qué tan necesario es un marco legal para garantizar un tratamiento informativo acorde a una perspectiva de derechos humanos?, ¿cuál es el rol del activismo en el caso de contenidos informativos sobre la comunidad LGBTIQ+?, y ¿de qué manera el tipo de medio (público, privado o comunitario) incide en la priorización de ciertos temas en la agenda informativa?

Referencias

1. Abreu, C. D. (2014). *Géneros y sexualidades no heteronormativas en las redes sociales digitales* [Tesis de Doctorado, Universidad de Barcelona]. <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/62126>
2. Aguirre Litardo, L. Y. (2017). *Estudio de recepción de las publicidades de Axe y su influencia en la construcción de estereotipos de masculinidad en jóvenes de sexto semestre de la facultad comunicación social de la Universidad de Guayaquil* [Tesis de Doctorado, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/15377/1/Lingner%20Yomira%20Aguirre%20Litardo.pdf>
3. Alcocer Cruz, D.G. (2014). De la Escuela de Frankfurt a la recepción activa. *Revista Razón y Palabra*, (87), 228-245. <https://revistarazonypalabra.org/index.php/ryp/article/view/633/660>
4. Aznar Iñiguez, C. (2018) *Visibilidad y tratamiento del colectivo LGTBI en dos medios nacionales: El País y La Razón* [Tesis de Licenciatura, Universidad Miguel Hernández de Elche]. <http://193.147.134.18/>

bitstream/11000/6922/1/PER_TFG_AZNAR_I%C3%91IGUEZ_CRISTINA.pdf

5. Baroffio, C. (2009). Discriminación a homosexuales en la sociedad. En *Creación y Producción en Diseño y Comunicación. Ensayos Contemporáneos* (pp.25-27) Universidad de Palermo. https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/archivos/138_libro.pdf#page=25
6. Bermejo-Berros, J. (2018). Una propuesta de metodología multidimensional en los estudios de audiencia y recepción. *Anuario Electrónico de Estudios en Comunicación Social “Disertaciones”, 11(1)*, 1-28. <https://revistas.urosario.edu.co/xml/5115/511554775009/index.html>
7. Bryman, A. (2004). Investigación cualitativa sobre liderazgo: Una revisión crítica pero apreciativa. *El liderazgo trimestral*, 15(6), 729-769. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1048984304000840>
8. Cabrera Méndez, M., Codina, Ll. y Salaverría Aliaga, R. (2019). Qué son y qué no son los nuevos medios. 70 visiones de expertos hispanos. *Revista Latina de Comunicación Social*, 74, 1506 a 1520. <http://www.revistalatinacs.org/074paper/1396/79es.html>
9. Cabrera, M.A. (coord.). (2013). *Evolución de los cibermedios. De la convergencia digital a la distribución multiplataforma* (pp. 157–166). Fragua.
10. Carratalá, A. y Herrero Jiménez, B. (2019). La regulación contra el discurso de odio hacia el colectivo LGTBI en los medios: Análisis comparado de diez leyes autonómicas. *RAEIC. Revista de la Asociación Española de Investigación*, 6(12), 58-80. <https://doi.org/10.24137/raeic.6.12.3>
11. Cohen, N. y Gómez Rojas, G. (2019). *Metodología de la investigación, ¿Para qué?*. Editorial Teseo. <https://www.teseopress.com/metodologiadelainvestigacion/>
12. Gómez Orozco, G. (2003). Los estudios de recepción: De un modo de investigar, a una moda, y de ahí a muchos modos. *Intexto, Porto Alegre: UFRGS*, 2(9), 1-13. <https://seer.ufrgs.br/intexto/article/download/3629/4400>
13. Idrovo, J., Cordero, M. I. y Sarmiento, A. (2018). *Análisis comparativo del tratamiento de temas LGBTI en diario El Mercurio de Cuenca, entre el 2015 y el 2017*. Sendas. <http://sendas.org.ec/documentos/ANALISIS%20COBERTURA%20TEMAS%20LGBTI%20EL%20MERCURIO%202015%202017.pdf>.
14. Jakobson, R. (1984). *Lingüística y poética. Ensayos de lingüística general*. Ariel. http://cursobecarios.cuaed.unam.mx/licel/cuarto_semestre/sintaxis_espanol/unidad3/img/Jakobson.pdf
15. Laboratorio de Comunicación y Derechos. (2014). *Índice de vulneración de derechos de los medios*. https://www.cpccs.gob.ec/docs/niceditUploads/tempo/1402502163IVDM_2014.pdf
16. Londoño Carmona, M. y Trujillo Morales, A. (2013). *Análisis del tratamiento periodístico a la información relacionada con la comunidad LGBTI dada por el periódico El País en Cali, agosto 2012-mayo 2013* [Tesis de Licenciatura, Universidad Autónoma de Occidente]. <http://www.observatoriogbt.org.bo/assets/archivos/biblioteca/c1a647c1287641de9864d93b89f067bc.pdf>
17. López Matute, C. G. (2020). *Estudio de recepción del programa televisivo “EXPRESARTE” y su incidencia en la opinión pública de los estudiantes del séptimo semestre de Comunicación Social de*

- la Universidad de Guayaquil* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/49427/1/Estudio%20de%20recepci%3%b3n%20del%20programa%20televisivo%20e2%80%9cEXPRESARTE%e2%80%9d%20y%20su%20incidencia%20en%20la%20opini%3%b3n%20p%3%bablica.pdf>
18. Nazareno Delgado, J. E. (2014). *Discurso periodístico sobre diversidad de género en prensa pública y privada: El caso de El Telégrafo y El Universo* [Tesis de Licenciatura, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1680/1/T-UCSG-PRE-FIL-CCS-33.pdf>
 19. Núñez Caza, S. A. (2017). *El tema LGBTI, entre los encuadres y agendas de la prensa pública y privada: Un análisis sobre la cobertura de la marcha por el orgullo entre El Telégrafo y El Comercio a partir de la vigencia del principio de no discriminación en el Ecuador* [Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales]. <http://hdl.handle.net/10469/12025>
 20. Peñarrieta Bedoya, L. G., Rodríguez Rocha, L. H. y Ramos Condori, K. (2014). Análisis de los contenidos de elementos impresos de la portada de diario *Correo* edición región puno 2012. *COMUNI@CCIÓN: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo*, 5(2), 59-65. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=449844868006>
 21. Rueda Castro, L. (2004). Consideraciones éticas en el desarrollo de investigaciones que involucran a seres humanos como sujetos de investigación. Las investigaciones en terapia ocupacional. *Revista Chilena de Terapia Ocupacional*, (4), 19 - 24. <https://revistateoriadelarte.uchile.cl/index.php/RTO/article/view/158/138https://revistateoriadelarte.uchile.cl/index.php/RTO/article/view/158/138https://revistateoriadelarte.uchile.cl/index.php/RTO/article/view/158/138>
 22. Ruiz, A. y Albertini, E. (2008). Fuentes periodísticas: concept, clasificación y modos de uso. *Revista Tram[p]as de la Comunicación y la Cultura*, (60), 14-25. <https://perio.unlp.edu.ar/ojs/index.php/trampas/article/view/6853>
 23. Tapia Briones, D. G. (2020) *Análisis de recepción de contenidos de la comunidad LGBTI en página web del diario El Universo y su influencia en la opinión pública de los estudiantes de comunicación de la Universidad de Guayaquil, en el 2019* [Tesis de Licenciatura, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/49183/1/An%3%A1lisis%20de%20recepci%3%B3n%20de%20contenidos%20de%20la%20comunidad%20LGBTI%20en%20p%3%A1gina%20web%20del%20diario%20EL%20UNIVERSO%20y%20su%20influencia%20en%20la%20opini%3%B3n%20p%3%BAblica%20de%20los%20estudiantes%20de%20comunicaci%3%B3n%20de%20la%20Universidad%20de%20Guayaquil%2C%20en%20el%202019.pdf>
 24. Vásquez Santibáñez, M.B. y Carrasco Gutiérrez, A. M. (2017). Género, cuerpo y heteronormatividad. Reflexiones desde la antropología. *Interciencia*, 42(9), 616-622. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=33952909011>
 25. Ventura, R. (julio, 2016). Audiencia LGBT y sus percepciones sobre los “media safe spaces” [Ponencia]. V Congreso Iberoamericano de Comunicación “*Comunicación, Cultura y Cooperación*”, Madrid, España. https://www.cac.cat/sites/default/files/202001/Rafael_Ventura_2nPremi_XXXIedicio.pdf <https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias%20Estudios%20de%20Genero%20T-II/22.pdf>
 26. Wences-Acevedo, R. (2016). *Heteronormatividad y matrimonio entre personas del mismo sexo*. Ecorfan.

<https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias%20Estudios%20de%20Genero%20T-II/22.pdf>

27. Zeballos Manosalvas, S. D. (2017). *La percepción de la población GLBTI en Guayaquil acerca de la representación que sobre ella hacen los medios de comunicación escritos de circulación nacional* [Tesis de Licenciatura, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/8956>.

Bryan Josue Naranjo Navas

bjnaranjo@uoc.edu

Universitat Oberta de Catalunya
Facultad de Economía y Empresa
(Barcelona – España)

ORCID: 0000-0001-5848-5563

Cumandá Navas Labanda

anavas@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo
Facultad de Educación, Humanidades y Tecnología
(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0000-0002-7818-4845

Christian Paúl Naranjo Navas

cnaranjo@unach.edu.ec

Universidad Nacional de Chimborazo
Facultad de Educación, Humanidades y Tecnología
(Riobamba - Ecuador)

ORCID: 0000-0003-1532-203X

**LA BOLSA DE VALORES
Y SU ROL EN EL CAPITALISMO**

*THE STOCK MARKET
AND ITS ROLE IN CAPITALISM*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.06>

Recibido: 25/07/21

Aceptado: 22/10/21

Resumen

Se presenta una revisión teórica e histórica de los fundamentos del capitalismo y una de sus instituciones más representativas, la bolsa de valores. ¿Son las bolsas de valores esenciales para el capitalismo? Para ello, se analizó la funcionalidad de las bolsas de valores en el capitalismo, vistas dentro del contexto del desarrollo empresarial, del desarrollo económico y de las crisis económicas internacionales. Se realizó una revisión bibliográfica, histórico-analítica y descriptiva para evaluar los beneficios y peligros de su existencia. Se ha encontrado que a pesar de los riesgos evidentes y crisis económicas que han surgido desde las burbujas financieras, a largo plazo, las bolsas de valores son importantes para el fortalecimiento de los sistemas económicos como para el desarrollo de las empresas al generar incrementos en los ahorros, en las inversiones, en el número de empleos y, en general, en el bienestar de la sociedad.

Palabras clave: Bolsa de valores, capitalismo, desarrollo económico, crisis económica, desarrollo empresarial.

Abstract

The essay presents a theoretical and historical review of the foundations of capitalism and one of its most representative institutions, the stock market. The research problem is: are stock exchanges essential for capitalism? For this, the functionality of the stock exchanges in capitalism was analyzed, seen within the context of business development, economic development, and international economic crises. A bibliographic, historical-analytical, and descriptive review was carried out to evaluate the benefits and dangers of its existence. It has been found that despite the apparent risks and economic crises that have arisen from the financial bubbles, in the long term, stock exchanges are essential for the strengthening of economic systems as well as for the development of companies by generating increased income, savings, investments, the number of jobs and, in general, the welfare of society.

Key words: Stock exchange, capitalism, economic development, economic crisis, business development.

LA BOLSA DE VALORES Y SU ROL EN EL CAPITALISMO

THE STOCK MARKET AND ITS ROLE IN CAPITALISM

Introducción

El capitalismo tiene una larga tradición en la literatura económica como el sistema que se ha masificado en occidente. Para Aurelian-Petrus Plopeanu (2016), el capitalismo tiene un punto de inicio muy claro, a decir, la Reforma Protestante, mediante la cual los vínculos políticos y científicos con la iglesia fueron quebrantadas mientras, al mismo tiempo, se genera un espacio de libertad que se plasma en varias áreas visibles de las ciencias como la Revolución Científica, el Renacimiento, y, posteriormente, la Ilustración. Estos eventos históricos influyen la modernidad y occidente en su conjunto, plasmando el capitalismo con el sistema de libertades económicas que proponen una mejora sustancial en el desarrollo económico de las naciones.

Para otros académicos como Maxine Berg (2006), las ideas sobre el capital y su influencia en las sociedades aparecen a partir del siglo XVIII, cuando el comercio internacional crece a partir de las colonias europeas, y cuando se empieza fundamentan las bases pragmáticas para la generación de los primeros teóricos del capital como los mercantilistas, los fisiócratas y, luego, con la influencia de los escritos de Adam Smith, Thomas Malthus y David Ricardo. Estos escritos vienen de la mano del desarrollo de liberalismo como teoría política que sirve como cuna para la generación de las democracias liberales, que tienen sus bases en la libertad, en la protección de la vida, en la defensa de los derechos humanos, en el estado de derecho y en elecciones libres.

Por otro lado, en el siglo XVI crecía como práctica en el comercio, sobre todo en los Países Bajos, Francia y Gran Bretaña, la utilización de bonos, en forma de cheques, y su intercambio como forma de pagos. Este uso se fue extendiendo en Europa hasta formar los fundamentos para la generación de bancos centrales en el siglo XVII y para la generación de bolsa de valores.

A principios del siglo XVII se crea la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en Ámsterdam (Clulow y Mostert, 2018) la cual se dedicaba a la organización de varias actividades comerciales en Asia, designando la creación de ciertos monopolios. Luego, a principios del siglo XVII, se genera el Acuerdo de Buttonwood mediante el cual varias personas de negocios se dedicaban a comercializar acciones y bonos, lo que se considera como los principios de la Bolsa de Valores de Nueva York. A finales del siglo XVIII, se crea la Bolsa de Valores en Filadelfia siendo su función la expansión del sector financiero estadounidense.

La crisis de 1929, conocida con la Gran Depresión, llevaría a cuestionar la funcionalidad de las bolsas de valores dentro del capitalismo y como un elemento que puede, por lo contrario, generar debilidades dentro de las fortalezas económicas de las naciones. En las últimas décadas, estas argumentaciones surgieron con fuerza después de la crisis del mercado de valores inmobiliario en

el 2008, depresión que afectó a otros elementos de la economía como el sector financiero y el de comercio exterior.

Así, la relación entre las bolsas de valores como elemento del capitalismo se desenvuelve de forma histórica desde hace cuatro siglos, relación que abre el espacio para la propuesta de un uso evidente, funcional y eficiente dentro del capitalismo, por un lado, y, por otro lado, la acusación de ser vista como un apéndice que daña el sistema capitalista y que crea sistemas débiles dentro de las economías de las naciones.

El artículo comienza con el siguiente problema de investigación: ¿son las bolsas de valores esenciales para el capitalismo? Para poder responder el problema planteado, se ha trazado como objetivo principal analizar la funcionalidad de las bolsas de valores en el capitalismo, vistas dentro del contexto del desarrollo empresarial, del desarrollo económico, y de las crisis económicas internacionales. Como se verá en los epígrafes siguientes, a pesar de los riesgos evidentes y crisis económicas que han surgido desde las burbujas financieras a largo plazo, las bolsas de valores son importantes para el fortalecimiento de los sistemas económicos, como para el desarrollo de las empresas.

Metodología

El presente ensayo realiza una revisión analítico-descriptiva de los argumentos más comunes, a favor y en contra de la utilidad de las bolsas de valores. Esta revisión toma en consideración un camino analítico, en tanto cada argumento es visto dentro de su contexto histórico y político, y es analizado en contraste con investigaciones previas. Los argumentos a favor surgen de la larga tradición económico-liberal, mientras que los argumentos en contra provienen del bando antagónico representado por las distintas versiones socialistas.

Se han considerado dos criterios para la inclusión de los argumentos. Primero, aquellos argumentos cuyas conclusiones se basen en una metodología cuantitativa, sea bien con estudios de casos representativos, o con un enfoque en grupos de países o regiones. Segundo, argumentos que provengan de una revisión histórica de las causas y efectos de la existencia de la bolsa de valores. Sin embargo, previa a la revisión analítico-descriptiva, se establecen las bases teóricas del capitalismo, como marco referencial.

Para alcanzar el propósito del escrito se revisa primero los fundamentos teóricos del capitalismo, desde su concepción histórica, así como pragmática y teórica. Luego, se revisan los argumentos en favor de existencia de la bolsa de valores en dos secciones: primero, los argumentos que provienen

de la funcionalidad de la bolsa de valores en el sector empresarial; segundo, los que provienen de la funcionalidad de la bolsa de valores en la economía. Finalmente, se analizan los argumentos en contra de la existencia de la bolsa de valores sustentados en las crisis económicas más importantes de los últimos dos siglos.

El artículo asume a priori la validez teórica y las conclusiones alcanzadas por Bakshi y Chen (1996), Levine y Zervos (1996), Boubakari (2010), y Pan y Mishra (2018), quienes afirman que, a pesar de los peligros que puedan surgir de la existencia de las bolsas de valores, los beneficios de su funcionalidad sobrepasan en mucho los riesgos. Además, queda claro en su argumentación que este instrumento del capitalismo conlleva a numerosas formas creativas de desarrollo de las naciones y multiplicación de la riqueza privada.

Naturaleza del capitalismo

Aunque las formas de capitalismo pueden ser vistas a partir de sistemas de mayor desregulación (EEUU); estado de bienestar (Europa del Norte), capitalismo de estado (China), capitalismo periférico (Latinoamérica), etc., este epígrafe revisará de forma general la naturaleza del capitalismo sin detenerse en cada posible forma, porque el trabajo terminaría siendo demasiado extenso.

Los mercados de valores se han desarrollado rápidamente en todo el mundo, sobre todo en el lado occidental, donde el capitalismo emerge como sistema económico predominante en las últimas centurias. La mayoría de los escritos que estudian la relación entre la bolsa de valores, el desarrollo empresarial y el desarrollo económico, defienden que los mercados de valores influyen positivamente. Los casos en los que esta relación es inversa pueden ser entendidos por otras variables, como economías limitadas, sistemas legales inestables, poca transparencia pública, débil protección a la propiedad privada y corporativa.

A partir de las subsecciones presentadas a continuación, se examinan los argumentos más comunes, a favor y en contra del provecho de las bolsas de valores. La revisión propuesta lleva a proponer conclusiones a favor de la utilidad de los mercados de valores, a pesar de los posibles riesgos que surgen de la misma naturaleza de su funcionalidad. Así, se toman en cuenta los ciclos espirales de crecimiento de todo sistema capitalista, dentro de los cuales la tendencia de crecimiento económico, así como de multiplicación de la riqueza, es evidente.

De acuerdo con Jahan y Mahmud (2015, p. 44), en una economía de corte capitalista, el capital, como son fábricas, minas o ferrocarriles, “pueden ser de propiedad y control privados, el trabajo se compra a cambio de salarios monetarios, las ganancias de capital se acumulan para los propietarios

privados y los precios asignan el capital y el trabajo entre usos en competencia”. Para los autores, los principios del capitalismo son: propiedad privada; interés propio; competencia y libertad de empresa; determinación libre de precios; libertad del consumidor; papel limitado del gobierno. Estos principios han sido construidos en el tiempo, debatidos, algunos han evolucionado desde su presentación inicial, y otros se han fortalecidos. El capitalismo es una construcción teórica y dialéctica de larga data, algunos autores lo encuentran a partir de la reforma protestante (Cavalcanti Parente y Zhao, 2007; Jones, 2019), otros autores lo encuentran a partir de la ilustración y la modernidad (Vargas, 2019; Chamorro, 2021).

Sobre la propiedad privada, es un principio desarrollado desde el derecho natural por pensadores como Francisco de Vitoria y Luis de Molina, cuyos avances fueron utilizados por John Locke o Adam Smith, a fin de establecer elementos legales de protección de unos de los principios básicos del capitalismo, la protección de la propiedad del trabajo, es decir, el producto del trabajo tiene la pertenencia al actor del trabajo. Por ello, las protecciones legales permiten que los productores sean éstos: agricultores, artesanos, empresarios o cualquier persona natural. Productores o consumidores que posean bienes que no pueden ser enajenados arbitrariamente.

Sobre el interés propio, basado en los avances teóricos de Adam Smith (1776) en su famoso libro *La Riquezas de las Naciones*, el interés propio genera la búsqueda de ganancias por parte del empresario o la búsqueda de mejores servicios o productos por parte de los compradores. Es esta misma búsqueda del beneficio personal que incluye el beneficio a los más allegados, es decir a la familia o a los amigos. Así, que el beneficio propio termina fundamentándose en el individuo, pero se esparce al núcleo de la sociedad, es decir a la familia, y por ende se esparce a toda la sociedad. Por ello, el interés propio beneficia a la sociedad en su conjunto.

Sobre la competencia, el capitalismo está basado en la idea de la libre competencia y de la libertad en adquisición o compra de bienes y servicios. La libertad en la competencia permite que los productos mejoren en su calidad y mejoren sus precios, porque la rentabilidad es fundamental para la existencia de las empresas. Por el lado de los compradores, la libertad para adquirir productos está basada en la idea racional de mejor calidad a menores precios. De este modo, cuando la competencia por el lado de la oferta es alta, los consumidores pueden ejercer su libertad de forma más extendida. Así, la libertad de mercado maximiza el bienestar social.

La libertad de mercado sirve como un mecanismo para la determinación de los precios de manera autónoma, a través de las interacciones entre compradores y vendedores. Esta libertad también permite que los clientes puedan comprar diferentes productos, los inversores pueden emprender empresas más lucrativas, y los trabajadores pueden dejar sus trabajos por una mejor paga. Así, tanto los compradores, como los vendedores, y los trabajadores, son beneficiados por la competencia y

la libertad, las cuales permiten los intercambios de forma espontánea.

La última característica esencial del capitalismo es el papel del gobierno, considerado como limitado en su naturaleza y responsable de pocas funciones, a saber: la defensa interna y externa de la nación, a través de las fuerzas policiales y las fuerzas militares; la obra pública; y, la administración de la justicia (Botticelli, 2018). A causa de las limitaciones que tiene el gobierno, diversas formas de capitalismo pueden surgir y dar espacio a una rápida desregulación del mercado. Sin embargo, al mismo tiempo, los peligros inherentes al capitalismo también aumentan en riesgo, como la formación de monopolios, la violación a los derechos humanos o la poca atención a los menos favorecidos.

