

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 03

NÚMERO 02

UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ
ESCUELA DE GOBIERNO

OCTUBRE 2016

**CIRCULACIÓN DE
BIBLIAS PROTESTANTES Y
TOLERANCIA RELIGIOSA
EN LA AMÉRICA DEL SUR
POST-INDEPENDIENTE:
LA VISIÓN DE LUKE
MATTHEWS, 1826-1829**

Andrés Baeza

**CONFIGURACIÓN DE LOS
SISTEMAS NACIONALES
DE INNOVACIÓN Y
SU IMPACTO SOBRE
EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO**

Cristián Gutiérrez,
Joost Heijs, Mikel Buesa
y Thomas Baumert

**NOTHING MORE
THAN FEELINGS?
DE LA COMPASIÓN
INDIVIDUAL A
LA COMPASIÓN
SISTÉMICA EN LAS
ORGANIZACIONES
MODERNAS**

Aldo Mascareño y
Camilo Drago

**FEMINISMO E ISLAM:
UNA PERSPECTIVA
REFLEXIVA DECOLONIAL
EN TORNO AL
CONTROVERSIAL USO
DEL VELO EN MUJERES
MUSULMANAS**

Andrea C. Silva

ECONOMÍA Y POLÍTICA

Representate legal: Andrés Benítez

Director: Claudio Agostini

Coeditores: Aldo Mascareño, Juan Luis Ossa

Comité editorial:

Alan Angell (University of Oxford)

Martin Besfamille (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Sergio Costa (Freie Universität Berlin)

Julie B. Cullen (University of California San Diego)

James R. Hines Jr. (University of Michigan)

Ottfried Höffe (Eberhard Karls Universität Tübingen)

Iván Jaksic (Stanford University)

Poul F. Kjaer (Copenhagen Business School)

Herbert Klein (Stanford University)

Annick Lempérière (Université Paris I Panthéon-Sorbonne)

Daniel Loewe (Universidad Adolfo Ibáñez)

Leonidas Montes (Universidad Adolfo Ibáñez)

Andrea Repetto (Universidad Adolfo Ibáñez)

Rodrigo Soares (Universidade Católica do Rio de Janeiro)

Natalia Sobrevilla (Kent University)

Marcela Ternavasio (Universidad del Rosario)

Christopher Thornhill (University of Manchester)

Edición y corrección de estilo: Arturo Sierra

Diseño y diagramación: Francisca Sierralta, Gloria Barrios

Secretaria académica: Nicole Gardella

Universidad Adolfo Ibáñez

Avenida Diagonal Las Torres 2640, Edificio Pregrado, Peñalolén, Santiago, Chile

Tel. 56 2 23311261. Correo electrónico: economiaypolitica@uai.cl

www.economiaypolitica.cl

ISSN 0719-4714 Versión impresa / ISSN 0719-4803 Versión en línea

Toda reproducción total o parcial de los artículos está prohibida sin la debida autorización de la dirección editorial de la revista *Economía y Política*.

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 03

NÚMERO **02**

UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ
ESCUELA DE GOBIERNO

OCTUBRE **2016**

ECONOMÍA Y POLÍTICA

La revista *Economía y Política* es una publicación científica arbitrada bianual, orientada al análisis y evaluación de la relación entre el funcionamiento de la economía en sus niveles micro y macro, y las prácticas e instituciones políticas y sociales. El foco de los análisis se centra en América Latina, así como en los fenómenos globales que tengan repercusiones en el acontecer de esta región. Todos los artículos se someten primero a la evaluación de los editores. En caso de cumplir con los estándares de la revista, los trabajos serán posteriormente evaluados por dos árbitros bajo el sistema doble ciego, y por un tercero en caso de haber discrepancia entre los evaluadores. Los artículos deben ser inéditos y los criterios de selección serán su rigor científico y el interés de la comunidad disciplinar. Se valoran los trabajos redactados en un lenguaje que facilite su comprensión tanto para un grupo amplio de disciplinas académicas, como para diseñadores de políticas públicas e instancias de toma de decisiones. La revista se publica online, siendo la primera la edición principal. La revista es gratuita para autores y lectores, y se edita bajo la modalidad Open Access. Aun cuando se publica en castellano, los artículos pueden ser presentados en inglés. Al momento de ser aprobados y editados, los artículos se publican online.

Para citar los artículos de *Economía y Política* online se sugiere el siguiente formato: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Economía y Política* número de volumen(número), página de inicio-página final. Ejemplo: Knight, A. 2014. El Estado en América Latina desde la Independencia. *Economía y Política* 1(1), 7-30. DOI: 10.15691/07194714.2014.001

Para citar los artículos de la revista impresa se sugiere el siguiente formato: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Economía y Política* número de volumen(número), página de inicio-página final. Ejemplo: Knight, A. 2014. El Estado en América Latina desde la Independencia. *Economía y Política* 1(1), 7-30.

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 03	NÚMERO 02	UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ ESCUELA DE GOBIERNO
		OCTUBRE 2016

ÍNDICE

Andrés Baeza	CIRCULACIÓN DE BIBLIAS PROTESTANTES Y TOLERANCIA RELIGIOSA EN LA AMÉRICA DEL SUR POST-INDEPENDIENTE: LA VISIÓN DE LUKE MATTHEWS, 1826-1829	5
Cristián Gutiérrez Joost Heijs Mikel Buesa Thomas Baumert	CONFIGURACIÓN DE LOS SISTEMAS NACIONALES DE INNOVACIÓN Y SU IMPACTO SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	37
Aldo Mascareño Camilo Drago	<i>NOTHING MORE THAN FEELINGS?</i> DE LA COMPASIÓN INDIVIDUAL A LA COMPASIÓN SISTÉMICA EN LAS ORGANIZACIONES MODERNAS	85
Andrea C. Silva	FEMINISMO E ISLAM: UNA PERSPECTIVA REFLEXIVA DECOLONIAL EN TORNO AL CONTROVERSIAL USO DEL VELO EN MUJERES MUSULMANAS	119

Circulación de biblias protestantes y tolerancia religiosa en la América del Sur post-independiente: La visión de Luke Matthews, 1826-1829

Andrés Baeza*

RESUMEN

Este artículo analiza los relatos de viaje del agente de la *British and Foreign Bible Society* (BFBS) Luke Matthews, quien recorrió América del Sur entre 1826 y 1829. Su misión consistía en distribuir biblias protestantes, siguiendo la ruta que años antes había recorrido James Thomson como agente de la misma sociedad y como promotor del sistema lancasteriano de enseñanza. Mientras Thomson privilegió la visita de ciudades y la relación con las elites políticas y eclesiásticas locales, Matthews optó por visitar pequeños poblados, aislados y recónditos, vinculándose con curas párrocos y personas sin notoriedad pública. Como muestran sus reportes a la BFBS las reacciones a su presencia y a la circulación de biblias protestantes fueron diversas y, en varios casos, favorables. La disponibilidad de biblias solucionaba problemas prácticos de la misión evangelizadora de los curas párrocos, quienes se abrieron a recibirla incluso contradiciendo lo estipulado por sus autoridades eclesiásticas. Esto muestra que ni siquiera dentro del clero católico existía una visión monolítica respecto a la presencia de misioneros protestantes en el contexto de la América del Sur post-independiente y cuestiona la idea de que la infiltración de ideas y prácticas protestantes fue resistida por una sociedad férreamente católica.

PALABRAS CLAVE: religión, protestantismo, Biblia, tolerancia religiosa, liberalismo

Circulation of Protestant Bibles and Religious Tolerance in Post-independent South America: The view of Luke Matthews, 1826-1829

ABSTRACT

This article analyzes the travel accounts of Luke Matthews, an agent of the British and Foreign Bible Society (BFBS) who travelled across South America between 1826 and 1829. His mission was to circulate copies of the Protestant version of the Bible by following the same route that James Thomson had followed a few years before. While Thomson visited big cities and established relationships with local political and ecclesiastic authorities, Matthews travelled across small, isolated and recondite towns, and engaged with parish priests and common people. As shown in Matthews's reports, reactions to both his own presence and the circulation of Protestant bibles were diverse and in many cases they were favorable. The availability of such bibles allowed many parish priests in small towns to solve practical problems of their own

* Doctor en Estudios Latinoamericanos, Universidad de Bristol. Profesor adjunto de la Facultad de Educación. Universidad Autónoma de Chile.

✉ afbaeza@gmail.com.

Recibido julio 2016 / Aceptado septiembre 2016

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

evangelizing mission. This led them to receive those bibles and even challenge the opinion of the ecclesiastic authorities. This shows that there was not a monolithic view about the presence of Protestant missionaries within the Catholic clergy. This also contradicts the idea that the spread of Protestant ideas and practices were resisted by a strong Catholic society.

KEYWORDS: religion, Protestantism, religious tolerance, Bible, liberalism

Introducción

Luke Matthews fue un misionero protestante británico, agente de la *British and Foreign Bible Society* (BFBS), quien recorrió gran parte de los actuales territorios de Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Panamá y Colombia entre 1826 y 1829. Su travesía comenzó en Buenos Aires, el 30 de Octubre de 1826, y culminó trágicamente en Colombia, en enero de 1829.¹ Según testimonios recogidos por la propia BFBS (1830: lxxxii, 1831: lii - liii), Matthews habría sido asesinado por quienes lo transportaban en bote por el río Magdalena hacia Mompox, motivo por el cual hay quienes lo consideran el primer ‘mártir’ protestante en América del Sur (Canclini 1987, Anderson 2005: 57-6).

Su misión, alineada a los postulados de la BFBS, era poner en circulación copias de la Biblia y del Nuevo Testamento traducidas al español en los poblados ubicados entre Buenos Aires y Chile. Luego, debía continuar rumbo a Colombia, siguiendo los pasos dados entre 1818 y 1825 por James Thomson, quien había viajado por América del Sur como *colportor* (vendedor de biblias) y como difusor del sistema monitorial de enseñanza, representando también a la *British and Foreign School Society* (BFSS).² El hecho de que ambos misioneros hayan recorrido rutas similares ha llevado a algunos historiadores a realizar comparaciones y tildar la misión de Matthews como un ‘fracaso’

¹ Aunque se detuvo brevemente en Río de Janeiro al llegar desde Inglaterra, dicha ciudad no estaba contemplada en su misión.

² Las instrucciones de Matthews en BFBS, *Annual Reports*, 1827, p. lxl-lxvi. No está claro si Thomson era efectivamente o no agente de la BFBS o solo una suerte de colaborador. Según Bill Mitchell, quizás su principal estudianto, no habría sido agente de esta sociedad sino a partir de fines de 1824, aunque tampoco queda claro qué fue lo que lo transformó en un agente. Su argumento es que en una de sus cartas Thomson se identificaba solo como “un servidor, cuyo principal objeto era el establecimiento de escuelas”. Sin embargo, Mitchell no dice nada respecto a que Thomson se identificaba así para evitar dificultades frente a la censura del clero, siéndole más fácil decir que era un fundador de escuelas que un representante de una sociedad protestante. En resumen, no hay razones para decir que Thomson no era agente de la BFBS (Mitchell 1991: 66.75)

en contraposición al 'éxito' de Thomson (Armas 1998, Canton 1910: 89-90). Sin embargo, creemos que tales conclusiones son antojadizas y responden a criterios dudosos. Hablar de 'éxito' o 'fracaso' se limita a considerar la cantidad de biblias que cada uno logró hacer circular y también la mayor notoriedad pública lograda por Thomson en comparación a Matthews. Esto último se explica en gran medida porque el primero publicó parte de su correspondencia a su regreso a Inglaterra, mientras que la del segundo se dio a conocer únicamente por medio de las memorias anuales de la BFBS entre 1827 y 1831. De ese modo, no se considera que Matthews y Thomson utilizaron diferentes estrategias para difundir la Biblia y que la mayor notoriedad pública del segundo se debió a que privilegió visitar grandes ciudades, relacionándose con miembros de las elites políticas y eclesiásticas locales para asegurar la circulación del libro. Matthews, en cambio, optó por difundir las biblias en todo tipo de poblados, sin importar su tamaño ni tampoco la condición social del receptor. Como consecuencia, el proceso de circulación de biblias llevado a cabo por Matthews fue más lento, pero no por ello fue un 'fracaso'. Este contraste, no obstante, se explica también a partir de las diversas estrategias de distribución definidas por la propia BFBS dependiendo del lugar. En términos generales, la BFBS privilegiaba el envío de sus propios agentes (colportores) a los nuevos mercados, en lugar de confiar su distribución a intermediarios (como mercaderes, por ejemplo). De este modo, se evitaba subir el costo de distribución. En el caso de las grandes ciudades era habitual que las biblias se entregaran en consignación a algún librero, mientras que en los poblados más recónditos eran los propios colportores quienes se encargaban de su distribución (Roldán 2003: 117-8).

La correspondencia de Matthews, parcialmente publicada en las memorias anuales de la BFBS y actualmente conservada en el archivo de dicha sociedad en la Universidad de Cambridge, es la principal fuente para conocer sus observaciones respecto a la situación de América del Sur con posterioridad a las guerras de independencia. No obstante, es poco lo que se aprecia respecto a las características de las sociedades hispanoamericanas, al proceso político experimentado por las nacientes repúblicas durante la década de 1820 o a la geografía del continente en dichas cartas. Matthews priorizaba ante todo la entrega de información respecto a su misión particular y la recepción de las

biblias protestantes en los lugares que visitaba. Solo a propósito de aquello emanaban algunas opiniones sobre las sociedades hispanoamericanas y, particularmente, respecto de la situación religiosa. En términos generales, su visión da cuenta de un contexto religioso que, si bien era fundamentalmente católico, distaba de ser monolítico en cuanto a su apertura hacia otras confesiones. En ese sentido, la oposición o rechazo que pudiera haber generado la presencia de misioneros protestantes en América del Sur es presentada por Matthews de manera matizada y variaba de acuerdo al lugar visitado y a la posición social del clérigo con el cual interactuaba. Dicho de otro modo, la oposición hacia su presencia y su misión era más evidente en las ciudades y entre miembros del alto clero que entre los curas párrocos de los pequeños poblados.

La realidad era así retratada de manera compleja, con tensiones no solo entre católicos y protestantes, sino que entre los mismos católicos, quienes reaccionaron de diversas maneras ante la presencia de un protestante como Matthews. Además de protestantes, Luke Matthews y James Thomson eran también “británicos”. Decir esto en la década de 1820 es especialmente significativo, pues se inserta en el periodo que el historiador C.A. Bayly (1989) ha denominado como el “meridiano imperial” para referirse al proceso de expansionismo del Imperio Británico a lo ancho del mundo entre 1780 y 1830. Como han mostrado varios estudios (Mayo 1987, McFarlane 1994, Brown 2006), en dicho periodo la presencia de británicos en Hispanoamérica fue abundante y diversa, por lo que hacia la década de 1820 tampoco resultaba extraño que algunos misioneros provenientes de Gran Bretaña circularan con relativa libertad por los territorios americanos. No obstante, era precisamente la identificación entre “ser británico” y “ser protestante” lo que, en testimonios de Matthews y Thomson, podía perjudicar sus misiones. Eugenia Roldán Vera (2003) ha demostrado que durante la década de 1820 hubo una clara apertura de los mercados hispanoamericanos hacia la importación de libros desde Gran Bretaña. La casa editorial de Rudolph Ackerman, con base en Londres, fue una de las que más se benefició de esta apertura por medio de la exportación de catecismos, manuales y libros destinados a las escuelas lancasterianas. Estos textos tampoco escaparon a las críticas de los sectores conservadores, quienes, más que criticar su contenido,

asociaban el origen de los textos (Gran Bretaña) con el protestantismo. En el caso de las biblias distribuidas por la BFBS, la misma autora ha señalado que “eran pocos los sacerdotes que podían argumentar contra las versiones no anotadas de la Biblia” y que era más importante el hecho de que provinieran de un país protestante (Roldán 2003: 198). Esto complejizaba aún más la forma en que los americanos abordaron la presencia de este tipo de misioneros, sin que sea posible identificar una oposición evidente.

En nuestra opinión, esto se debe fundamentalmente a dos razones. En primer lugar, Thomson y Matthews recorrieron América del Sur en momentos diferentes, lo que condicionó, en parte, su recepción por parte del clero. Mientras Thomson viajó en un momento en que la BFBS todavía hacía circular biblias completas, con todos los libros que un católico esperaba encontrar, Matthews lo hizo en un momento posterior a las redefiniciones doctrinarias que provocaron que la Biblia puesta en circulación por la BFBS ya no contuviera los libros “apócrifos” o deuterocanónicos. En segundo lugar, al interior del propio clero convivían visiones encontradas sobre las definiciones doctrinarias del Concilio de Trento (1545–1563) respecto a la composición y versión oficial de la Biblia, su traducción a los idiomas vernáculos y los problemas derivados de ello, así como su lectura “indiscriminada” por parte de la “gente común”, que todavía tenían vigencia en 1826 (Waterworth 1848: 17-21).³ Este último punto es fundamental para comprender las apreciaciones de Matthews sobre la situación política y religiosa de América, que se configuraron a partir de los resultados de su misión. Para Matthews, la Biblia debía llegar a todos, no solo a lectores instruidos, sin importar la distancia o la condición social, lo que iba en contra de lo que se había dispuesto en el Concilio de Trento y que había reafirmado el Papa León XII un par de años antes del viaje de Matthews. Esto explica la importancia asignada por Matthews al “bajo pueblo”, en comparación con Thomson, para quien, como veremos, la idea de civilizar a la humanidad debía partir por la educación de las elites.

Lo anterior no significa que estemos obviando otros factores de índole política o social que pudieron haber incidido en la mayor o menor tolerancia hacia la presencia de estos misioneros en Hispanoamérica.

³ De esta obra se han tomado las actas del Concilio de Trento.

Claramente, se hace necesaria una revisión del clima político bajo el cual se encontraban los territorios visitados por Matthews. Por ejemplo, su visita a Chile, en marzo de 1827, se dio en los últimos meses del gobierno liberal de Ramón Freire. En Perú, su presencia coincidió con la instalación del gobierno de José La Mar y la promulgación de la Constitución de 1828, que reforzaba la preeminencia del catolicismo como religión única y oficial. Visitó Bolivia en Septiembre de 1827, durante la plena vigencia de la Constitución redactada por Simón Bolívar el año anterior. Sin duda, establecer relaciones y explicaciones entre estos factores y la mayor o menor aceptación de biblias protestantes podría enriquecer los argumentos aquí presentados, pero excede los límites y objetivos de este trabajo.

Colportores, educadores y evangelizadores: expresiones de un proyecto misionero global en América del Sur

Como ha señalado Alison Twells (2008), el éxito de las ideas de la Revolución francesa y su diseminación por Europa, sumado a las consecuencias del rápido proceso de revolución industrial a fines del siglo XVIII, gatilló el surgimiento de una “cultura misionera” dentro de los márgenes del Imperio Británico, que posteriormente se expandió por el mundo. En otras palabras, el miedo a que los cada vez más numerosos “pobres” adoptaran ideas revolucionarias, poniendo en riesgo la seguridad de las elites, fue un claro incentivo para la puesta en marcha de proyectos moralizadores y civilizadores por parte de diversas confesiones religiosas para contener cualquier inclinación hacia el “desorden social”. En este contexto, en 1805 se formó en Londres la BFBS, que aglutinaba a diversos grupos no conformistas, como baptistas, metodistas y cuáqueros, aunque al mismo tiempo estipulaba que la mitad de sus miembros debía pertenecer a la Iglesia anglicana (BFBS 1805: 26).⁴ Sus “leyes y regulaciones” establecían que su principal objetivo era “fomentar la más amplia circulación de las Sagradas Escrituras”, puntualizando, a su vez, que “las únicas copias que deben ser circuladas por la Sociedad en el lenguaje del Reino Unido, corresponden a la versión autorizada, sin notas o comentarios” (BFBS 1805: 25).

⁴Todas las traducciones del inglés son del autor.

Por otro lado, en el mismo texto se definió el carácter global de la misión de la BFBS, la cual, de acuerdo a la disponibilidad de medios, se proponía “extender su influencia hacia otros países, sean cristianos, mahometanos o paganos” (BFBS 1805: 25). Como ha apuntado Karen Racine (2008: 78-98), para el caso hispanoamericano esto no era un asunto menor, pues se trataba principalmente de “cristianos evangelizando a otros cristianos”, aunque también es cierto que la BFBS tradujo la Biblia a lenguas indígenas como el aimara, el guaraní y el quechua, gracias a las gestiones de James Thomson y Luke Matthews (BFBS 1827: lxxvii). Además, para la BFBS, la Iglesia católica no necesariamente era un enemigo. En una circular publicada en sus memorias afirmaban que uno de sus principios era “lograr el apoyo de los cristianos en general” (BFBS 1805: 31-2). De ahí, entonces, que no sea extraño encontrar referencias en las memorias de la BFBS acerca de la posible ayuda que pudieran prestar los católicos de otras partes del mundo en la distribución de la Biblia.

El hecho de que el objetivo de la BFBS fuera poner en circulación biblias y nuevos testamentos sin comentarios ni anotaciones da cuenta también de la importancia que se asignaba a su lectura como un ejercicio individual, que no requería de ninguna mediación. Para ello resultaba imprescindible que el receptor del texto pudiera leerlo, pero, como señalaba un “respetable Ministro holandés” a la BFBS, era más importante aún que fuera capaz de “leer la Biblia con entendimiento” (BFBS 1805: 52). Para alcanzar dicho “entendimiento” se requería del desarrollo de habilidades de lectura que no podían alcanzarse sin la mediación de un agente externo al lector. En otras palabras, era necesario aprender a leer, lo que era enseñado por un maestro en la “escuela”. Este último punto dice relación con la estrecha vinculación entre el proyecto de la BFBS y la de otra sociedad misionera surgida en el mismo contexto, la *British and Foreign School Society* (BFSS), encargada precisamente de la difusión de un tipo particular de escuela: la monitorial (también conocida como lancasteriana o mutua). Esta sociedad, fundada originalmente en 1808 como la Sociedad Para Promover el Sistema Lancasteriano Entre los Pobres y refundada como la BFSS en 1814, tenía como misión la difusión por el mundo del sistema monitorial de enseñanza según el modelo diseñado por el

cuáquero Joseph Lancaster en 1798.⁵ Las características pedagógicas propias de este sistema, tales como el uso de monitores o alumnos ayudantes en las labores de enseñanza, la separación de los alumnos en grupos de acuerdo al nivel de aprendizaje, el sistema de premios, castigos y competencias entre monitores, ha sido profusamente estudiado (Amunátegui: 1895, Kaestle 1973, Tschurennev 2004, Caruso y Roldán 2005, Roldán 2005). Menos atención, en cambio, ha recibido el uso de la Biblia como texto de estudio, utilizada con el doble propósito de enseñar a leer y de enseñar fundamentos del cristianismo. Esta conjunción de propósitos llevó a ambas sociedades a aliarse en pos de una misma misión, lo que en algunos casos implicó contar con los servicios de un agente en común, como fue el caso de James Thomson. La propia BFSS explicitaba en su memoria anual los alcances de la alianza establecida entre ambas sociedades:

Esta institución [la BFSS] ha cooperado, desde sus orígenes, en los designios de la BFBS. Y mientras los males que se estima remediar se volvieron en muchos casos más conocidos por los esfuerzos de esta excelente Sociedad en introducir la Sagrada Escritura en cada hogar, los Amigos de la Educación, por otro lado, pasaron a ser los coadjutores de la Sociedad Bíblica, proveyendo los medios de instrucción, sin el cual el don de las biblias hubiese sido de poco provecho (BFSS 1821: 3).