En términos conclusivos, el capitalismo es el mecanismo de asignación de recursos a través de decisiones individuales tomadas por productores y consumidores, los productores y consumidores responden a señales públicas, como los precios, que funcionan automáticamente, ya que son el resultado de decisiones de compra y venta individuales agregadas. La asignación de recursos es el resultado de decisiones individuales tomadas por productores y consumidores, “los productores y consumidores responden a señales públicas, como los precios, que funcionan automáticamente, ya que son el resultado de decisiones de compra y venta individuales agregadas” (Bellanca, 2013, p.59).

De ahí que en el mercado cualquiera planifique o gobierne; el mecanismo de coordinación es descentralizado y voluntario. Así, el supuesto es que la sociedad, a pesar de fricciones, desequilibrios y desigualdades evidentes, puede interpretarse como un sistema igualitario en el que cada sujeto es recompensado según sus méritos. Los precios dan incentivos que llevan a los individuos a elegir comportamientos que les son ventajosos y, con alguna otra condición, eficientes.

Bolsa de valores y su funcionalidad en las empresas

En principio, la bolsa de valores en una nación sirve como un medio de ingreso de nuevos recursos a las compañías que cotizan acciones en bolsa, incrementando el capital. A decir, la venta de nuevas acciones de una industria significa el aumento de inversiones que ayuden en la productividad, en la reducción de costes y en el aumento de ventas. Todo esto significa que las utilidades de las compañías aumentarán de forma constante y sistemática. Esta forma de pensar en el mercado de valores es una vía recurrente para mantener la estabilidad financiera de las compañías más grandes y con mayores riesgos, pero, al mismo tiempo es una vía que ayuda al crecimiento de fuentes de trabajo, así como a la estabilidad laboral y al aumento de salarios sostenibles.

Cuando las grandes compañías logran vender acciones en la bolsa de valores, aumentan sus ingresos de una forma considerable, en un corto período de tiempo. Estos nuevos insumos son pensados para el incremento en infraestructura, a fin de mejorar las bases tecnológicas de una empresa para la adquisición de más insumos, o para solventar gastos inesperados. En la mayoría de los casos este incremento de ingresos ayuda a la productividad, porque requiere como resultado de la inversión una disminución de costes de producción a través de nueva tecnología, o a través de las economías de escala. Al mismo tiempo, aquellos compradores de bonos esperan una tasa del retorno sostenible en el tiempo, este riesgo involucra una decisión racional sobre la efectividad de una inversión en la bolsa de valores.

De acuerdo con Rafal Wolski (2017, p.15), “un análisis más detallado de las relaciones riesgo-rendimiento muestra que los bienes raíces suelen ser más eficaces como vehículo de inversión que las acciones”, a decir: las inversiones en la bolsa de valores tienen menos riesgo que las inversiones en bienes raíces. Sin embargo, las tasas de retorno también varían, mientras en la bolsa de valores hay una tasa menor, en bienes raíces las tasas son mayores. Esto nos muestra que las inversiones en bolsa de valores tienen un riesgo considerable. Sin embargo, las tasas de retorno no son tan altas como se quisiera. A pesar de aquello, las inversiones en bolsa de valores corresponden a dos propósitos fundamentales: primero, el aumento del capital de la empresa; segundo, la tasa de retorno de los inversionistas.

Además, es indudable que las inversiones en la bolsa de valores se comportan como una estructura funcional de apoyo al incremento de la productividad, sea ésta a través de un aumento del capital para la compra de insumos a mejores precios, a través de mejoras en la infraestructura, o a través de mejoras tecnológicas. En el caso de la compra de insumos, los precios se reducen cuando la inversión aumenta, es decir, si una industria aumenta su capital para la compra de insumos, lo más probable es que obtenga una reducción en los precios. En el caso de las mejoras en infraestructura y mejoras tecnológicas, las industrias tienden a comprar nueva maquinaria o nuevos softwares que les permita mejorar la productividad a través del reemplazo de sus maquinarias viejas o de equipos de informática desactualizados.

Para que una compañía mejore su situación económica en inversiones, los precios de sus acciones deben ser competitivos en la bolsa de valores, es decir, si su precio es superior a la expectativa del mercado es posible que el resultado sea un fiasco en el aumento del capital, y por ende en el aumento de las inversiones. De acuerdo Gilchrist y Zakrajsek (2007), el aumento del costo de bonos o acciones puede reducir significativamente las inversiones y el monto total del capital. De acuerdo con sus proyecciones, el aumento de un punto en el costo de las acciones puede representar la reducción en la tasa de inversión de 50 puntos.

Forti, Yen-Tsang y Peixoto (2011) amplían la literatura empírica a través de una muestra de 50

países, economías emergentes hasta desarrolladas. La regresión múltiple empleada en doce factores pertenecientes al Índice de Desarrollo Humano, a las Habilidades Gerenciales de Emprendedores y Democracia del País, concluye que uno de los factores que influye con la evolución de la empresa es la fortaleza de una bolsa de valores. Sin embargo, dejan en claro que el modelo también coloca enorme importancia a “la adaptabilidad de las empresas y la apertura de un país” (p.351).

Las economías de escala funcionan a largo plazo a través del aumento del capital, sin un aumento en las inversiones las economías de escala funcionan sólo a corto plazo. Esto quiere decir que si las empresas no logran incrementar el capital llegarán a un punto límite de producción del cual no podrán pasar, y si lo intentan hacer sin aumentar las inversiones su productividad reducirá sistemáticamente. Por ello, es indispensable el aumento del capital a través de las captaciones de más inversiones, lo que puede ocurrir con inversionistas individuales o con la apertura a inversiones pequeñas, pero multiplicadas en miles.

En el caso Latinoamericano, las primeras bolsas aparecieron a finales del siglo XIX, como la brasileña, la mexicana, argentina, ecuatoriano o chilena, el gran auge se encuentra en el siglo XX, con el fortalecimiento cooperativo e institucional. Las bolsas en América Latina han tenido la función primordial de captación de fondos para el financiamiento de la industria nacional (Creamer, 1991, p.34). En el caso ecuatoriano los mercados bursátiles han sido históricamente incipientes, dedicados al mercado primario, a decir, la venta inicial de un valor del mercado de capitales a los inversionistas.

De acuerdo con Creamer (1991), desde mediados de la década de los ochenta del siglo XX, los documentos de mayor presencia en Ecuador son las cédulas hipotecarias, documentos avalados, bonos del Estado, pólizas de acumulación. Aunque en el siglo XX, el sector seguía cierto crecimiento paupérrimo, promulgando la captación de inversiones, en el siglo XXI se fortalece a partir de normativas legales que la respaldan, la dolarización, y el segundo boom petrolero, las operaciones de las bolsas de valores “representan más del 78% de las negociaciones totales a escala nacional” (Cadena, Pinargote, & Solórzano, 2018, p.573).

Es a partir del siglo XXI que, en el caso de Ecuador, los mercados de valores corresponden directamente con la búsqueda de recursos económicos que han permitido el desarrollo del sector empresarial, industrial y comercial. Sin embargo; a pesar de los beneficios disponibles, de acuerdo a González y Nieto (20116), las medianas y pequeñas empresas permanecen ausentes por su miedo y desconocimiento de la funcionalidad de las bolsas de valores.

Si bien queda claro que la bolsa de valores se ha introducido de forma lenta en el mercado de Ecuador, también es evidente que ésta queda relegada a las empresas más grandes del país. Las

empresas medianas y pequeñas no han entrado de forma masiva a esta forma de financiamiento también a causa de una extendida costumbre de generar asociaciones familiares. Ortiz et. al. (2019) argumenta que la construcción de empresas familiares en Ecuador es un proceso sistemático que involucra diversos sectores que van desde lo público, privado, asociaciones, fundaciones, etc.

Bolsa de Valores y su funcionalidad en la economía

La funcionalidad de las bolsas de valores en la economía se observa en el crecimiento de fuentes de trabajo, así como en la estabilidad laboral y al aumento de salarios sostenibles. Estos elementos contribuyen al aumento del consumo y del ahorro: por un lado, el consumo porque la estabilidad laboral, así como las fuentes de trabajo y el aumento de salarios, permite que los trabajadores puedan gastar no sólo en sus necesidades básicas, sino también en deseos personales; por otro lado, el aumento del ahorro abre el espacio para la creación de emprendimientos micro que permiten la independencia laboral de personas, además, el ahorro permite solventar crisis familiares, sean éstas de salud, de deuda, de estudios, o calamidades en general.

De acuerdo con Boubakari (2010, p.15), al estudiar la Unión Europea de 1995 a 2008, afirma que “el crecimiento del mercado de valores y el crecimiento económico tienen una relación a largo plazo. Revela que la liquidez del mercado de valores ayuda a mejorar la economía futura”, además cree que los hallazgos son consistentes con el consenso de autores sobre la relación entre el desarrollo del mercado financiero y el crecimiento económico.

Un mercado de valores eficiente contribuye en atraer más inversión al financiar proyectos productivos que conducen al crecimiento económico, movilizar el ahorro interno, asignar la competencia del capital, reducir el riesgo mediante la diversificación y facilitar el intercambio de bienes y servicios. Estos elementos se componen en un fundamento sólido para el desarrollo económico de cualquier nación, tomando como marco de entendimiento el aumento de la productividad y la eficiencia financiera.

Muchos de los compradores de bonos de gobiernos o acciones de empresas los utilizan como formas de ahorro para un futuro inesperado, a veces este futuro puede ser de corto plazo o a veces de largo plazo. En el caso de los bonos de gobierno, estos tienden a ser de mediano y largo plazo, en un periodo de cinco, 10 o incluso 25 o 30 años, con una tasa de interés que depende del riesgo país. La rentabilidad dependerá de cuan riesgoso es la inversión en un determinado país: los países con mayor riesgo tienden a presentar bonos con una mayor tasa de interés, mientras que los países de menor riesgo colocan bonos en el mercado con una menor tasa de interés.

Los bonos del gobierno son una transacción que beneficia a las dos partes. Por un lado, los gobiernos pueden hacerse de un dinero de forma rápida que puede ser utilizado como capital en inversiones productivas; sin embargo, este dinero también puede ser utilizado en gasto y consumo en cuyo caso la prosperidad es a muy corto plazo y no es sostenible. Los gastos de consumo ayudan a patrocinar gobiernos populistas que requieren de apoyos electorales inmediatos, mientras que los gastos de inversión productiva llevan tiempo en general rentabilidad, la cual se ve de forma constante y sistemática, pero no se lo observa como una prosperidad inmediata.

Por otro lado, los compradores de bonos se benefician de la transacción porque, sea a corto, mediano o largo plazo, recibirán su dinero de vuelta más la retribución que se presenta bajo la forma de intereses, esta retribución puede ser muy alta en caso de países con alto riesgo, o puede ser baja en caso de países estables. En las retribuciones altas, el riesgo puede llegar a convertirse en un default de la deuda, porque normalmente los países autoritarios y populistas tienden a acusar al sector externo de los problemas estructurales internos.

En el caso de inversiones de alto riesgo, cuando los países deciden no realizar sus pagos de los bonos nacionales, las dos partes de la transacción pierden porque, aunque el país X ya recibió los dineros de un cierto bono, cualquier nueva transacción vendrá con un mayor interés por ser un país más riesgoso o, incluso, las fuentes de deudas se reducirán o desaparecerán. Por el otro lado, los tenedores de los bonos no recibirán el dinero que esperaban, en el tiempo que pretendían, sino que serán obligados a negociarlos a menores precios en el mercado. En este escenario, aunque los gobiernos populistas reciben un apoyo inmediato, mediano y largo plazo, sus deudas son más caras y su desarrollo aún mucho más lento.

En el caso de las transacciones de acciones de una determinada empresa también pueden ser vistas como ahorro, porque los compradores esperan el tiempo exacto para poder negociar nuevamente las acciones y generar ganancia, a través de esta nueva negociación. Ver la compra de acciones como una forma de ahorro actualmente funciona sólo a corto plazo, porque la inestabilidad y riesgos del entorno social y político no permiten prever la evolución de los precios de las acciones de las empresas. Por ello, las transacciones de las acciones son inmediatas y en muy pocos casos se puede visualizar transacciones a largo plazo.

En cualquiera de los casos, sea a través de bonos del Estado, o sea a través de la comercialización de acciones de una empresa, las bolsas de valores generan ganancias mutuas que pueden ser repartidas en la economía y que pueden beneficiar a la sociedad en su conjunto. En el caso de los bonos del Estado, los gobiernos reciben dinero que pueden ser utilizados en gastos de inversión, este gasto de inversión permitirá incrementar las fuentes de trabajo y abrirá la puerta para la obtención de una mejora en la estabilidad laboral, todo esto depende del tipo de inversión.

Si la inversión de un gobierno es a corto plazo, con una rentabilidad alta, cómo por ejemplo las inversiones en construcción o infraestructura, las ganancias son altas, los salarios también y el crecimiento de las fuentes de trabajo es evidente a corto plazo, pero, cuando la construcción termina, los beneficios a los trabajadores también desaparecen momentáneamente. En este tipo de inversiones, los gobiernos mantienen programas de construcción constante que permiten que la terminación de beneficios sea únicamente momentánea.

En el caso de las inversiones a largo plazo, el dinero que reciben los estados a través de los bonos permite la generación de sistemas estables de negocios porque pueden ser utilizados para el apoyo a la industrialización de un determinado sector, o porque pueden ser utilizados como créditos financieros para la generación de nuevos mercados o nicho de negocios. En este caso, los bonos del estado sirven para el desarrollo económico de una nación porque mejoran la estabilidad laboral, así como aumentan las fuentes de trabajo y permiten que en un mediano plazo los salarios también crezcan.

Por otro lado, las acciones de las empresas proveen de al menos cuatro fuentes de beneficios: la primera, para la empresa; la segunda, para los compradores de las acciones; tercero, para los trabajadores de la empresa; cuarto, para los clientes de la empresa. En el caso de las empresas, porque provee de un dinero inmediato que puede ser utilizado como capital de inversión visto en la mejora de la infraestructura, de la tecnología, o del modelo de negocios.

Los compradores de las acciones se benefician en la transacción que realizan en un corto plazo, cuando los precios favorezcan una nueva compra o venta. Este modelo abre una vía para que los compradores de acciones mejoren su situación económica y, por ende, mejoren la situación de sus personas dependientes. Sin embargo, este tipo de transacciones también tienen un alto riesgo porque los precios fluctúan dependiendo de eventos actuales, decisiones políticas o problemas sociales.

Los trabajadores de la empresa se benefician de la venta de acciones porque la inversión en capital puede generar nuevas plazas de trabajo, o puede generar una mejora en la productividad, con una mayor rentabilidad y, por ende, con la posibilidad de un aumento de sueldos. Sí, un mejor desempeño de la empresa significa una mejor situación laboral. Por el otro lado, una empresa que no mejore su productividad se traduce en una situación laboral estancada o perjudicada en el tiempo.

Los clientes de una empresa se benefician de sus mejoras porque obtienen una mejor calidad en sus productos y porque el aumento del capital, que ha conducido a una mejor tecnológica y una mejor infraestructura, abre el espacio para que los precios de los bienes de una empresa sean competitivos. Así, los clientes obtienen sus beneficios a través de la compra de productos con mejor calidad y con precios competitivos.

La funcionalidad de la bolsa de valores en el desarrollo económico es trascendental cuándo es visto como un medio de transacciones de bonos o de acciones. En ambos casos la sociedad en su conjunto se beneficia, teniendo siempre en consideración que hay riesgos inherentes como las inestabilidades políticas, así como los cambios y fluctuaciones de precios en un mercado cuyo contexto social es inestable. Cuando se toman en cuenta los posibles beneficios y los riesgos, es indudable que los beneficios son mayores y más sostenibles que los riesgos de la existencia de las bolsas de valores. Así su funcionalidad de la economía está basada en la fluidez en las transacciones, y en las limitaciones legales para evitar la mayor cantidad de riesgos.

Levine y Zervos (1996) se preguntan si ¿es el sistema financiero importante para el crecimiento económico? Responden: una línea de investigación sostiene que no lo es; otra línea destaca la importancia del sistema financiero para movilizar ahorros, asignar capital, ejercer control corporativo y facilitar la gestión de riesgos. Además, “algunas teorías proporcionan una base conceptual para la creencia de que los mercados de valores más grandes y eficientes impulsan el crecimiento económico” (p.323).

Un caso de estudio importante es el de Nigeria. Nurudeen (2009, p.2) llega a la conclusión de que “el desarrollo del mercado de valores (capitalización de mercado) contribuye positivamente al crecimiento económico”, además recomienda la eliminación de impedimentos al desarrollo del mercado de valores en forma de barreras fiscales, legales y regulatorias; mejorar del sistema de negociación para aumentar la facilidad con la que los inversores pueden comprar y vender acciones; desarrollo de la infraestructura de la nación para alentar a las empresas a crecer y aumentar la facilidad con la que aumentan la capitalización.

De igual forma, Oseni, Akpa y Aberu (2018) investigaron el impacto del mercado de valores en el crecimiento económico en Nigeria de 1981 a 2016, a través de un modelo de ecuaciones simultáneas. Los autores encuentran que “el mercado de valores estimula positivamente el crecimiento económico en Nigeria” (p.3). Por lo tanto, existe un efecto positivo y significativo entre el mercado de valores y el crecimiento económico.

El caso de Nigeria muestra que el mercado de valores influye en el crecimiento económico del país, mediante el empleo del enfoque de corrección de errores como las barreras fiscales, legales y regulatorias. Estas políticas restaurarían la confianza de los participantes del mercado de valores y salvaguardará, a través de una comisión público-privada de control, el interés de los accionistas mediante el control de las prácticas rigurosas de los operadores del mercado.

Kirankabes y Basarir (2012) presentan el caso de Turquía por medio de estudian la relación de causalidad entre el crecimiento económico y el índice ISE 100 (Bolsa de Valores de Estambul).

Las pruebas de causalidad de Granger muestran que existe una relación de largo plazo entre el crecimiento económico y el Índice ISE 100, y una relación de causalidad unidireccional con el ISE 100 hacia el crecimiento económico. Los hallazgos del “Modelo de Corrección de Error Vectorial han verificado que existe una relación de causalidad unidireccional desde el ISE 100 hacia el Producto Interno Bruto” (p.144).

Con relación a la región de Europa Central y Sudoriental, en el período 2002-2012, Lanzarov, Miteva-Kacarski y Nikoloski (2016), a partir de modelos de regresión de panel y un modelo de panel dinámico, los resultados indican que la evolución del mercado de valores es positiva y está significativamente correlacionada con el crecimiento económico. El “impacto positivo del desarrollo del mercado de valores sobre el crecimiento económico no se debe a posibles sesgos inducidos por variables omitidas, simultaneidad o causalidad inversa” (p.79). El análisis sugiere que el mercado de valores aún está subdesarrollado y enfrenta una serie de desafíos como la integración regional del mercado de capitales y la armonización de los marcos legales.

Finalmente, Tasmaganbetov, et al. (2018) aclara que la mayoría de las investigaciones encuentran una alta relación entre los mercados financieros mundiales y el desarrollo y el crecimiento económico. Los autores consideran un grupo de 60 países de ingresos bajos, medios y altos, en este grupo se incluye 10 países de América Latina, a saber: El Salvador, Bolivia, Guatemala, Colombia, Costa Rica, Argentina, México, Perú, Brasil y Uruguay. En general, “los resultados demostraron una pequeña tendencia positiva en la relación de las variables tomadas” (p.26).

Las conclusiones más importantes del estudio de Tasmaganbetov, et al, se encuentra en la diferenciación de grupos de países por ingresos. En los países de ingresos bajos y medianos bajos, los mercados de valores contribuyeron escasamente al crecimiento económico, porque el tamaño y la liquidez de los mercados de valores en los países en desarrollo no eran determinantes; los países de los grupos de ingresos medios altos y altos los mercados de valores influyen considerable y positivamente sobre el crecimiento.

Con esta revisión, queda claro que la mayor parte de la literatura está de acuerdo con la correlación entre la funcionalidad de las bolsas de valores y el desarrollo económico. El consenso nos lleva a afirmar que sí existe una fuerte asociación empírica entre el desarrollo del mercado de valores y el crecimiento económico a largo plazo. Las diversas regresiones, así como hipótesis y teorías de crecimiento, sugieren que las actividades de los mercados de valores están altamente relacionadas con el crecimiento económico a largo plazo. Sin embargo, en el siguiente epígrafe se revisan los argumentos más importantes que encuentran perjudicial la existencia de los mercados de valores en el desarrollo empresarial y económico.

Bolsa de valores y su relación con las crisis económicas

La funcionalidad y posible relación de las bolsas de valores con el desarrollo económico, o con el desarrollo empresarial, ha sido por largo tiempo criticada a raíz de varias crisis económicas que han surgido desde el mismo seno del mercado de valores. Estas crisis económicas han sido utilizadas como discursivas políticas e ideológicas para proponer nuevas sendas de desarrollo que incluyan el control o incluso eliminación de los mercados de valores, o que eliminen por completo el sistema capitalista. Estas estrategias son evidentes en el caso de América Latina en la promulgación del comunismo en Cuba a través de la revolución cubana y su influencia en otras revoluciones de América Latina, o como por ejemplo en el caso de Venezuela a través de la revolución bolivariana, la cual coloca al comandante Hugo Chávez como su principal líder político.

Por un lado, nos encontramos con las críticas surgidas a partir de la Gran Depresión de 1929, lo que dio como resultado varios intentos políticos de independencia de países y regiones, como por ejemplo las ideas de Cepalinas de Raúl Prebisch (1986) y Hans Singer (1950) sobre nuevos procesos de industrialización y sustitución de importaciones que intenten crecer desde dentro y que eviten los impactos de la economía internacional. Por otro lado, ya en el siglo XXI, nos encontramos con la crisis inmobiliaria de 2008, que afectó especialmente a países como Estados Unidos y España, pero que, sin embargo, su afectación se esparció por varias regiones del mundo como a América latina.

La Gran Depresión de 1929 surge de la sobre valoración de las acciones de las empresas que, en un relativo corto tiempo, y a través de múltiples transacciones que parecían exitosas porque generaban rentas altas, quebraron de forma importante el sistema financiero de Estados Unidos y, a partir de ello, el quebrantamiento de la economía americana. Esta crisis se esparció al resto del mundo a través del sector externo, como el gran consumidor del mundo tenía problemas económicos, las exportaciones de los países, sobre todo de países en vías de desarrollo, se detuvieron súbitamente.

La Gran Depresión causó que todo el planeta entre en una crisis que duraría alrededor de una década. Estados Unidos representaba alrededor de la mitad de las exportaciones de la región latinoamericana, entonces, es entendible que América Latina entra en un proceso de crisis el cual quebrantó el sistema monetario basado en el patrón oro, y permitió el avance de otros modelos de desarrollo como el de industrialización y sustitución de importaciones (Naranjo Navas, 2017).

El caso de América Latina, los problemas del sector exportador llevarían a las naciones a pensar en nuevos modelos de desarrollo que excluyan el centro, encarnado en los países desarrollados, y se concentre en la periferia, representado por los países en vías de desarrollo. Estos nuevos modelos intentarían pasar por un proceso de industrialización que se fortalezca a través de la sustitución de

importaciones, a decir: mientras los aranceles de las importaciones subían para proteger la industria nacional, el gobierno aumentaría su gasto para generar un crecimiento de la demanda agregada.

De acuerdo con John Maynard Keynes (1965), el crecimiento de la demanda agregada permitiría que los productores ganen más dinero, sus efectos se traduciría en aumento de puestos de trabajo, y en aumento de inversiones de capital. Este modelo, sin embargo, trajo también varios problemas para aquellos países que lo implementaron. En el caso de América Latina, los principales problemas fueron observados en el aumento de la deuda pública, y en el desequilibrio de la balanza de pagos (Bulmer-Thomas, 2007).

El fortalecimiento del rol del estado trajo consigo que el gobierno requiera mayores insumos económicos que permitan un mayor gasto e impulsen el crecimiento de la demanda agregada. Con este objetivo, en principio se aumentaron los impuestos, luego se contrajo deuda pública, la cual creció por varias décadas, y explotó finalmente y lo que conocemos como la crisis de la deuda de la década de los ochenta.

El desequilibrio de la balanza de pagos fue causado por la necesidad de insumos que no eran producidos dentro de las economías locales. El aumento de la demanda agregada fortaleció el sistema de industrialización en países como México, Colombia y Argentina, pero, al mismo tiempo, la nueva industria presionaba a la evolución ascendente de las importaciones de insumos. Esto provocó que en pocas décadas los países que habían entrado en este sistema de desarrollo se enfrentaron con desequilibrios en la balanza de pagos (Naranjo Navas, 2020). Al finalizar el proceso, una gran parte de los países se vieron envueltos en altas tasas de crecimiento de la deuda externa, y en un desarrollo que se veía cada vez más estancado por el desequilibrio del comercio internacional.

Por otro lado, la mayor crisis financiera acaecido en el siglo XXI ocurrió en el 2008 cuando el mercado de bienes raíces explotó a causa de la sobre valoración de las acciones de estas compañías, y a causa de los escuetos límites y controles de las transacciones que se realizaban dentro de este mercado. Antes de la Gran Recesión, este mercado no tenía la tradición de altos y bajos en sus precios, sino que, por el contrario, sus ganancias siempre parecían fuertes y confiables. Por ello, se evitaron muchos de los límites y controles que pudieron evitar la crisis. Patrones similares se observaron en otros países como en el caso de España, cuyos activos de las transacciones de los bienes raíces aumentaban sin tener un sustento real de este incremento.

Aunque la Gran Recesión no tuvo el mismo impacto que la Gran Depresión, sin embargo, mantuvo el planeta en un velo de incertidumbre por un par de años. Este evento se convirtió en la plataforma política de nuevos movimientos socialistas que aparecieron en países como Venezuela, Argentina,

Ecuador, Bolivia, Paraguay, Brasil y Nicaragua. El socialismo del siglo XXI intentó recrear los modelos de desarrollo de las décadas de los cincuentas y sesentas, pero con un tono más autoritario y con un velo socialista mucho más claro. El caso de Venezuela es el más evidente, el presidente Hugo Chávez expropió a una gran parte de la empresa privada y persiguió a miles de líderes políticos y sociales. Millones de ciudadanos venezolanos se han visto obligados a migrar a causa de la persecución y a causa de la crisis económica que trajo consigo los gobiernos socialistas.

En términos generales, se puede observar dos anotaciones claras:

- Primero, las crisis que surgen de las bolsas de valores, o de los mercados de bienes raíces, vienen de la mano de la sobre valoración del precio de las acciones, de la especulación, y de la falta de límites que los gobiernos puedan establecer. Por ello, queda claro que estos riesgos, inherentes a la funcionalidad de las bolsas de valores, pueden ser sustentados con políticas públicas y castigos legales que eviten los problemas enumerados.
- Segundo, las crisis económicas surgidas en el seno de las bolsas de valores han provisto de un sustento discursivo que ha permitido que políticas socialistas, perjudiciales al entorno liberal y a la protección de los derechos humanos, se adhieran a la democracia como vías electoralmente aceptables.

Lo que ha quedado claro de las crisis de 1929 y de 2008 es que éstas pudieron ser evadidas a partir de la corrección de los sistemas laxos de regulación. Después de la Gran Depresión, “El funcionamiento de la Reserva Federal y, sobre todo, la mejora en los sistemas de regulación y supervisión que se producen a lo largo del siglo XX tuvieron como consecuencia que las crisis financieras prácticamente desaparecieran durante la mayor parte del siglo XX” (Pineda, 2011, p. 133). Los procesos de regulación al sector financiera coinciden con el cambio de paradigma, del neoclásico a keynesiano.

En relación con los casos de estudio cuantitativo, Lenuta Carp (2012) analizó algunos desbalances macroeconómicos producidos por la volatilidad de la inversión extranjera en Europa Central y Oriental. En el caso específico de Rumanía, “los resultados mostraron que una mayor tasa de crecimiento económico es definitivamente estimulada por las inversiones reales, que indirectamente generan externalidades positivas en los indicadores bursátiles y en el sector real” (p.443). Carp concluye que el análisis de causalidad mostró que la capitalización de mercado y el valor de las acciones no ejercen impacto en las tasas de crecimiento económico.

Otro estudio importante es el de Naceur y Ghazouani (2007), quienes analizan los datos de la región Mena, a decir, de los países del norte de África y Oriente Medio. Los resultados empíricos refuerzan la idea de que no existe una relación significativa entre la banca y el desarrollo del

mercado de valores y el crecimiento. Los autores argumentan que “esta falta de relación debe estar vinculada a sistemas financieros subdesarrollados en la región MENA que obstaculizan el crecimiento económico” (p.297). A ello, sugiere que las regiones de África, Europa del Este y América Latina deben mejorar el sistema financiero para evitar que sus economías se vean afectadas por el impacto negativo de un mercado financiero inestable.

Conclusiones

Este ensayo ha permitido observar los fundamentos del capitalismo y de las bolsas de valores en una relación de necesidad para el desarrollo. A pesar de los riesgos que la actividad de las bolsas de valores puede generar en las empresas y en el desarrollo de las economías nacionales, su funcionalidad y utilidad tiene una mayor probabilidad de impacto en el desarrollo del capitalismo, visto como un sistema que permite la evolución de los negocios, pero también visto como un fundamento para el estado de bienestar de la sociedad, y, en general, visto como necesario para el bien común.

Como se ha visto, las bolsas de valores proveen de un medio para aumentar el capital de las empresas de forma que éstas puedan invertir en mejoras de productividad y, por otro lado, los mercados de valores también permiten gestionar formas para incrementar el financiamiento a gobiernos que tengan planes de inversión o, incluso, planes de consumo. En ambos casos, el rol de las bolsas de valores en el capitalismo se visualiza en medios que permitan la generación rápida de recursos que sean utilizados dentro de la empresa, para mejorar la productividad, o sean utilizados en los gobiernos para promover planes específicos de desarrollo.

Mientras crezca el impulso hacia el ahorro y a la inversión, los mercados de valores, así como el desarrollo económico, experimentarán tasas que se incrementarán en el tiempo, haciendo muy útil y fundamental el rol de las bolsas de valores en el capitalismo visto como el desarrollo empresarial, como el desarrollo económico, y como el fortalecimiento del bien común. Esta conclusión afirma la tesis de Weber quien creía que el deseo individual de riqueza como parte del espíritu del capitalismo, este espíritu parece ser una fuerza impulsora detrás de la volatilidad del mercado de valores y el crecimiento económico. A pesar de los riesgos que puedan nacer, la interacción entre el mercado de valores y la economía, y su impacto en el desarrollo de las naciones es real y, en muchos casos, es crucial porque, a través de los diversos canales en los que funcionan los mercados financieros, se impulsa el crecimiento económico.

Por último, se puede visualizar con claridad la creciente globalización financiera durante el siglo XXI, lo que traería consigo una extendida red de inversiones y captación de dinero. Empero, al mismo tiempo, nos enfrentamos con el constante riesgo de la desregulación, así como de la especulación, factores indispensables para entender las crisis producidas en el siglo XX.

Referencias

1. Bakshi, G., & Chen, Z. (1996). The Spirit of Capitalism and Stock-Market Prices. *American Economic Review*, 86(1), 133-157. <http://www.jstor.org/stable/2118259>
2. Bellanca, N. (2013). *Capitalism*. En L. Bruni, & B. Zamagni, Handbook on the Economics of Philanthropy, Reciprocity and Social Enterprise (págs. 59-68). Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781849804745.00013>
3. Berg, M. (2006). Small Producer Capitalism in Eighteenth-Century England. *Business History*, 35(1), 17-39. <https://doi.org/10.1080/00076799300000002>
4. Botticelli, S. (2018). Dos concepciones liberales del Estado: Adam Smith y Friedrich Hayek. *Praxis Filosófica* (46), 61-87. <https://doi.org/10.25100/pfilosofica.v0i46.6149>
5. Boubakari, A. (2010). The Role of Stock Market Development in Economic Growth: Evidence from Some Euronext Countries. *International Journal of Financial Research*, 1(1), 14-22. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v1n1p14>
6. Bulmer-Thomas, V. (2007). *The Economic History of Latin America Since Independence*. Cambridge, Great Britain: Cambridge University Press.
7. Cadena, J., Pinargote, H., & Solórzano, K. (2018). Mercado de valores y su contribución al crecimiento de la economía ecuatoriana. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 563-574. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775004>
8. Carp, Lenuta. (2012). Can Stock Market Development Boost Economic Growth? Empirical Evidence from Emerging Markets in Central and Eastern Europe. *Procedia Economics and Finance*, 22, 438.444. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00177-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00177-3)
9. Cavalcanti, T., Parente, S., & Zhao, R. (2007). Religion in macroeconomics: A quantitative analysis of Weber's thesis. *Economic Theory*, 32(1), 105-123. <https://doi.org/10.1007/s00199-006-0181-8>
10. Chamorro, E. (2021). Discipline and capitalism in foucault's genealogy of modernity (1973-1975). *Revista de Estudios Sociales*, 75, 2-14. <https://doi.org/10.7440/res75.2021.02>
11. Clulow, A., & Mostert, T. (2018). *The Dutch and English East India Companies: Diplomacy, Trade and Violence in Early Modern Asia*. Amsterdam, Países Bajos: Amsterdam University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv9hvfqf2>
12. Creamer, C. (1990). *Perspectivas de financiamiento de la Industrial en el Ecuador*. Quito, Ecuador: Instituto de Prácticas Bancarias y Financieras.
13. Forti, C., Yen-Tsang, C. & Peixoto, F. (2011). Stock market development: an analysis from a multilevel

and multicountry perspective. *Brazilian Administration Review*, 8(4), 351-375. <https://doi.org/10.1590/s1807-76922011000400002>

14. Gilchrist, S., & Zakrajsek, E. (2007). Investment and the Cost of Capital: New Evidence from the Corporate Bond Market. *National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w13174>
15. Gonzáles, J., & Nieto, J. (2016). El Mercado de Valores como fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas. *Revista Científica UISRAEL*, 3, 35-55. <https://doi.org/10.35290/rcui.v3n3.2016.4>
16. Jahan, S., & Mahmud, A. S. (2015). What is Capitalism? *Finance & Development*, 52(2), 44-45. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2015/06/basics.htm>
17. Jones, A. (2019). Capitalism Views and Religion. *Eastern Economic Journal*, 3(1), 384-414. <https://doi.org/10.1057/s41302-019-00138-3>
18. Keynes, J. M. (1965 [1936]). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt, Brace & World.
19. Kirankabes, M., Basarir, C. (2012). Stock Market Development and Economic Growth in Developing Countries: an Empirical Analysis for Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 87, 134-146.
20. Lazarov, D., Miteva-Kacarski, E., Nikoloski, K. (2016). An empirical analysis of stock market development and economic growth: the case of Macedonia. *South East European Journal of Economic and Business*, 11(2), 71-81. <https://doi.org/10.1515/jeb-2016-0012>
21. Levine, R., & Zervos, S. (1996). Stock Market Development and Long-Run Growth. *The World Bank Economic Review*, 10(1), 323-339. <https://www.jstor.org/stable/3990065>
22. Naceur, S. and Ghazouani, S. (2007). Stock markets, banks, and economic growth: Empirical evidence from the MENA region. *Research in International Business and Finance*, 21(2), 297-315. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2006.05.002>
23. Naranjo Navas, C. P. (2017). Evolución de salarios reales en Ecuador durante la Gran Depresión, 1927-1937. *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 36(2), 299-335. <https://doi.org/10.1017/S0212610917000131>
24. Naranjo Navas, C. P. (2020). Sustitución de Importaciones e Industrialización. Desde el siglo XX hasta al Socialismo del Siglo XXI, caso Ecuador. *Páginas*, 12(30). <https://doi.org/10.35305/rp.v12i30.448>
25. Nurudeen, A. (2009). Does Stock Market Development Raise Economic Growth Evidence from Nigeria. *The Review of Finance and Banking*, 1(1), 15-26. <http://www.sciepub.com/reference/117033>
26. Ortiz Chimbo, K., Campos Cabrera, E., Alvarado Márquez, M., & Alcívar Trejo, C. (2019). Análisis de

- las empresas familiares en Ecuador desde una óptica multivariante. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(4), 1-27. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/280/28062322012/html/index.html>
27. Oseni, I., Akpa, E. & Aberu, F. (2018). Does Stock Market impact on the Growth of Nigerian Economy using 3SLS Analysis? *Journal of the management Scientists*, 2(1), 34-43. <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/92285/>
28. Pan, L., & Mishra, V. (2018). Stock market development and economic growth: Empirical evidence from China. *Economic Modelling*, 68, 661-673. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.07.005>
29. Pineda, L. (2011). La crisis financiera de los Estados Unidos y la respuesta regulatoria internacional. *Revista Aequitas*, 1, 129-214. <https://revistaequitas.files.wordpress.com/2011/11/129-214.pdf>
30. Plopeanu, A.-P. (2016). The Christian Spirit of Capitalism and the Protestant Reformation, between Structuralist Analysis and Historical Evidence. *HSS*, 5(3), 117-132. <http://dx.doi.org/10.1515/hssr-2016-0026>
31. Prebisch, R. (1986). Notas sobre el intercambio desde el punto de vista periférico. *Revista de la CEPAL*(28), 195-206. <http://hdl.handle.net/11362/11914>
32. Singer, H. (1950). The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. *American Economic Review*, 40(2), 473-485. <http://www.jstor.org/stable/1818065>
33. Smith, A. (1977 [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago, Estados Unidos: University of Chicago Press.
34. Tasmaganbetov, A., Bolatova, B., Agleshov, K., Tasmaganbetova, S., Yessengeldina, A., Zhansaitov, A. (2018). The influence of the stock market development of low income and middle/high income group countries on an increase in economic growth. *Revista Espacios*, 39(41), 17-29. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n41/18394117.html>
35. Vargas, M. (2019). Myth and religion in Walter Benjamin's interpretation of capitalist modernity. *Ideas y Valores*, 68(171), 123-136. <https://doi.org/10.15446/ideasyvalores.v68n171.63863>
36. Wolski, R. (2017). Risk and Return in the Real Estate, Bond, and Stock Markets. *Real Estate Management and Valuation*, 25(3), 15-22. <https://doi.org/10.1515/remav-2017-0018>

Gelmar García-Vidal

gelmar.garcia@ute.edu.ec

Universidad UTE
Facultad de Ciencias Administrativas
(Santo Domingo – Ecuador)

ORCID: 0000-0001-7159-3163

Alexander Sánchez-Rodríguez

alexander.sanchez@ute.edu.ec

Universidad UTE
Facultad de Ciencias Administrativas
(Santo Domingo – Ecuador)

ORCID: 0000-0001-8259-2131

Reyner Pérez-Campdesuñer

reyner.perez@ute.edu.ec

Universidad UTE
Facultad de Ciencias Administrativas
(Santo Domingo – Ecuador)

ORCID: 0000-0002-2785-5290

Rodobaldo Martínez-Vivar

rodobaldo.martinez@ute.edu.ec

Universidad UTE
Facultad de Ciencias Administrativas
(Quito – Ecuador)

ORCID: 0000-0002-1934-1185

Recibido: 14/07/21

Aceptado: 07/12/21

**COMPARACIÓN PAR DE
THURSTONE PARA DECISIONES
DE INTERNACIONALIZACIÓN
EN PYMES**

*THURSTONE PAIR
COMPARISON FOR
INTERNATIONALIZATION
DECISIONS IN SMES*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.07>

Resumen

Debido a la saturación de los mercados locales, la selección de países con fines de internacionalización se convierte en un problema importante para cualquier organización. El objetivo de la investigación es desarrollar un enfoque novedoso de selección de países con fines de internacionalización en el contexto de las pymes. El método utilizado es la escala de comparación par de Thurstone la cual requirió de una simulación sobre los criterios de confiabilidad, desarrollo económico y cercanía cultural, de tres países. Los resultados obtenidos permitieron establecer los criterios para la selección entre los países analizados, todo lo cual sugieren que la escala de comparación par de Thurstone constituye una técnica de fácil aplicación que contribuye al logro del objetivo planteado.

Palabras clave: Par de Thurstone; Métodos de selección; Escalas comparativas; Pequeñas y medianas empresas; Internacionalización.

Abstract

Due to the saturation of local markets, selecting countries for internationalization purposes becomes a significant problem for any organization. The research objective is to develop a novel approach to selecting countries for internationalization purposes in the context of SMEs. The method used is the Thurstone pair comparison scale, which required a simulation of three countries' criteria of reliability, economic development, and cultural closeness. The results obtained made it possible to establish the criteria for selection among the countries analyzed, all of which suggest that the Thurstone pair comparison scale constitutes an easy-to-apply technique that contributes to the achievement of the proposed objective.

Key words: Thurstone pair, Selection methods, Comparative scales, small and medium enterprises, Internationalization.

COMPARACIÓN PAR DE THURSTONE PARA DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN EN PYMES

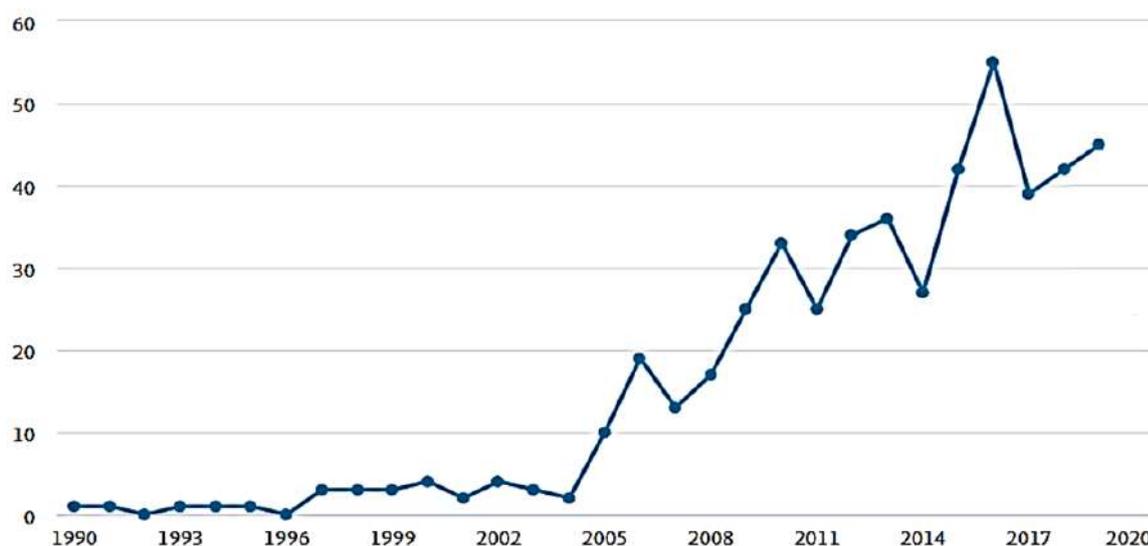
*THURSTONE PAIR
COMPARISON FOR
INTERNATIONALIZATION
DECISIONS IN SMEs*

Introducción

El crecimiento del comercio mundial ha hecho que los pequeños y medianos empresarios que buscan expandir y diversificar sus negocios necesiten, de forma creciente, recopilar información sobre la demanda y las condiciones de mercados nuevos y desconocidos para desarrollar estrategias efectivas de penetración en estos (Česlovas, 2007b; Craig & Douglas, 2005; Köhr, Camanzi, & Malorgio, 2018; Malhotra, 2008; Miečinskienė, Stasytytė, & Kazlauskaitė, 2014; Morais & Ferreira, 2020). Las pequeñas y medianas empresas (pymes) que desean estimular su crecimiento, a través del desarrollo de la internacionalización, deben distinguir entre la gran cantidad de oportunidades existentes, reconociendo que solo se puede explorar una cantidad limitada de estas debido a que no se cuentan con los recursos necesarios para aprovecharlas todas (Manotas & González Pérez, 2020; Steenkamp, Rossouw, Viviers, & Cuyvers, 2009). Para obtener un mayor retorno de la inversión y asegurarse de que los recursos no se desperdicien en mercados de menos atractivos, las pymes deben concentrar sus esfuerzos y recursos en un conjunto limitado de mercados que resulten más interesantes y ajustados a sus posibilidades de acceso (Jain, 2007; Johansen & Knight, 2008; Morais & Ferreira, 2020; Steenkamp et al., 2009).

La revisión de la literatura da cuenta de que el tema de la internacionalización en el contexto de las pymes ha sido ampliamente abordado (ver Figura 1), apareciendo artículos desde la última década del siglo pasado en la base de datos Scopus (TITLE-ABS-KEY (SME internationalisation process) AND (LIMIT-TO (PUBSTAGE,"final")) AND (LIMIT-TO (DOCTYPE,"ar")) OR LIMIT-TO (DOCTYPE,"ch")) OR LIMIT-TO (DOCTYPE,"cp")) OR LIMIT-TO (DOCTYPE,"re")) OR LIMIT-TO (DOCTYPE,"bk")))).

Figura 1. Cantidad de documentos por años.