Desde el punto de vista de ambas sociedades, la América del Sur recién independizada aparecía como terreno fértil en el cual desplegar su misión. Como demuestran los reportes anuales, así como cartas de Thomson y Matthews, las dos sociedades hicieron eco de la visión más pesimista sobre el estado de ignorancia en que se encontraba la población hispanoamericana tras tres siglos de dominación colonial. Combatir estos “males” era parte de los principios de ambas. En una de sus primeras circulares, por ejemplo, la BFBS explicitaba que una de las razones por las cuales había sido fundada era la “prevalencia de la ignorancia, superstición e idolatría sobre una porción tan grande del mundo” (BFBS 1805: 31). Matthews, por su parte, resaltaba en uno de sus reportes desde Córdoba

⁵ Ese año fundaría una escuela primaria en la calle Borough Road, en su natal Southwark, Londres, que a la larga se transformaría en la escuela modelo de su sistema. Sus ideas fueron publicadas cinco años después (Lancaster 1803).

La atroz influencia de la religión católica donde existe, como acá, en la profundidad de su engaño y oscuridad, en extinguir la reflexión racional, en limitar todo interés en lo concerniente a la religión a sus ceremonias y observancias, y en producir una perfecta satisfacción e inalterable autoconfianza en la eficacia de sus superficiales ritos, así como en asentir a sus dogmas no examinados (BFBSA 1826).

Estas ideas eran también compartidas por una parte de las elites que asumieron los gobiernos de las nuevas repúblicas y justificaron en gran medida la necesidad de reformular las instituciones y sistemas educativos (Roldán 2005: 660-62). Esto explica, en parte, el entusiasmo respecto a las posibilidades que ofrecía la difusión del sistema monitorial para alfabetizar en un breve tiempo y con pocos recursos a la mayor cantidad posible de niños (Baeza 2015). Este sistema venía, además, precedido de un gran reconocimiento, pues hacia 1820 ya había sido difundido en Europa, Norteamérica, Australia, la India y algunas colonias africanas, razón por la cual ha sido considerado el primer sistema propiamente “global” de enseñanza (Tschurennev 2004: 248). El entusiasmo no era el mismo, en cambio, al tratarse de la circulación de biblias protestantes en español. Ni Thomson ni Matthews dieron pistas acerca de algún interés particular por parte de los grupos dirigentes para que esta versión de la Biblia fuera distribuida masivamente, como sí se evidencia en el caso de algunos clérigos de pequeños poblados y directores de escuelas monitoriales. El propio Thomson viajó convencido de que podría vender biblias para ser utilizadas como textos de estudio, algo en lo que Matthews también tendría algún éxito, como veremos más adelante (Thomson 1827: 1-3).⁶ Además, como ha mostrado Eugenia Roldán Vera, el contexto en el que se produjo la llegada de estos misioneros era de mayor apertura hacia la circulación de libros y textos provenientes de Gran Bretaña.

No obstante, en ambos casos se evidencia un marcado temor a ser reconocidos como agentes de la BFBS, lo que habría puesto en riesgo su misión ante un clero supuestamente hostil. Thomson lo manifestó en su estadía en Valparaíso, donde señaló que le era mejor identificarse como el fundador de escuelas, antes que como agente de la BFBS. Matthews expresó un temor similar en Cochabamba al señalar que era más aconsejable no hacer público el objeto de su visita hasta que llegara el

⁶ Carta desde Buenos Aires, 5 de junio de 1820.

cargamento de biblias, a fin de no alertar al clero de su presencia y perjudicar su futura venta (BFBS 1829: 85).⁷ Sin embargo, fue Thomson quien advirtió a la BFBS el riesgo de ser identificado como británico, pues era común entre los sudamericanos hacer una asociación directa entre “inglés” y “protestante”, tal como lo señalaba desde Santiago en 1821:

Algunas personas, al obtener el Nuevo Testamento y oír de sus grandes esfuerzos en distribuir la Sagrada Escritura, se preguntaban cómo se les había enseñado a ellos que los ingleses no eran cristianos. Al hablar de religión es común el uso de las palabra cristiano y protestante en contraposición la una con la otra, significando mediante la primera a ellos mismos o a los católicos romanos en general, y por la segunda, a los ingleses o protestantes en general (Thomson 1827: 19-21).⁸

Esta identificación entre lo británico y lo protestante ya se había hecho notar durante los primeros años de Thomson en Buenos Aires, donde un librero le había hecho notar que “sería de una gran objeción si el N[uevo] Test[amento] fuese impreso en Londres, y recomienda firmemente que ponga Madrid en el título de la página, en lugar de Londres” (Thomson 1820).⁹ En Lima había experimentado ciertas dificultades cuando algunos clérigos notaron que la edición impresa en Londres, aunque estaba en español, contenía varios errores tipográficos, razón por la cual fue quemada. No obstante, cuando el Arzobispo suplente examinó las copias y constató que eran una reproducción fiel de la Biblia de Scío, hizo notar a los curas “que no debían predicar nada contra la lectura de las biblias inglesas”. Luego, el propio Thomson aclararía qué quería decir el obispo con esto: “por biblias inglesas él entiende las biblias que vienen de Inglaterra, ya que las biblias están en idioma español” (Thomson 1817: 59-69).¹⁰ En el caso de Matthews, apenas en un pasaje de sus cartas deja entrever algo similar, donde manifestaba que el clero de Oruro había hecho circular un informe en el que lo acusaban de no seguir las instrucciones de la BFBS sino las del “gobierno inglés”, el que supuestamente le había “ordenado que

⁷ Carta desde Lima, 18 de enero de 1828.

⁸ Carta desde Santiago, 8 de octubre de 1821.

⁹ Carta desde Buenos Aires, 16 de agosto de 1820. Disponible en <http://www.jamesdiegothomson.com/blog/2013/12/26/buenos-aires-26th-february-1821>

¹⁰ Carta desde Lima, 2 de diciembre de 1822.

los libros debían ser regalados a cualquiera que deseara tenerlos”. En este caso, era el propio clero el que lo acusaba de actuar como agente del gobierno británico, pero, a diferencia de Thomson, Matthews no manifestó temores de que lo identificaran como tal ni de que su origen se vinculara a su confesión protestante.

La llegada de James Thomson a Buenos Aires, en 1818, dio un nuevo impulso al proyecto de ambas sociedades en América. Como doble agente se abocó a fundar y dirigir escuelas monitoriales y a distribuir las biblias que servirían como textos de estudio. Matthews, en cambio, era agente exclusivo de la BFBS, por lo que su misión se limitaba a poner en circulación las biblias y nuevos testamentos, aunque en más de una ocasión abasteció de biblias a escuelas monitoriales fundadas con anterioridad por Thomson. En ese sentido, el carácter “exitoso” de la misión de Thomson, tanto en su labor educativa como religiosa, sería un elemento siempre presente en el viaje emprendido años después por Matthews, quien manifestó en su correspondencia haber experimentado mayores dificultades (Mitchell 1991: 75). Como veremos a continuación, no se puede comprender lo obrado por Matthews sin antes analizar las diferentes condiciones que tuvo que enfrentar en comparación con Thomson, así como las diferentes visiones que cada uno tenía respecto a la naturaleza de su misión.

La Biblia del Padre Scío y el “exitoso” legado de la misión de James Thomson

En su primer viaje, realizado entre 1818 y 1825, Thomson recorrió los actuales territorios de Argentina, Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Posteriormente, a partir de 1827, emprendería una segunda travesía por México, que culminaría en 1830.¹¹ En sus cartas e informes es evidente un afán por proyectar la imagen de un misionero exitoso. Las afirmaciones respecto al entusiasmo e interés de los hispanoamericanos por insertarse en el mundo civilizado, mostrando una población ávida por acceder a nuevos conocimientos, a instruirse por medio de

¹¹ Como señalamos anteriormente, el primer viaje de Thomson a América del Sur fue en su rol de doble agente de la BFBS y la BFSS. El segundo viaje, a México, fue, en cambio, en su calidad de agente de la BFBS con el fin de distribuir biblias en los idiomas vernáculos, incluyendo las lenguas indígenas de dicho territorio.

la educación y evangelizarse con la lectura de las Escrituras, son abundantes. Así, por ejemplo, el 12 de junio de 1823 escribía desde Lima que “el deseo de comprar la Escritura excede acá por lejos cualquier cosa que haya visto en otras partes de Sudamérica. Confío en que aumentará” (BFBS 1824: 119).¹² En sus testimonios hay pocas referencias, en cambio, a una oposición o resistencia a su proyecto por el hecho de ser protestante, salvo algunos debates teológicos sostenidos en Lima, que no tuvieron mayores consecuencias (Thomson 1827: 130-46).¹³ Más bien, Thomson enfatizaba la colaboración de las elites gobernantes en la difusión de su proyecto, entre las cuales se contaba incluso el apoyo de algunos frailes interesados en expandir la enseñanza de la lectura y escritura en la población.¹⁴ Sin duda, fue la creación de la Sociedad Bíblica en Bogotá el año 1825, con el apoyo de connotados políticos y clérigos locales, el momento que mejor encarnó esta colaboración (Thomson 1827: 252-62).¹⁵ La BFBS justificaba la necesidad de su misión en los territorios americanos a partir de la evidente falta de biblias entre los feligreses, aunque reconocía en 1822 que gracias a la *American Bible Society* (ABS) se habían puesto en circulación una cantidad de copias “que no puede ser insignificante” (BFBS 1822: lxxx). Aun así, en el mismo reporte se señalaba que en los territorios de Chile y el Río de La Plata “las Escrituras son buscadas con afán y recibidas con gratitud” (BFBS 1822: lxxx). En otro reporte (1826) se reproducía, además, un testimonio de un misionero de la *American Bible Society* que había viajado por Sudamérica, quien manifestaba su extrañeza ante la particular manera de practicar la religión por parte de los hispanoamericanos: mucha devoción, numerosas iglesias y clérigos, pero casi ninguna Biblia disponible en los hogares. En palabras del misionero:

A lo largo del extenso camino entre Buenos Aires y Chile ni una sola copia del libro de Dios fue encontrada, con excepción de unas pocas en Mendoza, y yo mismo más de una vez presenté copias a unos sacerdotes ancianos, casi tambaleando sobre sus tumbas, que me dijeron que nunca en su vida la habían visto en su lengua nativa (BFBS 1827: lxvi-lxvii).

¹² Carta del 12 de Junio de 1823.

¹³ Carta desde Lima, 12 de abril de 1824.

¹⁴ El apoyo de algunos frailes se dio sobre todo en la fundación de escuelas lancasterianas.

¹⁵ Carta desde Bogotá, 5 de abril de 1825.

Un mercader que escribía desde Río de Janeiro a John Armstrong, capellán de la comunidad británica en Buenos Aires y agente de la BFBS, daba una explicación a esta escasez. Para él, la “curiosidad” por contar con un ejemplar de la Biblia en territorios hispanoamericanos se debía a que ésta les había sido ocultada deliberadamente por muchos años (BFBS 1827: lxiii). Esto se explicaba, a su vez, desde el punto de vista doctrinario. Las disposiciones del Concilio de Trento seguían ejerciendo una enorme influencia sobre el catolicismo, toda vez que fue en dicha instancia donde se definieron cuestiones fundamentales de las prácticas y creencias de la religión católica. Una de las decisiones más importantes fue la definición de los libros que componían la Biblia, entre los cuales se encontraban los así llamados “apócrifos” o “deuterocanónicos”.¹⁶ Además, se estableció que la versión oficial de la Biblia sería la traducción al latín llevada a cabo por Jerónimo de Estridón en el siglo IV D.C., conocida como la *Vulgata*. En el mismo concilio se definió también el *Index Prohibitorum*, que instituía las reglas acerca de lo que los católicos podían o no leer. Un punto controvertido era la inclusión de la Biblia traducida a idiomas vernáculos, así como la prohibición de su “lectura indiscriminada” (Waterworth: 17-21). Hacia comienzos del siglo XIX, este último punto seguía generando controversia, especialmente tras la rápida expansión por el mundo de las actividades de la BFBS y la posibilidad de que, como advertía el Concilio, los feligreses hicieran un mal uso de la Biblia por no contar con la mediación sacerdotal en caso de leerla en privado (BFBS 1805: 43-5).

Este “peligro” se agravaba aún más considerando que a esas alturas la propia Iglesia Católica ya había cedido en traducir la *Vulgata* al español. Dicha traducción había sido llevada a cabo por el obispo de Segovia, Felipe Scío San Miguel, entre 1790 y 1793, por encargo del rey Carlos III (s/a 1797). Sin embargo, la Biblia del Padre Scío no estaba diseñada para ser difundida masivamente. Constaba de dos volúmenes, uno para el Antiguo y el otro para el Nuevo Testamento. Además, se trataba de una edición bilingüe, que incluía tanto los textos en latín como en español en columnas paralelas dentro de una misma página, lo que necesariamente aumentaba su volumen. En definitiva, no era

¹⁶ Los libros de Tobías, Judit, adiciones al libro Ester, el libro de la Sabiduría, Eclesiastés, Baruc, la carta de Jeremías, adiciones al libro de Daniel, el himno de los tres jóvenes, el himno de Susana, la historia del Bel y el Dragón, libros 1 y 2 de Macabeos.

un libro portátil, pues el Concilio de Trento había también señalado la inconveniencia de dicho formato y definido los lineamientos incluso para su edición e impresión.

Pese a ello, como evidencian los testimonios de Thomson y Matthews, no era extraño encontrar algún ejemplar de la edición de la Biblia de Scío en lugares como Quillota (Chile), que no eran precisamente los más poblados (BFBS 1828: 105).¹⁷ No obstante, las biblias estaban confinadas al lugar de culto, resultando improbable encontrar un ejemplar en algún hogar. La labor de la BFBS solucionaba en parte estos problemas, pues justamente su propósito era hacer de la Biblia un libro masivo y portátil, que no estuviera confinado únicamente al lugar de culto. Este propósito coincidía, a su vez, con el interés emanado de una parte del clero católico hispanoamericano. Según los testimonios de Matthews, eran varios los clérigos de diferentes poblados que exigían una Biblia con dichas características. Así ocurrió, por ejemplo, en Mendoza, donde Matthews vendió unas copias a un convento dominico, en que “varios monjes estaban conformes con el tamaño y la impresión del volumen” (BFBS 1828: 103).¹⁸ Estas características también facilitaban su utilización como texto de estudio, asunto que había sido prescrito por Joseph Lancaster en sus *Improvements* (1803). Esto explica, como veremos más adelante, por qué los directores de escuelas monitoriales eran tan receptivos frente a esta edición.

La BFBS había buscado diversas fórmulas para acometer su misión. Sabemos que ya en 1807 David Hill Creighton, agente de la *London Missionary Society*, había llegado a Buenos Aires con seiscientas copias de la Biblia protestante (Anderson 2005: 29-30). También eran importantes las ventas realizadas por intermediarios como mercaderes, marinos y militares británicos. Tal fue el caso de John James Barnard, comerciante británico establecido en Chile, quien escribió el 2 de agosto de 1813 a la BFBS para solicitar 150 copias de la Biblia en castellano, versión que había sido “muy bien recibida” por la población local (BFBSA 1813). Durante las guerras de independencia, varios de esos intermediarios habían hecho circular versiones “muy parecidas a la del Padre Scío”, que omitían tanto la sección en latín como las

¹⁷ Carta de Matthews desde Valparaíso, 20 de febrero de 1827.

¹⁸ Carta desde Mendoza, 1 de enero de 1827. La venta finalmente no se concretó, pues no quedaron conformes con la ausencia de apócrifos.

notas aclaratorias, pero que contenían los apócrifos (BFBSA 1813). Fue esta versión de la Biblia la que correspondió distribuir a Thomson en América, lo que explica también por qué su labor como colporteur no fue particularmente resistida por el clero católico. Si bien faltaban las notas aclaratorias presentes en la edición original de la Biblia del Padre Scío, al menos contaba con todos los libros incluidos en el canon por la Iglesia. Esto bastaba para que la difusión de esta versión fuera bienvenida tanto por los directores de escuelas monitoriales, como por varios miembros del clero. Se trataba al menos de una versión completa de la Biblia, asunto más importante que las notas aclaratorias o la presencia del texto en latín a ojos de quienes también ejercían su propia labor evangelizadora y veían en la disponibilidad de estos textos una posibilidad de llevarla a cabo. En otras palabras, el relativo ‘éxito’ de Thomson se debió a que la versión de la Biblia que hizo circular contenía a los apócrifos; en cambio, como veremos, la versión que correspondió circular a Matthews no contenía dichos libros, producto de las disputas doctrinarias al interior del protestantismo que tuvieron lugar antes de que emprendiera su viaje. Esto, sin duda, es un factor fundamental al momento de comprender por qué experimentó mayores dificultades que su antecesor.

El problema de los apócrifos y el ‘fracaso’ de Luke Matthews

En octubre de 1823 un nuevo Papa asumía el mando de la Iglesia católica. Se trataba de León XII, quien unos pocos meses después, el 5 de mayo de 1824, publicaría su primera encíclica, titulada *Ubi Primum*. Si hay un aspecto que llama la atención del texto, es que un Papa recién asumido haya dedicado tanto espacio en su primera encíclica a criticar una sociedad en particular, como la BFBS. En el apartado 16 del documento, afirmaba que “hasta tal punto ha crecido la perversidad de nuestros enemigos, que además de la plaga de libros perniciosos con que infesta la religión, convierte en detrimento de la misma las sagradas escrituras que el cielo nos ha dado para la edificación de la misma religión” (León XII 1824: 26-27). Aunque inicialmente condenaba la publicación de escritos contrarios a la religión, dada la amplia difusión del pensamiento ilustrado, también hacía un llamado de

atención sobre la difusión de las traducciones en lenguas vernáculas de la Biblia, que había sido llevada a cabo sobre todo por la BFBS. En el siguiente punto, la condena era explícita:

No se nos oculta a V.V.H.H. que una sociedad llamada vulgarmente *bíblica*, se extiende audazmente por todo el orbe, que despreciando las tradiciones de los santos padres, y contra lo dispuesto en el decreto del concilio de Trento, procura con todas sus fuerzas y medios que se traduzca, o por mejor, se corrompa, la Biblia en las lenguas vulgares de todas las naciones. Es muy temible que no suceda con las demás traducciones lo que con algunas ya conocidas, es decir, que por una perversa interpretación del evangelio de Cristo se haga un evangelio del hombre, o lo que es peor, del diablo (León XII 1824: 27).

La encíclica iba más allá del problema de las notas o de los apócrifos y se levantaba en contra de la masiva difusión de biblias traducidas, ofreciendo una interpretación bastante estricta sobre lo que había determinado el Concilio respecto a la prohibición de la lectura indiscriminada de la Biblia. Traducir y difundir la Biblia en diferentes idiomas solo contribuía a masificarla, lo que justamente había sido proscrito en el Concilio. La fecha de publicación de la encíclica, además, coincidía con la presencia de James Thomson en América del Sur, aunque en sus cartas no daba ninguna pista acerca del impacto que ésta pudo haber tenido en el clero local. Incluso, como ya hemos señalado, en abril de 1825 fundó una Sociedad Bíblica en Bogotá a la cual se unieron algunos clérigos (Thomson 1827: 252-261).¹⁹ Luke Matthews, por su parte, viajó a Sudamérica cuando esta encíclica ya había sido divulgada y conocida, por lo que es probable que esa mayor oposición a su labor –que él denunciara en sus cartas– haya sido consecuencia de lo mismo. Sin embargo, fueron los cambios al interior de la propia BFBS los que incidieron mayormente en la misión de Matthews. En 1825 la BFBS decidió eliminar definitivamente los libros apócrifos de la versión traducida del Padre Scío destinada a circular por Sudamérica (BFBS 1826: xvii-xviii). Fue este asunto, y no tanto la ausencia de anotaciones, lo que comenzó a generar resistencia entre el clero hacia la labor de la BFBS en el continente. Thomson no había tenido este inconveniente, pues la versión circulada por él sí contenía los apócrifos. Aun así, fue el propio Thomson quien hizo ver

¹⁹ Carta desde Bogotá, 5 de abril de 1825.

a la BFBS la inconveniencia de retirar a los apócrifos de las copias que circularían por Sudamérica, dado que sería un factor que indudablemente llevaría a los hispanoamericanos a identificarla como la “biblia protestante” (Mitchell 1991: 66-75).

Luke Matthews encontró entonces mayor resistencia debido a que su misión consistía precisamente en hacer circular una Biblia incompleta, que era contraria a lo dictado por el Concilio de Trento, lo que, a diferencia de lo estipulado acerca de las traducciones a idiomas vernáculos, o a la lectura indiscriminada de la Biblia, no dejaba espacio a dudas, pues el Concilio había explicitado cuáles eran los libros que la componían. Fernando Armas (1998: 57-8) ha sostenido que las dificultades de Matthews pasaron también porque “el público se mostraba reacio a comprar [las biblias], pues no eran la versión católica del Padre Scío de San Miguel, sino réplicas de la versión protestante de Reina Valera, que desde 1825 imprimía la Sociedad Británica para Latino América”. Para Armas, además, tal fracaso se debió a que la versión de Reina Valera no servía a los intereses reformistas de los católicos más liberales, ya que, a diferencia del texto del Padre Scío, era un texto derechamente protestante. Creemos, sin embargo, que no fue esta la dificultad experimentada por Matthews. Ni en los reportes anuales de la BFBS en el periodo ni en las cartas de Matthews hay referencia alguna a que el texto de Scío haya sido sustituido por el de Reina Valera a partir de 1825. De hecho, los reportes anuales de 1825 a 1829 siguen especificando el texto de Scío como una de sus versiones en español y las propias cartas de Matthews dan cuenta que era esa versión la que estaba distribuyendo, aunque sin los apócrifos (BFBS 1827: 105-13).²⁰ Si la Biblia de Reina Valera circuló durante la década de 1820 en Sudamérica pudo, en el mejor de los casos, haber coexistido con la de Scío, sin sustituirla.

Los informes de Matthews muestran con claridad que el principal problema de índole doctrinaria que debió enfrentar fue la oposición del clero a la circulación de biblias sin apócrifos y, en menor medida, a la ausencia de anotaciones. En ninguno se menciona una crítica por la calidad de la traducción o porque ésta correspondiera a la de Reina Valera y no a la del Padre Scío. Prácticamente todos sus informes

²⁰ Ver cartas de Matthews desde Valparaíso, de 20 de febrero de 1827, y desde Chuquisaca, del 23 de septiembre de 1827.

dejan entrever las dificultades derivadas de la utilización del argumento de los apócrifos para obstaculizar su misión. Desde Lima, por ejemplo, Matthews se quejaba a la BFBS sobre este inconveniente:

Siento mucho confirmar –decía a partir de lo que he aprendido– las observaciones ya realizadas respecto al efecto dañino producido sobre la venta de biblias por la omisión de los apócrifos. Si las biblias contuvieran los apócrifos, el monto vendido hubiera sido muy grande. Me han dicho que: 1.000 ya han sido despachadas. El perjuicio contra nuestra edición incompleta, como llaman a la nuestra, es muy fuerte y generalizado (BFBS 1828: 80).²¹

Para la BFBS, que veía la misión de Matthews como poco auspiciosa, el argumento de los apócrifos era tan solo un pretexto para prohibir la circulación de la Biblia, pues, señalaba, aunque hubieran sido incluidos “otra igualmente fútil razón hubiera sido asignada” (BFBS 1829: lxxi). Estas dificultades comenzaron a ser reiterativas en los reportes de la BFBS, en los que se describía un panorama cada vez más adverso en Sudamérica. En 1829 informaban que las dificultades eran atribuibles “a las circunstancias políticas del país, que han lanzado todo a la confusión y, en parte, a la alarma que naturalmente ha generado en las mentes de algunos la circulación de las escrituras” (BFBS 1829: lxxi). Esto coincidía con las noticias que llegaban desde México, donde Thomson, quien había arribado en 1827, comenzaba a experimentar todos los problemas que no había tenido en su travesía por América del Sur (BFBS 1829 lxxv-lxviii). No obstante, aunque es notorio que frente a Matthews se activó una mayor resistencia doctrinaria, producto de la ausencia de los apócrifos, sus informes también dan cuenta de que al interior del clero católico convivían diferentes visiones respecto a la masificación de la Biblia y que en el resto de la sociedad había una mayor apertura de la que él mismo suponía.