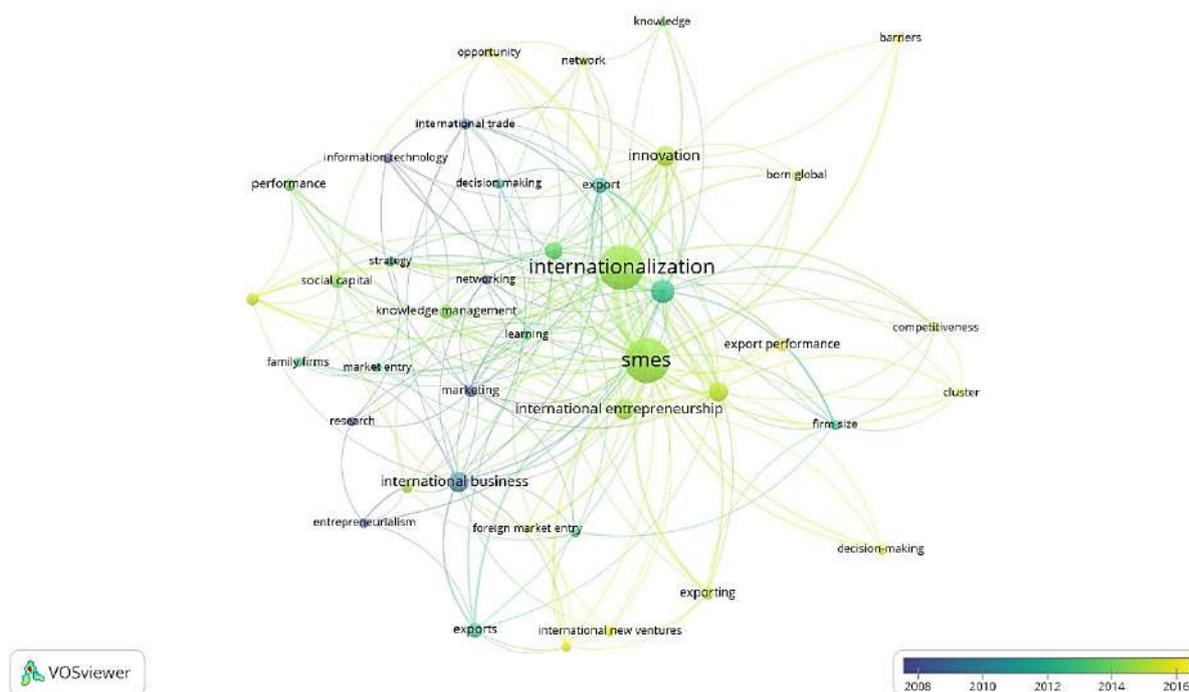
Fuente: Salida de Scopus.

Como es posible observar la literatura relacionada con la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (pymes), a pesar de ser relativamente reciente, expone diferentes enfoques y contribuye en diversas facetas del proceso de internacionalización (Manotas & González Pérez, 2020; Morais & Ferreira, 2020). Las teorías de internacionalización en el contexto de las pymes son ampliamente abordadas en la literatura revisada (Becerra Pérez & Sánchez Meléndez, 2021; Lichy & McLeay, 2020; Sanyal, Hisam, & Baawain, 2020; Schreier, Scherrer, Udomkit, & Farrar, 2020), las aproximaciones teóricas muestran enfoques diversos apuntando a criterios de costo - beneficios, aproximaciones lentas en función de la cercanía geográfica y cultural, la creación de redes. El común denominador de todas las aproximaciones teóricas expone la necesidad de descubrir, crear, evaluar y explotar oportunidades empresariales más allá de sus fronteras.

A pesar de ser reconocida la importancia de los procesos de internacionalización las pymes, y particularmente las latinoamericanas, enfrentan dificultades diversas que reflejan, desde la ausencia de enfoque estratégico de los emprendedores, falta de apoyo de algunos gobiernos, motivos reactivos como detonante de la decisión de internacionalizar, prejuicios, desorganización, ausencias de certificaciones, imposibilidad de ofertar contratos sólidos a largo plazo y desconocimiento de la cultura y necesidades concretas de los países en donde se quiere penetrar (Becerra Pérez & Sánchez Meléndez, 2021; Pinot de Villechenon, 2017).

Partiendo de la última de las dificultades antes comentadas, es necesario destacar la importancia de analizar con profundidad la fase inicial de entrada en los mercados internacionales. Dicha requiere de evaluar oportunidades y riesgos en diferentes países del mundo para luego planificar la entrada al mercado internacional y el modo de operación en él (Caiazza, 2016; Costa, Soares, & de Sousa, 2016; Craig & Douglas, 2005; Fernandes, Ferreira, Lobo, & Raposo, 2020; Miečinskienė et al., 2014; Morais & Ferreira, 2020; Sinkovics Rudolf, 2006).

En aras de evidenciar la importancia cómo la literatura aborda el tema de la selección y entrada a mercados internacionales se realizó un análisis de palabras clave de los 516 artículos publicados en la base de datos antes mencionada, lo cual permite obtener una visualización de aquellos núcleos que gravitan alrededor del proceso de internacionalización en el contexto pyme (ver Figura 2).

Figura 2. Visualización de superposición por años.

Fuente: VOSviewer con base en la base de datos exportado de Scopus

En la visualización de la red de co-currencias es posible apreciar un desplazamiento de la perspectiva de la internacionalización como un mero hecho asociado al comercio internacional, el marketing y el manejo de la información de mercados foráneos hacia la búsqueda de oportunidades, la innovación, el trabajo en redes, la mejora del desempeño, la creación de clúster e incluso el planteamiento del negocio global. Todo lo anterior soportado en métodos para la toma de decisiones acertadas en estos hechos o disyuntivas. En este sentido, la literatura deja claro que los emprendedores que desean penetrar mercados internacionales por primera vez enfrentan la doble decisión de (1) seleccionar el país o países apropiados para ingresar y (2) determinar el mejor modo de ingreso a estos mercados (Craig & Douglas, 2005; Lobo, Fernandes, Ferreira, & Peris-Ortiz, 2020; Morais & Ferreira, 2020; Sanyal et al., 2020; Taylor Charles, 2011).

Un problema importante en las etapas iniciales de la entrada al mercado internacional es la desconcertante variedad de países y mercados a los que se puede ingresar, y es que, el éxito de la internacionalización y el mantenimiento de relaciones económicas futuras están determinadas por la correcta selección del mercado al cual orientarse, a fin de adaptarse mejor a sus condiciones y obtener el mejor desempeño (Fernandes et al., 2020; Manotas & González Pérez, 2020; Miečinskienė et al., 2014; Steenkamp et al., 2009; Taylor Charles, 2011; Young & Javalgi, 2007). De forma general es posible decir que la selección exitosa de los mercados extranjeros es un paso importante en la actividad de una empresa, porque (Costa et al., 2016; Lobo et al., 2020; Miečinskienė et al., 2014; Pflanz, 2013; Shipley, Johnson, Pointer, & Yankov, 2013):

- Esta decisión impacta acciones *a posteriori* en los mercados extranjeros seleccionados;
- La distancia geográfica del mercado extranjero y su ubicación impacta las decisiones y sus posibilidades de coordinación de operaciones internacionales;
- En los pasos iniciales, puede parecer el factor clave de éxito o fracaso en el mercado internacional.

El proceso de la selección potencial del mercado con fines de internacional producto y/o servicios y la comparación de los mercados de diferentes países requiere además de la comparación de indicadores que carecen de una unidad de medición común (Alexander, 2007; Česlovas, 2007a; Miečinskienė et al., 2014). Por lo tanto, para aumentar la fiabilidad de los resultados de la selección potencial del mercado, se propone utilizar métodos multi-criterios que faciliten la tarea de homogeneización (Costa et al., 2016; Miečinskienė et al., 2014; Morais & Ferreira, 2020). No obstante, los métodos empleados por las investigaciones revisadas que intentar atender la decisión de seleccionar países con fines de internacionalización resultan de alta complejidad impidiendo que los procesos asociados a la misma se realicen por falta de conocimiento de dichos métodos, entre ellos se aprecian, Análisis relacional gris (Yazdani, Kahraman, Zarate, & Onar, 2019; Zhou et al., 2019), TOPSIS (Wang et al., 2019; Yu, Shao, Wang, & Zhang, 2019), VIKOR (Hu, Zhang, Yang, Liu, & Chen, 2020), Análisis Envolvente de Datos (Peyrache, Rose, & Sicilia, 2020; Zelenyuk, 2020), COPRAS (Roy, Sharma, Kar, Zavadskas, & Sapauskas, 2019), incluso, para aumentar la complejidad existen combinaciones de métodos que si bien pretenden perfeccionar la toma de decisión se convierten en procesos más complejos por ejemplo la combinación entre DEA-TOPSIS (Wang et al., 2019), AHP and TOPSIS difuso (Rajak & Shaw, 2019), SWARA and WASPAS (Prajapati, Kant, & Shankar, 2019), Análisis relacional gris combinado con regresión lineal múltiple (Du, Hu, & Buttar, 2020).

Cierto es que existen metodologías menos complejas, pero con una alta carga de subjetividad que colocan el empeño de selección de mercados internacionales en un extremo opuesto al abordado hasta el momento. Ejemplos de estos métodos son el Índice de Riesgo del Entorno Empresarial (BERI) (Gaston Breton & Martín Martín, 2011; Hollensen, 2017) y el Modelo MACS (Gluck, Kaufman, Walleck, McLeod, & Stuckey, 2000).

En este contexto investigativo el presente estudio pretende demostrar si ¿el uso de los juicios comparativos *par de Thurstone* es una técnica aplicable a la selección de países para el inicio de un proceso de internacionalización en el contexto de las pymes?

El uso de la técnica de comparación *par de Thurstone*, a pesar de sus ventajas en la combinación de elementos objetivos y subjetivos, hasta donde conocen los autores, no se ha utilizado en el proceso de selección de mercados, desaprovechando las posibilidades que ofrece a las pymes y a quienes toman decisiones dentro de ellas, para identificar un mercado atractivo y orientar a este su proceso de internacionalización (Arons, Krabbe, Schölzel-Dorenbos, van der Wilt, & Olde Rikkert, 2012;

Jones, 2005; Lipovetsky, 2007; Stadthagen-González, López, Parafita Couto, & Párraga, 2018).

El concepto fundamental detrás de la ley de juicio comparativo *par de Thurstone* es que la proporción de veces que se considera que un estímulo tiene más de un atributo, dado que otro está relacionado con el número de unidades que separan las dos percepciones en una escala psicológica que representa esa cualidad (Dos Santos, 2014; Stadthagen-González et al., 2018; Thomas, 2011). La probabilidad de que dos estímulos diferentes tengan exactamente el mismo valor en la escala de juicio se considera extremadamente pequeña y, por lo tanto, no se permite ningún empate al hacer el juicio por pares (David, 1988; Stadthagen-González et al., 2018).

El objetivo del estudio es hacer uso de la técnica que se sostiene en la ley de juicios comparativos *par de Thurstone* (Thurstone, 1927), la cual es utilizada para evaluar los datos obtenidos en una prueba de comparación de pares (Dos Santos, 2014; Hendel, 1975; Maydeu-Olivares, 2003; Stadthagen-González et al., 2018; Thomas, 2011; Yellott, 2001). La técnica proporciona un conjunto A de n estímulos (mercados potenciales para su selección con fines de internacionalización), y datos relacionados con dichos mercados de forma tal que los expertos puedan realizar las comparaciones requeridas (Arons et al., 2012; Jones, 2005; Likert, Roslow, & Murphy, 1993; Lipovetsky, 2007; Roberts, Laughlin, & Wedell, 1999; Thomas, 2011; Yen & Burket, 1997). La aplicación de la comparación consiste, en esencia, en definir una escala de intervalos a partir de juicios comparativos o comparaciones pares del tipo: A es más próspero que B, B tiene un crecimiento más rápido que C o cualquier atributo que sea posible utilizar para realizar las comparaciones.

A partir de este estudio, adicionalmente, se abren posibilidades empíricas para ampliar la aplicación de la escala comparativa *par de Thurstone* en el contexto de la selección de mercados con fines de internacionalización.

Métodos

Para la aplicación de la técnica se requiere contar, previamente, de una caracterización de los países potenciales para realizar el proceso de internacionalización. La selección de países puede ser realizada a través de expertos y/o según la experiencia previa del emprendedor (Likert et al., 1993; Stadthagen-González et al., 2018). Para cada país se debe construir una ficha que muestre el comportamiento de indicadores que se deseen considerar, la literatura es vasta en cuanto a propuesta, pero siempre la selección de los indicadores a analizar dependerá del interés particular tomando en cuenta el producto o servicio a internacionalizar. Los aspectos antes comentados no se abordan desde el punto de vista metodológico, dado que no constituyen parte del objetivo del presente estudio, pero se entiende que son pasos que anteceden a lo que aquí se presenta.

Al contar con la ficha de los países es posible que los expertos, luego de un estudio minucioso de las mismas para tener conocimiento de cada país analizado, se procede con la aplicación de la comparación *par de Thurstone*. La técnica requiere que se comparen todos los posibles pares de objetos o estímulos, que en el caso que nos ocupa son países potenciales para la internacionalización. Dichas comparaciones permiten obtener una escala de intervalos donde aparecen posicionados los estímulos, en función de las preferencias expresadas por los encuestados. Los datos recopilados se agregan y se construye una matriz de n filas y n columnas, donde el elemento de la fila i columna j (p_{ji}) indicará el porcentaje de veces que el estímulo j es preferido al i (Yellott, 2001). La matriz de frecuencias se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1. Matriz de frecuencia

i/j	j_1	j_2	...	j_n
i_1	-	p_{j1}	...	p_{jn}
i_2	p_{j1}	-	...	p_{jn}
...	-	...
i_n	p_{j1}	p_{j2}	...	-

Fuente: elaboración propia.

La proporción de preferencias para cada condición en cada comparación por pares se normaliza y se convierte en desviaciones estándar (que es la unidad de medida para la escala del *par de Thurstone*), y se calcula el promedio de cada condición. En este punto se construye otra matriz $n \times n$ donde cada elemento $Z_{i,j}$ se hallará transformando los porcentajes de la matriz anterior, mediante las tablas de una normal tipificada (Gorgas García, Cardiel López, & Zamorano Calvo, 2011).

Con la tabla normalizada se procederá a la sumatoria vertical de los valores estandarizados $\Sigma Z_{i,j}$. Una vez obtenidos todos los valores de la matriz calculando los sumarios por columnas, se aplica la fórmula de la ley de juicios comparativos *par de Thurstone*.

$$S_j = \frac{\sqrt{2} \sum_{i=1}^n Z_{i,j}}{n} \quad (1)$$

Donde:

S_j : País j .

$\Sigma Z_{i,j}$: Sumarios por columnas

n : Cantidad de países comparados.

La puntuación del *par de Thurstone* proporciona el centro o la media de una distribución normal para cada condición (Dos Santos, 2014; Likert et al., 1993; Stadthagen-González et al., 2018; Thomas, 2011). Estos valores centrales se pueden interpretar como valores de escala medidos en una escala de intervalo que representa una escala de aceptabilidad (Stadthagen-González et

al., 2018). El análisis se podría realizar para varios atributos, indicadores o características de los mercados, todo lo cual permite construir un perfil de cada mercado uniendo con una línea la posición de cada característica para cada mercado. Numerosas comparaciones pareadas hechas por múltiples sujetos permitirán crear una escala que represente el continuo unidimensional de la variable estudiada. Para la aplicación del método antes comentado se realizará una simulación para demostrar su aplicabilidad.

Resultados y discusión

La simulación que se presenta pretende aplicar esta escala para comparar tres países (Alemania, China y España). El atributo que medir será la confiabilidad. Es necesario señalar que lo que sigue es una simulación que no está basada en la realidad de los países mencionados. Por lo que se asume que los datos de este atributo se presentan con base en una búsqueda con información secundaria, la cual se somete a la evaluación de expertos previamente seleccionados que sopesarán la información a su disposición, a fin de comparar cada par de mercados y determinar cuál es el que más se corresponde con el atributo que se estudia; en este caso, cuál de los dos mercados es el más confiable para orientar el proceso de internacionalización de un producto en particular. Del trabajo de campo antes comentado se podría construir una matriz resumen, tal y como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Matriz de frecuencia del ejemplo.

i/j	Alemania	China	España
Alemania	-	6,35%	28,57%
China	93,65%	-	90,57%
España	71,43%	9,43%	-

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo la lógica de la técnica es posible decir que el 93,65% de los expertos entrevistados consideran que Alemania es más confiable para desarrollar un proceso exportador que China; y, un 71,43% de estos expertos opina que Alemania es más confiable que España. Los porcentajes restantes pueden ser interpretados de forma similar. En este punto se construye otra matriz $n \times n$ donde cada elemento Z_{ij} se hallará transformando los porcentajes de la matriz anterior mediante las tablas de una normal tipificada. La matriz en cuestión asume la forma que sigue (Tabla 3).

Tabla 3. Matriz de frecuencia estandarizada.

i/j	Alemania	China	España
Alemania	-	-1,53	-0,57
China	1,53	-	1,32
España	0,57	-1,32	-

Fuente: elaboración propia.

Para la construcción de esta matriz se localizan en la tabla de la función de distribución normal los porcentajes superiores a 50%, teniendo en cuenta que esta tabla en particular solo muestra los valores de la derecha de la curva. No obstante, el valor correspondiente al par inferior al 50% es posible encontrarlo por simple propiedad estadística $Z_{i,j} = -Z_{j,i}$. Tal cuestión es la que se muestra en la tabla. Nótese que los porcentajes calculados con base en las respuestas de los expertos no se encuentran como tal en la tabla que aquí se utiliza, por lo que se localiza el valor más cercano. Como se puede apreciar el valor 93.65%, que es el porcentaje en que los expertos consideran que Alemania es más confiable que China, no se encuentra en la tabla por lo que se localiza el valor más próximo, en este caso 0.93699, sumando los valores correspondientes a z tanto vertical como horizontal, o sea $1.5 + 0.03$, resultando el valor de 1,53 que es el que aparece en la matriz de frecuencia estandarizada de la Tabla 3. De la misma forma se determinan los valores siguientes. Para una visualización gráfica de este proceso ver la figura 3.

Figura 3. Selección de valores asociados a porcentajes calculados.

z	+0.00	+0.01	+0.02	+0.03	+0.04	+0.05	+0.06	+0.07	+0.08	+0.09
0.0	0.50000	0.50399	0.50798	0.51197	0.51595	0.51994	0.52392	0.52790	0.53188	0.53586
0.1	0.53983	0.54380	0.54776	0.55172	0.55567	0.55962	0.56360	0.56749	0.57142	0.57535
0.2	0.57926	0.58317	0.58706	0.59095	0.59483	0.59871	0.60257	0.60642	0.61026	0.61409
0.3	0.61791	0.62172	0.62552	0.62930	0.63307	0.63683	0.64058	0.64431	0.64803	0.65173
0.4	0.65542	0.65910	0.66276	0.66640	0.67003	0.67364	0.67724	0.68082	0.68439	0.68793
0.5	0.69146	0.69497	0.69847	0.70194	0.70539	0.70883	0.71225	0.71566	0.71904	0.72240
0.6	0.72575	0.72907	0.73237	0.73565	0.73891	0.74215	0.74537	0.74857	0.75175	0.75490
0.7	0.75804	0.76115	0.76424	0.76730	0.77035	0.77337	0.77637	0.77935	0.78230	0.78524
0.8	0.78814	0.79103	0.79389	0.79673	0.79955	0.80234	0.80511	0.80785	0.81057	0.81327
0.9	0.81594	0.81859	0.82121	0.82381	0.82639	0.82894	0.83147	0.83398	0.83646	0.83891
1.0	0.84134	0.84375	0.84614	0.84849	0.85083	0.85314	0.85543	0.85769	0.85993	0.86214
1.1	0.86433	0.86650	0.86864	0.87076	0.87286	0.87493	0.87698	0.87900	0.88100	0.88298
1.2	0.88493	0.88686	0.88877	0.89065	0.89251	0.89435	0.89617	0.89796	0.89973	0.90147
1.3	0.90320	0.90493	0.90653	0.90824	0.90988	0.91149	0.91308	0.91466	0.91621	0.91774
1.4	0.91924	0.92073	0.92220	0.92364	0.92507	0.92647	0.92785	0.92922	0.93056	0.93189
1.5	0.93319	0.93468	0.93614	0.93699	0.93822	0.93943	0.94062	0.94179	0.94295	0.94408
1.6	0.94520	0.94630	0.94738	0.94845	0.94950	0.95053	0.95154	0.95254	0.95352	0.95449
1.7	0.95543	0.95637	0.95728	0.95818	0.95907	0.95994	0.96080	0.96164	0.96246	0.96327
1.8	0.96407	0.96485	0.96562	0.96638	0.96712	0.96784	0.96856	0.96926	0.96995	0.97062
1.9	0.97128	0.97193	0.97257	0.97320	0.97381	0.97441	0.97500	0.97558	0.97615	0.97670
2.0	0.97725	0.97778	0.97831	0.97882	0.97932	0.97982	0.98030	0.98077	0.98124	0.98169
2.1	0.98214	0.98257	0.98300	0.98341	0.98382	0.98422	0.98461	0.98500	0.98537	0.98574
2.2	0.98610	0.98645	0.98679	0.98713	0.98745	0.98778	0.98809	0.98840	0.98870	0.98899
2.3	0.98928	0.98956	0.98983	0.99010	0.99036	0.99061	0.99086	0.99111	0.99134	0.99158
2.4	0.99180	0.99202	0.99224	0.99245	0.99266	0.99286	0.99305	0.99324	0.99343	0.99361
2.5	0.99379	0.99396	0.99413	0.99430	0.99446	0.99461	0.99477	0.99492	0.99506	0.99520
2.6	0.99534	0.99547	0.99560	0.99573	0.99585	0.99598	0.99609	0.99621	0.99632	0.99643
2.7	0.99653	0.99664	0.99674	0.99683	0.99693	0.99702	0.99711	0.99720	0.99728	0.99736
2.8	0.99744	0.99752	0.99760	0.99767	0.99774	0.99781	0.99788	0.99795	0.99801	0.99807
2.9	0.99813	0.99819	0.99825	0.99831	0.99836	0.99841	0.99846	0.99851	0.99856	0.99861
3.0	0.99865	0.99869	0.99874	0.99878	0.99882	0.99886	0.99889	0.99893	0.99896	0.99900

Fuente: Gorgas García et al., (2011).

Con la tabla normalizada se procederá a la sumatoria vertical de los valores estandarizados $\sum Z_{i,j}$ (ver Tabla 4).

Tabla 4. Sumatoria vertical de la matriz de frecuencia estandarizada.

i/j	Alemania	China	España
Alemania	-	-1,53	-0,57
China	1,53	-	1,32
España	0,57	-1,32	-
ΣZ_{ij}	2,10	-2,85	0,75

Fuente: elaboración propia.