Ni ‘éxito’ ni ‘fracaso’: la recepción de la misión de Luke Matthews en América del Sur

En términos generales, Matthews encontró una mayor recepción en los pequeños poblados antes que en las grandes ciudades. En lugares

²¹ Carta desde Lima, 18 enero 1828.

como Córdoba, Mendoza, Tucumán, Oruro y otros, el rechazo hacia la Biblia sin apócrifos por parte de algunos clérigos era explícito, aunque las formas eran variadas. En Córdoba, por ejemplo, señalaba que

En las conversaciones que tuve aquí con los jefes de la Iglesia no expresaron su oposición a la circulación de la Biblia [...] El Decano expresó su sorpresa de que los libros apócrifos fueran dejados de lado y un clérigo presente; el más intolerante, creo, observó que al menos debieran haber sido colocados al final. Ninguno de ellos, sin embargo, opinó que la omisión sea fatal para la conveniencia de la difusión de los libros, considerándolos como una parte de la Biblia (BFBSA 1826).

En algunos casos primó la indiferencia, como acusaba en Coquimbo, donde había “muy poca gente educada y respetable” y cuya apatía “impedía cualquier esperanza de hacer algo entre ellos” (BFBS 1828: 107).²² Pero la mayoría de las veces este rechazo se daba luego de una conversación franca y amistosa, como ocurrió en Mendoza, en enero de 1827, donde un cura le argumentó su oposición aludiendo a “las reglas de la Iglesia” y a una “dañina tendencia a la circulación generalizada de la Biblia sin notas”, aunque no hacía referencia al problema de los apócrifos (BFBS 1828: 103).²³ Solo en contadas ocasiones dio esto pie a discusiones de carácter doctrinario o bien a un rechazo explícito por el hecho de ser protestante. El caso más extremo fue la quema de biblias descrita por Matthews en su llegada a Arica, la que había sido “ordenada por las autoridades eclesiásticas” (BFBS 1828: 115).²⁴

En varias ocasiones relataba también la disposición y entusiasmo de personas que deseaban contar con algún ejemplar de la Biblia. Esto era particularmente importante tanto en el caso de los directores de escuelas primarias como de los de establecimientos educacionales de elite, quienes adquirirían decenas de ejemplares para ser utilizados como textos de estudio y que, según los datos de la BFBS, llegaron a totalizar 1.500. Sobre esto, Matthews reportó casos en Tucumán, Valparaíso, Coquimbo, Cochabamba y Guayaquil. Simultáneamente, lo mismo reportaba John Armstrong sobre Buenos Aires (BFBS: 1829: liii). El caso de Valparaíso es uno de los más llamativos, pues había

²² Carta desde Coquimbo, 9 de marzo, 1827

²³ Carta desde Mendoza, 1 de enero, 1827.

²⁴ Carta desde Chuquisaca, 23 de noviembre, 1828.

pasado de ser un lugar donde, doce años antes, las biblias eran prohibidas y quemadas “por edicto público”, a uno que a la llegada de Matthews mostraba claros signos de apertura (BFBS 1828: 106).²⁵ Esto también se explica porque a esas alturas la presencia de comerciantes británicos era cada vez mayor y también a las concesiones que el gobierno de Bernardo O’Higgins hizo en materia de tolerancia religiosa hacia los marinos británicos que conformaron la primera Escuadra de Chile (Baeza 2016: 100-8).

Según el relato de Matthews, hacia 1827 el fanatismo religioso en Chile había apaciguado y los clérigos que anteriormente azuzaban las quemadas parecían no contar ya con tanto poder. Es más, su principal preocupación no era tanto el clero local como la infiltración de la filosofía de los que él llamó “franceses infieles”, que se mostraba “altamente atractiva para las recientemente liberadas mentes de la gente” (BFBS 1828: 106). Pese a ello, esto era señal de que existía un clima favorable hacia la circulación de biblias, incluso si provenían del extranjero. Como ha demostrado Iván Jaksic, la nominación del matemático francés Carlos Lozier como rector del Instituto Nacional, en 1826, había significado un impulso al estudio de filósofos franceses como Condillac. De hecho, fue el propio Lozier quien se encargó de comprar 31 copias de las obras de este autor durante su rectorado (Jaksic 1989: 17). Por otro lado, si consideramos que todos los rectores del Instituto Nacional hasta ese entonces habían sido sacerdotes, el hecho de que el gobierno liderado por Ramón Freire haya designado a Lozier como rector era una manifestación clara de que al menos existía un interés en debilitar algunas prerrogativas de la Iglesia Católica.

Como prueba del nuevo clima favorable hacia la venta de biblias, Matthews señalaba el caso del director de la escuela de la ciudad, quien había mostrado interés en recibir copias de la Biblia y del Nuevo Testamento, de los cuales estaba “totalmente falto”. La transacción dependía del gobernador de la ciudad y del Cabildo, que en conjunto accedió a adquirir cien copias (BFBS 1828: 106). En Coquimbo logró hacer un trato similar con el rector del colegio, lo que lo llevó a expresar que “es más que posible que el uso de la Escritura en esta institución pública, sea el medio para hacerla circular en una considerable extensión”

²⁵ Carta desde Valparaíso, 20 de febrero, 1827.

(BFSB 1828: 107-8).²⁶ En el caso de Cochabamba, el rector del colegio, pese a hacer reparos por la ausencia de apócrifos, consideró “el asunto de poca importancia, y adquirió varias copias” (BFSB 1828:85).²⁷

Esta última reacción, según la cual tras examinar el texto y realizar algunos reparos se adquirirían igualmente las copias, también se replicaba en el clero. Varios pasajes de sus relatos dan cuenta de ello. Si bien en la mayoría de los casos Matthews tendía a enfatizar la conducta hostil del clero y a manifestar su temor a ser identificado como agente de la BFBS, sus relatos indican que en el clero de los pequeños poblados la recepción fue positiva. Señaló que, en una villa camino a Potosí, el clérigo de la pequeña capilla del lugar lo había recibido de una manera “muy amable” y que “después de preguntar cuántas biblias traía dijo que feliz me hubiera comprado todas para así distribuir las inmediatamente entre sus fieles” (BFSB 1828: 112).²⁸ En Cotozaita y Oruro el recibimiento fue similar, aunque eran los propios curas quienes, habiéndose enterado de su llegada, acudían a visitarlo. En Cotozaita, un cura que lo visitó en la posada donde se alojaba, “adquirió media docena [...] para distribuir las entre sus amigos”. En este caso, la ausencia de apócrifos pareció no importar mucho, ya que “estaba satisfecho de que la edición no variara en otros aspectos de la versión del Padre Scío” (BFSB 1828: 113). En Oruro la historia parecía repetirse. Un cura había llegado a su posada corriendo, “casi sin respiración”, preguntando si ya se había ido “la persona que trae la biblia en español”, adquiriendo finalmente una copia (BFSB 1828: 115).

Sin embargo, también acusaba que en Oruro, “ahora sumida en la oscuridad”, el clero había llevado a cabo una fuerte oposición, “algunos porque extrañaban las notas de la Iglesia y otros por la supresión de los apócrifos” (BFSB 1828: 115). Lo mismo ocurría en Potosí, donde denunciaba la “activa oposición del clero” y su manera de persuadir a los fieles, especialmente indígenas, de no comprar las copias de la Biblia (BFSB 1828: 116). En Cochabamba, señaló que apenas se supo de su llegada “la influencia eclesiástica comenzó a funcionar inmediatamente”, aunque generando “no más que un pequeño daño”, pues aun así las copias pudieron ser vendidas, especialmente entre los estudiantes

²⁶ Carta desde Coquimbo, 9 de marzo de 1827.

²⁷ Carta desde Lima, 18 enero 1828.

²⁸ Carta desde Chuquisaca, 23 de septiembre 1827.

del colegio (BFBSB 1829: 85).²⁹ En Puno relataba cómo, una vez que el examinador eclesiástico había comenzado a examinar el contenido de los libros en la aduana, sus miedos se vieron superados al percatarse que éste “en lugar de condenarme a mí o a los libros, ansiosamente preguntó si le podía facilitar una copia, y expresó un gran pesar cuando le dije que ya no me quedaban” (BFBSB 1829: 87). Finalmente, su experiencia en la zona del Desaguadero, en la frontera entre Bolivia y Perú, a la cual llegó desde La Paz, era quizás la prueba más fehaciente de que en los pequeños poblados era donde mejor recibida era su labor. Según su relato, al cruzar al lado peruano, donde “solo había unas miserables casas”, encontraría un mayor interés del que había imaginado. En cada poblado que visitaba eran los propios lugareños –la mayoría indígenas– quienes se acercaban a él para adquirir una copia de la Biblia, lo que lo llevó a expresar que tenía “el placer de dejar esta oscura y remota villa peruana bien abastecida”. En Chuquito, por ejemplo, fue un cura “de muy pobre aspecto” quien se le acercó para adquirir una copia, aunque ofreciendo “mediante un susurro” una suma considerablemente inferior al precio de venta. Luego de una negociación, el cura le ofreció “tres dólares por tres copias, una para él y otra para su hermano” (BFBSB 1829: 87-8). En este caso, Matthews llamaba la atención sobre el aspecto harapiento del cura y sobre lo dispuesto que se mostraba a adquirir una copia ofreciendo el poco dinero que tenía.

Los testimonios citados hasta aquí dan cuenta de cierta ambivalencia en la actitud del clero hacia las actividades de Matthews, mostrando una mayor o menor oposición a su misión dependiendo del lugar visitado. No obstante, fue en Panamá donde dicha ambivalencia se hizo más notoria, a través de un caso concreto en el cual ambas actitudes se dieron de manera casi simultánea.

Entre el clero en Panamá me encontré con un amigo, espero uno cercano, y un amargo enemigo, cuya oposición fue muy perjudicial, ya que impedía las ventas, y tendrá, no tengo ninguna duda, efectos perjudiciales sobre la mente de varios que se convirtieron en poseedores de las Sagradas Escrituras. Él hizo del asunto objeto de un sermón y habló en duros términos, advirtiendo a sus oyentes contra el peligro de recibir libros de manos de extranjeros. Y de esta manera vergonzosa y poco viril se empeñó en excitar sospechas; y tengo todo

²⁹ Carta desde Lima, 18 de enero, 1828.

el temor de que en gran medida lo logró. Por otra parte, el Decano se interesó tanto en favor de la circulación de las Escrituras, que elaboró un documento señalando la ventaja de la lectura de la palabra de Dios, y exhortando a la gente a hacer uso de la favorable oportunidad que se les ofreció de comprarlo (BFBS 1829: 93-4).³⁰

Todo esto relativiza la idea de ‘fracaso’ y nos muestra más bien una realidad compleja, tensionada, en que la apertura hacia ideas y prácticas religiosas provenientes del extranjero no fueron del todo rechazadas, ni tampoco abrazadas. Nos muestra que en la década de 1820 todavía había diferentes opciones y posibilidades en juego, en que el clero adoptaba de diversas formas los dictados del magisterio. Incluso, como lo muestra el caso de Panamá, ofrecían su propia visión acerca de la necesidad o no de los apócrifos. Esto todavía permitía que durante los años veinte las actividades de misioneros protestantes como Thomson y Matthews fueran no solamente toleradas, sino que en varias ocasiones incluso auspiciadas por los nuevos gobernantes, lo que cambiaría a partir de la década siguiente.

La difusión de la Biblia entre “los pobres”: Luke Matthews y su visión del colportaje

Otro contrapunto entre James Thomson y Luke Matthews es que el primero tenía una clara percepción de estar visitando América del Sur en un momento trascendental –las guerras de independencia– y de que era necesario aprovechar dicha coyuntura en beneficio de su misión. Sus referencias al proceso independentista y a sus líderes, especialmente relevantes para el caso peruano, son numerosas a lo largo de sus cartas e informes. Estableció vínculos directos con Bernardo O’Higgins, José de San Martín, Francisco de Paula Santander, Pedro Gual y otros líderes intelectuales del proceso de independencia, como Camilo Henríquez y Manuel de Salas (Thomson 187: 266-96).³¹ En cierto sentido, es manifiesto en Thomson un interés tanto en ser testigo de estos cambios como de coadyuvar en ellos. Esto se expresaba también por medio de un lenguaje teológico para explicar la necesidad

³⁰ Carta desde Guayaquil, 30 de junio de 1828.

³¹ Carta desde, Londres, 25 mayo de 1826.

de su misión en un momento coyuntural de la historia hispanoamericana. Este lenguaje se aprecia, por ejemplo, cuando explicaba en una carta a la BFSS la invitación enviada por San Martín para que se dirigiera a Lima mientras se encontraba en Chile: “El Señor Todopoderoso, en cuyas manos están los corazones de todos, se ha comportado de manera más amable conmigo. Él ha convertido ‘delante de mí las tinieblas en luz y lo escabroso en llanura’” (AFBSS 1822). Matthews, en cambio, no prestaba mayor atención ni al proceso político, ni a la supuesta trascendencia de su misión. A diferencia de Thomson, las referencias a las autoridades políticas eran escasas. Únicamente mencionaba a Facundo Quiroga en el Río de la Plata, Francisco Antonio Pinto en Chile y al mariscal José Antonio Sucre en Bolivia, como autoridades que facilitaron su misión, pero sin profundizar en una mayor interacción con los mismos. Destacaba también el hecho de que su visita coincidía con la creación de la nueva República de Bolivia, lo que captó parte de su interés en el proceso político que se estaba llevando a cabo (BFBS 1828: 116).³²

Esto se explica, en parte, porque la estrategia de Thomson consistía en establecer alianzas con las elites para expandir su misión desde las cúpulas del poder. Así, por ejemplo, su idea para que la educación se universalizara era que “mientras más educadas, y correctamente educadas, sean las clases altas, más conocimiento van a buscar las clases más pobres. Mientras más educación llegue a los que están más arriba, esta aparecerá como más deseable” (BFSSA1822). A reglón seguido, manifestaba su propósito de “promover tanto como me sea posible la educación de las clases altas de este país [Chile]” (BFSSA 1822). De ahí que la fundación de sociedades bíblicas y lancasterianas, presididas por figuras como O’Higgins o Gual, fuera una de sus preocupaciones centrales, pues estaban conformadas por los ciudadanos más “notables” de cada localidad.

Probablemente, esta ausencia de notables en los relatos de Matthews haya exacerbado la idea de ‘fracaso’, pero si consideramos que estas misiones nacieron con el objetivo de difundir el evangelio entre toda la población, fue claramente Matthews quien mejor llevó a la práctica dicho propósito. Para él era igual de importante vender una

³² Carta desde Chuquisaca, 23 de septiembre de 1827.

copia de la Biblia en Lima que en Puno, en Valparaíso que en Quillota, y deteniéndose en cada caserío o villorrio que encontrara en el trayecto. También podemos decir que Matthews se concebía a sí mismo como un colportor, cuya única misión era la de poner biblias en circulación, para lo cual utilizó diversas estrategias comerciales antes que políticas. Por ejemplo, establecía alianzas con mercaderes y con dueños de almacenes, vendía a bajo precio y hacía ofertas atractivas para los compradores. Todo con el objetivo de vender las biblias y nuevos testamentos, y distribuirlos entre los “pobres”, según sus propias palabras. Esto fue lo que hizo, por ejemplo, cuando negoció con un “distinguido caballero santiaguino” la compra de una maleta con biblias a precio módico, bajo la condición de que la mitad fuera distribuida de manera gratuita entre los pobres (BFBS 1828: 107).³³ Uno de los últimos en entrar en contacto con Matthews antes de partir de Bogotá en diciembre de 1828 fue el cónsul británico James Henderson, quien señaló que “al dejar Bogotá, Matthews estaba muy deseoso de que la Biblia se pusiera en circulación por cualquier medio y sin perjuicio de los obstáculos que surjan en el camino” (BFBS 1832: lxxx-lxxxi).

Esto último da algunas pistas de lo que Matthews entendía como su misión. En numerosas ocasiones se refería a los “pobres”, o a las “clases bajas”, como quienes realmente eran objeto de su preocupación y de quienes “investigaba” acerca de su condición, como señaló a su llegada a Valparaíso (BFBS 1828: 104-5).³⁴ En Lima, por ejemplo, resaltó que “el Nuevo Testamento ha sido extensamente vendido entre la clase trabajadora y es ahora la compañía de muchos artesanos” (BFBS 1828: lxii). En Panamá, aunque celebró el hecho de que la Biblia era bien considerada entre las clases altas, informaba que había decidido vender un cargamento a muy bajo precio para que quedara al alcance de los más pobres, pues “los más ricos podían proveérselas solos” (BFBS 1828: 89).³⁵ Al momento de describirlos y clasificarlos, sus valoraciones se limitaban a constatar su condición material y grado de instrucción. En el caso de Quillota, sus habitantes fueron descritos como “muy pobres, carentes de dinero” (BFBS 1828: 105),³⁶ mientras

³³ Carta desde Coquimbo, 9 de marzo de 1827.

³⁴ Carta desde Valparaíso, 30 Enero de 1827.

³⁵ Carta desde Panamá, 12 de mayo de 1827.

³⁶ Carta desde Valparaíso, 2 de febrero de 1827.

que de las “clases bajas” de Valparaíso destacaba su estado de degradación y depravación” (BFBS 1828: 105).³⁷ Lo mismo ocurría, en su opinión, en la “escuela para niños pobres” en Guayaquil, cuya utilización de la Biblia prometía, además, “acarrear considerables beneficios para sus padres, muchos de los cuales ni siquiera sabían leer” (BFBS 1828: 90). De hecho, saber o no leer era para Matthews un indicador del punto sobre el cual se partía. De nuevo en Panamá, por ejemplo, observaba que la mayoría de la población era de color y que “sabía leer” (BFBS 1828: 91).

Fue precisamente la constatación de que varios indígenas sabían leer lo que llevó a Matthews a contrastar sus propios prejuicios hacia el mundo indígena con la realidad que encontró. Sobre el camino de Jujuy a Potosí, por ejemplo, decía que “contenía un considerable número de habitantes, principalmente indígenas, la más miserable y oprimida raza” (BFBS 1828: 112).³⁸ Algo similar diría sobre la población indígena de Bolivia en general, cuyo “miserable carácter y condición” destacó en varias oportunidades (BFBS: 85).³⁹ Este tipo de afirmaciones era común en el periodo entre misioneros protestantes, especialmente británicos, para quienes el mundo se dividía entre “bárbaros” y “civilizados”, lo que servía de sustrato ideológico para justificar sus proyectos misioneros en el entendido de que eran los portadores de la civilización (Hall 2002; Porter 2004). Esto explica la sorpresa de Matthews al constatar que en varios poblados el interés por contar con una copia de la Biblia nacía de los mismos grupos que él había categorizado como “bárbaros”. En Oruro la mayoría de sus compradores eran mestizos (o *halfindians*, usando su propia expresión), algo que se repitió en Panamá, donde comprobó “ocularmente” que “cuando las Escrituras eran compradas [por los ladinos], eran leídas atentamente” (Twells 2008: 18-9). Fue al dejar Oruro, no obstante, donde sus preconcepciones hacia lo indígena se pusieron a prueba, al constatar que el indígena a cargo de la posada donde alojó no solo sabía leer, sino que además había expresado un claro interés por el contenido de la Biblia:

³⁷ Carta desde Valparaíso 30 enero de 1827.

³⁸ Carta desde Chuquisaca, 23 de septiembre de 1827.

³⁹ Carta desde Lima, 18 de enero de 1828.

Habiendo comprobado que el indio administrador de la posada podía leer, una circunstancia de la cual estaba muy sorprendido, le envié una Biblia. En la mañana le pregunté cuánto le había gustado. Él dijo que de sobremanera y preguntó si se la vendía. Le dije que lo haría y, dado que reclamó por lo pequeño de la letra, preguntando si tenía un de mayor tamaño en mi maleta, saqué una que inmediatamente compró (BFBS 1828: 116).

Constatar que entre sus compradores había una considerable porción de indígenas fue también un argumento para acelerar la impresión de la traducción del Evangelio de San Lucas al aimara, realizada por el Dr. Pazos Kanki durante el viaje de Thomson (BFBS 1829: 88).⁴⁰ Parte de la misión de Matthews consistía, precisamente, en comprobar si la traducción era confiable y si era recomendable su impresión para distribuirla entre la población indígena. Fue gracias a su gestión y recomendación que la impresión de mil copias bilingües (aimara y español) se llevó a cabo en Buenos Aires.

La constatación de que desde los propios indígenas, mestizos o afroamericanos nacía un genuino interés por leer la Biblia, tenía una explicación en el impacto de la evangelización católica sobre estos grupos. En Lima, James Thomson había sido testigo de los debates llevados a cabo para promulgar una Constitución y de los alcances de la tolerancia religiosa en su articulado. “En un país como éste”, decía, “donde todos los nativos son fieles de la iglesia católica romana, todo lo que se dice sobre la tolerancia tiene referencia directa con los extranjeros, ya que nadie cree por el momento que alguno de estos nativos vaya a dejar la iglesia católica romana para convertirse en protestante” (Thomson.: 1827: 59-69).⁴¹ Estas palabras muestran que, a pesar de la visión negativa de misioneros como Thomson y Matthews respecto al rol de la Iglesia Católica en Hispanoamérica, ellos mismos se beneficiaron de la evangelización llevada a cabo entre los indígenas. Fue esa misión la que les había permitido familiarizarse con la Biblia y, de ese modo, pasar a ser compradores de las copias que más tarde haría circular la BFBS. Esto complejizaba aún más el escenario religioso con el cual se encontraron misioneros como Thomson y Matthews en Hispanoamérica.

⁴⁰ Carta desde Lima 18 de enero de 1828.

⁴¹ Carta desde Lima, 22 diciembre de 1822.