Una vez obtenidos todos los valores de la matriz calculando los sumatorias por columna, se aplica la fórmula de la ley de juicios comparativos *par de Thurstone*.

$$S_j = \frac{\sqrt{2} \sum_{i=1}^n Z_{i,j}}{n} \quad (2)$$

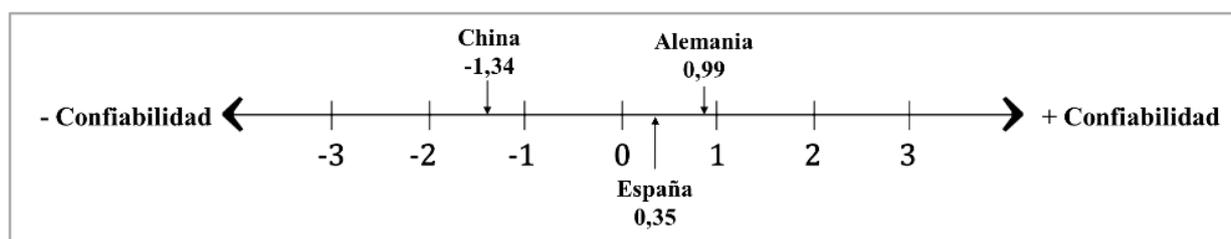
En nuestro caso se obtiene lo siguiente para cada país comparado:

$$S_{Alemania} = \frac{\sqrt{2} \sum_{i=1}^n Z_{ij}}{n} \frac{\sqrt{2}(2,10)}{3} = 0,99$$

$$S_{China} = \frac{\sqrt{2} \sum_{i=1}^n Z_{ij}}{n} \frac{\sqrt{2}(-2,84)}{3} = -1,34$$

$$S_{España} = \frac{\sqrt{2} \sum_{i=1}^n Z_{ij}}{n} \frac{\sqrt{2}(0,75)}{3} = 0,35$$

Los valores obtenidos se pueden representar en una recta numérica (ver Figura 4).

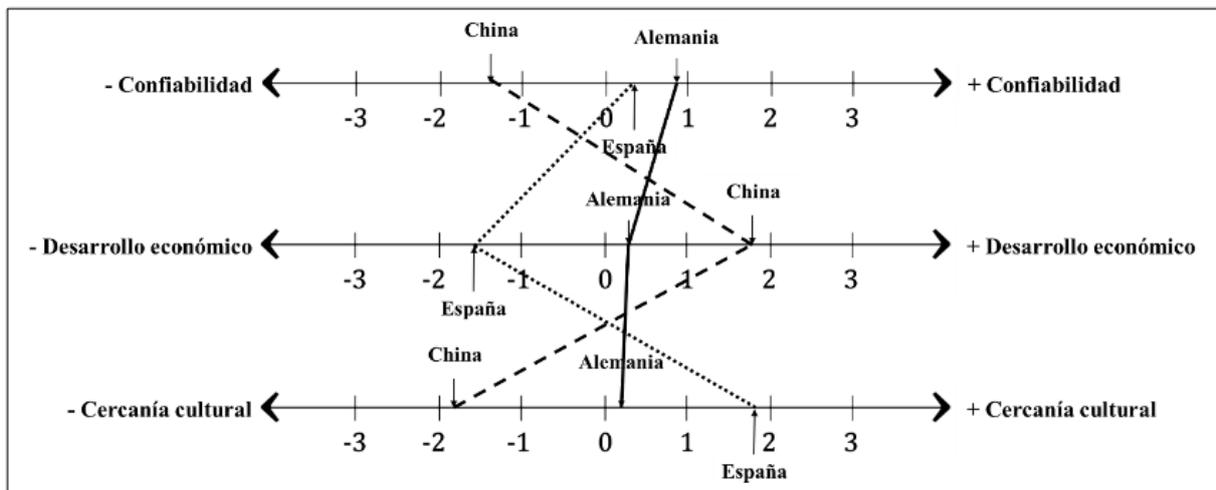
Figura 4. Representación de resultados en una recta numérica.

Fuente: elaboración propia.

El análisis se podría realizar para varios atributos o características de los mercados, permitiendo construir un perfil de cada mercado uniendo con una línea la posición de cada característica para cada mercado. Si el único indicador utilizado fuera el de confiabilidad, entonces, el país más favorable para comenzar un proceso de internacionalización fuera Alemania. Si el procedimiento anterior se repite con dos atributos más, tales como desarrollo económico y cercanía cultural de los

mercados estudiados. El gráfico quedaría de la siguiente forma (ver figura 5).

Figura 5. Perfil de los mercados estudiados.



Fuente: elaboración propia.

Lo anterior presenta un perfil interesante que serviría para tomar la decisión final de hacia qué mercado dirigir los esfuerzos de internacionalización. El perfil presenta el comportamiento de los atributos analizados para cada país. Con esta información se habría de evaluar qué país resulta más interesante y surgirían preguntas tales como ¿es más importante para el emprendedor el desarrollo económico de China que la confiabilidad de Alemania? ¿Resulta más importante la confiabilidad de Alemania que la cercanía cultural de España? La decisión final siempre pasa por la inevitable subjetividad del que la toma, pero ahora el emprendedor tendría elementos de causa para sopesar criterios y tomar la decisión final.

Discusión y conclusiones

La literatura revisada da cuenta de los esfuerzos que se realizan por perfeccionar el proceso de internacionalización en las pymes (Caiazza, 2016; Costa et al., 2016; Köhr et al., 2018; Morais & Ferreira, 2020; Musso, 2014). Diversos artículos analizados hacen uso de herramientas multicriterio para la selección de mercados con el objetivo de internacionalizar productos y servicios en el contexto de las pymes (Alexander, 2007; Brouthers & Nakos, 2005; Caiazza, 2016; Dutot, Bergeron, & Raymond, 2014; Minifie & West, 1998; Musso, 2014; Sakarya, 2007; Shipley et al., 2013).

Los resultados obtenidos de la simulación en el contexto de selección de países con fines de internacionalización demuestran que la técnica funciona con similar fiabilidad que en otros estudios en donde se aplica a contextos diferentes (Arons et al., 2012; Maydeu-Olivares, 2003; Stadthagen-González et al., 2018; Stepchenkova & Park, 2021; Thomas, 2011; Yen & Burket, 1997). La técnica

aplicada enriquece las posibilidades de selección de mercados demostrando su conveniencia y utilidad para desarrollar aplicaciones prácticas de la escala del *par de Thurstone* (Lipovetsky, 2007; Stadthagen-González et al., 2018).

Los autores reconocen que existen múltiples técnicas multicriterio que podrían ser utilizadas en el proceso de selección de mercados para la internacionalización de las pymes (Du et al., 2020; Roy et al., 2019; Tharian, Jacob, Johnson, & Hari, 2019; Wang et al., 2019; Xiong, Chen, An, & Wu, 2019; Yazdani et al., 2019), pero la comparación *par de Thurstone* ofrece la posibilidad de presentar las prioridades entre los países comparados, de una forma relativamente sencilla en comparación con otros métodos (Arons et al., 2012; Jones, 2005; Lipovetsky, 2007; Stadthagen-González et al., 2018).

A partir del análisis de la literatura revisada, se puede determinar que el tema planteado en esta investigación es de interés para el contexto de las pymes, sin embargo, el método descrito en este artículo posibilita la aplicación de los modelos de comparación de rango o pareados, siendo convenientes y útiles para la selección de mercados. Se suma a lo anterior que se propone una nueva aplicación de la escala del *par de Thurstone* que no ha sido encontrada con anterioridad en la literatura.

La principal limitación del presente estudio es que no se realiza una aplicación a la realidad de un emprendedor concreto, no obstante, el objetivo se cumple ya que se demuestra la viabilidad de utilización de la técnica por lo que el valor metodológico no se ve afectado por la limitación señalada.

Referencias

1. Alexander, N. (2007). International market selection: measuring actions instead of intentions. *Journal of Services Marketing*, 21(6), 424-434. <https://doi.org/10.1108/08876040710818912>
2. Arons, A. M. M., Krabbe, P. F. M., Schölzel-Dorenbos, C. J. M., van der Wilt, G. J., & Olde Rikkert, M. G. M. (2012). Thurstone scaling revealed systematic health-state valuation differences between patients with dementia and proxies. *Journal of Clinical Epidemiology*, 65(8), 897-905. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2012.01.018>
3. Becerra Pérez, L. A., & Sánchez Meléndez, E. P. (2021). La internacionalización de la empresa y el limitado aprovechamiento del Acuerdo Comercial Alianza del Pacífico. El caso de las empresas exportadoras de Sinaloa. *Economíaunam*, 18(53), 140-166. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2021.53.634>
4. Brouthers, L. E., & Nakos, G. (2005). The Role of Systematic International Market Selection on Small Firms' Export Performance. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 363-381. doi:10.1111/

j.1540-627X.2005.00142.x

5. Caiazza, R. (2016). Internationalization of SMEs in high potential markets. *Trends in Food Science & Technology*, 58, 127-132. <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2016.10.002>
6. Česlovas, P. (2007a). Export Marketing and Promotion: Analysis of Theories and Practice for Composing of Lithuanian Export Promotion Strategy. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos.*, 2(9), 218-227.
7. Česlovas, P. (2007b). The Main Strategic Directions in Improving of Export Development in Lithuania. *Engineering Economics*, 51(1), 29-35.
8. Costa, E., Soares, A. L., & de Sousa, J. P. (2016). Information, knowledge and collaboration management in the internationalisation of SMEs: A systematic literature review. *International Journal of Information Management*, 36(4), 557-569. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.007>
9. Craig, C. S., & Douglas, S. P. (2005). *International Marketing Research*. (Third ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Inc.
10. David, H. A. (1988). *The method of paired comparisons*. (2nd ed.). New York, NY: Oxford University Press.
11. Dos Santos, M. F. (2014). Revisión de los métodos de escalamiento psicológico. *Psicología, tercera época*, 33(2), 15-46.
12. Du, Z., Hu, Y., & Buttar, N. A. (2020). Analysis of mechanical properties for tea stem using grey relational analysis coupled with multiple linear regression. *Scientia Horticulturae*, 260, 108886. <https://doi.org/10.1016/j.scienta.2019.108886>
13. Dutot, V., Bergeron, F., & Raymond, L. (2014). Information management for the internationalization of SMEs: An exploratory study based on a strategic alignment perspective. *International Journal of Information Management*, 34(5), 672-681. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2014.06.006>
14. Fernandes, C. I. M. A. S., Ferreira, J. J. M., Lobo, C. A., & Raposo, M. (2020). The impact of market orientation on the internationalisation of SMEs. *Review of International Business and Strategy*, 30(1), 123-143. <https://doi.org/10.1108/RIBS-09-2019-0120>
15. Gaston Breton, C., & Martín Martín, O. (2011). International market selection and segmentation: a two-stage model. *International Marketing Review*, 28(3), 267-290. <https://doi.org/10.1108/02651331111132857>
16. Gluck, F. W., Kaufman, S. P., Walleck, A. S., McLeod, K., & Stuckey, J. (2000). Thinking strategically. *McKinsey Quarterly*, June(1), 9-20.
17. Gorgas García, J., Cardiel López, N., & Zamorano Calvo, J. (2011). *Estadística básica para estudiantes de ciencias*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
18. Hendel, D. D. (1975). Paired Comparisons Intransitivity: Trends Across Domains of Content and Across Groups of Subjects. *Educational and Psychological Measurement*, 35(4), 865-868. <https://doi.org/10.1177/001316447503500413>

19. Hollensen, S. (2017). *Global Marketing* (Seventh ed.). Harlow: Pearson education.
20. Hu, J., Zhang, X., Yang, Y., Liu, Y., & Chen, X. (2020). New doctors ranking system based on VIKOR method. *International Transactions in Operational Research*, 27(2), 1236-1261. <https://doi.org/10.1111/itor.12569>
21. Jain, S. C. (2007). State of the art of international marketing research: directions for the future. *Journal for Global Business Advancement*, 1(1), 4-19. <https://doi.org/10.1504/JGBA.2007.012546>
22. Johansen, D., & Knight, G. (2008). International Marketing Research: Opportunities and Challenges in the 21st Century. Alex Rialp, Josep Rialp (Eds.), *Advances in International Marketing*, Volume 17, S. Tamer Cavusgil (Series Ed.), Elsevier, Oxford. *International Business Review*, 17(3), 368-369. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.01.004>
23. Jones, L. V. (2005). Thurstone, L. L. In K. Kempf-Leonard (Ed.), *Encyclopedia of Social Measurement* (pp. 817-822). New York: Elsevier.
24. Köhr, C. K., Camanzi, L., & Malorgio, G. (2018). Exploring structural and strategic correlates of difficulties in the internationalisation process of Italian wine SMEs. *Wine Economics and Policy*, 7(1), 13-23. <https://doi.org/10.1016/j.wep.2018.01.004>
25. Lichy, J., & McLeay, F. (2020). The SME ‘styling’ of HEI – HR of management of international mobility: motivations, benefits and barriers as drivers of innovation. *Employee Relations*. <https://doi.org/10.1108/ER-02-2020-0042>
26. Likert, R., Roslow, S., & Murphy, G. (1993). A Simple and Reliable Method of Scoring the Thurstone Attitude Scales. *Personnel Psychology*, 46(3), 689-690. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1993.tb00893.x>
27. Lipovetsky, S. (2007). Thurstone scaling in order statistics. *Mathematical and Computer Modelling*, 45(7), 917-926. <https://doi.org/10.1016/j.mcm.2006.09.009>
28. Lobo, C. A., Fernandes, C. I. M. A. S., Ferreira, J. J. M., & Peris-Ortiz, M. (2020). Factors affecting smes’ strategic decisions to approach international markets. *European Journal of International Management*, 14(4), 617-639. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2020.107607>
29. Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados*. (Quinta ed.). Estado de México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
30. Manotas, E. C., & González Pérez, M. A. (2020). Internationalization and performance of small and medium-sized enterprises from emerging economies: Using hazards methodology for competitiveness study. *Competitiveness Review*. <https://doi.org/10.1108/CR-03-2019-0028>
31. Maydeu-Olivares, A. (2003, 2003/). *On Thurstone’s Model for Paired Comparisons and Ranking Data*. Paper presented at the New Developments in Psychometrics, Tokyo.
32. Miečinskienė, A., Stasytytė, V., & Kazlauskaitė, J. (2014). Reasoning of Export Market Selection. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 110, 1166-1175. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.963>
33. Minifie, J. R., & West, V. (1998). A small business international market selection model. *International*

- Journal of Production Economics*, 56-57, 451-462. [https://doi.org/10.1016/S0925-5273\(98\)00073-5](https://doi.org/10.1016/S0925-5273(98)00073-5)
34. Morais, F., & Ferreira, J. J. (2020). SME internationalisation process: Key issues and contributions, existing gaps and the future research agenda. *European Management Journal*, 38(1), 62-77. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.08.001>
 35. Musso, F. (2014). International strategy for SMEs: criteria for foreign markets and entry modes selection. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 21(2), 301-312. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2013-0149>
 36. Peyrache, A., Rose, C., & Sicilia, G. (2020). Variable selection in Data Envelopment Analysis. *European Journal of Operational Research*, 282(2), 644-659. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.09.028>
 37. Pflanz, K. (2013). Seeking Opportunities: International Market Selection by European Engineering Consultancies. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 104(5), 556-570. <https://doi.org/10.1111/tesg.12036>
 38. Pinot de Villechenon, F. (Ed.) (2017). *La Internacionalización de las PyMEs Latinoamericanas y su Proyección en Europa*. Hamburgo: Fundación EU-LAC / CERALE / Institut des Amériques.
 39. Prajapati, H., Kant, R., & Shankar, R. (2019). Prioritizing the solutions of reverse logistics implementation to mitigate its barriers: A hybrid modified SWARA and WASPAS approach. *Journal of Cleaner Production*, 240, 118219. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118219>
 40. Rajak, M., & Shaw, K. (2019). Evaluation and selection of mobile health (mHealth) applications using AHP and fuzzy TOPSIS. *Technology in Society*, 59, 101186. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101186>
 41. Roberts, J. S., Laughlin, J. E., & Wedell, D. H. (1999). Validity Issues in the Likert and Thurstone Approaches to Attitude Measurement. *Educational and Psychological Measurement*, 59(2), 211-233. <https://doi.org/10.1177/00131649921969811>
 42. Roy, J., Sharma, H. K., Kar, S., Zavadskas, E. K., & Saparauskas, J. (2019). An extended COPRAS model for multi-criteria decision-making problems and its application in web-based hotel evaluation and selection. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 219-253. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1543054>
 43. Sakarya, S. (2007). Market selection for international expansion: Assessing opportunities in emerging markets. *International Marketing Review*, 24(2), 208-238. <https://doi.org/10.1108/02651330710741820>
 44. Sanyal, S., Hisam, M. W., & Baawain, A. M. S. (2020). Challenges facing internationalization of smes in emerging economies: A study on oecd model. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(2), 281-289. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no2.281>
 45. Schreier, C., Scherrer, S., Udomkit, N., & Farrar, J. (2020). Trustworthy Small and Medium-sized Enterprise Network Partners: Small and Medium-sized Enterprise Partnerships in the International Entrepreneurial Process. *Global Business Review*, 21(1), 88-107. <https://doi.org/10.1177/0972150919850414>
 46. Shipley, M. F., Johnson, M., Pointer, L., & Yankov, N. (2013). A fuzzy attractiveness of market entry

- (FAME) model for market selection decisions. *Journal of the Operational Research Society*, 64(4), 597-610. <https://doi.org/10.1057/jors.2012.59>
47. Sinkovics Rudolf, R. (2006). Introduction to the special issue on “Issues and advances in international marketing research”. *International Marketing Review*, 23(4). <https://doi.org/10.1108/imr.2006.03623daa.001>
 48. Stadthagen-González, H., López, L., Parafita Couto, M. C., & Párraga, C. A. (2018). Using two-alternative forced choice tasks and Thurstone’s law of comparative judgments for code-switching research. *Linguistic Approaches to Bilingualism*, 8(1), 67-97. <https://doi.org/10.1075/lab.16030.sta>
 49. Steenkamp, E., Rossouw, R., Viviers, W., & Cuyvers, L. (2009). Export Market Selection Methods and the Identification of Realistic Export Opportunities for South Africa Using a Decision Support Model. *Trade and Industrial Policy Strategies Working Paper Series*.
 50. Stephenkova, S., & Park, H. (2021). Authenticity orientation as an attitude: Scale construction and validation. *Tourism Management*, 83. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2020.104249>
 51. Taylor Charles, R. (2011). The State of Methodological Practice in International Marketing Research. In C. Luke Bowen, S. Marko, S. Manfred, & R. T. Charles (Eds.), *Measurement and Research Methods in International Marketing* (Vol. 22, pp. 143-167): Emerald Group Publishing Limited.
 52. Tharian, B. K., Jacob, E., Johnson, J., & Hari, V. (2019). Multi-Objective Parametric Optimization in EDM Using Grey Relational Analysis. *Materials Today: Proceedings*, 16, 1013-1019. <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2019.05.190>
 53. Thomas, J. (2011). Analysing Thurstone and Likert attitude scales as data collection methods. *Journal of Paramedic Practice*, 3(5), 250-254. <https://doi.org/10.12968/jpar.2011.3.5.250>
 54. Thurstone, L. L. (1927). A law of comparative judgment. *Psychological Review*, 34(4), 273-286. <https://doi.org/10.1037/h0070288>
 55. Wang, Z., Hao, H., Gao, F., Zhang, Q., Zhang, J., & Zhou, Y. (2019). Multi-attribute decision making on reverse logistics based on DEA-TOPSIS: A study of the Shanghai End-of-life vehicles industry. *Journal of Cleaner Production*, 214, 730-737. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.12.329>
 56. Xiong, B., Chen, H., An, Q., & Wu, J. (2019). A multi-objective distance friction minimization model for performance assessment through data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research*, 279(1), 132-142. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.05.007>
 57. Yazdani, M., Kahraman, C., Zarate, P., & Onar, S. C. (2019). A fuzzy multi attribute decision framework with integration of QFD and grey relational analysis. *Expert Systems with Applications*, 115, 474-485. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2018.08.017>
 58. Yellott, J. I. (2001). Luce’s Choice Axiom. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 9094-9097). Oxford: Pergamon.
 59. Yen, W. M., & Burket, G. R. (1997). Comparison of Item Response Theory and Thurstone Methods of Vertical Scaling. *Journal of Educational Measurement*, 34(4), 293-313. <https://doi.org/10.1111/j.1745-3984.1997.tb00520.x>

60. Young, R. B., & Javalgi, R. G. (2007). International marketing research: A global project management perspective. *Business Horizons*, 50(2), 113-122. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2006.08.003>
61. Yu, C., Shao, Y., Wang, K., & Zhang, L. (2019). A group decision making sustainable supplier selection approach using extended TOPSIS under interval-valued Pythagorean fuzzy environment. *Expert Systems with Applications*, 121, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2018.12.010>
62. Zelenyuk, V. (2020). Aggregation of inputs and outputs prior to Data Envelopment Analysis under big data. *European Journal of Operational Research*, 282(1), 172-187. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.08.007>
63. Zhou, L., Mu, T.-h., Ma, M.-m., Zhang, R.-f., Sun, Q.-h., & Xu, Y.-w. (2019). Nutritional evaluation of different cultivars of potatoes (*Solanum tuberosum* L.) from China by grey relational analysis (GRA) and its application in potato steamed bread making. *Journal of Integrative Agriculture*, 18(1), 231-245. [https://doi.org/10.1016/S2095-3119\(18\)62137-9](https://doi.org/10.1016/S2095-3119(18)62137-9)

Carlos Padilla Moran

carlos_padilla@tecmilenio.mx

Universidad Tecmilenio

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo AC
(Sonora, México)

ORCID: 0000-0002-2147-9124

Joaquín Bracamontes Nevárez

joaco@ciad.mx

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo AC
(Sonora, México)

ORCID: 0000-0002-3219-9582

Recibido: 30/08/21

Aceptado: 13/12/21

**ECONOMIC STRUCTURE AND
POVERTY IN MEXICO,
2008-2018**

*ESTRUCTURA ECONÓMICA Y
POBREZA EN MÉXICO,
2008-2018*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.08.08>

This study analyzes the economic structure and whether the changes it experiences are linked to and affect poverty in Mexico and the states that comprise it. Therefore, the GDP and employment sectoral participation, the intersectoral effect (EI), and the reassignment effect (ER) of employment towards high productivity sectors in the States that make up the country are estimated, and Coneval poverty indices are also used in the analysis. The evidence confirms that the sectoral participation with respect to GDP and employment tends to increase in the services sector and that in the country, the increase in productivity is mainly attributed to RE; however, the activities to which employment is relocated in the states are primarily non-industrial activities. Finally, it was found that the poverty reduction is explained by economic growth, the participation of the secondary and tertiary sectors of the economy, but not by the reallocation effect, which denotes the non-existence of a structural change in the Mexican economy.