Conclusión

En este artículo hemos reconstruido parte de la mirada de un misionero protestante británico en el contexto de post-independencia en América del Sur. Los informes de Matthews no son los más adecuados para conocer los rasgos de las sociedades que conocía, ni tampoco sobre el proceso político llevado a cabo por los nuevos gobiernos republicanos tras las guerras de independencia. Sin embargo, sí nos dan luces respecto a las tensiones provocadas por la presencia cada vez más significativa de este tipo de viajeros y los supuestos peligros que implicaba la introducción de ideas y prácticas foráneas y específicamente protestantes, sobre todo en el ámbito religioso. A través de Matthews vemos que no existía una reacción monolítica hacia la introducción de ideas y prácticas protestantes, ni siquiera dentro del mismo clero. En este punto, hubo una clara tensión entre quienes percibían la religiosidad como un conjunto de doctrinas, ritos y símbolos, a veces incluso más importantes que el mensaje mismo, y quienes más allá de cualquier formalidad veían que la adquisición de una copia de la Biblia, en lengua vernácula y a bajo precio, podía ser una oportunidad invaluable para llevar a cabo la labor evangelizadora propia de la Iglesia católica. Por otro lado, esto refleja que el supuesto ‘fracaso’ de Matthews por el simple hecho de encontrar más resistencia a la circulación de biblias sin los apócrifos, no es tal. Como reconocía la misma BFBS, la labor de Matthews se desplegó en la “medida de lo posible”, enfrentando circunstancias diferentes a las que había experimentado Thomson unos años antes y haciéndose cargo de decisiones de la propia BFBS que indudablemente afectarían su misión, como fue la decisión de eliminar los apócrifos. En ese contexto, Matthews pudo interactuar con una parte del clero católico que Thomson había dejado algo inexplorada, como era el clero de los pequeños poblados, caseríos y villorrios alejados de las grandes ciudades, y en el cual se apreciaba con mayor claridad que la realidad de estas localidades hacía que los párrocos tomaran decisiones no siempre cuadradas con las del alto clero, como era, por ejemplo, adquirir biblias sin apócrifos, cosa que el propio Papa había proscrito en 1824. Todo esto, en un contexto de definiciones y re-definiciones, como fue la década de 1820, en que la disposición de los nuevos gobiernos hacia estos grupos misioneros

no fue tan cerrada como la de la década posterior. De hecho, sería la propia BFSS la que, tras conocer el destino fatal de Matthews y las dificultades encontradas por Thomson en México, determinaría en 1832 que “se cerraba casi por completo la puerta en América del Sur, debido a la convulsión política [...] y a la oposición de algunos a la circulación de las escrituras” (BFBS 1832: lxxx).

BIBLIOGRAFÍA

- Amunátegui Solar, D. 1895. *El sistema de Lancaster en Chile i en otros países sudamericanos*. Santiago: Imprenta Cervantes.
- Armas Asín, F. 1998. *Liberales, protestantes y masones: modernidad y tolerancia religiosa: Perú, siglo XIX*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Baeza A. 2015. Educational Reform, Political Change and Penury: Primary Schooling and the Monitorial System of Education in Chile, approx. 1810-1833 (67-90). En Caruso, M. (ed.). *Classroom Struggle. Organizing Elementary School Teaching in 19th Century*. Frankfurt Am Main: Peter Lang.
- Baeza, A. 2016. Britain and Chile in the Independence era: A Cultural History, 1806-1831. Tesis (PhD), University of Bristol.
- Bayly, C.A. 1989. *Imperial Meridian: The British Empire and the World, 1780-1830*. Londres y Nueva York: Longman.
- British and Foreign Bible Society, *Annual Reports*. 1825-1832.
- BFBSA 1813. (British and Foreign Society Archive, Cambridge) Carta de J.J Barnard a Samuel Mills, 2 de Agosto de 1813. Fondo: Foreign Correspondance, Leg. BSA/1/2.
- BFBSA 1826. (British and Foreign Society Archive, Cambridge) Carta de Luke Matthews, Córdova, 5 de diciembre de 1816, Fondo: Foreign Correspondance, Leg. BSAX/1/M
- British and Foreign School Society, *Annual Reports*. 1821-1822.
- BFSSA 1822 (British and Foreign School Society Archive, Uxbridge). Carta de James Thomson, 26 de febrero de 1822. Fondo: Foreign Correspondance Leg: Chile.
- Brown, M. 2006. *Adventuring Through Spanish Colonies. Simón Bolívar, Foreign Mercenaries and the Birth of New Nations*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Brown, M. (ed.) 2008. *Informal Empire in Latin America. Culture, Commerce and Capital*. Blackwell Publishing: Oxford.
- Canclini, A. 2005. *La Biblia en Argentina. Su distribución e influencia hasta 1853* (Buenos Aires: Asociación Sociedad Bíblica Argentina, 1987); Justice C. Anderson, *An Evangelical Saga: Baptists and Their Precursors in Latin America*. Maitland FL: Xulon Press.
- Canton W. 1910. *A History of the British and Foreign Bible Society*, Vol. 2. Londres: John Murray.
- Carey H. 2011. *God's Empire: Religion and Colonialism in the British World, c. 1801-1908*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

- Caruso, M. y Roldán, E. 2005. Pluralizing Meanings: The Monitorial System of Education in Latin America in the Early Nineteenth-Century, *Paedagogica Historica: The International Journal of the History of Education* 41 (6), 645-654.
- Hall, C. 2002. *Civilising Subjects: Metropole and Colony in the English Imagination 1830-1867*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jaksic, I. 1989. *Academic Rebels in Chile. The Role of Philosophy in Higher Education and Politics*. Albany: State University of New York Press.
- Kaestle, C. 1973. *Joseph Lancaster and the Monitorial School Movement. A documentary History*. Londres y Nueva York: Teachers College Press.
- Lancaster, J. 1803. *Improvements in Education: as it Respects the Industrious Classes of the Community: Containing, Among Other Important Particulars, an Account of the Institution for the Education of one Thousand poor Children, Borough Road, Southwark, and of the New System of Education on Which it is Conducted*. Londres: Darton and Harvey.
- Lancaster, J. 1810. *British System of Education: Being a Complete Epitome of the Improvements and Inventions practised at the Royal Free-Schools*. Londres: Royal Free School, Borough Road.
- León XII. 1824. *Carta encíclica de nuestro santísimo padre el Papa León XII a todos los patriarcas, primados, arzobispos y obispos y bula de jubileo para el año 1825*. Barcelona: Imprenta de José Torner.
- Mayo, J. 1987. *British Merchants and Chilean Development, 1851-1886*. Boulder: Westview Press.
- McFarlane, A. 1994. *The British in the Americas, 1480-1815*. London y New York: Longman.
- Mitchell, B. 1991. Diego Thomson: A Study in Scotland and South America (1818-1825). *Bulletin of the Scottish Institute of Missionary Studies*, 6-7, 66-75. Disponible en <http://www.jamesdiegothomson.com/diego-thomson-a-study-in-scotland-and-south-america-1818-1825/> [15 de junio de 2016].
- Porter, A. 2004. *Religion Versus Empire?: British Protestant Missionaries and Overseas Expansion, 1700-1914*. Manchester: Manchester University Press.
- Racine, K. 2008. The British and Foreign Bible Society's Interest in Spanish America, 1805-1830 (78-98). En Brown, M. (ed.), *Informal Empire in Latin America. Culture, Commerce and Capital*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Roldán, E. 2003. *The British Book Trade and Spanish American Independence: Education and Knowledge Transmission in Transcontinental Perspective*. Aldershot: Ashgate.
- Roldán, E. 2005. 'Order in the Classroom': The Spanish American Appropriation of the Monitorial System of Education. *Paedagogica Historica* 41(6), 655-675.
- S/a 1797. *La Biblia vulgata latina traducida al español y anotada conforme al sentido de los santos padres y expositores catholicos por el Rmo. P. Phelipe Scio de S. Miguel, de las escuelas pías, Obispo electo de Segovia*. Madrid: En la Imprenta Benito Cano.
- Sedra, P. 2011. Exposure to the Eyes of God: Monitorial Schools and Evangelicals in Early Nineteenth-century England. *Paedagogica Historica* 47 (3), 263-281.
- Thomson, J. 1827. *Letters on the Moral and Religious State of South America, written During a residence of Nearly seven years in Buenos Aires, Chile, Peru and Colombia*. Londres: James Nisbet.

- Tschurennev, J. 2004. Diffusing Useful Knowledge: The Monitorial System of Education in Madras, London and Bengal, 1789-1840. *Paedagogica Historica* 44 (3), 245-264.
- Twells, A. 2008. *The Civilising Mission and the English Middle Class, 1792-1850. The 'Heathen' at Home and Overseas*. London: Palgrave.
- Waterworth, J. (Ed.). 1848. *The Council of Trent. The canons and decrees of the sacred and ecumenical Council of Trent*. London: Dolman.

Configuración de los sistemas nacionales de innovación y su impacto sobre el crecimiento económico

Cristián Gutiérrez*, Joost Heijs**,
Mikel Buesa*** y Thomas Baumert****

RESUMEN

En este trabajo se analiza de forma cuantitativa el aporte de la innovación al crecimiento de las economías europeas y el posible efecto que tienen en éstas las distintas características de los Sistemas Nacionales de Innovación. Se parte del marco conceptual neoclásico de crecimiento económico, revitalizado por Mankiw et al. en 1992, y se complementa con las nuevas teorías del cambio tecnológico y la economía de la innovación, considerando en especial el aporte de la teoría de Sistemas de Innovación. En el análisis empírico se aplica el estimador “Promedio de Grupos Agrupado”, para datos de panel dinámico, a una muestra de 23 países europeos durante el período 1995-2012, confirmándose la hipótesis sobre el impacto positivo de la innovación –medida a través de un Índice de Capacidad Innovadora Nacional– en la tasa de crecimiento económico de los países. Además, se demuestra implícitamente que las distintas configuraciones de los Sistemas Nacionales de Innovación tienen efectos diversos sobre las tasas de crecimiento económico de cada economía europea.

PALABRAS CLAVE: Sistemas Nacionales de Innovación, Crecimiento Económico, Unión Europea, I+D, Datos de Panel.

Configuration of National Innovation Systems and their Effects on Economic Growth

ABSTRACT

This paper quantitatively analyses the contribution of innovation to economic growth and the effect of the different configurations of National Innovation Systems on European economies. It starts from the neoclassical framework of economic growth, revitalized by Mankiw et al. in 1992, and supplements it with new theories of technological change and the economy of innovation, in particular the contribution of the Innovation Systems Theory. In the empirical estimation, the article applies the estimator “Pooled Mean Group” for dynamic panel data on a sample of 23 European countries in the period 1995-2012, confirming the hypothesis on the positive impact

* Doctorando en Economía U. Complutense de Madrid, Magíster en Economía y Políticas Públicas Universidad Adolfo Ibáñez, investigador Instituto de Análisis Industrial y Financiero.

✉ criguto1@ucm.es.

** Profesor Universidad Complutense de Madrid, Director Instituto de Análisis Industrial y Financiero.

✉ joost@ccee.ucm.es.

*** Catedrático Universidad Complutense de Madrid, investigador Instituto de Análisis Industrial y Financiero.

✉ mbuesa@ccee.ucm.es.

**** Investigador Instituto de Análisis Industrial y Financiero.

✉ tbaumert@ccee.ucm.es.

Recibido agosto 2016 / Aceptado octubre 2016

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

of innovation –measured by a National Innovation Index– on the rate of the countries’ economic growth. These pages also demonstrate that different configurations of NSI’s have different effects on the economic growth rates of European economies.

KEYWORDS: National Innovation Systems, Economic Growth, European Union, R&D, Panel Data.

I. Introducción

Diversos autores señalan que la obtención de nuevas y avanzadas tecnologías es un determinante importante de la posición competitiva de un país o una región, siendo la innovación en consecuencia la única forma de generar, a largo plazo, una mejor posición competitiva y un crecimiento económico sostenible.

Tratándose de un tema tan complejo como es establecer los determinantes del proceso de crecimiento económico, el presente estudio busca complementar y validar resultados empíricos previos poniendo especial hincapié en el papel de la innovación. Esta se mide de forma alternativa, a base de variables compuestas, en vez de utilizar los indicadores unidimensionales tradicionales (gasto en I+D o patentes). Para ello se desarrolla, en la primera parte, una forma novedosa de medir la innovación, basada en el enfoque sistémico (Sistemas Nacionales de Innovación). La Técnica de Análisis Factorial nos permite trabajar con un extenso número de variables, como requiere la heterogeneidad de dichos sistemas, reduciendo su información y convirtiéndola en un número menor de variables sintéticas no observables. Esos factores muestran diferentes aspectos específicos del Sistema de Innovación y son utilizados –como subíndices– para elaborar un Índice de Capacidad Innovadora para los Sistemas de Innovación Nacional europeos. Este índice –calculado para 23 países– refleja la capacidad o el potencial innovador y nos permite no sólo comparar las capacidades tecnológicas de las diferentes economías, sino también hacer un análisis dinámico de esa capacidad en el tiempo.

Una vez desarrollado nuestro “indicador de innovación” se estudian, en la segunda parte, los determinantes básicos del crecimiento económico –acumulación de capital físico y tasa de crecimiento de la población–, que se amplían al incorporar el capital humano y la convergencia condicional, siguiendo el modelo de Mankiw et al. (1992),

para añadir posteriormente las políticas e instituciones (Bassanini y Scarpetta 2001a, 2001b). En este caso, consideraremos la variable “institucional”, que representa el proceso innovador –el Índice de Capacidad Innovadora Nacional–. Los resultados son comparados con aquellos que se obtienen al utilizar variables alternativas acerca del proceso innovador, como lo es, por ejemplo, el Stock de Conocimiento Tecnológico Acumulado, medido a través de las solicitudes de patentes acumuladas (Fagerberg 1987, 1988, Jungmitage 2004).

La metodología utilizada en el desarrollo empírico de la segunda parte de este trabajo consiste en aplicar el estimador econométrico denominado “Promedio de Grupos Agrupado” (en adelante PMG), desarrollado por Pesaran et al. (1999). EL PMG se adapta mejor a los propósitos fijados, ya que permite que los coeficientes de corto plazo sean diferentes entre los países y, al mismo tiempo, impone restricciones sobre los coeficientes de largo plazo para que sean homogéneos. Las ecuaciones de crecimiento han sido estimadas con un panel dinámico para los mismos 23 países pertenecientes a la Unión Europea (UE) durante el período 1995-2012.

Además de esta breve introducción, en el segundo apartado se presenta una revisión de la literatura que ha servido de guía para los trabajos empíricos a los que se hace mención en este trabajo. En el tercer apartado se presenta la primera aplicación empírica, el análisis factorial y el cálculo del Índice de Capacidad Innovadora Nacional a nivel europeo, mostrándose además los resultados obtenidos. El cuarto apartado desarrolla las especificaciones del modelo de crecimiento, las variables, el análisis econométrico y sus resultados. Para terminar, en el quinto y último apartado se presentan las conclusiones y reflexiones finales del estudio.

2. Marco teórico y revisión de la literatura

2.1 Breve revisión de la literatura empírica sobre la innovación y los determinantes del crecimiento.

Si bien la pregunta sobre el por qué del crecimiento económico ha preocupado a los economistas desde Adam Smith, no fue sino hasta

mediados del siglo XX que la teoría moderna de Harrod-Domar formalizó los supuestos acerca de las condiciones iniciales que predicen los patrones de crecimiento, analizando los factores o razones que influyen en su velocidad, a saber, la tasa de crecimiento del trabajo, la productividad del trabajo, la tasa de crecimiento del capital o tasa de ahorro e inversión y la productividad del capital. Sin embargo, este modelo era inconsistente con la teoría de la productividad marginal, lo que dio lugar a los modelos neoclásicos de crecimiento.

Solow (1956) configuró el primer modelo neoclásico de crecimiento empíricamente contrastado. Este modelo –basado en tiempo continuo– presupone que: todos los factores de producción están plenamente empleados, la población activa crece a una tasa constante, las dotaciones de factores están dadas en el momento inicial (K_0 , L_0), existe una tasa de ahorro exógena sobre la renta Y , y la tasa de depreciación del capital es constante. Dados los supuestos y la dinámica de este modelo, se concluye que en este modelo no hay crecimiento endógeno: el PIB por habitante crece sólo en el período transitorio hacia un nuevo equilibrio estacionario tras una perturbación exógena. En el estado estacionario, el PIB crece al mismo ritmo que la población y la tecnología, es decir, el PIB por trabajador eficiente es constante. Pese a los avances anteriores, el supuesto neoclásico de rendimientos marginales decrecientes de los factores productivos tenía como consecuencia que el crecimiento debido a la acumulación de capital a largo plazo es insostenible, llegando un momento en que se ralentiza y puede detenerse por completo. Así pues, debido a los rendimientos marginales decrecientes que genera el aumento de la tasa de capitalización (K/Y) sobre la productividad (Y/L), el crecimiento del PIB por habitante sólo puede darse mediante el progreso técnico.

De acuerdo con Solow, el crecimiento de la productividad global explica la mayor parte del crecimiento a largo plazo de la economía norteamericana, y muchas investigaciones empíricas han estimado que el “cambio técnico” es responsable de casi el 80% del aumento de la productividad experimentado por las economías avanzadas (Nelson y Winter 1982). Desde esta perspectiva, un modelo que enfatiza la acumulación de factores como la fuente del crecimiento tendría limitaciones importantes para explicar debidamente los determinantes del crecimiento.

A partir de los años 80 del siglo pasado, se cuestionó seriamente el modelo neoclásico y surgieron una serie de trabajos, liderados por Romer (1986), Lucas (1990) y Rebelo (1991), que plantearon ajustes al enfoque, centrándose de manera especial en el crecimiento a largo plazo. Estos autores estudian las deficiencias identificadas en el modelo tradicional, especialmente los supuestos de exogeneidad de la productividad global de los factores, la eliminación de los rendimientos decrecientes a escala a través de externalidades o la introducción no sólo de capital físico, sino de formas alternativas de capital, como capital humano, capital público, progreso tecnológico, etcétera. Esto permitió avanzar en la comprensión de la economía de las ideas. Es lo que se denomina el marco teórico del ‘crecimiento endógeno’, el cual, pese a seguir siendo una aproximación al modelo neoclásico, generó importantes mejoras en el análisis y el estudio del crecimiento económico.

Por otra parte, nuevos trabajos¹ rescatan y mejoran el modelo neoclásico tradicional al introducir el progreso tecnológico exógeno, el que se convierte en la principal variable de análisis en los estudios acerca del crecimiento a largo plazo. Entre estos, el más influyente ha sido el de Mankiw et al. (1992). La concordancia de los resultados del modelo de Mankiw et al con los hechos estilizados –el crecimiento y convergencia económica– valida la inclusión del capital humano en la función de producción agregada (Bassanini y Scarpetta 2001a, 2001b).

Pese a la mejora del poder predictivo de los modelos durante los años noventa las sofisticaciones en las técnicas econométricas de los últimos veinte años (Caselli et al. 1996, Agiomirgianakis et al. 2002), y la discusión teórica sobre una mirada más sistemática de los temas económicos en general –particularmente la innovación (Nelson y Winter 1974, 1976, 1982)–, muchas preguntas siguen abiertas en cuanto a la velocidad de convergencia y al verdadero rol en los patrones de crecimiento a largo plazo de variables como la innovación y el cambio tecnológico, especialmente la posibilidad de establecer cambios endógenos o inducidos en éstas, así como sus fundamentos microeconómicos.² De este modo, los últimos treinta años de discusión en la

¹ Ver Young 1994, Barro 1991, Mankiw et al. 1992 y Barro y Sala-i-Martin 1995.

² Ver Arrow 1962, Rosenberg 1969, Evenson y Kislev 1976, Nelson y Winter 1974, Binswanger y Ruttan 1976, Jones y Romer 2009.

economía de la innovación han sido entre el enfoque neoclásico, que ve al proceso innovador como producto del esfuerzo que realizan empresas maximizadoras de los beneficios, y el enfoque sistémico, que entiende la innovación como un proceso en que las empresas no sólo optimizan una función de beneficios, sino que establecen patrones de búsqueda y selección de tecnologías en ambientes de interacción dinámicos, en sinergia con los agentes públicos que influyen sobre la capacidad y el éxito de la innovación empresarial.

Entre los trabajos empíricos que se enmarcan en esta etapa de la discusión encontramos:

- Romer (1986) desarrolla un modelo según el cual el sector de la I+D juega un rol importante en el crecimiento económico. Establece que el crecimiento es conducido por el cambio tecnológico que surge de decisiones de inversión intencional hechas por agentes que maximizan beneficios en un entorno de competencia imperfecta.
- Howitt y Aghion (1998) desarrollan un modelo de crecimiento endógeno, en el cual la innovación vertical, generada por un sector de I+D competitivo, constituye la fuente que subyace al crecimiento económico. El equilibrio es determinado por una ecuación en diferencia “hacia adelante”, de acuerdo a la cual la cantidad de I+D en cualquier período depende de la cantidad esperada de I+D del siguiente período. Un fundamento de esta relación intertemporal es el proceso schumpeteriano de “destrucción creativa”.
- Fagerberg (1994) y Verspagen (2001) analizan el impacto del cambio tecnológico sobre el crecimiento económico y las diferencias en las tasas de crecimiento de distintos países. Sus enfoques se enfocan en entender la innovación como resultado de las actividades en I+D intencionadas y desarrolladas por las empresas. Además, Verspagen distingue el cambio tecnológico entre aquellas actividades relacionadas a la copia y absorción de tecnología foránea de aquellas actividades que posicionan a un determinado país como líder tecnológico. Ambos tipos de actividades generan diferentes resultados en los patrones de convergencia entre las tasas de crecimiento económico de los países.

- Bassanini y Scarpetta (2001a, 2001b), con datos de panel dinámicos, sustraen las fluctuaciones cíclicas de corto plazo para analizar la combinación de tres factores sobre el crecimiento: el progreso tecnológico subyacente exógeno, un proceso de convergencia de la producción per cápita en la transición al estado estacionario y las modificaciones en el estado estacionario que pueden surgir por cambios en las políticas, las instituciones, las tasas de inversión y las tasas de crecimiento de la población.
- Jungmitage (2004) analiza los efectos de las innovaciones, la especialización y la difusión tecnológica en el crecimiento económico, así como la convergencia para 14 países de la UE en el período 1969-1998. Los resultados muestran que, además de la acumulación de capital, el conocimiento técnico transferible es un motor de crecimiento para la convergencia de los países de la UE, siendo este último el nivel de especialización tecnológica ricardiana. Por otra parte, la difusión de tecnología es el motor principal para la convergencia de las productividades laborales, mientras que los diferentes niveles de especialización tecnológica ricardiana retrasan la convergencia.

2.2 Medición de los Sistemas de Innovación: Un Enfoque Sistémico

Desde nuestro punto de vista, para analizar en profundidad la relación entre innovación y crecimiento económico es importante avanzar hacia una síntesis entre el uso de técnicas econométricas avanzadas, los marcos teóricos neoclásicos y la comprensión y medición de los Sistemas Nacionales de Innovación, para su posterior inclusión en los modelos econométricos. En este marco, el concepto de innovación se analiza desde una perspectiva más amplia y diversa, que incluye entre otras cosas los *outputs* (productos) empresariales y los procesos organizacionales. Por otra parte, el concepto de sistema enfatiza la importancia de sus componentes y sus relaciones, sus funciones y la posibilidad de establecer límites que faciliten los estudios de corte empírico. El término “Sistema de Innovación” aparece por primera vez en Freeman (1987).³

³Otros autores que realizaron grandes aportes al enfoque de los Sistemas de Innovación son Nelson (1993) y Porter (1990), cuyos trabajos resultaron cruciales en las definiciones de competitividad y ventajas competitivas de las naciones.

En este contexto, podemos intentar definir el concepto de Sistema Nacional de Innovación analizando, por separado, cada uno de sus elementos. Así se constata que, independientemente de si se está definiendo el sistema nacional o regional, ambos conceptos parten de un determinado “enfoque geográfico”, coincidiendo con ello de manera implícita una relación con el entorno económico, político y sociocultural. De la misma forma, en este proceso la innovación es una mezcla entre fin y medio, ya que podemos definirla como un “proceso” que se caracteriza por ser interactivo, específico e institucionalizado en las empresas, en las cuales la maximización de los beneficios es uno de los argumentos en la toma de decisiones, pero no el único.

Por lo tanto, en la visión subyacente de este trabajo –la visión de los Sistemas de Innovación– lo relevante no es sólo la cantidad de I+D, sino cómo se distribuye y se aplica en una economía (Mazzucato 2014). Desde este punto de vista schumpeteriano, el énfasis está en el componente sistémico del progreso tecnológico y el crecimiento. Los Sistemas de Innovación se definen como la red de instituciones, del sector público y privado, cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías (Freeman 1995) o los elementos y relaciones que interactúan en la producción, difusión y uso de conocimiento nuevo y económicamente útil (Lundvall 1994).

Así, en vez de considerar el gasto en I+D como inversión en innovación, la inclusión de un Índice de Capacidad Innovadora en la ecuación de crecimiento sería del todo procedente para estudiar el crecimiento económico, atendiendo a que las competencias que generan innovación son parte de una actividad colectiva que tiene lugar a través de una red de actores y sus conexiones o relaciones (Freeman 1995). Este índice es construido a partir de factores que sintetizan los componentes de los Sistemas de Innovación y sus relaciones, así como su grado de interacción y cooperación.

El concepto de Sistema de Innovación alude al conjunto de los actores que desarrollan las actividades de creación y difusión de nuevos conocimientos, además de las relaciones que se establecen entre ellos –dentro de un marco institucional y geográfico determinado– para dar lugar a las innovaciones, principalmente tecnológicas, sobre las que se asienta el desarrollo económico en un sentido schumpeteriano. El enfoque de los Sistemas de Innovación subraya la heterogeneidad

del comportamiento innovador como una actividad multidimensional, que está afectada directamente por su entorno económico y social. En este último participan un gran número de agentes e instituciones, que interactúan en un marco sistémico basado en diversas relaciones interdependientes,⁴ dificultando el establecimiento de relaciones causales unidireccionales. Además, estas interacciones entre agentes y otro gran número de aspectos del entorno –no directamente relacionados con la I+D+i– tiene un impacto directo sobre las actividades innovadoras y su *output* y, por lo tanto, sobre el crecimiento. Esta heterogeneidad e interdependencia implica que el uso de indicadores individuales (patentes o gasto en I+D) no refleja debidamente el potencial innovador que influye sobre el crecimiento de un país o región.

Las interdependencias y el enfoque holístico implican la necesidad y las ventajas de usar variables compuestas o sintéticas para medir los Sistemas de Innovación. Tal necesidad se justifica por distintas razones complementarias, tanto de carácter teórico o conceptual como por los requerimientos de medición y de modelización econométrica. Desde un punto de vista conceptual, las variables sintéticas son importantes, pues existen dudas acerca de si el uso de variables individuales del *input* refleja de forma correcta las características de un Sistema de Innovación y su potencial. Durante el proceso de innovación existen flujos continuos, interacciones y retroalimentaciones; es decir, se trata de un modelo interactivo, no lineal ni secuencial, en el que las fases están intensamente interrelacionadas (Kline y Rosenberg 1986). A su vez, existe una amplia heterogeneidad en la experiencia y en las competencias de distintos agentes, países y sistemas de innovación. Todo ello implica que el concepto de los Sistemas de Innovación es abstracto y difícil de medir de forma directa o sólo a partir de variables individuales que reflejen el *input* en el sentido estricto (gasto y personal). Utilizando un índice compuesto, basado en la configuración del Sistema de Innovación, se tiene en cuenta la simultaneidad o el carácter holístico del comportamiento innovador y las sinergias que se generan en la interacción de los distintos agentes. De hecho –como indican Makkonen y Have–, “un indicador individual es sólo una indicación

⁴ Confirmado en los estudios empíricos: Lundvall y Borrás 1997, Edquist 1997, 2005, Cooke et al. 1997, Doloreux 2002, Asheim y Gertler 2005, Rodríguez y Comptour 2012, Rodríguez y Crecenczi 2008.

parcial del esfuerzo innovador total realizado por un sujeto” (Makkonen y Have 2013: 251). Por lo tanto, el uso de indicadores compuestos reflejaría mejor la realidad que el uso de indicadores individuales.

Desde el punto de vista práctico, los indicadores compuestos resuelven problemas econométricos: entre otros, la multicolinealidad y la falta de grados de libertad en los modelos de regresión. También suavizan los errores de medición o transcripción de los datos, los *outliers* y las fluctuaciones bruscas de variables concretas.

Concluyendo, para determinar el papel de la innovación en el crecimiento económico, se aplicará una metodología que permita la reducción de la información de un conjunto amplio de variables de distinta índole a unas pocas variables hipotéticas o no observables (factores). Cada uno de los factores refleja los aspectos esenciales (los distintos componentes o subsistemas) del Sistema Nacional de Innovación, recogiendo prácticamente toda la información del conjunto original de variables. Las variables sintéticas así obtenidas (reflejadas en la puntuación factorial de los factores obtenidos) se utilizarán para los análisis posteriores; en nuestro caso, la elaboración de un Índice de Capacidad Innovadora a nivel nacional.

3. El Índice de Capacidad Innovadora Nacional a Nivel Europeo

Como se explicó en el apartado anterior, el fenómeno de la innovación no se puede entender sólo a partir de elementos individuales, sino que es de vital importancia considerar la interacción y las sinergias generadas entre estos elementos. Los datos de patentes, gastos y personal empleado en I+D, así como el porcentaje de ventas relacionadas a nuevos productos, aunque altamente correlacionados, dan una visión diferente del aparentemente mismo objeto. Por ejemplo, el nivel tecnológico de España, en términos de los gastos brutos en I+D per cápita, está situado en el 91% de la UE15, pero cae al 67% en términos del PIB y a sólo el 15% en términos de gastos en I+D corporativos como porcentaje del PIB (Buesa et al. 2015).

Entonces, dado que el concepto y el tratamiento de los diferentes elementos del Sistema de Innovación no es algo directamente observable, se ha preferido trabajar con variables sintéticas, construidas mediante

un análisis multivariante del factor y partiendo de un amplio conjunto de variables estadísticas iniciales que corresponderían a cada uno de los componentes del Sistema. La técnica factorial permite reducir el número de variables cuantitativas iniciales a unas pocas variables sintéticas no observadas, pero que resumen prácticamente toda la información contenida en el conjunto inicial de datos.

3.1 La Base de Datos Inicial

La fuente de datos fue desarrollada en el Instituto de Análisis Industrial y Financiero de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, a partir de información recopilada para tal efecto de las fuentes estadísticas de Eurostat y del Banco Mundial. Comprende 31 variables de 23 países entre el período 1995 y 2012, incluyendo muchos aspectos de los Sistemas Nacionales de Innovación cuyos datos estuvieran disponibles además de ser homogéneos y comparables entre los países.⁵ Los datos elegidos pueden clasificarse de acuerdo a ciertos componentes de los Sistemas de Innovación, tales como el de empresas innovadoras, resultados (*output*) de los Sistemas de Innovación (patentes y/o conocimiento acumulado), sistema público de investigación e infraestructura científica, entorno nacional para la innovación, tamaño y masa crítica. En la Tabla 1 se refleja un resumen estadístico de las variables iniciales.

⁵ Los Estados miembros de la UE en el año 2015 son 28: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia. En este estudio, debido a la falta de información específica de ciertas variables, no se incluyó a los siguientes países: Chipre, Croacia, Grecia, Letonia y Malta.

● TABLA N° 1: ESTADÍSTICAS VARIABLES INICIALES

	VARIABLES	N	MEDIA	DES. TÍP	MÍNIMO	MÁXIMO
1	Empleo (miles de personas)	414	8.614,0	9.814,2	161,0	39.255,9
2	Capital Humano de Alta Calificación en Sector Servicios, Totales (miles de personas)	414	2.379,4	2.966,9	40,0	13.593,3
3	Capital Humano de Alta Calificación en Sector Intensivo en Conocimiento, Totales (miles de personas)	414	1.607,1	1.993,0	26,0	8.986,0
4	PIB millones de euros 2005	414	451.149,2	636.630,8	5.725,0	2.471.308,4
5	Formación Bruta de Capital Fijo millones de euros 2005	414	89.022,1	120.315,4	1.537,8	463.678,0
6	Población Total (15-64 años)	414	13.831.329,4	15.574.082,0	274.768,0	55.992.553,0
7	Importaciones respecto al total Mundial %	414	1,6	1,9	0,1	8,8
8	Exportaciones respecto al total Mundial %	414	1,7	2,2	0,0	10,1
9	Salarios millones de euros 2005	414	179.407,6	259.603,5	2.990,0	1.054.154,1
10	Personal en I+D Sector Privado (Full Time) %o Empleo	414	5,8	4,4	0,0	19,4
11	Personal en I+D Sector Privado (número de personas) %o Empleo	414	7,0	5,2	0,2	21,9
12	Patentes EPO sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)	414	183,1	183,0	0,4	584,1
13	Patentes EPO per cápita (patentes/millón de personas)	414	88,9	91,5	0,1	303,2
14	Gasto de I+D Sector Privado %o PIB	414	9,7	7,1	0,1	32,0
15	Relevancia del Sector Privado en el gasto total en I+D	414	56,4	17,4	1,9	99,0
16	Productividad	414	48.337,6	32.001,6	2.517,4	167.035,1
17	Patentes Alta Tecnología sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)	414	39,0	50,2	0,0	256,7
18	Patentes Alta Tecnología EPO per cápita (patentes/millón de personas)	414	19,2	25,4	0,0	127,3
19	Copatentes per cápita (copatentes/millón de personas)	414	8,3	9,7	0,0	61,1
20	Salario Promedio en euros 2005	414	26.186,9	18.533,8	1.438,8	83.298,4

(Continuación Tabla N° 1)

	VARIABLES	N	MEDIA	DESV. TÍP	MÍNIMO	MÁXIMO
21	Personal en I+D Universidades (Full Time) %o Empleo	414	3,3	1,6	0,0	7,5
22	Personal en I+D Universidades (número de personas) %o Empleo	414	6,5	3,0	0,0	15,6
23	Población en Educación nivel 5-6 como % del total de la población	414	54,0	17,4	2,5	97,8
24	Gastos en I+D Universidades %o PIB	414	3,6	2,2	0,0	9,5
25	Personal en I+D AAPP (Full Time) %o Empleo	414	1,7	0,9	0,5	5,2
26	Personal en I+D AAPP (número de personas) %o Empleo	414	2,2	1,0	0,4	5,5
27	Gastos en I+D AAPP %o PIB	414	2,2	0,9	0,2	4,8
28	Costos Laborales Unitarios	414	0,5	0,1	0,0	0,8
29	Capital de Riesgo %o PIB	414	18,6	25,7	0,0	210,0
30	Gastos en I+D Sector Privado financiado por AAPP (% Total)	414	9,1	7,9	0,0	48,6
31	Gastos en I+D Universidades y AAPP financiado por el Sector Privado (% Total)	414	7,4	4,3	0,7	28,6

Fuente: elaboración propia.

3.2 Análisis Factorial

Los resultados del análisis factorial, en sí mismos, no son el objeto de este trabajo, pero una vez que se obtengan los factores y sus puntuaciones factoriales para cada país, siendo asignados ‘valores estandarizados’, serán utilizados para la posterior construcción del Índice de Capacidad Innovadora Nacional. Los factores extraídos tienen que ser consistentes e interpretables de acuerdo con la teoría de los Sistemas de Innovación. Si alguno de estos factores incluye variables estadísticamente relacionadas con otro no podría interpretarse adecuadamente este factor y su uso no tendría sentido, ya que incorporaría información de difícil interpretación. Además, las variables con un poder explicativo demasiado bajo deberían excluirse.

La validación o calidad del análisis factorial está basada en los tests estadísticos y la lógica inherente a los factores encontrados. Los

diferentes tests confirman la calidad del análisis. El test de Kaiser-Meyer-Olkin entrega un valor de 0,746 y la hipótesis nula del test de esfericidad de Barlett puede ser rechazado con un 99% de confianza.⁶ Muchas de las comunalidades (correlación de cada variable con su factor) son relativamente altas. Más aún, el modelo retiene sobre un 86% de la varianza original perdiendo menos del 14% de la información original.⁷ Se usó la rotación tipo Varimax para asegurar la máxima ortogonalidad entre los factores, lo cual es importante para nuestros modelos de regresión (Anexo 1).

Para los 23 países analizados, las 31 variables iniciales se resumen en seis ‘variables sintéticas no observables’, siendo factores homogéneos en su consistencia y claramente interpretables en términos de la teoría de los Sistemas de Innovación: Entorno Económico y Masa Crítica; Empresas Innovadoras y Conocimiento Tecnológico Acumulado; Entorno Nacional de la Innovación y Competitividad; Grado de Interrelaciones entre los Componentes del Sistema de Innovación, además de dos factores que reflejan el subsistema científico: Universidades y las Administraciones Públicas (AAPP).

Distinguimos dos aspectos del entorno de los Sistemas de Innovación. Primero, el Entorno Económico y Masa Crítica, que resume todas las variables relativas a indicadores macroeconómicos (en términos absolutos). Además, incluye los recursos humanos en I+D totales en el país. Aporta el 27,66% de la varianza explicada por el modelo factorial. Segundo, el Entorno Nacional de la Innovación y Competitividad, que reúne la información de inversión en *startups* a nivel nacional y la competitividad económica del país medida a través de los costes laborales unitarios. Contribuye con el 5,98% de la varianza explicada por el modelo factorial.⁸

⁶ Cf. anexo 1: la medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que se basa en el estudio de los coeficientes de correlación parcial, debe adoptar un valor entre 0,6 y 0,8. El test de esfericidad de Barlett, que contrasta la hipótesis nula que identifica la matriz de correlaciones con la matriz de identidad, debe rechazar esta hipótesis nula.

⁷ Cf. anexo 1: la varianza total explicada por los factores, que refleja el porcentaje de la varianza inicial (anterior al análisis factorial) explicada por los factores, debe ser superior al 75% (Hair, et al. 2009).

⁸ El cálculo de esta contribución y las siguientes puede encontrarse en el anexo 1.

● TABLA N° 2: ESTRUCTURA DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD INNOVADORA (1995-2012)

FACTORES	VARIABLES	PONDERACIÓN DE CADA VARIABLE %	PONDERACIÓN DEL FACTOR EN EL ÍNDICE %	% VARIANZA EXPLICADA
Entorno Económico y Masa Crítica	Empleo (miles de personas)	11,92		
	Población activa (total)	11,94		
	PIB millones de euros 2005	11,62		
	Salarios millones euros 2005	9,12		
	Formación Bruta de Capital Fijo millones euros 2005	11,62		
	Capital Humano de alta calificación en sector Servicios Total (miles de personas)	11,63	31,9	27,66
	Capital Humano de alta calificación en sector Intensivo en conocimiento Total (miles de personas)	11,65		
	Exportaciones %Total Mundial	9,82		
	Importaciones % Total Mundial	10,67		
	Empresas Innovadoras y Conocimiento Tecnológico Acumulado	Gasto I+D Empresas ‰ PIB	9,96	
Personal I+D Empresas HC ‰ Empleo		10,50		
Personal I+D Empresas FT ‰ Empleo		11,08		
Patentes EPO per cápita (patentes/millón personas)		9,89		
Patentes EPO sobre la fuerza laboral (patentes/millón personas)		10,01		
Patentes Alta tecnología EPO per cápita (patentes/millón personas)		8,83	31,0	26,83
Patentes Alta tecnología EPO sobre la fuerza laboral (patentes/millón personas)		8,92		
Productividad		6,49		
Salario promedio		4,84		
Relevancia del sector empresarial en el gasto de I+D		11,89		
Copatentes(copatentes/millón de personas)	7,59			

(Continuación Tabla N° 2)

FACTORES	VARIABLES	PONDERACIÓN DE CADA VARIABLE %	PONDERACIÓN DEL FACTOR EN EL ÍNDICE %	% VARIANZA EXPLICADA
Universidades	Personal I+D Universidades FT % Empleo	26,32	13,5	11,67
	Gasto I+D Universidades % PIB	20,54		
	Personal I+D Universidades HC % Empleo	25,78		
	Porcentaje de la población total en nivel de Educación 5 y 6	27,36		
Administraciones Públicas	Personal I+D AAPP HC % Empleo	34,30	10,7	9,26
	Personal I+D AAPP FT % Empleo	34,56		
	Gasto I+D AAPP % PIB	31,13		
Entorno Nacional a la Innovación y Competitividad	Venture Capital % PIB	38,32	6,9	5,98
	CLU	61,68		
Grado de Interrelaciones entre los Componentes del Sistema de Innovación	Gasto en I+D de las empresas financiado por las AAPP	51,95	6,0	5,17
	Gasto de las Universidades y la AAPP financiado por las empresas	48,05		
Total varianza explicada			86,58%	

Fuente: elaboración propia.

En la parte central del Sistema de Innovación se encuentran las empresas, ya que son ellas los agentes que introducen las innovaciones en el mercado. El factor Empresas Innovadoras y Conocimiento Tecnológico Acumulado resume la información presente en los indicadores de inversiones en I+D a nivel empresarial. Además, incluye la información acerca de las solicitudes de patentes, de patentes de alta tecnología y copatentes. Aporta el 26,83% de la varianza explicada por el modelo factorial.

Dos factores recogen el sub-sistema científico. Por un lado, las Universidades, factor que recoge la información presente en los indicadores de inversión en I+D y contratación de personal de cualificación post-universitaria, aportan el 11,67% de la varianza explicada por el modelo factorial. Por otro lado, las Administraciones Públicas,

factor que agrupa la información presente en los indicadores de gastos en I+D y contratación de personal en las administraciones públicas, aportan el 9,26% de la varianza explicada por el modelo factorial.

El Grado de Interrelaciones entre los Componentes del Sistema de Innovación sintetiza el nivel de interacción entre los actores del sistema de innovación: empresas, universidades y AAPP, específicamente el aporte que hacen las empresas al esfuerzo innovador del sector público y viceversa. Agrega el 5,17% de la varianza explicada por el modelo factorial.

Hay que destacar que el resultado del análisis factorial, más allá de ayudar a configurar los Sistemas de Innovación a través de los factores, agrupa las variables de acuerdo a criterios exclusivamente estadísticos, dejando fuera cualquier criterio subjetivo que pueda sesgar los resultados (cuestión relevante para la configuración del Índice). Es decir, no se han agrupado los datos a priori, sino que es el propio análisis factorial el que determina la agrupación a partir de las correlaciones entre las variables.

3.3 Construcción del Índice Sintético de la Capacidad Innovadora en los países europeos

Como se ha mencionado, el Índice de Capacidad Innovadora busca reflejar cuantitativamente los elementos que pueden mejorar los resultados de los Sistemas de Innovación, además de permitir realizar comparaciones entre ellos. Después de levantar la base de datos inicial e identificar los factores que componen los Sistemas de Innovación, se procedió a calcular las ponderaciones (o peso) de los factores y variables con el fin de estandarizarlos o normalizarlos para calcular el Índice. Para calcular las ponderaciones y mantener la objetividad estadística se utilizaron los resultados del análisis factorial realizado previamente. Así, se recoge el aporte real de cada variable al Sistema de Innovación. Se considera que cada factor es un subíndice dentro del índice global, y su peso en éste es determinado por la variabilidad explicada por el factor respecto a la varianza total, que a su vez se explica por el modelo factorial. Esto implica que algunas variables –y, por ende, los factores con mayor variabilidad– tendrán una mayor influencia o peso en comparación con aquellas variables que reflejen una distribución más homogénea entre los países.

Respecto a las variables, su peso dentro de cada factor o subíndice es calculado a partir de la matriz de coeficientes para calcular las puntuaciones factoriales en los componentes. Considerando que cada variable es asignada a sólo un factor sobre la base de su grado de correlación con éste, el peso relativo es calculado como porcentaje desde las correlaciones entre el factor y cada variable, y la correlación del factor con todas las variables. En la Tabla 2 se observa que el factor con mayor ponderación corresponde al Entorno Económico, con un 31,9% (con 9 variables), seguido muy de cerca por el factor Empresas Innovadoras, con un 31% (con 11 variables). Más atrás se ubican los factores Universidades y AAPP, con un 13,5% (4 variables) y 10,7% (3 variables) respectivamente, para quedar los factores Entorno Nacional a la Innovación y el Grado de Interrelaciones en un 6,9% y 6% respectivamente (con 2 variables cada uno). Además, se aprecia el aporte que cada variable realiza al factor o subíndice.

Finalmente, en la última etapa de construcción del Índice las variables son estandarizadas en orden a oscilar dentro de márgenes establecidos y hacerlas comparables. Para esto se tomaron los valores máximos y mínimos de cada año, obteniendo valores estandarizados entre 0 y 100 para la variable correspondiente al país y al año. De ese modo, el cálculo del Índice se obtiene de:

$$x_{r,j}^* = \frac{x_{r,j} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} * 100$$

Dónde: $x_{r,j}^*$: valor estandarizado del país r, en el año j.

$x_{r,j}$: valor observado del país r, en el año j.

x_j^{\max} : valor máximo observado en el año j.

x_j^{\min} : valor mínimo observado en el año j.

La suma de las variables estandarizadas por las ponderaciones dentro de cada factor y multiplicado por 100 da los valores para cada factor o subíndice, y éstos multiplicados por sus respectivos pesos resultan en los valores del Índice para cada país en cada año. Los resultados del Índice de Capacidad Innovadora para cada año son presentados en el Anexo 2. Aquí, de manera expositiva, se despliega el Índice promedio para el período 1995-2012.

● **TABLA N° 3. ÍNDICE DE LA CAPACIDAD INNOVADORA NACIONAL***Promedio 1995-2012*

PAÍSES	ÍNDICE
Alemania	63,1
Francia	56,4
Reino Unido	52,8
Finlandia	51,8
Suecia	45,2
Holanda	44,7
Italia	40,3
Dinamarca	38,3
España	36,7
Bélgica	36,1
Austria	33,1
Luxemburgo	32,6
Eslovenia	28,2
Polonia	24,5
Irlanda	23,7
República Checa	22,5
Hungría	22,5
Lituania	21,3
Estonia	19,7
Portugal	18,9
Eslovaquia	18,4
Rumanía	18,0
Bulgaria	17,4

Fuente: elaboración propia

4. El modelo de crecimiento económico

4.1 La Especificación Econométrica del Modelo

La segunda aplicación empírica de este estudio consiste en la estimación del “Modelo de Crecimiento Aumentado” de Bassanini y Scarpetta (2001a, 2001b) para la misma muestra de 23 países de la UE, con datos anuales para el periodo 1995-2012, utilizando el estimador PMG por adaptarse mejor a nuestros propósitos en esta sección, ya que no sólo permite estimar una relación de largo plazo común entre los países, sino también la heterogeneidad de la muestra sin restricciones en

el corto plazo. Tiene como ventaja su mayor coherencia y eficacia frente a otros estimadores de paneles de corrección de errores, además de su ‘sencillez’ computacional comparado con otros métodos.

Formalmente, sobre la base de los parámetros de la función de producción, así como de los coeficientes estimados del estado estacionario, se formula la hipótesis de largo plazo –que permite identificar directamente los parámetros que afectan la dinámica de transición al estado de equilibrio– denotada por $a_{s,i}/\varnothing_i = \theta$ (ver Apéndice técnico).