Palabras clave: economic structure, structural change, productivity, poverty.

Abstract

Este estudio analiza la estructura económica y si los cambios que ésta experimenta están vinculados y afectan la pobreza de México y los estados que lo integran. Por ello, se estima la participación sectorial del PIB y el empleo, el efecto intrasectorial (EI) y el efecto reasignación (ER) del empleo hacia sectores de alta productividad en los Estados que conforman el país, también se utilizan los índices de pobreza del Coneval en el análisis. La evidencia constata que la participación sectorial respecto al PIB y el empleo tiende a aumentar en el sector servicios y que en el país el aumento en la productividad se atribuye principalmente al ER; sin embargo, las actividades a las que se reubica el empleo en los estados son en su mayoría actividades no industriales. Por último, se encontró que la reducción de la pobreza se explica por el crecimiento económico, la participación de los sectores secundario y terciario, pero no por el ER lo cual denota la inexistencia de un cambio estructural en la economía mexicana.

Key words: estructura económica, cambio estructural, productividad, pobreza.

ECONOMIC STRUCTURE AND POVERTY IN MEXICO, 2008-2018

ESTRUCTURA ECONÓMICA Y POBREZA EN MÉXICO, 2008-2018

1. Introduction

At present, poverty is one of the main problems to achieve development on a global scale, its reduction by half was the first of the eight Millennium Development Goals (MDGs) that the UN (2014) agreed to achieve by 2015. It is the first in the 2030 Agenda for Sustainable Development, which includes 17 objectives in the effort to eradicate poverty, fight inequality, injustice and confront climate change in the framework of globalization (ECLAC, 2016).

The World Bank (2018) indicates that in the last two decades, there have been important advances in reducing poverty since the proportion registered worldwide in 2010 was reduced by half and extreme poverty (people living with less than USD1.90) went from being almost 36% in 1990 to represent 10% of the world population in 2015; however, far from ceasing to be worrisome, the phenomenon of poverty is still valid, and currently millions of people continue to suffer from it on the different continents.

Thus, some countries stand out in reducing poverty, such as China and India in Asia and Brazil in Latin America (WB, 2018). In these nations, there has been a change in the economic structure, although before they were countries characterized by specialization in raw materials, industrial activity currently holds more significant weight. This process is linked to poverty reduction in recent research (UNIDO, 2012; Haraguchi and Fang Chin Cheng, 2016).

However, within the framework of neoliberalism, as a theory that maintains that promoting welfare consists of not restricting the free development of the individual's entrepreneurial capacities and freedoms, the recommendations of supranational organizations such as the World Bank or the International Monetary Fund suggest reducing the government participation in the economy, which implies denying the possibility of countries developing an industrial policy (Harvey, 2005; Storm, 2015).

Joseph Stiglitz (2009) points out that industrial policies are necessary and intrinsically fundamental for all development processes and testimony of this is all successful industrialization for almost two centuries in Germany and the United States until the recent cases of Korea, Taiwan, Brazil, China, and India (cited in Cimoli et al., 2009). The secondary sector is considered the one with the highest productivity and has characteristics that link it with reducing poverty, such as productive chains, higher wages, more excellent distribution of benefits (Kaldor, 1979; Dasgupta and Singh, 2006).

Recent studies show that greater participation in the industry leads to a considerable reduction in poverty conditions in Brazil (UNIDO, 2012; Levinas and Somoës, 2016), South Korea (Lanzarote, 1991), China (UNIDO, 2012), Africa (Berthélemy, 2018) and Kazakhstan (Verme, 2010). However, in cases such as India (Aggarwal, 2012) or Peru (Tello, 2015) when employment is directed from

the agricultural sector to service activities, it has a positive impact on poverty reduction, which is attributed to the productivity of the jobs that the labor force goes to and the wages they offer, hence the interest of this study in investigating this relationship for Mexico.

In Latin America, studies on the economic structure find that, for the Chilean case, Correa (2016) finds that there are “virtuous” and “regressive” manufacturing sectors to reduce inequality. On the other hand, Argentina (Longhi and Osatinsky, 2015) warns that the structural fragmentation of the economy has generated employment problems and poverty that are more pronounced in the north than in the Pampas provinces.

Since the beginning of the 1980s, the Mexican economy entered a slow growth phase (Loria, 2009). Regarding the decrease in poverty explained by the economic growth of 2000-2014, Campos and Monroy (2016) find that a systematic relationship between growth and variations in poverty is not observed. For their part, Ceballos and de Anda (2021) find that in the south of the country, branches such as transportation, communication services, education, health, government, and tourism are associated with less poverty. In the center and north, the reduction decreases with occupations such as machinery and equipment production, insurance, corporate services, professional, recreational, and government activities.

On the other hand, Padilla-Pérez and Villarreal (2017) study the relationship between the change in the economic structure and the increase in productivity from 1990 to 2015 in the Mexican economy; for this, they decompose the increase in productivity. They find the relocation of hours worked in the industry significantly, but its impact is hampered by workflows from sectors with high productivity to those with low productivity.

Therefore, this research is aimed at investigating how the economic structure impacts poverty levels, that is, how the participation of the secondary and tertiary sectors influences the low incidence of poverty, knowing that the general trend of the economies is towards a decrease in the participation of the primary sector and an increase in industry and services. The questions in this research are: What have been the transformations in the economic structure of Mexico and its states during the study period 2008-2018? In addition to determining if there is a link between the economic structure and poverty in Mexico and its states?

The working hypothesis argues that those entities that are characterized by having higher levels of productivity eventually have a lower incidence of poverty, particularly those entities identified by their manufacturing vocation because industrial development favors better wages due to productivity levels, as well as the higher proportion of jobs that contribute to the production of consumer goods with higher added value.

Article is made up of the introduction and five other parts. The second part briefly reviews the

structuralist approach and its relationship with poverty, then the methodology and data used are explained. The fourth part analyzes the economic structure, the intersectoral effect (EI), the reallocation effect (ER), and the situation of poverty in the states and the country; In contrast, the fifth part analyzes the determinants of poverty and, finally, the conclusions of the study are added.

2. The structuralist approach, Neo-structuralist and poverty

In the structuralist approach, the economic structure is strongly linked to the population's living conditions since the structural differences between developed and undeveloped countries underlie the socioeconomic contrasts of one type of country concerning the other (Dutt, 2019). The concept of economic structure refers to the classification proposed by Fischer (1935 and 1939), which suggests the division of production factors into three sectors: on the one hand, the primary sector concentrated in agricultural activities, on the other hand, the sector secondary integrated by industrial and mining activities. Finally, tertiary activities, dedicated to services (Moncayo, 2008).

In this logic, the economic structure is integrated, on the one hand, by the productive structure that refers to the participation of each sector (primary, secondary, and tertiary) and its branches in the Gross Domestic Product (GDP) registered in the national accounts. On the other hand, the relative labor occupation in each sector or branch of the economy is also called the employment structure. The composition of both refers to the economic structure of a country (Yoguel and Barletta, 2017; Cimoli et al. 2005, and Lanzarotti, 1991).

The pioneers of structuralism point out that the primary-export structure, of services and little industrialized, as well as the exchange of these products for machinery and technological products, explains to some extent the conditions of backwardness in terms of consumption capacities and the levels of poverty in Latin America and in the rest of the undeveloped countries. This, due to the historical loss of the purchasing power of raw materials concerning industrialized products in the international market (Prebisch, 1949, 1967; Furtado, 1961; Pinto, 1970; Cardoso and Faletto, 1979).

According to Moncayo (2008), the process that leads to economic growth is accompanied by the change in the economic structure, which is perceptible from the relocation of the workforce, altering the relative occupation of a sector or branch towards others, or starting from the change in the proportion represented by primary, secondary or tertiary GDP (and their branches) in total production; however, not every change in the economic structure implies a structural change.

The Latin American structuralist tradition defines structural change as one that induces socioeconomic

improvement from the development of industrial and technological activities that promote greater productivity and sustained growth, improving the conditions with which it participates in the international market and, this being a change of By increasing general productivity, a virtuous nature leads to a substantial improvement in the population's living conditions, mitigating socioeconomic problems in undeveloped countries (ECLAC, 2012; Cimoli et al. 2015; Yoguel and Barletta, 2017).

It is important to note that the structuralist approach arises in a context where productive structures were mainly dual -in Lewis's sense- and production was vertically and nationally integrated; while, at present, multiple productive structures predominate with a high degree of production fragmentation, due to the emergence of new knowledge-intensive services and the multiple dependencies and interconnections between the different components of the global economic system. This makes the debate on the type of specialization desirable to achieve socio-economic development more complex (Yoguel and Barletta, 2017).

In this context, during the last decades and within ECLAC, the neo-structuralist approach has emerged, for which not all sectors have the same potential to induce productivity increases, generate productive chains, high-paying jobs, or attend to the socio-economic problems, so it is relevant to study the effects on these variables of the changes in the participation of the different economic sectors in each country (Cimoli et al., 2005; Cimoli et al. 2015).

Neo-structuralism criticizes that classical structuralism has not considered the weight of the State and institutions as elements to achieve well-being via the use of other mechanisms such as income transfers or progressive taxes, as well as their redistributive effect to reduce inequality and poverty (Dutt, 2019); Therefore, this approach assumes that the State is a relevant economic actor in promoting development and promoting change in the structure (production and employment) to reduce the gaps in productivity and living standards between nations (Storm, 2015; Dutt, 2019).

Furthermore, for the renewed structuralist perspective, structural change does not simply suggest the relocation of production towards the industrial sector and manufacturing activities, but towards knowledge-intensive-diffusing activities with high-income elasticity of export demand, in particular contrast with those that are natural resources or work (Cimoli et al. 2005; Cimoli et al. 2010; ECLAC, 2012).

Although these activities are located in the secondary sector of the economy, they are the activities that make the most effective use of technology, as opposed to those that are labor-intensive or those that are intensive in natural resources such as mining (ECLAC, 2012). For this reason, structural change is suggested as the change in the pattern of specialization, in consideration of how the composition of the sectors is related to technological change (Katz, 2000; Ocampo, 2005).

In this sense, to understand the link between economic structure, structural change, and well-being, it is essential to point out that the economic dynamism that transforms the productive structure is complementary to social equality, in such a way that structural change is understood as to how to achieve synergy between both within an integrated vision of development that achieves economic growth and increases in productivity, considering social inclusion and environmental sustainability (Cimoli et al., 2005; ECLAC, 2012; Cimoli et al., 2015).

Consequently, a change in the economic structure towards industrial sectors and knowledge-intensive activities would propitiate a structural change and, with it, the reduction of poverty (Cimoli et al., 2005; Capdeville, 2005; ECLAC, 2012: however, if The economic structure tends to specialize in activities that are intensive in natural resources and/or labor (with a lower income elasticity of demand) would favor the opposite, although the sensitivity to this change will depend on the institutional conditions of each country.

Regarding the relationship between the economic structure and the conditions of poverty, the empirical evidence shows that the countries that are going through industrialization processes and that direct the workforce in activities of this nature are those that historically register the highest productivity and have seen a decrease in their poverty levels finding a high degree of causality. This process is known as structural change (Cimoli et al. 2005; Lavopa, 2012; UNIDO 2012; Haraguchi and Fang Chin Cheng, 2016; Berthélemy, 2018; Diao, McMillan and Rodrik, 2019).

3. Methodology applied, and data used

Recent studies on the change in the economic structure and industrialization processes in developing countries highlight the measurement through the sectoral reallocation effect or simply the reallocation effect (ER), which is defined as the contribution to the variation in the labor productivity of the mobilization of workers between the different sectors of one period to another, following the work of McMillan and Rodrik (2011), widely cited and which is exposed below:

$$\Delta Y_t = \sum_{i=1}^{11} \theta_{i,t-k} \cdot \Delta y_{i,t} + \sum_{i=1}^{11} y_{i,t} \cdot \Delta \theta_{i,t} \quad (1)$$

Where:

“Δ” refers to the increase in percentage terms of the variable in the period.

“Y” represents productivity, understood as the division of the GDP of each type of activity in a year by the number of people employed in it.

“Θ” represents the participation of the employed population in the sector “i” in year “t” of total employment.

“I” represents economic activity, while “t” refers to the year within the period.

“ $\sum \theta_{i,t-k} \Delta Y_{i,t}$ ” would represent the natural increase in productivity within that activity, also called the intersectoral effect.

The second component, “ $\sum y_{i,t} \cdot \Delta \theta_{i,t}$ ” is called the reallocation effect (RE), it would represent that increase caused by the movement of employees from sectors of lower productivity. If $RE > 0$ means that employment has been relocated from activities with lower productivity towards those with higher productivity.

For equation 1, labor productivity is understood as the increase in GDP at constant prices of each activity or sector per person employed in it in each state or region in a year concerning the previous one (ILO, 2015). Both data are provided by the National Institute of Geography and Statistics (INEGI), GDP in the section of national accounts at 2013 prices, while for the employed population, the Employed Population in the fourth quarter of the National Survey is considered of Occupation and Employment for the period from 2006 to 2018.

To measure poverty, the poverty index by income and extreme poverty by income are taken, estimated respectively by the National Council for the Evaluation of Social Policy (CONEVAL) for the country and each state. These are presented for every two years, which are calculated based on the National Household Income and Expenditure Survey (ENIGH) carried out biennially by the INEGI.

CONEVAL uses the National Consumer Price Index (INPC) price indices to measure the Income Poverty Lines (PL). These lines are constructed by measuring the minimum monthly income to satisfy basic national needs (in urban or rural areas) from a food basket for extreme poverty lines (EPL) and a non-food basket that, when added to the previous one, constitutes the PL. In such a way, income poverty is calculated by determining the number of people who receive a monthly income below the PL and the EPL, dividing each household by the number of people who inhabit it according to the ENIGH (CONEVAL, 2020).

Subsequently, to explain the levels of moderate and extreme poverty from the economic structure following the proposal of Aggarwal and Kumar (2012) as shown in equations 2 and 3, where both poverty indices are explained by the participation in GDP of the secondary and tertiary sectors, economic growth, and the reallocation effect. Investment in social programs is also used as a control variable (because this variable is correlated with the levels of poverty in the states due to their operating rules), since its contribution in reducing poverty is theoretically and empirically recognized (Aggarwal and Kumar, 2012; Lavopa and Szirmai 2012; Tello, 2015):

$$PM = \beta_0 + \beta_1 EG_{i,t} + \beta_2 GDP2_{i,t} + \beta_3 GDP3_{i,t} + \beta_4 RE_{i,t} + \beta_5 SP_{i,t} + \varepsilon_i \quad (2)$$

$$PE = \beta_0 + \beta_1 EG_{i,t} + \beta_2 GDP2_{i,t} + \beta_3 GDP3_{i,t} + \beta_4 RE_{i,t} + \beta_5 SP_{i,t} + \varepsilon_i \quad (3)$$

$$i = 1, \dots, 32 \quad t = 1, \dots, 6$$

Where:

MP: represents the moderate-income poverty index presented by CONEVAL

EP: means the extreme income poverty index presented by CONEVAL.

β_0 : represents the constant.

EG: represents the economic growth registered in the year “t” with respect to the previous year in the state “i”.

GDP2: represents the percentage share of the secondary sector in all GDP.

GDP3: means the share of the tertiary sector in GDP.

RE: represents the reallocation effect calculated for each state in each year calculated with equation 1.

PS: Represents investment in social programs as a percentage of GDP in each state and year.

ε : represents the statistical error.

For the explanatory variables, the years that coincide with the poverty index (2008, 2010, 2012, 2014, and 2016) are considered, with respect to the variations, the biennial changes are considered for the same reason between the same years.

Economic growth is considered as the relative increase in GDP registered in the year “i” with respect to that registered two years before; the participation of the sectors in the economy refers to the percentage that each GDP occupies (primary, secondary and tertiary) in each year and state; As a proxy for the variable, the investment of social programs (PS) is taken, the amount allocated to “transfers and support” as a percentage of GDP in each year is considered. The data are provided by the National Institute of Geography and Statistics (INEGI). Excel software is used for data management, and STATA 15.1 software for the application of statistical models.

4. Economic structure and poverty in the Country and States

Table 1 shows that in 2008 of the total economy, the primary sector only represented 3.38% of GDP. For its part, the secondary sector makes up 35.27% of the generation of wealth, being the manufacturing industry the one that participates to a greater extent (16.99%), followed by the

extractive industry and electricity (9.74%); and construction (8.53%). The tertiary sector is the one with the highest participation in GDP this year (61.35%), where the highest representation is held by professional, financial, and corporate services; followed by trade (16.95%); while the least represented are various services (2.21%) and restaurants and accommodation services (2.43%).

In 2018 the primary sector represented 3.34% of the production of that year. For its part, the secondary sector has the participation of 30.55% in GDP; the highest participation is held by the manufacturing industry (16.58%), followed by construction (7.28%), and the mining and quarrying industry and electricity respectively (6.67%). The tertiary sector is the one with the highest participation in this year, representing 66.11%, with commerce and professional financial and corporate services being the activities with the highest contribution (22.91% and 18.33% respectively); at the other extreme, those with the lowest participation, as in 2008, are various services (2.06%); and restaurants and accommodation services (2.37%).

Table 1. GDP by sectors and activities in Mexico from 2008 to 2018.

Economic sector or branch	PIB 08	%*	PIB 18	%*	Δ**
Total	14,402,757	100%	17,739,437	100%	
Primary sector.	486,465	3.38%	592,952	3.34%	-0.04%
Secondary sector.	5,079,734	35.27%	5,418,536	30.55%	-4.72%
Extractive and electricity industry.	1,403,235	9.74%	1,182,842	6.67%	-3.07%
Manufacturing industry.	2,447,227	16.99%	2,941,823	16.58%	-0.41%
Construction.	1,229,272	8.53%	1,293,871	7.29%	-1.24%
Third sector.	8,836,558	61.35%	11,727,948	66.11%	4.76%
Comercio.	2,440,638	16.95%	3,251,896	18.33%	1.39%
Restaurants and accommodation services.	349,725	2.43%	419,787	2.37%	-0.06%
Transportation, communications, mail and storage.	1,160,475	8.06%	1,742,447	9.82%	1.77%
Professional, financial, and corporate services.	2,914,367	20.23%	4,063,909	22.91%	2.67%
Social services.	1,047,866	7.28%	1,158,280	6.53%	-0.75%
Various services.	317,745	2.21%	365,793	2.06%	-0.14%
Government and international organizations.	605,743	4.21%	725,836	4.09%	-0.11%

*Percentage of participation in total GDP. ** Growth in percentage points in the participation of the activity or sector in the period. Source: Own elaboration based on the National Accounts System of the INEGI in 2013 pesos.

Regarding the participation of the sectors in the economy, there is no substantial change in the primary sector (-.04%). In contrast, the secondary sector registers a decrease in the total participation of all sectors (-4.72% in the entire sector) that comprise it: -3.07% in the extractive industry, -0.41% in manufacturing, and -1.24% in construction. Tertiary activities increase their participation substantially (4.76%) Being in commerce (1.39%); transportation and communications (1.77%); and professional, financial, and corporate services (2.67%), which have registered the most significant increase in their participation in these ten years, which denotes a transparent process of outsourcing of the Mexican economy.

Table 2. Working population by sectors and activities in Mexico from 2008 to 2018.

Economic sector or branch	PO* 08	%*	PO* 18	%*	Δ***
Total	44,798,686	100%	54,194,608	100%	
Primary sector.	6,244,756	13.94%	6,874,691	12.69%	-1.25%
Secondary sector.	11,046,708	24.66%	13,864,904	25.58%	0.92%
Extractive and electricity industry.	413,184	0.92%	398,788	0.74%	-0.19%
Manufacturing industry.	6,997,919	15.62%	9,090,533	16.77%	1.15%
Construction.	3,635,605	8.12%	4,375,583	8.07%	-0.04%
Third sector.	27,163,979	60.64%	33,170,241	61.21%	0.57%
Comercio.	8,735,487	19.50%	10,082,351	18.60%	-0.90%
Restaurants and accommodation services.	2,843,647	6.35%	4,249,632	7.84%	1.49%
Transportation, communications, mail, and storage.	2,283,579	5.10%	2,832,600	5.23%	0.13%
Professional, financial, and corporate services.	2,685,791	6.00%	3,955,199	7.30%	1.30%
Social services.	3,777,383	8.43%	4,321,009	7.97%	-0.46%
Various services.	4,588,924	10.24%	5,449,702	10.06%	-0.19%
Government and international organizations.	2,249,168	5.02%	2,279,748	4.21%	-0.81%

* People working in the activity or sector. ** Percentage of participation of the total employed workers. Δ *** Growth in percentage points of the participation of the activity or sector in the period.

Source: Own elaboration based on the ENOE.

According to table 2, in 2008, the employed population in Mexico was 44,798,686. Of these, 13.94% of the total national work is in the primary sector. On the other hand, the secondary sector represents 24.66% of employment, manufacturing being where most of it is found (15.62%); followed by construction (8.07%), and the extractive and electricity industry (0.92%), respectively. The tertiary sector occupies most of the employment this year (60.64%), the largest participation is found in commerce (19.50%) and various services (10.24%), while the minor occupation is represented by the government and international organizations (5.02%).

In 2018, workers in Mexico reached 54,194,608, of which 12.69% were employed in the primary sector. The secondary sector occupies 25.58% of national employment, being 16.77% in manufacturing activities, 8.12% in construction, and 0.74% in the extractive industry and electricity. Tertiary activities are those that occupy most of the workers this year, representing 61.21% of the workers, most of which are in commerce (18.60%) and various services (10.06%). In contrast, the activity with the lowest occupational occupation is the government and international organizations (4.21%).

In the decade, the total employed population in Mexico has an increase of 20.97%, slightly less than the growth of GDP production as indicated above (23.17%), which suggests an increase in productivity. In this period, the participation of economic sectors is altered in the following way in the employment structure: The primary sector is reduced (-1.25%). Since the share of these activities in GDP remains the same, it is suggested that (in relative terms) workers have migrated to higher productivity activities (because agricultural activities have the lowest productivity in the entire economy).

Table 3. Productivity in Mexico by sectors and activities in 2008 and 2018.