Con el procedimiento PMG obtenemos una versión restringida de la ecuación de corrección de errores presentada en Bassanini y Scarpetta (2001a, 2001b), que permite estimar datos de series de tiempo agrupados por cada país:

$$\begin{aligned} \Delta \ln y_{i,t} = & -\phi_i \left\{ \ln y_{i,t-1} - \theta_1 \ln Sk_{i,t} - \theta_2 \ln Kh_{i,t} + \theta_3 n_{i,t} \right. \\ & \left. - \sum_{j=4}^m \theta_j \ln V_{i,t}^j - a_{m+1,i} t - \theta_{0,i} \right\} + b_{1,i} \Delta \ln Sk_{i,t} \\ & + b_{2,i} \Delta \ln Kh_{i,t} + b_{3,i} \Delta 2n_{i,t} + \sum_{j=4}^m b_{j,i} \Delta \ln V_{i,t}^j + \epsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (I)$$

En esta expresión se supone que la tasa de crecimiento del PIB per cápita va a depender de su nivel inicial, de la acumulación de capital físico, la acumulación de capital humano, la tasa de crecimiento de la población y de un conjunto de factores normativos e institucionales, que en nuestro caso representan las características de los Sistemas de Innovación a través del Índice de Capacidad Innovadora. Los *b-regresores* controlan los componentes cíclicos de corto plazo.

El coeficiente de convergencia de los parámetros de corrección de errores, \varnothing_i , y los coeficientes de largo plazo, θ_1 , θ_2 , θ_3 y θ_j , son de interés primario. Con la inclusión de $\theta_{0,i}$ se permite una media distinta de cero de la relación de cointegración (Blackburne, y Frank 2007). Por lo tanto, esperamos que \varnothing_i sea negativa, bajo el supuesto previo de que las variables muestran un retorno al equilibrio de largo plazo.

La hipótesis de homogeneidad de largo plazo de los parámetros del modelo no se puede suponer a priori, siendo necesario comprobarla empíricamente en todas las especificaciones a través de la prueba de Hausman.⁹ Por otra parte, dada la limitación de grados de libertad en

⁹ La Prueba de Hausman consiste en probar la hipótesis nula –homogeneidad de coeficientes a largo plazo– a través de este estadístico, basado en la comparación entre los estimadores PMG y MG. Si la H_0 no se rechaza hay evidencia de una relación de largo plazo. En el caso contrario,

las regresiones de crecimiento específicas de cada país, en este trabajo se ha optado por no incluir la tendencia en el tiempo (ver Apéndice técnico).

4.2 Datos y Descripción de Variables

Las ecuaciones de crecimiento se han estimado sobre una matriz de datos de panel para la misma muestra de 23 países pertenecientes a la UE y con datos anuales durante el período 1995-2012. Los países elegidos son aquellos que presentan series anuales continuas originarias o parcialmente estimadas para el total de las variables utilizadas en el estudio.

Con el fin de capturar posibles efectos proporcionales, se especifican todas las variables de control utilizadas en la regresión en logaritmos naturales:

- Variable dependiente ($f(\ln Y)$): El crecimiento del PIB per cápita, a precios constantes, de la población entre los 15 y 64 años.
- Variable de convergencia ($\ln Y_{t-1}$): El PIB per cápita a precios constantes rezagado de la población entre los 15 y 64 años. Esta variable es un indicador del nivel de vida del año anterior. Si el coeficiente de la estimación es negativo y significativo, implica que los países más pobres crecen más rápido y, por lo tanto, el proceso de convergencia se producirá más rápidamente que en los países ricos (condicional a diferencias en las tasas de inversiones, niveles educativos de la población y el grado de apertura comercial). Por el contrario, si el signo es positivo y significativo significa que los países más ricos crecen más rápido, en cuyo caso habría divergencia. Por último, si el coeficiente se presenta no significativo, quiere decir que todos los países crecen igual.
- Acumulación de capital físico ($\ln Sk$): La propensión a la acumulación de capital físico se aproxima por la formación bruta de capital fijo, respecto del PIB, a precios constantes. Al estar representados los sectores público y privado en el modelo a estimar, se obtiene un mejor ajuste de los coeficientes, y el signo esperado del coeficiente de esta variable en la estimación es positivo.

si la H_0 se rechaza, entonces no habría ninguna evidencia de una relación de largo plazo y los coeficientes obtenidos en las regresiones serán el promedio simple de los coeficientes específicos de cada país.

- Acumulación de capital humano (lnKh): Está representada por el número de personas que están enroladas en educación terciaria en cada uno de los países de la base de datos. Según la evidencia empírica, desarrollada por Mankiw et al. (1992), Bassanini y Scarpetta (2001a, 2001b), Arnold (2008) y Romain et al. (2001), su contabilización conjunta con el capital físico da como resultado una mejor participación en el producto que la que se obtiene al utilizar únicamente el simple capital físico, es decir, reduce la sobreestimación del capital físico y mejora la capacidad explicativa del modelo. Consecuentemente, el signo esperado para esta variable es positivo.
- Tasa de Crecimiento de la población (n): Es la primera diferencia del logaritmo del nivel de la población de 15 a 64 años. Siguiendo los modelos neoclásicos de crecimiento, se espera una relación negativa entre el crecimiento del PIB per cápita y la tasa de crecimiento de la población. Según Weil (2006), esta relación causal puede ser una prueba de que, o bien un rápido crecimiento demográfico es la causa de que un país sea pobre, de que hay algo en el hecho de ser pobre que provoca un rápido crecimiento de la población o, finalmente, de que la causalidad va en ambos sentidos.
- Índice de Capacidad Innovadora (lnIndex): Este índice fue calculado en la primera parte del estudio. Para reflejar el papel de la innovación o la I+D en el crecimiento y analizar modelos usando las variables individuales más comunes en la literatura empírica, se realizaron cuatro regresiones adicionales utilizando las solicitudes de patentes, corregidas por la población en cada uno de los países durante el período de estudio y el gasto en I+D total como porcentaje del PIB. Primero, la variable de patentes se introduce en el modelo con un rezago (lnPat_1), dado su efecto retardado sobre el proceso productivo,¹⁰ y luego, en una segunda estimación, se agregan las patentes acumuladas en los tres años anteriores (lnPat_3) como *proxy* del stock de conocimiento tecnológico acumulado en cada país. La discusión respecto al uso del dato de patentes como reflejo del *output*

¹⁰ Bassanini y Scarpetta incluyen todas las variables políticas con un rezago a excepción de la I+D para medir mejor su impacto sobre el producto, ver Bassanini y Scarpetta, 2001a, 2001b.

del proceso innovador ya ha sido zanjado en la literatura (ver Griliches 1990). También se realizan dos regresiones a partir de un *input* del proceso innovador, como lo es el gasto en I+D total como porcentaje del PIB, primero en el mismo momento ($\ln\text{-GID}$) y luego con un retardo ($\ln\text{GID}_{-1}$).

- Comercio Exterior ($\ln\text{Exports}_1$): Se utiliza la proporción de las exportaciones del país correspondiente respecto a las exportaciones totales mundiales, corregida por la población (en millones de personas). Este enfoque neomercantilista se sostiene en el contexto global, en el cual se insertan las economías europeas, altamente interconectadas y en competencia con otros bloques regionales, como Norteamérica y el Sudeste Asiático (particularmente, China). La apertura del comercio puede estimular el crecimiento a través de una variedad de canales, incluyendo una mayor explotación de las ventajas comparativas, las economías de escala, la difusión del conocimiento, la expansión de la mayoría de las empresas productivas y la salida de las menos productivas. En el estudio se considera la proporción del país correspondiente en las exportaciones totales mundiales, corregida por la población, entendiendo que la mayor capacidad exportadora de un país es un reflejo de su mayor competitividad, considerada como la capacidad de poner en los mercados internacionales más bienes y servicios en una mejor relación precio-calidad respecto a otros países. Avondet y Pinero (2007) explican que existen estudios que demuestran la existencia de una relación directa entre el dinamismo de la demanda internacional, la tecnología incorporada en los bienes de exportación y el crecimiento (Cf. Dosi y Soete 1988, Peretto et al. 1997, Dosi 1991). Por estas consideraciones, en nuestro análisis empírico se supone un impacto positivo (significativo) al incluir en la especificación de la ecuación de crecimiento la proporción relativa respecto a las exportaciones mundiales.

En el Anexo 3 se presentan las estadísticas básicas de las variables a las que se ha hecho mención anteriormente.

4.3 Análisis Econométrico y Resultados

4.3.1 Modelo básico, con capital humano y con exportaciones

En la Tabla 4 se presentan tres especificaciones de la ecuación de crecimiento, donde se puede observar que los *inputs* rivales –capital físico y humano– y población aparecen con el signo esperado y son altamente significativos. Sin embargo, la introducción del capital humano en la segunda especificación tiene un pequeño efecto en el coeficiente de la acumulación de capital físico (pasa de 0,116 a 0,113), mientras el coeficiente estimado a largo plazo de la tasa de crecimiento de la población de 15 a 64 años también disminuye. Esto es esperable de acuerdo a Mankiw et al., ya que la acumulación de capital humano está correlacionada con las tasas de ahorro y las tasas de crecimiento de la población. Por lo tanto, su omisión puede generar sesgos al alza en los coeficientes de esas variables.

Asimismo, podemos sugerir que un incremento del 1% en la acumulación de capital físico (columna 2) representaría un aumento del 0,113% en la tasa de crecimiento del PIB per cápita, mejorando la productividad, mientras que un incremento similar en la tasa de crecimiento de la población daría lugar a una disminución del 1,51%.

En lo relacionado a la acumulación de capital humano, a un 1% adicional en la población que accede a la educación terciaria le corresponde un aumento estimado de la tasa de crecimiento del PIB per cápita de sólo el 0,034%. Este resultado tiene antecedentes en la literatura empírica, ya que algunos estudios han encontrado ningún o muy limitados efectos del capital humano sobre el crecimiento (véase, por ejemplo, Benhabib y Spiegel 1994, Easterly y Levine 2001).

Finalmente, con la incorporación de la proporción relativa de las exportaciones mundiales mejora el ajuste global del modelo, ya que el log de máxima verosimilitud aumenta de 961 a 1030. Como se esperaba, el coeficiente de esta variable es positivo y estadísticamente significativo, al 5% de confianza.

Otro punto a destacar es que, cuando se incorpora la variable de capital humano al modelo, la variable de convergencia casi no varía, y varía muy poco al incorporar la cuota de exportaciones.

● TABLA N° 4: REGRESIONES AÑADIENDO CAPITAL HUMANO Y EXPORTACIONES

VARIABLE DEPENDIENTE: $\Delta \text{LN}Y$	ECUACIÓN ESTÁNDAR (1)	ECUACIÓN CON CAPITAL HUMANO (2)	ECUACIÓN CON EXPORTACIONES (3)
LnSk	0,116*** (0,008)	0,113*** (0,006)	0,109*** (0,006)
n	-1,590*** (0,201)	-1,510*** (0,139)	-1,459*** (0,132)
LnKh		0,034*** (0,007)	0,029*** (0,008)
LnExports _t			0,012** (0,006)
Coefficiente de convergencia LnY-1	-0,133*** (0,010)	-0,134*** (0,006)	-0,137*** (0,007)
N° de países	23	23	23
N° de observaciones	345	345	345
Log máxima verosimilitud	961	998	1.030

Fuente: elaboración propia.

Notas: todas las ecuaciones incluyen la dinámica de corto plazo y las condiciones especificadas de cada país. Los errores estándar están en las segundas líneas.

***, **, * Indica una significación de los coeficientes en el nivel del 1%, 5% y 10%, respectivamente

4.3.2 El modelo añadiendo las medidas de innovación

En esta sección se amplía el análisis de los determinantes del crecimiento, incluyendo la innovación. Se ha estimado el modelo usando cinco variables alternativas: las solicitudes de patentes per cápita (con un retardo), las patentes acumuladas en los tres años previos como un *proxy* del stock de conocimiento científico acumulado, el gasto en I+D total como porcentaje del PIB, en el mismo año y con un retardo. Finalmente, se utiliza el Índice de Capacidad Innovadora, calculado en la primera parte del estudio.

Los resultados de la Tabla 5 muestran que, al añadir la primera variable de innovación –las patentes per cápita con un rezago (columna 1)–, la innovación es positiva y estadísticamente significativa. Este hecho se encuentra en línea con otros estudios que incluyen esta variable como reflejo de la actividad innovadora (Fagerberg 1987, 1988, 1994). Además, la inclusión de esta variable aumenta moderadamente el poder explicativo del modelo, medido por el log máxima verosimilitud. El coeficiente se interpreta como elasticidad, es decir, un aumento de un 1% en las solicitudes de patentes del año anterior genera un aumento del 0,012% en la tasa crecimiento de la economía del año en curso.

● TABLA N° 5: REGRESIONES AÑADIENDO LA INNOVACIÓN

VARIABLE DEPENDIENTE: $\Delta \text{LN}Y$	ECUACIÓN CON PATENTES CON UN RETARDO (1)	ECUACIÓN CON STOCK DE CONOCIMIENTO (2)	ECUACIÓN CON GASTO EN I+D (3)	ECUACIÓN CON GASTO EN I+D CON UN RETARDO (4)	ECUACIÓN CON ÍNDICE DE CAPACIDAD INNOVADORA (5)
LnSk	0,108*** (0,006)	0,111*** (0,006)	0,119*** (0,006)	0,117*** (0,007)	0,120*** (0,007)
n	-1,410*** (0,117)	-1,406*** (0,115)	-1,636*** (0,112)	-1,493*** (0,128)	-1,654*** (0,159)
LnKh	0,026*** (0,007)	0,042*** (0,008)	0,033*** (0,008)	0,037*** (0,008)	0,036*** (0,008)
LnExports _t	0,020*** (0,005)	0,016*** (0,005)	0,020*** (0,006)	0,018*** (0,005)	0,020*** (0,006)
LnPat _{t-1}	0,012*** (0,003)				
LnPat _{t-3}		0,017*** (0,004)			
LnGID			0,020*** (0,006)		
LnGID _{t-1}				0,018*** (0,005)	
LnIndex					0,031** (0,013)
Coefficiente de convergencia LnY _{t-1}	-0,177*** (0,011)	-0,197*** (0,015)	-0,166*** (0,011)	-0,164*** (0,010)	-0,155*** (0,010)
N° de países	23	23	23	23	23
N° de observaciones	345	345	345	345	345
Log máxima verosimilitud	1.061	1.061	1.071	1.062	1.052

Fuente: elaboración propia.

Notas: todas las ecuaciones incluyen la dinámica de corto plazo y las condiciones especificadas de cada país. Los errores estándar están en las segundas líneas.

***, **, * Indica una significación de los coeficientes en el nivel del 1%, 5% y 10%, respectivamente

En la siguiente estimación (columna 2) se añade el stock de conocimiento científico acumulado, sin mejorar la verosimilitud del modelo y explicando con un mayor coeficiente la tasa de la crecimiento de la economía, 0,017%. En las columnas 3 y 4 se agrega el gasto en I+D, en el mismo momento y con un retardo, respectivamente; ambas con coeficientes significativos de 0,020% y 0,018%. Finalmente, en la columna 5 se utiliza el Índice de Capacidad Innovadora, el cual es significativo, haciendo aumentar los coeficientes del resto de variables (salvo la convergencia) y explicando mejor el crecimiento que las variables anteriores, pues su coeficiente prácticamente las duplica. Sin embargo, se pierde algo de ajuste global en el modelo, medido por

el log de máxima verosimilitud. Su coeficiente también se interpreta como elasticidad si se registra un aumento del 1% en la capacidad innovadora de un país; medida a través de su Índice, la tasa de crecimiento de la economía aumenta en un 0,031%.¹¹

Al comparar los coeficientes de las formas alternativas de medir la innovación de la Tabla 5 se observa un leve ajuste positivo en los coeficientes de la acumulación de capital físico y humano cuando se incorporan las sucesivas variables que indican las actividades innovadoras, lo que reflejaría complementariedad entre la innovación y el resto de las variables (Howitt y Aghion 1998).

4.3.3 Test de Robustez del Modelo Econométrico

A continuación, se presentan y evalúan las pruebas de robustez realizadas a la especificación adoptada en la ecuación [1], así como la solidez de los resultados obtenidos al aplicar el estimador de corrección de errores PMG en esta aplicación empírica. Con el fin de evitar regresiones incorrectas, se comprueba que los residuos de la ecuación de largo plazo sean estacionarios, para lo cual se utiliza la prueba de raíz unitaria para paneles de Levin-Lin-Shu (2002)¹² y se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que la serie es estacionaria. La no estacionariedad de los residuos se rechaza al nivel del 1% (p valor < 0,01). En la Tabla 6 se presenta el resultado del test.

● TABLA N° 6: TEST DE RAÍZ UNITARIA PARA MODELO DE CRECIMIENTO CON ÍNDICE DE INNOVACIÓN

TEST DE RAÍCES UNITARIAS DE LEVIN-LIN-CHU		
Ho= Paneles contienen raíces unitarias	Número de paneles = 23	
H1 = Paneles son estacionarios	Número de períodos = 17	
Regresiones ADF: 1 rezago	Estadístico	p-valor
t no ajustado	-5,9889	
t*ajustado	-2,7825	0,0027

Fuente: elaboración propia.

¹¹ Se realizaron estimaciones con la variable LnIndex con un retardo, no cambiando significativamente los resultados.

¹² Levin, Lin y Chu (2002) contrastan la hipótesis nula de $\alpha = 0$ (raíz unitaria común) frente a la alternativa de estacionariedad en varianza para todas las unidades económicas ($\alpha < 0$) a partir de una ecuación base del tipo:

$$\Delta y_{it} = \alpha y_{it-1} + \sum_{j=1}^{\rho_j} \beta_{ij} \Delta y_{it-j} + x_{it} \delta_i + \epsilon_{it}$$

Siendo $\alpha = \rho - 1$ en la que se utilizan *proxies* para la variable dependiente de la ecuación y para y_{it} , que están estandarizadas y libres de autocorrelación y componentes deterministas.

Con el propósito de asegurar que los resultados son robustos a la exclusión de las observaciones atípicas y dinámicamente inestables (es decir, no se cumplen las condiciones de homogeneidad a largo plazo), se verifica para qué países las estimaciones no cumplen la condición econométrica de estabilidad dinámica (coeficiente de corrección de errores agrupado, EC, no inferior a -2). Las estimaciones específicas para cada país muestran que ninguno tiene un EC que esté fuera del rango establecido.

Por último, el principal supuesto del enfoque PMG –la homogeneidad de coeficientes de largo plazo– se prueba mediante el estadístico de Hausman y sus correspondientes p-valores de los coeficientes. Los resultados, presentados en la Tabla 7, columna (5) y (6), no rechazan la homogeneidad conjunta de todos los parámetros de largo plazo. Del mismo modo, no rechazan la homogeneidad de los parámetros de largo plazo individuales.¹³

Comparando simultáneamente las regresiones obtenidas con los estimadores PMG, Media de grupos (MG) y Efectos Fijos (DFE), y valiéndonos de la prueba estadística de Hausman, se justifica que en términos econométricos el mejor estimador para esta aplicación empírica es el estimador PMG, por sus ganancias en coherencia y eficacia al compararlo con los otros estimadores de corrección de errores (ver Anexo 4).

Además, se puede apreciar que el coeficiente de corrección de errores agrupados en los tres casos es estadísticamente significativo y con el signo esperado (negativo). Estos valores caen dentro del rango de una dinámica estable,¹⁴ lo que revela un fuerte proceso de convergencia condicional de los países de la UE y puede ser considerado como un indicador de cointegración entre las variables y, por tanto, de la existencia de una relación de largo plazo (Díaz 2012), confirmando así la especificación adoptada en la ecuación [1].

¹³ Todos los p-valores son $> 0,05$. En Stata, cuando se utiliza el estimador *xtpmg*, las salidas de las regresiones presentan en el segundo panel el coeficiente de corrección de errores agrupado (etiquetada por EC) y su correspondiente error estándar. Además, se realizaron estimaciones con cada variable explicativa individual para obtener cada uno de los p-valores de la prueba de Hausman.

¹⁴ Existe evidencia de una relación de largo plazo (estabilidad dinámica o rango estable) al utilizar las técnicas desarrolladas por Pesaran, Shin y Smith (1995, 1999) para estimar paneles dinámicos no estacionarios (PMG, MG y DFE) cuando el coeficiente de corrección de errores agrupado no es inferior a -2, es decir, cuando las raíces de las ecuaciones (largo y corto plazo) caen dentro del círculo unitario y, por lo tanto, se considera que el proceso es estacionario. En caso contrario, si el coeficiente cae fuera del rango permitido, se revela que para algunos grupos (países, en nuestro caso) la condición de estabilidad dinámica no se sostiene.

● **TABLA N° 7: EL EFECTO DE LARGO Y CORTO PLAZO EN LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA**
(Comparación estimadores PMG-MG-DFE)

VARIABLE DEPENDIENTE: $\Delta \text{LN}Y$	PROMEDIO DE GRUPOS AGRUPADO		PROMEDIO DE GRUPOS		PRUEBA DE HAUSMAN		EFECTOS FIJOS	
	COEFICIENTE E.E. (1)	COEFICIENTE E.E. (2)	COEFICIENTE E.E. (3)	COEFICIENTE E.E. (4)	PRUEBA H P-VALOR (5)	PRUEBA H P-VALOR (6)	COEFICIENTE E.E. (7)	COEFICIENTE E.E. (8)
Coeficientes de Largo Plazo								
LnSk	0,120***	0,007	0,069	0,166	2,30	0,129	0,110***	0,015
n	-1,654***	0,159	-1,001	2,224	1,21	0,271	-1,789***	0,333
LnKh	0,036***	0,008	0,259***	0,095	1,38	0,239	0,026**	0,012
LnIndex	0,031***	0,013	0,111	0,206	2,64	0,104	0,019	0,025
LnExports _t	0,020**	0,006	-0,009	0,047	0,25	0,614	0,051***	0,010
Prueba de Hausman agrupada:					0,51	0,99		
Coeficiente de corrección de errores agrupado ¹								
	-0,71***	0,059	-1,080***	0,118			-0,804***	0,052
Coeficientes de Corto Plazo								
ΔLnSk	0,187***	0,029	0,117***	0,040			0,131***	0,016
n^2	1,351***	0,424	-0,562	0,753			-0,033	0,148
ΔLnKh	0,022	0,064	0,020	0,095			-0,006	0,007
$\Delta \text{LnExports}_t$	-0,014	0,019	0,013	0,022			-0,005	0,013
$\Delta \text{LnIndex}$	-0,042	0,061	-0,066	0,043			0,006	0,022
N° de países	23		23				23	
N° de obs.	345		345				345	
Log max. verosimilitud	1.052							

Fuente: elaboración propia.

Notas: para que se evidencie una relación de largo plazo (estabilidad dinámica) el coeficiente no debe ser inferior a -2 (es decir, dentro del círculo unitario)

***, **, * Indica una significación de los coeficientes en el nivel del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

En lo relacionado con los coeficientes de corto plazo, que recogen los efectos cíclicos o temporales de las variables, el estimador PMG permite que éstos no se limiten a ser los mismos en todos los países figurando sólo el efecto promedio de los países. Por esta razón, no tienen una interpretación económica clara, más allá del ajuste temporal por el que se incluyen en el modelo.