Economic sector or branch	Prt*2008	Prt* 2018	Δ**	%***
Total	321,500	327,328	5,829	1.81%
Primary sector.	77,900	86,251	8,352	10.72%
Secondary sector.	459,841	390,810	- 69,032	-15.01%
Extractive and electricity industry.	3,396,150	2,966,093	- 430,057	-12.66%
Manufacturing industry.	349,708	323,614	- 26,094	-7.46%
Construction.	338,120	295,702	- 42,418	-12.55%
Third sector.	325,304	353,568	28,264	8.69%
Comercio.	279,393	322,534	43,140	15.44%
Restaurants and accommodation services.	122,985	98,782	- 24,203	-19.68%
Transportation, communications, mail and storage.	508,183	615,141	106,958	21.05%
.Professional, financial and corporate services.	1,085,106	1,027,485	- 57,620	-5.31%
Social services.	277,405	268,058	- 9,348	-3.37%
Various services.	69,242	67,122	- 2,120	-3.06%
Government and international organizations.	269,319	318,384	49,066	18.22%

* Productivity per working person. ** Absolute increase in productivity. ***

Source: Own elaboration based on the ENOE and the national accounts provided by INEGI. Percentage increase in productivity.

Table 3 shows that most stands out when analyzing productivity in the period is the low increase of MXN 5,829. (1.81%) in the decade, which is in turn made up of disparate growth dynamics between sectors and activities.

The primary and tertiary sectors show an increase higher than the national total, being 10.72% and 8.69% respectively, for its part, the secondary sector shows a decrease in the period in the three activities that comprise it, the strongest fall occurs in the industry extractive and electricity, where the decrease is 12.66% (- \$ 430,057 MXN.) this is remarkable since this activity is the one with the highest productivity in all the years of the period.

Although this decrease is explained by the fall in the prices of oil and other products derived from mining, the fall in this activity does not fully explain that of the sector, since, at the same time, productivity in manufacturing activities decreases considerably, thus as in construction; and both represent a more significant share in the national GDP than the other. Nor do they explain the fall in national productivity since they do not represent more than 7% of national production.

On the other hand, in general, the activities of the tertiary sector increase their productivity; this is due to the increase in trade, transportation, communications, mail and storage, and government activities to a lesser extent. However, there is a decrease in the productivity of professional, financial, and corporate services; activity where this indicator is highest in the sector.

The fact that in the Mexican economy from 2008 to 2018, the secondary sector decreased in terms of participation in GDP and productivity results in the low increase in productivity during the

period, even though the participation of the secondary sector in the structure of employment, which is explained by ceasing to produce technology-intensive goods and specializing in labor-intensive goods as mentioned in the studies mentioned above (Cimoli, 2005; CEPAL, 2012) as a result of the outsourcing process (Carrillo and Cadena, 2019) and deindustrialization (Calderón-Villareal and Hernández-Bielma, 2016) that the nation has experienced in the decade.

Table 4. Economic Structure in Mexico by State in 2008 and 2018.

	Sector I				Sector II				Sector III			
	GDP*		WP**		GDP*		WP**		GDP*		WP**	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
Mexico (Country)	3%	3%	14%	13%	35%	31%	25%	26%	61%	66%	61%	61%
Aguascalientes	4%	4%	7%	5%	38%	40%	28%	35%	57%	56%	65%	61%
Baja California	3%	3%	6%	4%	43%	38%	28%	32%	55%	59%	59%	60%
Baja California Sur	3%	3%	9%	7%	32%	37%	21%	18%	65%	60%	69%	75%
Campeche	0%	1%	19%	21%	92%	84%	22%	20%	8%	15%	58%	59%
Coahuila	2%	2%	5%	5%	54%	51%	32%	40%	44%	47%	62%	55%
Colima	6%	5%	12%	12%	26%	23%	20%	18%	67%	73%	68%	69%
Chiapas	8%	7%	39%	41%	29%	19%	13%	13%	63%	74%	47%	45%
Chihuahua	6%	6%	10%	9%	39%	39%	26%	38%	55%	54%	59%	52%
Mexico City	0%	0%	0%	0%	13%	9%	18%	16%	87%	90%	81%	83%
Durango	11%	10%	17%	14%	30%	30%	23%	28%	60%	60%	60%	57%
Guanajuato	4%	4%	14%	9%	34%	35%	33%	39%	61%	61%	53%	51%
Guerrero	6%	5%	30%	33%	19%	18%	17%	16%	75%	76%	53%	51%
Hidalgo	5%	4%	24%	20%	36%	32%	25%	25%	58%	64%	50%	55%
Jalisco	6%	6%	9%	8%	31%	31%	28%	27%	63%	64%	62%	65%
Mexico (State)	2%	1%	6%	5%	29%	26%	28%	27%	69%	73%	66%	67%
Michoacán	12%	13%	21%	24%	22%	16%	21%	18%	67%	71%	57%	58%
Morelos	3%	3%	15%	13%	34%	30%	21%	22%	63%	67%	64%	65%
Nayarit	8%	7%	19%	21%	23%	18%	18%	16%	68%	76%	63%	63%
Nuevo León	1%	0%	2%	1%	38%	35%	32%	32%	61%	64%	66%	66%
Oaxaca	6%	6%	33%	31%	26%	24%	20%	22%	69%	70%	47%	47%
Puebla	5%	4%	26%	19%	35%	35%	26%	27%	61%	61%	47%	53%
Querétaro	2%	2%	8%	4%	37%	40%	32%	34%	61%	58%	60%	62%
Quintana Roo	1%	1%	5%	5%	14%	11%	17%	16%	85%	88%	77%	79%
San Luis Potosí	4%	4%	20%	18%	36%	39%	24%	30%	61%	57%	55%	52%
Sinaloa	13%	12%	20%	16%	23%	20%	20%	20%	64%	68%	60%	63%
Sonora	6%	7%	11%	11%	44%	44%	28%	27%	49%	49%	59%	61%
Tabasco	2%	2%	17%	17%	68%	61%	20%	18%	30%	37%	63%	65%
Tamaulipas	3%	3%	6%	7%	45%	36%	29%	31%	51%	61%	63%	60%
Tlaxcala	4%	4%	18%	12%	35%	33%	32%	36%	61%	63%	50%	52%
Veracruz	6%	5%	22%	23%	36%	31%	20%	19%	58%	63%	57%	58%
Yucatán	4%	4%	11%	9%	27%	27%	27%	26%	69%	69%	62%	64%
Zacatecas	8%	9%	32%	25%	37%	33%	17%	24%	55%	57%	50%	50%

* Percentage of participation of the sector in GDP. ** Percentage of participation of the sector in the Working Population.

Source: Own elaboration with data from the National Accounts System of the INEGI in 2013 pesos and the ENOE.

As appears in table 4, the secondary sector tends to be the second with the highest participation at the national level. In the states in both elements that make up the economic structure, this except for Campeche and Tabasco, where it represents more than 50% of GDP, however, these The same

activities employ a fifth of the employed population in these two states, which is since in these the oil activities have high participation, and this generates high levels of wealth. However, they do not need a considerable amount of jobs. In this sector, the dynamics in the employment structure tend to increase slightly; on the contrary, its participation in GDP tends to decrease slightly in most entities.

Lastly, the tertiary sector turns out to be the one with the highest participation both in GDP and in the employed population in most of the states apart from Coahuila, Campeche, and Tabasco. In these states, the secondary sector has the largest share of GDP; however, tertiary activities occupy most of the population. In contrast, the only state where the tertiary sector occupies less than 50% of the population is Chiapas. In this sense, the general trend seen in this last sector is towards increasing participation in GDP and employment.

Table 5. Economic Structure and Variations in Poverty from 2008 to 2018.

	GDP1 *	WP1**	GDP2	WP2	GDP3	WP3	MP***	EP****	ΔY_t^{*****}
Aguascalientes	=	-	+	+	+	-	-	-	\$ 27,694
Baja California	-	-	+	+	-	+	-	-	-\$ 38,590
Baja California Sur	-	-	+	-	-	+	-	-	\$ 56,952
Campeche	+	+	-	-	+	=	+	=	-\$ 1,799,646
Coahuila	-	-	-	-	+	+	-	-	\$ 14,565
Colima	-	-	-	-	+	+	+	+	\$ 14,820
Chiapas	-	+	-	-	+	+	+	+	-\$ 8,013
Chihuahua	+	-	-	+	+	-	-	-	\$ 16,620
Mexico City	-	-	-	-	+	+	+	+	\$ 153,988
Durango	-	-	=	+	=	+	-	-	-\$ 16,720
Guanajuato	-	-	+	+	+	-	+	+	\$ 49,521
Guerrero	-	+	-	-	+	-	-	-	-\$ 42,644
Hidalgo	-	-	-	-	+	+	-	-	\$ 5,916
Jalisco	=	-	-	-	+	+	-	-	\$ 27,694
Mexico (State)	-	-	-	-	+	+	+	+	\$ 13,012
Michoacán	+	+	-	-	+	+	-	-	\$ 27,404
Morelos	-	+	-	-	+	+	+	+	\$ 6,061
Nayarit	-	+	-	-	+	-	-	-	\$ 27,694
Nuevo León	-	-	-	-	+	+	-	-	\$ 61,655
Oaxaca	=	-	-	+	+	+	+	+	\$ 2,157
Puebla	-	-	+	-	+	+	-	-	\$ 18,779
Querétaro	-	-	+	+	-	+	-	-	\$ 116,155
Quintana Roo	-	-	-	-	+	+	-	-	\$ 33,546
San Luis Potosí	=	-	+	+	-	-	-	-	\$ 27,694
Sinaloa	-	-	=	+	+	+	+	-	\$ 34,079
Sonora	+	+	-	-	+	+	+	+	-\$ 15,700
Tabasco	=	-	-	-	+	+	-	-	-\$ 69,929
Tamaulipas	-	-	-	+	+	-	+	+	-\$ 33,010
Tlaxcala	-	-	-	+	+	+	-	-	-\$ 19,664
Veracruz	=	-	-	-	+	+	+	+	\$ 15,886
Yucatán	-	-	-	-	+	+	-	-	\$ 17,594
Zacatecas	=	+	+	-	-	+	-	-	\$ 27,694
States where increased	4	8	8	11	26	24	12	10	23

States where it decreases	21	24	22	21	5	7	20	20	9
States where it stays the same	7	0	2	0	1	1	0	2	0

* Gross domestic product by sector. ** Working Population by sector. *** Moderate poverty. ****Extreme poverty. *****Variation in productivity in Mexican pesos of 2013

Source: Own elaboration with data from INEGI

The extreme poverty index increases in ten states: Colima, Chiapas, CDMX, Guanajuato, Mexico, Morelos, Oaxaca, Sonora, Tamaulipas, and Veracruz. Moreover, it decreases by twenty-one. Remaining the same in Campeche, for its part, the economic structure, both in the productive structure and in employment, increase the participation of the tertiary sector to a greater extent in most of the states. At the same time, primary and secondary activities decrease in their participation, as shown in table 5.

Regarding the relationship between productivity and poverty, it is highlighted that six of the eleven entities that had a considerable decrease in their moderate poverty index present an increase in productivity greater than the national average, while the other six are found with an increment below this. However, the states with the highest levels of productivity are those with the lowest levels of moderate poverty in 2008 and 2018, apart from Campeche and Tabasco (oil states).

It should be noted that, in the three groups indicated above with high productivity (table 5), in the case of tourist states and manufacturing states, all entities have poverty levels lower than the national index. In Hidalgo and Durango, there is a high share of the manufacturing sector, and poverty is below the national average despite not having productivity higher than the national average.

The reallocation effect is understood as one of the two elements that result from the decomposition of the productivity increase of a period of analysis. The first element that makes up the equation is the intersectoral effect (IE), which is understood as the natural increase in productivity. The second element is called the reallocation effect (RE); this represents the increase in productivity attributed to the relocation of employment from lower productivity activities to those with higher productivity levels.

From 2008 to 2018, in five years, the national average productivity increases by one year compared to the previous one, while it decreases in the other five. In such a way that the increase has not been constant since, in most cases, when productivity increases from one year to another, it decreases the next. The highest decrease was in 2009 (\$ 26,992 MXN), which was an effect of the economic crisis. In such a way that, although the balance of productivity is positive in these ten years, it is widely held back by negative periods. This results in an increase in productivity in this decade, being \$ 5,829 MXN.

Table 6. Reallocation effect in Mexico from 2008 to 2018.

Period	ΔYt^*	IE**	RE***	IE%	RE%
2008-09	- 26,992	- 23,254	- 3,739	86.15%	13.85%
2009-10	18,100	19,763	- 1,663	109.19%	-9.19%
2010-11	- 4,667	- 6,734	2,067	144.29%	-44.29%
2011-12	8,125	4,787	3,338	58.92%	41.08%
2012-13	- 2,871	- 5,812	2,940	202.40%	-102.40%
2013-14	9,155	13,708	- 4,553	149.73%	-49.73%
2014-15	- 1,004	- 5,041	4,037	502.15%	-402.15%
2015-16	5,239	9,350	- 4,111	178.46%	-78.46%
2016-17	1,994	1,093	901	54.83%	45.17%
2017-18	- 1,249	- 5,578	4,329	446.60%	-346.60%
2008-18	5,829	11	5,818	0.19%	99.81%

* Variation in productivity. ** Intrasectorial effect. *** Reallocation effect.

Source: Own elaboration based on the National Accounts System of INEGI and ENOE.

Following table 6, the intersectoral effect (IE) has a negative coefficient in all cases where productivity decreases, which suggests that the decrease in productivity responds to the productivity that is naturally lost in the sectors. The EI perceives that productivity increases naturally to a lesser extent since it only adds up to \$ 11.00 MXN in the ten years, representing less than 1%.

On the other hand, the reallocation effect results in a positive coefficient in six of the ten years, of which in three of the decrease in productivity this serves to minimize the participation of the intersectoral effect. However, in three years where there is an increase in productivity, the RE subtracts from the increase by presenting a negative coefficient.

The RE in the entire period of 2008-18 presents a high percentage (99.82%); This is explained by the fact that, although a process of deindustrialization was going through during the period, employment was relocated from agricultural and service activities (of low productivity) to services with higher labor productivity.

On the other hand, the reallocation effect has a positive coefficient in the years where poverty (moderate and extreme) decreases. In contrast, the RE coefficient is negative in those years where it increases, apart from 2018, where the RE is negative while poverty levels decrease compared to 2016.

5. Results of the econometric model

To calculate equations regression 2 and 3 specified in the methodology, the relative levels of each value are considered by state in biennial samples from 2008 to 2018. Robust linear regression is estimated where the 192 observations are considered. In a set of panel data (since they combine a

temporal and transversal dimension), to determine how much the levels of moderate poverty and extreme poverty are explained by economic growth, the participation of the secondary and tertiary sectors in GDP, the reallocation effect and investment in social programs as a percentage of each state's GDP.

Due to working with data that start from GDP, in addition to the presence of atypical data in the calculation of the RE, robust regression is used, in this way, the traditional limitations of the estimation by ordinary least squares are adjusted, anomalous data, lack of normality and symmetry in errors (Andersen, 2008); in such a way that it is not necessary to apply a heteroscedasticity test.

Robust regression has potentialities in panel data empirical applications, does not require a preliminary subjective cleaning of the data, and still produces reasonable parameter estimates even when rough errors occur (Bramati and Croux, 2007).

Table 7. Results of the linear regression of equations 2 and 3

Number of obs=192	MP		EP	
Prob > F=	0		0	
R-squared=	0.3725		0.4513	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t
EG	-0.343925	0.197	-0.294333	0.088*
GDP2	-0.712271	0.013**	-0.418239	0.042**
GDP3	-0.941943	0.001***	-0.595668	0.004***
RE	-0.000155	0.158	-0.000107	0.142
SP	2.165849	0***	1.976543	0***
β_0	1.195724	0	0.5770818	0.004

MP: Moderate-income poverty index EP: Extreme income poverty index. EG: Represents the economic growth GDP2: The share of the secondary sector in all GDP. GDP3: The share of the tertiary sector in GDP. RE: Reallocation effect SP: Social programs β_0 : represents the constant.

As table 7 appears concerning moderate poverty, equation 2 denotes the high explanatory power of the model with an R2 of 37%. In comparison, the probability of the “F” statistic is less than 5%, which indicates that together these variables can explain the levels of moderate poverty. Furthermore, the estimated regression shows that all the variables observe a coefficient with the expected sign (except social spending). Secondary and tertiary GDP and social spending were statistically significant (but not the reallocation effect or economic growth) since the probability is shown by the statistic “t” is less than 5%. It is important to note that the sign of the Reallocation Effect is not statistically significant, maybe a reflection that increases in productivity are not necessarily based on a structural change.

On the other hand, in equation 3, when running the model for extreme poverty, the explanatory power increases, since it registers an R2 of 45%; while the probability of the “F” statistic is less than 5%, which indicates that together these variables can explain the levels of extreme poverty and

economic growth, social programs secondary and tertiary GDP are statistically significant since the probability of the “t” statistic is less than 5%.

In summary, the econometric model indicates that the CE, GDP2, GDP3, and ER reduce poverty. However, the ER is not significant; that is, high levels of relocation do not translate into low levels of poverty because states that have high levels do not increase the natural productivity of their activities, and even though relocation is positive, It does not mean that work is migrating to higher productivity activities in general.

In another sense, social spending, although it is statistically significant, does not have the expected sign. Since the programs tend to be directed to a greater extent at the entities with the highest levels of poverty, consequently, in these, the spending is higher as a share of the GDP compared to the states with the lowest poverty.

The results suggest that high levels of participation in the secondary and tertiary sectors result in poverty levels below the national average, which is explained by the fact that the states that suffer from it to a lesser extent are identified with a manufacturing vocation with high participation of the secondary sector (eleven entities) or with a tourist vocation and a strong weight of the tertiary sector in its economic structure (six entities).

6. Conclusions

In this paper, Mexico’s economic structure is studied and if this experience’s changes correlate and affect poverty during the 2008-2018 period. This is calculated using the relative sectoral participation in GDP and employment, the intersectoral effect (IE), the reallocation effect (RE), and the poverty indices estimated by Coneval. An econometric model is also estimated to identify the determining factors of poverty.

Although the increase in productivity in the country was not very high in this period, it is suggested that it was induced to a greater extent by labor relocation to higher productivity jobs than by the natural increase in productivity. This is explained by the fact that the share of employment in the industrial sector (the one with the highest productivity) is not reduced while employment decreases in agricultural activities where the lowest productivity is found and increases considerably in tertiary sector activities.

In addition, employment is relocated to higher productivity services. However, employment is not relocated to the sector with the highest productivity (the secondary sector), and the increase

in productivity is feeble; even though the participation of the RE is high, it is not enough to affirm substantial improvements.

According to the econometric model, high levels of participation in the secondary and tertiary sectors explain low poverty levels. On the other hand, the relocation effect and economic growth were insignificant. The empirical analysis presented and the findings of the econometric model led to the acceptance of the research hypothesis since the entities characterized by having a more extraordinary manufacturing vocation and thus high levels of productivity are those that register poverty levels below the national average.

Based on these results, the following recommendations are derived:

First, the State must promote policies aimed at technological development by massifying higher education and protecting strategic parastatal companies. Second, considering the structural heterogeneity in the country's states, it is essential to prioritize development in regions with high levels of poverty; it would be necessary to promote the location of industrial activities and linkage mechanisms with the rest of the country.

Acknowledgements

The work derives from the Master's thesis in Regional Development carried out by the first author with advice from the second. We are grateful to the National Council of Science and Technology (Conacyt) for the financial support to study the postgraduate course at CIAD.

References

1. Aggarwal, A., y Kumar, N. (2012). Structural Change, Industrialization and Poverty Reduction: The Case of India. South and South-West Asia Development. Papers No. 35. ESCAP Development Paper. New Delhi.
2. Andersen, R. (2008). Modern Methods for Robust Regression. Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, 07-152.
3. Berthélemy, J. (2018). Growth Acceleration, Structural Change, and Poverty Reduction in Africa and Poverty Reduction in Africa. African Economic Outlook 2018.
4. Bramati, M. C., & Croux, C. (2007). Robust estimators for the fixed effects panel data model. *The Econometrics Journal*, 10(3), 521–540. <http://www.jstor.org/stable/23126789>

5. Calderón-Villarreal, C., & Hernández-Bielma, L. (2016). Cambio estructural y desindustrialización en México. *Panorama Económico*, 12(23), 29-54.
6. Campos, R. M., y Luis, V. (2016). La relación entre crecimiento económico y pobreza en México. *Investigación Económica*, 75(298), 77-113.
7. Carrillo Arteaga, B. E., y Cadena Vargas, E. (2019). Terciarización y configuración espacial en México. *Acta Universitaria*, 29.
8. Ceballos Mina O., y De Anda Casas E. A. (2021). Estructura productiva laboral y pobreza en México: análisis municipal en tres regiones”. *Desarrollo y Sociedad*, 88(2021), 129-168. <https://doi.org/10.13043/DYS.88.4>
9. Cimoli, M. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnológica en América Latina. En M. Cimoli (Ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. 9-39. Santiago: CEPAL.
10. Cimoli, M., G. Dosi and J.E. Stiglitz (2009) *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford University Press.
11. Cimoli, M., G. Porcile y S. Rovira (2010). Structural change and the BOP-constraint: why did Latin America fail to converge? *Cambridge Journal of Economics*, 34(2), 389-411. <https://doi.org/10.1093/cje/ben060>
12. Cimoli, M., Neto, A. M., Porcile, G., & Sossdorf, F. (2015). Productivity, social expenditure, and income distribution in Latin America. *CEPAL Production Development*, 201.
13. Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (2016). *Evolución de las Dimensiones de la pobreza 1990-2014*. Ciudad de México.
14. Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (2019). *10 años de medición de la pobreza en México, avances y retos en política social*. Comunicado de prensa No. 10. Ciudad de México.
15. Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (2020). *Actualización de las Líneas de Pobreza por Ingreso*. Ciudad de México.
16. Correa, F. (2016). Pobreza, desigualdad y estructura productiva en ciudades. *Serie Desarrollo Productivo Cepal*, (207), 1-42.
17. Dasgupta, S., & Singh, A. (2006). *Manufacturing, services, and premature de-industrialisation in developing countries: a kaldorian empirical analysis*. Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper, 327.
18. Diao, X., McMillan, M., & Rodrik, D. (2019). *The recent growth boom in developing economies: A*

- structural-change perspective. *The Palgrave Handbook of Development Economics* (pp. 281-334).
19. Dutt, A. K. (2019). Structuralists, Structures, and Economic Development. *In the Palgrave Handbook of Development Economics* (pp. 109-141).
 20. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC (2012). *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*. Santiago.
 21. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC (2007) Los objetivos de desarrollo del Milenio y los desafíos para América Latina y el Caribe para avanzar en mayor bienestar, mejor capital humano y más igualdad de oportunidades. Documento de proyecto. Santiago.
 22. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, ECLAC (2016) Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe. Santiago.
 23. Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo* (Vol. 49). Ediciones Akal.
 24. Haraguchi, Nobuya & Cheng, Charles Fang Chin & Smeets, Eveline, (2017). The Importance of Manufacturing in Economic Development: Has This Changed? *World Development*, 93(may), 293-315. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.013>
 25. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). 2018. Banco de Información Económica (BIE). México.
 26. International Labor Organization. (2015). Indicadores Clave del Mercado de Trabajo 2015: Informe completo. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra.
 27. Lanzarotti, M. (1991). Chocs exogenes, ajustement et changement structurel en Corée du Sud. *Revue Tiers Monde*, 32(127), 633–653.
 28. Lavopa, A., y Szirmai, A. (2012). Industrialization, employment, and poverty. UNU-MERIT Working Papers.
 29. Longhi, F., & Osatinsky, A. (2017). Estructura productiva, pobreza y problemas de empleo en las provincias pampeanas y norteañas de Argentina en los primeros años del siglo XXI. *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 26(1), 77–99. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v26n1.51011>
 30. Loría, Eduardo. (2009). Sobre el lento crecimiento económico de México: *Una explicación estructural*. *Investigación económica*, 68(270), 37-68.
 31. McMillan, M. S. y Rodrik, D. (2011). Globalization, Structural Change and Productivity Growth. NBER Working Paper No. 17143. Cambridge.
 32. McMillan, M., Rodrik, D., y Verduzco-Gallo. (2014). Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*, 63, 11–32.