4.3.4 El papel de la convergencia

La velocidad de convergencia encontrada varía según cada estudio. La mayoría sugiere que a una economía le tomaría entre 20 y 30 años

cubrir la mitad de la distancia entre los niveles iniciales y su estado de equilibrio (Mankiw et al. 1992, Barro y Sala-i-Martin 1995); otros pocos trabajos refieren que serían necesarios menos de 9 años para cubrir la mitad de la distancia (Caselli et al. 1996). Según Bassanini y Scarpetta (2001b: 23), “identificar y diferenciar el efecto de crecimiento temporal o permanente puede parecer un tanto semántico si la velocidad de convergencia al estado estacionario es muy lenta o relativamente rápida y, por tanto, la elección entre las dos interpretaciones alternativas puede conducir a diferentes conclusiones políticas”. En este estudio se interpreta que los coeficientes estimados sólo tendrán efectos temporales sobre las tasas de crecimiento, pudiendo tener impactos permanentes en los niveles de PIB per cápita entre países (Bassanini y Scarpetta 2001b, Sánchez et al. 2015).

En todas las especificaciones el parámetro estimado de convergencia es negativo y significativo, lo que sugiere que los países menos desarrollados en el sentido tecnológico crecen más rápido y, por ende, el proceso de convergencia condicional se producirá más rápidamente que en los países desarrollados. En la Tabla 5 (columna 2) se aprecia que la especificación donde se añade el stock de conocimiento tecnológico –la velocidad con que los países convergen a sus respectivos estados estacionarios de PIB per cápita– es relativamente rápida (-0,197). Cuando se incluye en la especificación el Índice de Capacidad Innovadora (columna 5), la tasa a la cual ocurre la convergencia disminuye (-0,155), trasladándose parte de la convergencia del ‘*catch up*’ tecnológico al coeficiente del Índice.

La velocidad de convergencia puede ser muy diferente según el tipo de país, su retraso económico inicial y sus circunstancias específicas (convergencia condicional). Es decir, no se pueden comparar países en distintos momentos históricos o en diferentes ciclos económicos. En la muestra de este trabajo se incluyen dos tipos de países. Los más avanzados y los del antiguo este de Europa, cuya convergencia es muy rápida debido a las ayudas europeas para que puedan crear infraestructuras y mejorar sus instituciones, a lo que se suma su integración en el mercado único europeo. Pero una vez llegado a un cierto nivel de desarrollo, la velocidad de convergencia de estos países debería ralentizarse.

5. Conclusiones

En este estudio se ha analizado la relación entre las variables básicas o factores del crecimiento de forma simultánea con el papel del capital humano y la innovación, desarrollando un conjunto de regresiones de crecimiento en base a un panel de datos para 23 países de la UE. En lugar de tomar los promedios de tiempo (como en el estudio de Mankiw et al. 1992), el análisis se basa en datos anuales para el período 1995-2012, utilizando la especificación de corrección de errores (PMG) para modelar las dinámicas de largo y corto plazo de forma explícita.

La metodología planteada permitió reproducir los resultados estándar de la literatura empírica sobre el crecimiento, destacando entre otros temas los siguientes:

- Los coeficientes de las variables capital físico y humano se presentan con signo positivo y significativo en todas las especificaciones en este estudio, lo que sugiere que son factores clave detrás del proceso de crecimiento a largo plazo, especialmente cuando la innovación tecnológica se incorpora en nuevos bienes de capital y el capital humano aporta una mayor contribución a los incrementos de la productividad, ya que estos dos aspectos añaden implícitamente un avance tecnológico.
- El desempeño de los Sistemas Nacionales de Innovación, reflejados en un Índice de Capacidad Innovadora Nacional, contribuye positivamente al crecimiento.
- La evidencia obtenida en este estudio, sobre la rápida velocidad con la que los países parecen converger a su senda de crecimiento de estado estacionario, sugiere que los países menos desarrollados son los que más rápidamente crecen. Además, sugiere que las diferencias observadas entre países en los niveles de PIB per cápita puede ser en gran parte el resultado de las diferencias en los niveles de estado estacionario en lugar de distintas posiciones de los países a lo largo de sendas de transición hacia los nuevos estados de equilibrio. Este resultado es similar al obtenido por Bassanini y Scarpetta (2001a, 2001b). Estos resultados validan el planteamiento que sugiere que un cambio de política sólo tendrá un impacto temporal en el crecimiento y el potencial efecto sobre los niveles de vida se sentirán rápidamente.

- Cuando se incluye en la especificación el Índice de Capacidad Innovadora, la tasa a la cual ocurre la convergencia disminuye, trasladándose parte de la convergencia del ‘*catch up*’ tecnológico al coeficiente del Índice.
- Con la significancia estadística del Índice de Capacidad Innovadora en el modelo econométrico de crecimiento, se confirma que las distintas configuraciones de los Sistemas de Innovación tienen diversos efectos sobre el crecimiento económico.
- De acuerdo al procedimiento de cálculo del Índice, los componentes identificados como subíndices y que marcan la diferencia entre los diferentes Sistemas de Innovación son: Entorno Económico y Masa Crítica, Empresas Innovadoras y Conocimiento Tecnológico Acumulado, Universidades, Administraciones Públicas, Entorno Nacional de la Innovación y Competitividad, así como el Grado de Interrelaciones entre los Componentes del Sistema de Innovación. Los resultados del análisis factorial y el posterior cálculo del Índice establecen que los componentes Entorno Económico y Masa Crítica, junto al componente Empresas Innovadoras y Conocimiento Tecnológico Acumulado, son los elementos que más influyen en la capacidad innovadora de un país, con casi un 63% de ponderación en el Índice. Por lo tanto, estos deberían ser el foco de las políticas públicas que busquen incrementar la capacidad innovadora de las naciones, su tasa de crecimiento económico y alcanzar una senda de desarrollo económico sostenible.
- Este trabajo abre líneas de investigación futura respecto a la medición de los Sistemas de Innovación, el análisis de sus componentes y el aporte específico que puede hacer cada uno de ellos –así como sus interacciones– en el crecimiento económico de los países.

BIBLIOGRAFÍA

- Agiomirgianakis, G., Asteriou, D. y Monastiriotes, V. 2002. Human Capital and Economic Growth Revisited: A Dynamic Panel Data Study. *International Advances in Economic Research* 8 (3), 177-87.
- Arnold, J. 2008. Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OCDE Countries. Working Papers 643, OCDE Economics Department.
- Arrow, K. 1962. Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention. En R. Nelson (eds.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press.
- Asheim, B. y Gertler, M. 2005. The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems (291-317). En Fagerberg, J., Mowery, D. y Nelson, R. (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.
- Avondet, L. y Pineró, F. 2007. Comercio internacional y competitividad en la sociedad del conocimiento. *Revista Digital de Contribuciones a la Economía*. Disponible en: <http://www.eumed.net/ce/2007c/lafp.htm> [15 de julio de 2016].
- Bassanini, A. y Scarpetta, S. 2001a. Does Human Capital Matter for Growth in OCDE Countries?: Evidence from Pooled Mean-Group Estimates. Working Papers 282, OCDE Economics Department.
- Bassanini, A. y Scarpetta, S. 2001b. The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OCDE Countries. *Economic Studies* 33, 2001/II, OCDE.
- Barro, R. 1991. El crecimiento económico en una muestra de países. Documentos de Trabajo del NBER 3120. National Bureau of Economic Research.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. 1995. *Economic Growth*. New York: McGrawHill.
- Bebczuk, R. y Garegnani, L. 2007. Autofinanciamiento empresario y crecimiento económico. Investigaciones Económicas N° 47, Banco Central de la República Argentina.
- Benhabib, J. y Spiegel, M. 1994. The Role of Human Capital in Economic Development Evidence from Aggregate Cross-country. *Journal of Monetary Economics* 34 (2), 143-73.
- Binswanger, H. D. y Ruttan, V. N. 1976. *The Theory of Induced Innovation and Agricultural Development*. Baltimore: John Hopkins Press.
- Blackburne, E., y Frank, M. 2007. Estimation of Nonstationary Heterogeneous Panels. *The Stata Journal* 7 (2), 197-208.
- Buesa, M., Heijts, J., Baumert, T. y Gutiérrez, C. 2015. Eficiencia de los sistemas regionales de innovación en España. Serie Análisis Fundación de las Cajas de Ahorro, FUNCAS. Madrid.
- Caselli, F., Esquivel, G. y Lefort, F. 1996. Reopening the Convergence Debate: A New look at Cross-country Growth Empirics. *Journal of Economic Growth* 1, 363-89.
- Cooke, Ph., Uranga, M. y Etzebarria, G. 1997. Regional Systems of Innovation: Institutional and Organizational Dimensions. *Research Policy* 26 (2), 475-491.
- Doloreux, D. 2002. What we Should Know about Regional Systems of Innovation. *Technology and Society* 24 (3), 243-263.
- Domar, E. 1946. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica* XVI (2), 137-47.

- Dosi, G. y Soete, L. 1988. Technical Change and International Trade. En Dosi, G., Freeman, R., Nelson, R., Silverberg, G. y Soete L. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers.
- Dosi, G. 1991. Perspectives on Evolutionary Theory. *Science and Public Policy* 18 (6), 353-61.
- Easterly, W y Levine, R. 2001. What Have we Learned from a Decade of Empirical Research on Growth? it's not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. *World Bank Economic Review* 15 (2), 177-219.
- Edquist, Ch. 1997. *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Londres: Pinter Publishers.
- Edquist, Ch. 2005. Systems of Innovation: Perspectives and Challenges. En Fagerberg, J., Mowery, D. y Nelson, R. (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.
- Evenson, R. y Kisllev, Y. 1976. A Stochastic Model of Applied R&D. *Journal of Political Economy* 84, 265-81.
- Fagerberg, J. 1987. A Technological Gap Approach to why Growth Rates Differ. *Research Policy* 16 (2-4), 87-99.
- Fagerberg, J. 1988. Why Growth Rates Differ. En Fagerberg, J., Mowery, D. y Nelson, R. (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.
- Fagerberg, J. 1994. Technology and International Differences in Growth Rates. *Journal of Economic Literature* 32, 1147-75.
- Freeman, Ch. 1987. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Londres: Frances Printer.
- Freeman, Ch. 1994. Innovation and Growth. En Dodgson, M. y Rothwell, R. (eds.). *The handbook of industrial innovation*. Aldershot: Edward Elgar
- Freeman, Ch. 1995. The National System of Innovation, in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics* 19, 5-24.
- Griliches, Z. 1990. Patent Statistics as Economic Indicators: a Survey. *Journal of Economic Literature* vol. 28 (4), 1661-1707.
- Hair, J., Black, W., Babin, B. y Anderson, R. 2009. *Multivariate Data Analysis*. 7th Edition. Pearson Education Limited.
- Harrod, R. 1939. An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal* 49 (193), 14-33.
- Howitt, P. y Aghion P. 1998. Capital Accumulation and Innovation as Complementary Factors in Long-run Growth. *Journal of Economic Growth* 3 (2), 111-30.
- Jones, Ch. y Romer, P. 2009. The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital. Working paper 15049, The National Bureau of Economic Research.
- Jungmitage, A. 2004. Innovations, Technological Specialization and Economic Growth in the EU. Economic and Financial Affairs, Economic Papers 199, European Economy.
- Kline, S. y Rosenberg, N. 1986. An Overview of Innovation (275-305). En Landau, R. y Rosenberg, N. (eds.), *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington DC: National Academy Press.
- Levin, A., Lin, C. F. y Chu, C. 2002. Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-sample Properties. *Journal of Econometrics* 108 (1), 1-24.
- Loayza, N. y Ranciere, R. 2005. Financial Development, Financial Fragility, and Growth. Working Paper 05/170, International Monetary Fund.

- Lucas, R. 1990. Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? *American Economic Review* 80 (2), 92-96.
- Lundvall, B. 1994. *National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Londres: Frances Pinter.
- Lundvall, B. y Borrás, S. 1997. The Globalizing Learning Economy: Implications for Technology Policy at the Regional, National and European Level. Paper for the TSER workshop *Globalization and the Learning Economy. Implications for Technology Policy*. Bruselas, Abril 1997.
- Makkonen, T. y Have, R. 2013. Benchmarking Regional Innovative Performance: Composite Measures and Direct Innovation Counts. *Journal Scientometrics* 94 (1), 247-262.
- Mankiw, N., Romer, D. y Weil, D. 1992. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics* 107 (2), 407-437.
- Mazzucato, M. 2014. *El estado emprendedor, mitos del sector público frente al privado*. Barcelona: Editorial Rba.
- Nelson, R. R. y Winter, S. 1974. Neoclassical vs Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus. *Economic Journal*, 84 (336), 886-905.
- Nelson, R. R., Winter, S. y Schuette H. 1976. Technical Change in an Evolutionary Model. *Quarterly Journal of Economics* 90 (1), 90-118.
- Nelson, R. R. y Winter, S. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- Nelson, R. R. (ed.) 1993. *National Systems of Innovation: A Comparative Study*. Oxford: Oxford University Press.
- Peretto, P., Malerba, F. y Orsenigo, L. 1997. Persistence of Innovative activities, Sectoral Patterns of Innovation and International Technological Specialization. *International Journal of Industrial Organization* 15 (6), 801-826.
- Pesaran, M. y Smith, R. 1995. Estimating Long-run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics* 68 (1), 79-113.
- Pesaran, M., Shin, Y. y Smith, R. 1999. Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association* 94 (446), 621-634.
- Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. Londres: MacMillan.
- Rebelo, S. 1991. Long Run Policy Analysis and Long Run Growth. *Journal of Political Economy* 99 (3), 500-521.
- Rodríguez-Pose, A. y Crescenzi, R. 2008. Research and Development, Spillovers, Innovation Systems, and the Genesis of Regional Growth in Europe. *Regional Studies* 42 (1), 51-67.
- Rodríguez-Pose, A. y Comptour, F. 2012. Do Clusters Generate Greater Innovation and Growth? An Analysis of European Regions. *The Professional Geographer* 64 (2), 211-31.
- Romain, B., Romain, D. y Murin, F. 2001. The Policy and Institutional Drivers of Economic Growth: New Evidence from Growth Regressions. Working papers 843, Economics Department, OECD.
- Romer, P. 1986. Increasing Returns and Long-run Growth. *Journal of Political Economy* 94 (5), 1002-1037.
- Rosenberg, N. 1969. The Direction of Technological Change: Inducement Mechanisms and Focusing Devices, *Economic Development and Cultural Change*, 18 (1), 1-24.

- Sánchez, M., de la Iglesia, C. y Heijs, J. 2015. La contribución del capital humano y la I+D en el crecimiento económico: Un análisis de datos de panel dinámico. *International Journal of Knowledge Engineering* 4 (8), 110-135.
- Schumpeter, J. A. 1944. *Teoría del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York y London: McGraw-Hill.
- Solow, R. 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 70 (1), 65-94.
- Smith, A. 1776. *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Verspagen, B. 2001. Economic Growth and Technological Change: An Evolutionary Interpretation. STI Working Papers 1, OECD.
- Weil, D. 2006. *Crecimiento económico*. Madrid: Addison-Wesley.
- Young, A. 1994. Lessons from East Asian NICS: A Contrarian View. *European Economic Review* 38 (3-4), 964-73.

Anexo I

Análisis factorial

Respecto a la viabilidad del análisis factorial realizado, se puede decir que las variables no se asignan a priori a un factor, sino que es el propio procesamiento estadístico el que las agrupa. En ese sentido, un análisis factorial sólo es útil si los resultados son interpretables, de manera inequívoca, a partir del marco conceptual que proporciona la teoría. Esta interpretación será posible si de forma simultánea se cumple que:

- Las variables incluidas en un factor pertenecen al mismo componente o subsistema del Sistema Nacional de Innovación.
- Las variables pertenecientes a un cierto subsistema se agrupan en un solo factor.
- Se puede asignar a cada factor o variable hipotética no observable un 'nombre' que, sin ninguna ambigüedad, exprese claramente un concepto ajustado a la teoría.
- Los test estadísticos y las medidas de adecuación validen el modelo factorial obtenido.

Con referencia a este último punto, los cuatro aspectos fundamentales que debe cumplir el modelo factorial son los siguientes:

- La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que se basa en el estudio de los coeficientes de correlación parcial, debe adoptar un valor entre 0,6 y 0,8.
- El test de esfericidad de Barlett, que contrasta la hipótesis nula que identifica la matriz de correlaciones con la matriz identidad, debe rechazar esa hipótesis nula.
- La varianza total explicada por los factores, que refleja el porcentaje de la varianza inicial (anterior al análisis factorial) explicada por los factores, debe ser superior al 75%.
- Las comunalidades, que son las variables encargadas de medir la variabilidad de cada uno de los indicadores reales utilizados que se conserva en los factores, deben estar por encima del 50%.

Por otra parte, interesa que las variables se saturan en los distintos factores de manera que estos puedan interpretarse sencilla y

claramente. Esta es la finalidad que persigue la rotación Varimax, que además maximiza la ortogonalidad de los factores –o minimiza su correlación–, con lo que se evitan los problemas de multicolinealidad cuando se utilizan en la estimación de modelos econométricos.

KMO Y PRUEBA DE BARTLETT		
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,746
	Chi-cuadrado aproximado	31.390,829
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	465
	Sig.	0,000

● COMUNALIDADES

	INICIAL	EXTRACCIÓN
Empleo (miles de personas)	1,000	0,977
Capital Humano de Alta Calificación en Sector Servicios, Totales (miles de personas)	1,000	0,971
Capital Humano de Alta Calificación en Sector Intensivo en Conocimiento, Totales (miles de personas)	1,000	0,974
PIB millones de euros 2005	1,000	0,986
Formación Bruta de Capital Fijo millones de euros 2005	1,000	0,969
Población Total (15-64 años)	1,000	0,957
Importaciones respecto al total Mundial %	1,000	0,932
Exportaciones respecto al total Mundial %	1,000	0,922
Salarios millones de euros 2005	1,000	0,931
Personal en I+D Sector Privado (Full Time) ‰ Empleo	1,000	0,919
Personal en I+D Sector Privado (número de personas) ‰ Empleo	1,000	0,905
Patentes EPO sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)	1,000	0,968
Patentes EPO per cápita (patentes/millón de personas)	1,000	0,961
Gasto de I+D Sector Privado ‰ PIB	1,000	0,887
Relevancia del Sector Privado en el gasto total en I+D	1,000	0,775
Productividad	1,000	0,914
Patentes Alta Tecnología sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)	1,000	0,86
Patentes Alta Tecnología EPO per cápita (patentes/millón de personas)	1,000	0,861
Copatentes per cápita (copatentes/millón de personas)	1,000	0,603
Salario Promedio en euros 2005	1,000	0,937
Personal en I+D Universidades (Full Time) ‰ Empleo	1,000	0,832
Personal en I+D Universidades (número de personas) ‰ Empleo	1,000	0,806
Población en Educación nivel 5-6 como % del total de la población	1,000	0,691
Gastos en I+D Universidades ‰ PIB	1,000	0,879
Personal en I+D AAPP (Full Time) ‰ Empleo	1,000	0,943
Personal en I+D AAPP (número de personas) ‰ Empleo	1,000	0,926
Gastos en I+D AAPP ‰ PIB	1,000	0,876
Costos Laborales Unitarios	1,000	0,819
Capital de Riesgo ‰ PIB	1,000	0,504
Gastos en I+D Sector Privado financiado por AAPP (% Total)	1,000	0,747
Gastos en I+D Universidades y AAPP financiado por el Sector Privado (% Total)	1,000	0,607

● VARIANZA TOTAL EXPLICADA

COMPONENTE	AUTOVALORES INICIALES			SUMAS DE LAS SATURACIONES AL CUADRADO DE LA EXTRACCIÓN			SUMA DE LAS SATURACIONES AL CUADRADO DE LA ROTACIÓN		
	TOTAL	% DE LA VARIANZA	% ACUMULADO	TOTAL	% DE LA VARIANZA	% ACUMULADO	TOTAL	% DE LA VARIANZA	% ACUMULADO
1	10,966	35,373	35,373	10,966	35,373	35,373	8,575	27,66	27,661
2	6,907	22,280	57,653	6,907	22,280	57,653	8,319	26,83	54,495
3	3,280	10,582	68,234	3,280	10,582	68,234	3,618	11,67	66,167
4	2,900	9,355	77,590	2,900	9,355	77,590	2,871	9,26	75,429
5	1,653	5,331	82,921	1,653	5,331	82,921	1,854	5,98	81,409
6	1,133	3,655	86,576	1,133	3,655	86,576	1,602	5,17	86,576
7	0,866	2,793	89,369				86,58		
8	0,687	2,216	91,585						
9	0,597	1,927	93,511						
10	0,453	1,460	94,972						
11	0,350	1,128	96,099						
12	0,323	1,041	97,141						
13	0,212	0,682	97,823						
14	0,157	0,505	98,328						
15	0,128	0,414	98,742						
16	0,091	0,294	99,036						
17	0,064	0,207	99,243						
18	0,061	0,197	99,439						
19	0,039	0,127	99,566						
20	0,033	0,105	99,672						
21	0,029	0,092	99,764						
22	0,024	0,079	99,843						
23	0,021	0,067	99,909						
24	0,009	0,030	99,939						
25	0,008	0,024	99,964						
26	0,004	0,014	99,978						
27	0,003	0,010	99,988						
28	0,002	0,005	99,994						
29	0,001	0,004	99,997						
30	0,001	0,002	100,000						
31	0,000	0,000	100,000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

● MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS^a

	COMPONENTE					
	1	2	3	4	5	6
Empleo (miles de personas)	0,985					
Capital Humano de Alta Calificación en Sector Servicios, Totales (miles de personas)	0,980					
Capital Humano de Alta Calificación en Sector Intensivo en Conocimiento, Totales (miles de personas)	0,980					
PIB millones de euros 2005	0,980					
Formación Bruta de Capital Fijo millones de euros 2005	0,974					
Población Total (15-64 años)	0,973					
Importaciones respecto al total Mundial %	0,932					
Exportaciones respecto al total Mundial %	0,881					
Salarios millones de euros 2005	0,727				0,608	
Personal en I+D Sector Privado (Full Time) % Empleo		0,937				
Personal en I+D Sector Privado (número de personas) % Empleo		0,926				
Patentes EPO sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)		0,916				
Patentes EPO per cápita (patentes/millón de personas)		0,905				
Gasto de I+D Sector Privado % PIB		0,885				
Relevancia del Sector Privado en el gasto total en I+D		0,801				
Productividad		0,783				0,417
Patentes Alta Tecnología sobre la Fuerza de Trabajo (patentes/millón de personas)		0,780	0,458			
Patentes Alta Tecnología EPO per cápita (patentes/millón de personas)		0,772	0,475			
Copatentes per cápita (copatentes/millón de personas)		0,709				
Salario Promedio en euros 2005		0,688			0,525	0,402
Personal en I+D Universidades (Full Time) % Empleo			0,862			
Personal en I+D Universidades (número de personas) % Empleo			0,846			
Población en Educación nivel 5-6 como % del total de la población			0,809			
Gastos en I+D Universidades % PIB		0,506	0,747			
Personal en I+D AAPP (Full Time) % Empleo				0,952		
Personal en I+D AAPP (número de personas) % Empleo				0,940		
Gastos en I+D AAPP % PIB				0,867		
Costos Laborales Unitarios	-0,405				0,777	
Capital de Riesgo % PIB					0,496	
Gastos en I+D Sector Privado financiado por AAPP (% Total)						-0,715
Gastos en I+D Universidades y AAPP financiado por el Sector Privado (% Total)						-0,711

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

^a La rotación ha convergido en 6 iteraciones.