33. Moncayo, E. (2008). Cambio estructural: trayectoria y vigencia de un concepto. Structural change: Path and Validity of a concept. *Revista CIFE*, 32(13), 235–249.
34. Padilla-Pérez, R., y Villarreal, F. G. (2017). Structural change and productivity growth in Mexico, 1990–2014. *Structural Change and Economic Dynamics*, 41, 53–63.
35. Pasinetti, L.L. (1973). The notion of vertical integration in economic analysis. *Metroeconomica*, vol. 25, No 1.
36. Pasinetti, L.L. (1981). *Structural Change and Economic Growth. A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Cambridge, Cambridge University Press.
37. Prebisch, R. (1949), El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
38. Prebisch, R. (1967), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, vol. 2, Ediciones de la Banda Oriental.
39. Silva E. G. and A.C. Teixeira, (2008). Surveying structural change: Seminal contributions and a bibliometric account. *Structural Change and Economic Dynamics*, 19(4), 273-300.
40. Storm, S. (2015). Structural change. *Development and Change*, 46(4), 666–699.
41. Tello, M. D. (2015). Poverty, growth, structural change, and social inclusion programs: a regional analysis of Peru. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 15(2), 59–78.
42. United Nations Organization for Industrial Development. (2012). Structural Change, Poverty Reduction and Industrial Policy in the BRICS, 1–179.
43. World Bank, (2018). Según Banco Mundial, la pobreza extrema a nivel mundial continúa disminuyendo, aunque a un ritmo más lento. Comunicado de prensa del Banco Mundial. Washington.
44. Yoguel E. Y Barletta F. (2017). ¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? Manufactura y cambio estructural: Aportes para pensar la política industrial en la Argentina (27-54). Santiago: CEPAL.

ENFOQUE Y ALCANCE

KAIRÓS, Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas, considera para su publicación artículos académicos inéditos y originales relacionados con aspectos **políticos, económicos, jurídicos, administrativos, contables, comunicacionales, y turísticos**, presentados como contribuciones teóricas o aplicadas. La revista conferirá prelación a la publicación de trabajos cuyo objeto de estudio sean problemas ecuatorianos y latinoamericanos.

Los artículos recibidos por la revista son evaluados preliminarmente por el editor, considerando estándares de calidad académica y originalidad. Aquellos artículos que cumplan con este requerimiento son sometidos a la evaluación anónima de dos jurados nacionales o internacionales (método doble ciego). Los comentarios de los jurados serán conocidos por los autores. A juicio del editor, en la revista también podrán publicarse notas metodológicas, revisión de libros y breves comentarios sobre artículos publicados, junto con la respuesta del(los) autor(es) del artículo original.

La revista ofrece sus artículos en formato libre (Open Access, OAJ); es decir que se puede acceder de forma gratuita a cualquier artículo publicado en la misma a través de la página web de la revista: <http://kairos.unach.edu.ec>

EVALUACIÓN PARES

KAIRÓS, revista de ciencias económicas, jurídicas y administrativas, es una revista académica de difusión nacional e internacional, que publica artículos producto de investigaciones relacionadas con aspectos económicos, administrativos, contables, jurídicos y comunicacionales.

Cada artículo recibido es sometido al juicio de evaluadores anónimos bajo la metodología de doble ciego. La evaluación está a cargo de académicos con amplia trayectoria y reconocimiento en cada uno de los temas evaluados. Estos serán preferentemente internacionales y externos a la institución editora. En este proceso se utiliza un formato pertinente a las áreas de conocimiento de la revista, y que garantiza que la evaluación se guíe por los siguientes criterios:

- En cuanto a contenidos, por su relevancia, pertinencia, por sus aportes, por su profundidad, y rigor conceptual y metodológico.
- En lo referente al aspecto formal, por su estructuración, estilo y facilidad de lectura.
- El proceso de evaluación y los criterios de éste, garantiza que los artículos publicados en la revista sean de excelente calidad.

FRECUENCIA DE PUBLICACIÓN

La revista publica semestralmente un número (2 ediciones bajo un volumen anual), que abarcan los períodos de enero-junio y julio-diciembre. Los números son publicados al inicio de los periodos declarados (enero y julio).

POLÍTICA DE ACCESO ABIERTO

Esta es una revista de acceso abierto, lo que significa que todo el contenido está disponible gratuitamente sin cargo para el usuario o su institución. Los usuarios pueden leer, descargar, copiar, distribuir, imprimir, buscar o vincular a los textos completos de los artículos, o usarlos para cualquier otro propósito legal, sin pedir permiso previo del editor o del autor.

Esta revista científica no exige pagos por procesamiento de artículos o por la publicación, ni establece periodos de embargo a sus autores.

KAIRÓS, revista de ciencias económicas, jurídicas y administrativas, sostiene su compromiso con las políticas de Acceso Abierto a la información científica, al considerar que tanto las publicaciones científicas como las investigaciones financiadas con fondos públicos deben circular en Internet en forma libre, gratuita y sin restricciones.

TÉRMINOS DE LA LICENCIA

Los artículos publicados por Kairós se distribuyen bajo una licencia CC BY-NC-ND por lo cual es libre de compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

EVALUACIÓN DE LOS ARTÍCULOS Y PROCESO EDITORIAL

En el momento de recibir un artículo, el equipo editorial evalúa si cumple con los requisitos básicos exigidos por la revista (Extensión del resumen y el documento normas de citación y presentación formal), así como su pertinencia (temas) y calidad (objetivo, marco teórico, metodología, conclusiones y bibliografía).

Los artículos que cumplan con los requisitos temáticos y formales indicados en estas instrucciones serán recibidos para evaluación y puestos a consideración de los pares evaluadores. Los artículos que no se ajusten a estas normas serán declarados como no aprobado. KAIRÓS, Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales que considere convenientes.

Posteriormente, toda contribución es sometida a la evaluación de árbitros anónimos. Estos pueden recomendar la publicación sin observaciones, la publicación con modificaciones mayores (de fondo), o que el manuscrito no es publicable. En caso de controversia en el dictamen de los pares evaluadores, se dirimirá mediante la solicitud de una nueva evaluación por otro par evaluador. Si el artículo es rechazado por ambos revisores, será devuelto a su autor explicándole los motivos.

El resultado de las evaluaciones será comunicado al autor en un período inferior a tres meses

aproximadamente a partir de la recepción del artículo.

Las observaciones de los evaluadores, así como las del equipo editorial, deberán ser tomadas en cuenta por el autor, quien hará los ajustes solicitados, y explicará los cambios realizados en carta adjunta. Estas modificaciones y correcciones al manuscrito deberán ser realizadas por el autor en el plazo que le será indicado por el editor de la revista (aprox. 15 días).

Luego de recibir el artículo modificado, se le informará al autor acerca de su aprobación. El equipo editorial se reserva la última palabra sobre la publicación de los artículos y el número en el cual se publicarán. Esa fecha se cumplirá siempre y cuando el autor haga llegar toda la documentación que le es solicitada en el plazo indicado.

DERECHOS DE AUTOR

Al enviar su trabajo a Kairós, Revista de ciencias económicas, jurídica y administrativas, el autor cede al editor de manera no exclusiva los derechos de reproducción, publicación, comunicación pública, distribución y transformación con el fin de que pueda ser publicado en la revista en versión electrónica y se pueda consultar desde la web de la revista.

Asimismo, los autores autorizan que su artículo sea publicado con una licencia Creative Commons Reconocimiento CC BY-NC-ND.

Los autores que publican en esta revista están de acuerdo con los siguientes términos:

- Los autores conservan los derechos de autor y garantizan a la revista el derecho de ser la primera publicación del trabajo al igual que licenciado bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento CC BY-NC-ND.
- Los autores pueden establecer por separado acuerdos adicionales para la distribución no exclusiva de la versión de la obra publicada en la revista (por ejemplo, situarlo en un repositorio institucional o publicarlo en un libro), con un reconocimiento de su publicación inicial en esta revista.
- Se permite y se anima a los autores a difundir sus trabajos electrónicamente (por ejemplo, en repositorios institucionales o en su propio sitio web) después de su publicación, ya que puede dar lugar a intercambios productivos, así como a una citación más temprana y mayor de los trabajos publicados.

DECLARACIÓN DE ÉTICA Y BUENAS PRÁCTICAS CIENTÍFICAS Y EDITORIALES

Esta revista científica se rige por los estándares internacionales publicados por el Comité de Ética en la Publicación (COPE). A su vez, se basa en la Guía de mejores prácticas para editores de revistas científicas y el Paquete de recursos para la ética en la publicación (PERK), desarrollado por el grupo editorial Elsevier, a fin de garantizar transparencia tanto en la publicación de las contribuciones como en los procedimientos de resolución de conflictos asociados. El equipo editorial de esta revista científica se asegurará de que todas las partes (editores, pares evaluadores y autores) sigan a cabalidad las normas éticas en todo el proceso editorial.

KAIRÓS usa el sistema automatizado de manejo de plagio -Urkund- para detectar posible plagio en los manuscritos recibidos, de forma que todos los artículos serán revisados con este método, aceptando hasta un máximo de 10% de similitudes.

Autores

Evitar una conducta impropia en la investigación:

- Fraude en la investigación.
- Experimentación indebida con o en animales y humanos.

Evitar faltas graves de ética profesional:

- Envíos simultáneos, publicación duplicada.
- Conflicto de intereses.
- Disputas de autoría.
- Fragmentación.

Pares evaluadores

- Declarar conflictos de intereses o inhabilidades.
- Adherirse estrictamente a las políticas del proceso de evaluación de la revista.
- Responder las solicitudes y enviar evaluaciones a tiempo.
- Hacer una evaluación metódica y rigurosa, como se espera, dado el nivel de experticia del par evaluador.
- Respetar la confidencialidad de la información ligada al proceso editorial.

Editor

- Garantizar la transparencia de las contribuciones y los procesos de evaluación y publicación.
- Garantizar la interlocución objetiva y la confidencialidad de las partes involucradas en el proceso editorial.
- Responder con celeridad y respeto a las preguntas y notificaciones.
- Garantizar el cumplimiento de las normas internacionales de ética, de la investigación y la publicación en todos los procesos científicos y editoriales relacionados con la revista.

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

KAIRÓS, Revista de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas, solo publica los resultados de trabajos originales de investigación, teóricos y prácticos, relacionados con aspectos económicos, administrativos, contables, jurídicos, turísticos y comunicacionales. Se reciben publicaciones en español, inglés, francés y portugués. No se publican traducciones (favor revisar apartado “sobre la revista”).

- La recepción de artículos es abierta y constante.
- Se tendrán en cuenta los artículos subidos y enviados por los autores a través de la plataforma OJS.

<http://kairos.unach.edu.ec>

- También se tendrán en cuenta artículos remitidos al correo electrónico de la revista:

kairos@unach.edu.ec

- Antes de enviar o subir su artículo a la plataforma OJS, asegúrese que el archivo no contenga ni su nombre ni demás datos personales, esto con el fin de garantizar la revisión a ciegas.
- Si su artículo es publicado en español o en otro idioma, la revista no publica ni sube al portal una versión diferente al idioma enviado.
- Tenga en cuenta que el proceso de revisión de su artículo oscilará entre tres meses y seis meses.
- Durante el proceso de recepción y evaluación, la revista envía a través de la plataforma OJS, mensajes a su cuenta de correo electrónico sobre el estado de su contribución, por lo que le recomendamos revisar constantemente la carpeta de correo no deseado o de spam porque muchos mensajes enviados desde OJS pueden estar alojados en este sitio.
- Por último, le sugerimos tener en cuenta todos los requisitos y normas de la revista antes de enviar su artículo. Este es el primer filtro que se realiza, el documento que no llegue con todos los requisitos no se aprobará.
- Le solicitamos tener en cuenta la siguiente información para que tanto ustedes como el equipo de la revista hagan un uso eficiente de los tiempos y procesos editoriales.

INFORMACIÓN GENERAL

El autor del artículo deberá registrarse como autor en el perfil Open Journal System (OJS) de la revista:

<http://kairos.unach.edu.ec>

Una vez registrado deberá seguir las instrucciones que allí se encuentran, subir el artículo y el formato solicitado (información de procedencia del artículo). Es indispensable y obligatorio llenar todos los campos del formulario del registro tanto de cada autor como la información del artículo. En el campo de teléfono se deben poner todos los indicativos de marcado para el país correspondiente.

Aunque la revista fomenta el uso de la plataforma OJS, también se tendrán en cuenta artículos remitidos al correo electrónico de la revista:

kairos@unach.edu.ec

REQUISITOS GENERALES:

1. Los trabajos deben ser totalmente inéditos, y no deben ser enviados simultáneamente a otra publicación. No se aceptan traducciones de artículos ya publicados.
2. Antes de enviar o subir su artículo a la plataforma OJS, asegúrese que el archivo del manuscrito NO contenga los nombres de los autores ni demás datos personales. Para el efecto, en una hoja aparte el autor indicará su nombre, tal como desea que aparezca en la publicación, incluido el de los coautores si los hubiese, su lugar de adscripción y los datos de teléfono o correo electrónico, y en general toda aquella información que permita su localización en caso de que se requiriera alguna consulta, para ello llenará el formato “Datos académicos del autor” que se le hará llegar vía electrónica.
3. Antes de enviar o subir su artículo a la plataforma OJS, asegúrese que el artículo cumple con todas las normas y requisitos de la revista.
4. Debe enviarse al correo electrónico de la revista o subirse a la plataforma en OJS en formato Word con márgenes en estilo Normal (inferior y superior: 2.5 cm; izquierda y derecha: 2.5 cm), en hoja tamaño A4, espacio interlineado 1.5, justificado, en letra Arial 12.
5. La extensión máxima de cada manuscrito no deberá pasar de las 8.000 palabras, y la mínima de 4.000, incluidas figuras, tablas y referencias bibliográficas. El Comité Editorial en casos excepcionales podrá aprobar manuscritos que sobrepasen las 8.000 palabras.
6. No se reciben documentos de género periodístico o comentarios generales sobre algún tema.
7. Los autores otorgan permiso a KAIRÓS, revista de ciencias económicas, jurídicas y administrativas para que su artículo se difunda en otros medios.
8. La recepción de artículos es abierta y constante.
9. Se reciben artículos en español, inglés, francés y portugués.
10. Todos los autores deben registrar el nombre bajo el cual publican en el registro internacional de autores —IRALIS—, en la dirección: <http://www.iralis.org/>
11. Todos los autores debe proporcionar su ORCID, de no tenerlo el autor deberá registrarse en <http://orcid.org/>.
12. Los apartados que debe incluir el trabajo son los siguientes (a excepción de los artículos de reflexión, en los cuales no es necesario diferenciar los apartados de metodología, resultados

y discusión):

- **Título.** Debe ser descriptivo y que abarcar el contenido del trabajo. Debe ir en mayúscula fija, negrita y centrado. En el siguiente reglón, en mayúscula fija, centrado, pero sin negrita, en el idioma inglés.
- **Resumen.** (máximo 800 caracteres con espacio) que contenga una breve descripción de cada una de las secciones principales: introducción, metodología, resultados, discusión y conclusiones más relevantes. Se debe evitar iniciar “Este artículo trata de...” o similares. No debe incluir tablas, números, referencias o expresiones matemáticas. La información del resumen debe ser congruente con la que se presenta en el resto del artículo. Se debe presentar en idioma del manuscrito y en inglés.
- **Palabras clave.** Son descriptores del contenido del manuscrito, con un mínimo de tres y un máximo de cinco, separadas por coma (,). Deben redactarse en el idioma del manuscrito y en inglés. Las palabras claves son conceptos generales relacionados con el contenido. Esto permite identificar la temática del artículo.

Dado que las palabras clave son las marcas que los buscadores utilizan para encontrar artículos en Internet, se recomienda que se escojan palabras que no formen parte del título y que resalten los principales aspectos del artículo. Se recomienda revisar los términos y jerarquías en el listado bibliográfico THESAURUS - <http://databases.unesco.org/thesaurus/>.

- **Introducción.** Debe motivar el estudio, resumiendo su marco o fundamentos, sin necesidad de revisar exhaustivamente el tema, y finalizar con una exposición clara del objetivo del trabajo. Se incluirán sólo aquellas referencias estrictamente necesarias según criterios de actualidad y relevancia en relación con los fines del estudio.
- **Métodos.** Los investigadores deben describir sus métodos de forma clara y sin ambigüedades, incluyendo la información necesaria acerca de los procedimientos, los instrumentos de medida, las variables y los métodos de análisis empleados. Esta sección debe incluir información suficiente para que otros/otras autores/as puedan replicar el trabajo. El comité editorial puede solicitar el cuestionario utilizado en el estudio, si lo hubiere, o que éste sea publicado con el artículo si finalmente es aceptado. Los estudios en seres humanos deben contar con la aprobación expresa del comité de ética correspondiente.
- **Resultados.** Los resultados han de presentarse de forma concisa y clara, con el número mínimo necesario de tablas y figuras. Se presentarán de modo que no haya duplicación ni repetición innecesaria de información en el texto y en las figuras o tablas.

- **Discusión y Conclusiones.** Se destacarán los aspectos novedosos y relevantes del trabajo, así como las conclusiones que de él se derivan. Debe evitarse repetir con detalle información o datos ya presentados en las secciones anteriores. Se comentarán los resultados obtenidos en relación con los de otros estudios previos relevantes, y se interpretarán las diferencias y las similitudes. Se señalarán las fortalezas y las limitaciones del estudio, y se comentarán sus posibles implicaciones en la interpretación de los resultados. Las conclusiones han de relacionarse con los objetivos del estudio, y hay que evitar afirmaciones no respaldadas suficientemente por los datos disponibles. Cuando sea pertinente, se recomienda a los autores que hagan referencia a las implicaciones de su estudio para la política pública o la gestión pública o privada.
- **Referencias.** Deberán aparecer completas al final del artículo en forma de lista, en letra Arial 12, organizadas alfabéticamente por autor y, para cada autor, en orden cronológico, de más antiguo a más reciente. Siguiendo las normas internacionales APA (American Psychological Association). Se recomienda verificar la citación de las referencias en un generador automático de bibliografía. Puede consultar [http:// citethisforme.com/es](http://citethisforme.com/es)

La lista bibliográfica según el estilo APA guarda una relación exacta con las citas que aparecen en el texto del trabajo. Solamente incluye aquellos recursos que se utilizaron para llevar a cabo la investigación y preparación del trabajo.

La lista bibliográfica se titulará: Referencias.

La lista tiene un orden alfabético por apellido del autor(a) y se incluye con las iniciales de sus nombres de pila.

La lista se escribe a espacio y medio.

Los títulos de revistas o de libros se escriben en cursiva. En el caso de revistas, el texto en cursiva comprende desde el título de la revista hasta el número del volumen.

Tablas, figuras, gráficos e ilustraciones serán los estrictamente necesarios y deben explicarse por sí solos (sin tener que recurrir al texto para su comprensión). Deben indicar las unidades de medición, y contener todas las notas al pie y se debe especificar claramente la fuente. Deben enviarse insertadas en el texto en el lugar que cada autor considere oportuno.

Cada tabla y figura debe encabezarse con la expresión “Tabla” o “Figura” y la leyenda de esta. Además, se enviará un único archivo con una carpeta comprimida en la que vayan incluidas todas las figuras en formato JPG o PNG, fácilmente identificables (número de figura en el nombre del archivo) y con una calidad aceptable.

Notación matemática. Las ecuaciones o fórmulas deben ir alineadas al centro con numeración arábiga consecutiva encerrada entre paréntesis a su derecha. Asimismo, deben contar con los respectivos subíndices, superíndices y letras griegas claramente especificadas.

Una vez revisado el artículo y aprobado por los pares evaluadores ciegos, se procederá a su edición en PDF, antes de ser publicado se enviará a cada autor/a una prueba de impresión en el formato PDF definitivo. El autor deberá dar su consentimiento a la última edición y una vez autorizado podrá ser publicado.

TIPOS DE ARTÍCULOS

Los artículos pueden ser de los tres tipos descritos a continuación:

Investigación original

Trabajos realizados con metodología cuantitativa o cualitativa relacionados con cualquier aspecto de la investigación en los campos económicos, administrativos, contables, jurídicos y comunicacionales.

Revisiones bibliográficas

Estudios bibliométricos, revisiones sistemáticas, metaanálisis y metasíntesis sobre temas relevantes y de actualidad en los campos económicos, administrativos, contables, jurídicos y comunicacionales. Se tratará de un artículo científico que recopila la información más relevante sobre un tema específico. El objetivo fundamental es identificar qué se conoce del tema, qué se ha investigado y qué aspectos permanecen desconocidos.

Para la preparación de revisiones sistemáticas o metanálisis se recomienda adaptarse a lo indicado por la última versión de la declaración PRISMA (<http://www.prisma-statement.org/>).

Reflexión

Documento que presenta resultados de investigación terminada desde una perspectiva analítica, interpretativa o crítica del autor, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales. Estos pueden ser estudios monográficos (artículos doctrinales) o comentarios de jurisprudencia.