Anexo 2

● ÍNDICE DE CAPACIDAD INNOVADORA NACIONAL PARA PAÍSES EUROPEOS, 1995-2012

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
Austria	28.1	27.6	28.9	29.5	30.0	30.0	31.3	32.3	32.7	32.2	33.3	34.5	35.0	35.4	36.4	37.1	39.4	41.2	35.3
Bélgica	33.8	33.3	34.1	34.6	34.6	34.1	35.0	35.5	35.6	35.0	35.6	36.4	37.3	37.8	38.5	38.9	39.5	40.7	37.4
Bulgaria	19.6	17.4	18.0	19.6	20.3	18.7	18.2	17.7	18.3	19.5	17.2	16.9	16.1	15.4	15.2	14.9	14.8	15.3	15.9
República Checa	18.0	19.3	19.6	19.3	19.5	21.5	20.6	21.0	21.7	22.2	24.1	24.3	25.2	24.7	25.4	24.5	27.1	27.3	24.7
Alemania	60.9	61.3	61.8	62.4	61.1	61.9	62.5	61.9	62.7	61.9	63.0	63.2	64.3	63.9	63.9	66.0	65.6	66.7	64.1
Dinamarca	37.9	38.1	37.4	38.3	38.7	38.5	39.3	36.0	37.8	36.4	37.1	36.0	36.6	38.7	39.9	40.7	40.9	41.3	38.2
Estonia	19.6	19.3	18.5	17.9	19.7	17.7	16.5	17.6	18.3	17.9	17.6	18.6	19.8	21.0	22.7	23.0	24.4	24.4	20.5
España	32.0	32.5	31.8	32.1	32.7	33.7	34.6	34.8	36.5	37.3	38.3	38.7	40.0	41.1	42.2	41.4	41.1	39.6	40.3
Finlandia	46.1	48.4	50.4	52.5	52.6	52.8	52.8	53.1	53.8	53.8	53.8	53.4	52.9	52.1	52.3	51.2	50.8	49.9	52.6
Francia	57.7	57.3	56.2	56.1	55.3	55.2	55.2	56.3	56.5	55.9	56.2	55.8	56.3	56.4	56.5	57.6	57.2	57.0	56.5
Hungría	18.3	18.7	19.9	19.5	19.6	21.7	22.0	23.5	23.1	23.2	23.7	24.8	24.0	23.9	25.8	24.0	24.3	24.2	24.4
Irlanda	24.5	24.6	24.4	24.1	23.3	22.6	22.8	21.9	22.5	21.8	22.6	22.0	23.0	24.0	24.7	25.5	26.3	26.0	23.6
Italia	40.6	40.4	40.4	39.8	39.5	39.9	40.5	41.2	41.4	40.8	40.8	40.9	40.7	40.5	40.1	39.4	39.6	39.5	40.4
Lituania	20.5	21.3	22.1	22.3	21.8	21.9	22.2	19.9	19.4	19.2	19.7	19.7	23.5	22.6	22.4	21.2	21.0	21.8	21.5
Luxemburgo	25.5	23.3	25.8	28.1	25.9	31.2	30.8	32.1	33.4	37.2	33.5	36.2	33.5	37.3	37.0	37.1	39.7	39.5	35.8
Países Bajos	46.2	45.6	46.7	46.2	44.9	44.3	46.9	44.7	44.7	44.0	43.9	43.6	42.5	42.9	42.1	44.3	45.6	45.9	43.2
Polonia	22.6	23.2	24.8	24.8	25.2	25.4	25.6	26.9	28.2	25.7	24.7	23.9	24.1	22.8	23.1	23.2	24.4	24.6	23.6
Portugal	15.9	16.4	17.1	16.9	18.1	17.6	17.3	16.8	17.5	16.6	16.9	17.2	18.3	22.6	24.0	22.9	23.9	24.1	20.3
Rumanía	18.0	18.3	17.4	17.3	17.4	17.6	18.2	17.3	19.1	18.1	18.9	18.0	18.2	19.5	17.9	17.8	17.9	17.0	18.4
Suecia	44.1	43.7	45.9	44.3	43.7	45.0	44.6	43.1	42.8	42.6	44.8	45.2	46.6	47.4	46.2	47.4	46.7	47.5	46.3
Eslovenia	25.9	24.4	26.3	27.1	27.0	26.6	26.0	26.3	24.1	23.5	27.6	29.2	30.3	30.1	32.3	32.4	34.3	34.3	30.3
Eslovaquia	19.7	20.2	18.7	18.6	18.3	18.8	18.3	18.3	18.8	18.0	17.6	17.7	17.5	17.7	17.7	18.1	18.5	18.5	17.7
Reino Unido	52.9	52.9	53.6	54.1	53.9	53.7	51.2	52.7	53.6	52.8	53.1	53.0	52.7	52.1	52.1	52.0	52.1	51.9	52.5

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3

● ESTADÍSTICAS VARIABLES MACROECONÓMICAS

VARIABLES	N	MEDIA	DESV. ST.	MÍNIMO	MÁXIMO
Población (tasa de crecimiento %)	391	0,2	0,8	-3,5	3,7
PIB per cápita (euros 2005)	414	31.213	21.053	1.675	105.070
Formación Bruta de Capital Fijo (% PIB)	414	21,64	4,11	10,63	35,98
Educación Nivel 5+6 (‰)	414	53,97	17,43	2,5	97,8
Proporción de Exportaciones Mundiales (corregida por población)	414	10,02	8,65	0,56	39,08
Gastos Totales en I+D ‰ PIB	414	15,5	8,86	3,6	41,3
Índice de Capacidad Innovadora (0-100)	414	33,3	13,69	14,79	66,67
Patentes EPO per cápita (patentes/millón de personas)	414	88,9	91,52	0,12	303,23

Fuente: elaboración propia.

Anexo 4

Comparación estimadores PMG, MG, DFE

Como se explicó en el apartado de especificación econométrica, la estadística de Hausman permite establecer las diferencias entre los tres tipos de estimadores: PMG, MG y DFE (Tabla 1). En este estudio se obtuvieron los siguientes resultados:

- Al comparar los coeficientes de los estimadores MG y PMG, no se rechaza la hipótesis nula –las diferencias en los coeficientes no son sistemáticos– al obtener un estadístico de 0,51 y un p-valor mayor de 0,05. Es decir, existe evidencia de una relación de largo plazo en nuestra muestra y, por lo tanto, se prefiere el estimador PMG que se revela eficiente y consistente; estas propiedades le otorgan robustez econométrica al modelo (Bebczuk y Garegnani 2006).
- De forma similar, la prueba de Hausman compara los coeficientes de los estimadores MG y DFE. Este último restringe aún más la velocidad de convergencia de los coeficientes de ajuste y los coeficientes de corto plazo. Los resultados indican que el sesgo de ecuaciones simultáneas es mínimo para esta muestra y concluimos que el estimador de DFE es preferido sobre el estimador MG (Blackburne y Frank 2007).

TABLA 1. PRUEBA DE HAUSMAN

Comparación MG - PMG

. hausman mg pmg, sigmamore

COEFFICIENTS	(b)	(b)	(B-B)	SQRT(DIAG(V.B-V.B))
	MG	PMG	DIFFERENCE	S.E.
LnY_I	-0,6504661	-0,1552237	-0,4952424	1,042495
LnSk	0,0685982	0,1200975	-0,0514993	0,8970906
LnKh	0,2596213	0,0359504	0,2236709	0,5152271
LnExportsI	-0,009537	0,0201955	-0,0297325	0,2556364
LnIndex	0,1110229	0,0310997	0,0799232	1,112872
n	-1,00952	-1,654509	0,644989	12,04688

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtpmg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtpmg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 0.51$$

$$\text{Prob}>\text{chi2} = 0.9977$$

Comparación MG - DFE

. hausman mg DFE, sigmamore

COEFFICIENTS	(b)	(b)	(b-b)	SQRT(DIAG(V_b-V_B))
	MG	DFE	DIFFERENCE	S.E.
LnY_I	-0,6504661	-0,17592	-0,4745461	472,6446
LnSk	0,0685982	0,1107935	-0,0421953	406,7137
LnKh	0,2596213	0,0260156	0,2336057	233,6104
LnExportsI	-0,009537	0,0513577	-0,0608947	115,9283
LnIndex	0,1110229	0,0191132	0,0919097	504,5606
n	-1,00952	-1,789819	0,7802987	5,461,974

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtpmg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtpmg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 0.00$$

$$\text{Prob}>\text{chi2} = 1.0000$$

Apéndice técnico

El método de estimación econométrico PMG

La literatura sobre la estimación de modelos dinámicos de paneles heterogéneos, en el que tanto los datos de sección cruzada como los de series de tiempo son grandes, sugiere varios métodos para la estimación. En un extremo, el estimador Dinámico de Efectos Fijos (DFE por sus siglas en inglés) puede ser aplicado a cualesquiera datos de serie de tiempo que estén agrupados por cada grupo. En este enfoque se restringe a todos los coeficientes de la pendiente a ser iguales entre los distintos grupos. En otras palabras, comparten la misma tasa de crecimiento hacia el estado estacionario; sin embargo, los coeficientes de la pendiente no son idénticos, lo que ocasiona que el enfoque de DFE genere resultados inconsistentes y potencialmente engañosos.

En el otro extremo, el estimador *Promedio de Grupos* (MG por sus siglas en inglés) propuesto por Pesaran y Smith (1995) puede ser aplicado por separado para cada grupo, y en este estimador están permitidos a diferir entre los grupos: las intersecciones, los coeficientes de pendiente y las varianzas de error. Según esta metodología, se estiman regresiones separadas para cada grupo y se calculan los promedios no ponderados de los coeficientes específicos de corto y largo plazo en todos los grupos, obteniéndose estimaciones consistentes de los parámetros sin imponer restricciones de homogeneidad para ninguno de ellos. Sin embargo, cuando existe homogeneidad en las pendientes este estimador deja de ser eficiente. Otra desventaja de este método es que puede ser afectado por valores atípicos de la muestra, especialmente cuando N es pequeño; esto puede influir gravemente en los promedios de los coeficientes, lo que sesgaría los estimadores.

Posteriormente, Pesaran et al. (1999) proponen el estimador Promedio de Grupos Agrupado (PMG por sus siglas en inglés) que combina los dos anteriores: agrupación y promedio. Este estimador intermedio permite que los interceptos, los coeficientes de corto plazo y las varianzas de error difieran entre los grupos (al igual que el estimador MG), pero restringe los coeficientes de largo plazo para que sean igual en todos los grupos (al igual que el estimador DFE).

Si los coeficientes a largo plazo son iguales entre los países, entonces las estimaciones PMG serán consistentes y eficientes, mientras que las estimaciones de MG sólo serán consistentes. Si, por otro lado, los coeficientes de largo plazo no son iguales en todos los países, la ecuación ha sido incorrectamente especificada; entonces las estimaciones PMG serán incompatibles, mientras que el estimador MG todavía proporcionará una estimación consistente de la media de los coeficientes a largo plazo entre países (Loayza y Ranciere 2005).

Nothing more than feelings? **De la compasión individual a la compasión sistémica en las organizaciones modernas**

Aldo Mascareño* y Camilo Drago**

RESUMEN

El sufrimiento y la compasión en organizaciones modernas se han transformado en un tópico de creciente interés para la literatura de *management*. El supuesto central tras este enfoque considera la compasión como una actitud personal que provoca una reacción al sufrimiento de otros. Sostenemos que este supuesto se asienta sobre algunos *obstáculos epistemológicos* que impiden una mejor comprensión de la relación entre sufrimiento y compasión. Desde la perspectiva de la teoría de sistemas sociales autorreferenciales desplegamos esos obstáculos y discutimos cómo superarlos. Denominamos a nuestro modelo *compasión sistémica* y argumentamos que la compasión en las organizaciones modernas no es solo un sentimiento personal, sino una estructura de expectativas comunicativamente desarrollada que debe preceder a cada episodio concreto de sufrimiento personal para enfrentarlo con éxito.

PALABRAS CLAVE: compasión, sufrimiento, expectativas, organizaciones, teoría de sistemas

Nothing more than Feelings? From Individual Compassion to Systemic Compassion in Modern Organizations

ABSTRACT

Suffering and compassion in modern organizations have increasingly developed into a relevant topic in management literature. This approach considers compassion as a personal attitude that prompts a reaction to the suffering of other persons. We argue that this assumption entails *epistemological obstacles* that prevent a better understanding of the relationship between suffering and compassion. From the perspective of the theory of self-referential social systems we unfold the obstacles and discuss how to overcome them. We call our model *systemic compassion* and sustain that compassion in modern organizations is not only a personal feeling, but also a communicatively developed structure of expectations that must precede every concrete episode of personal suffering to successfully deal with it.

KEYWORDS: compassion, suffering, expectations, organizations, systems theory

* PhD Universidad de Bielefeld, Alemania. Profesor Titular Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez. Investigador Principal Núcleo Milenio Modelos de Crisis [NS 130017], en cuyo marco ha sido desarrollada esta investigación.

✉ aldo.mascareno@uai.cl

** PhD Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Profesor Asistente Facultad de Economía y Empresa, Universidad Diego Portales.

✉ camilo.drago@udp.cl

Recibido junio 2016 / Aceptado septiembre 2016

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

Desde inicios del siglo XXI, la literatura de *management* ha desarrollado un gran interés en el sufrimiento y la compasión al interior de las organizaciones modernas. Los efectos negativos del sufrimiento personal para la motivación en el trabajo, para el rendimiento laboral y el clima organizacional, han hecho emerger el sufrimiento como un problema para las organizaciones modernas (Frost 1999; Frost, Dutton, Worline y Wilson 2000; Kanov, Maitlis, Worline, Dutton, Frost y Lilius 2004; Boyatzis, Smith y Blaize 2006; Frost 2003; Lilius, Kanov, Dutton, Worline y Maitlis 2012; Tsui 2013; Dutton, Workman y Hardin 2014; Delbecq 2010; Lilius, Worline, Maitlis, Kanov, Dutton y Frost 2008; Rynes, Bartunek, Dutton y Margolis 2012; Atkins y Parker 2012).

En el desarrollo de este campo se pueden distinguir tres fases. Primero, la *fase de incubación* luego del trabajo inicial de Peter Frost (1999) sobre la subvalorada relevancia de la compasión en organizaciones modernas; segundo, una *fase de estandarización* que se construye en torno a la secuencia individual y temporalmente lineal *noticing-feeling-responding* sugerida por Kanov et al. (2004); y tercero, una *fase de expansión*, en la cual emerge un enfoque más sistémico de la relación entre sufrimiento y compasión (Dutton, Worline, Frost y Lilius 2006; Madden, Duchon, Madden y Plowman 2012).

En este artículo argumentamos que en la primera y segunda fase aparecen *obstáculos epistemológicos* que dificultan una mejor comprensión de la relación entre sufrimiento y compasión en las organizaciones. Paralelamente sostenemos que esos obstáculos epistemológicos son superados en la tercera fase por medio de una aproximación sistémica al sufrimiento y la compasión en las organizaciones. Con el concepto de *obstáculo epistemológico* referimos a “[cargas de la] tradición que impiden un adecuado análisis científico y formulan expectativas imposibles de satisfacer. No obstante las evidentes debilidades que padecen, no pueden sustituirse” (Luhmann 2007: 11).

En nuestra perspectiva, estos obstáculos epistemológicos en el desarrollo de las teorías de la compasión son los siguientes: a) que la compasión en la organización consiste en una actitud personal compasiva que produce una acción compasiva; b) que la compasión es una reacción episódica al sufrimiento de otros; y c) que la compasión se sitúa en las antípodas de la lógica de maximización de ganancias en

un entorno de negocios capitalista. Sostenemos que el obstáculo a) impide una comprensión sociológica y organizacional de la compasión al poner énfasis en características psicológicas de los individuos que ellos pueden, o no, poner en práctica. El obstáculo conduce a un razonamiento tautológico que presupone la necesidad de individuos compasivos para explicar la acción social compasiva y que no concibe la compasión como una relación social. El obstáculo b), en tanto, describe la compasión como una respuesta lineal y temporalmente situada al sufrimiento de otros que suprime el rol que las organizaciones pueden jugar tanto en la anticipación del sufrimiento como en el aprendizaje que puede obtenerse de ello. Y el obstáculo c) excluye como una cuestión de hecho que las organizaciones modernas puedan incorporar en sus operaciones cualquier instrumento, procedimiento o racionalidad no directamente relacionada a la maximización de beneficios.

Por medio de una combinación de la reciente literatura de *management* sobre sufrimiento y compasión y la teoría de sistemas autorreferenciales de Niklas Luhmann, proponemos la noción de *compasión sistémica* como un concepto general que sintetiza nuestro enfoque. Sostenemos que una comprensión precisa de la relación entre sufrimiento y compasión en las organizaciones no puede descansar en los obstáculos recién mencionados. Esta relación no logra ser capturada solo con referencia a sentimientos y acciones personales. Hay *mucho más que sentimientos* cuando se trata del sufrimiento y la compasión en las organizaciones. Más bien, entendemos el sufrimiento y la compasión en términos de una comunicación organizacional que construye estructuras de expectativas sobre una base autorreferencial, por medio de la cual las situaciones de sufrimiento-compasión pueden ser procesadas organizacionalmente. Consecuentemente, para que la compasión sistémica tenga éxito, no puede ser observada como una reacción episódica personal al sufrimiento del otro, sino como un proceso temporalizado de anticipaciones y aprendizajes basado en expectativas. Puesto que este es un rendimiento improbable en las organizaciones, las expectativas compasivas pueden ser provocadas por medio de intervenciones contextuales en las operaciones autorreferenciales de la organización –desde la responsabilidad social empresarial hasta la constitucionalización corporativa. A este nivel,

la lógica de la maximización de beneficios puede ser acoplada estructuralmente a la lógica de la compasión.

Con este esquema en mente, en la primera sección iniciamos con una revisión de la literatura sobre sufrimiento y compasión considerando los tres obstáculos mencionados. En la segunda sección introducimos los fundamentos de una comprensión sistémica de la relación entre sufrimiento y compasión. Luego, en la tercera sección, discutimos la idea de compasión sistémica y sus resultados en relación a tres aspectos clave: la comunicación como realidad emergente, la absorción de inseguridad en las organizaciones y los acoplamientos estructurales entre expectativas compasivas y motivaciones organizacionales. En la cuarta sección mencionamos algunas implicancias de nuestro enfoque e indicamos posibles líneas de investigación futuras. El artículo concluye con una síntesis de nuestros hallazgos más relevantes.

1. Sufrimiento y compasión en las organizaciones: tres obstáculos

Obstáculo 1. Compasión como actitud y acción personal

El primer obstáculo para entender la compasión en las organizaciones es reducirla a actitudes y acciones personales de los miembros de la organización. De acuerdo a Frost (1999), la figura central de la fase de incubación, la compasión es individual por naturaleza. Los individuos *sienten* el sufrimiento de otros y *actúan* consecuentemente. En ese sentido, “compasión es más que empatía –implica, más aún, inspira una acción de ayuda y misericordia. No es tan abarcadora como el amor, aunque puede ser una forma de ‘amor desinteresado’” (Frost 1999: 128). Partiendo de esta actitud personal y la subsecuente acción, la compasión –en la visión de Frost– promueve prácticas relacionales y estimula la dignidad y autorespeto en las organizaciones.

Esta definición refleja un rango más amplio de concepciones filosóficas, religiosas y psicológicas que consideran la compasión, *inter alia*, como una emoción relacional que provee la base para la sociedad civil (Snow 1991), como una emoción social que conecta a los individuos con la comunidad (Nussbaum 1996), como una emoción

altruista tanto como una virtud social (Carr 1999), como una forma de complementariedad emocional entre personas (van Kleef, Oveis, van der Löwe, Luokogan, Goetz y Keltner 2008), como una capacidad de sentir seguida de un deseo de aliviar a otros en la religión budista (Miller 2009), y como una actitud activa, involucrada, incondicional y no selectiva en la tradición judeo-cristiana (Cavanagh 1995).

No hay duda en cuanto a que la compasión supone una emoción personal y, como tal, constituye una fuerte motivación que moviliza recursos y competencias de los seres humanos. La pregunta es si la compasión en las organizaciones puede ser reducida a actitudes, sentimientos personales y relaciones interpersonales. Más claramente, el punto ciego de esta visión radica en la exclusión de un nivel más general de expectativas compasivas producidas *en* la organización y dinámicamente estabilizadas en ella.

Si bien las actitudes personales y las acciones interpersonales significativas pueden ser el punto de partida en el desarrollo de la compasión, la compasión organizacional es más bien un nivel emergente, en el cual tanto el sufrimiento como la compasión se interpenetran en un proceso comunicativo autorreferencial (Luhmann 1995, 2006). El proceso en sí mismo depende de conectar múltiples variables de nivel personal (sentimientos y actitudes), interaccional (grupos colaborativos informales, redes) y organizacional (procedimientos de ayuda, unidades de bienestar, medios de comunicación en la organización, regulaciones en casos de aflicción personal de los miembros). Madden et al. (2012), por ejemplo, ponen el acento en la relevancia de ampliar las expectativas de rol para fomentar rendimientos compasivos de la organización. Stellar, Manzo, Kraus y Keltner (2012: 9) argumentan que los cambios visibles en las actitudes compasivas dependen de la posición socioeconómica: “los individuos de clase alta pueden subestimar la aflicción y el sufrimiento en su entorno social”. Adicionalmente, Avramchuk, Manning y Carpino (2013) sostienen que la visión sobre la compasión en las organizaciones cambia con diferentes culturas y religiones. Es decir, la compasión ante el sufrimiento excede siempre la individualidad de los participantes.

Al atribuir respuestas compasivas solamente a actitudes y acciones personales, se pierde la oportunidad de observar el desarrollo incremental de las expectativas compasivas que motivan respuestas

compasivas en la organización, o a nivel social general. De este modo, el ‘sufrimiento inevitable’ (Frost 1999) en las organizaciones se hace inevitablemente dependiente de ‘personas compasivas’, subvalorando con ello el rol que las organizaciones como sistemas pueden jugar en el manejo del sufrimiento.

Obstáculo 2. Compasión como reacción episódica

El segundo obstáculo que impide una mejor comprensión de la compasión en las organizaciones modernas sostiene que la compasión es una reacción temporalmente situada y personal al sufrimiento del otro. Puesto que buena parte de la literatura de *management* se ha enfocado en la compasión como una actitud personal que genera acción, ella es más bien entendida como una reacción al sufrimiento que alguien es capaz de identificar en un tiempo y lugar específicos.

Siguiendo a Kanov et al. (2004), la definición dominante en la literatura de *management* describe la compasión como un proceso de tres estados, en el cual un individuo observa el sufrimiento de otro (*noticing*), siente empatía por su sufrimiento (*feeling*) y actúa desinteresadamente (*responding*) para aliviar o reducir el sufrimiento. Habría compasión en presencia de esos tres momentos secuencialmente ordenados. Con el fin de balancear la linealidad de la secuencia por medio de un enfoque más interactivo, Atkins y Parker (2012) sostienen que las valoraciones (*appraisals*) son el componente clave para que la compasión emerja; y Dutton et al. (2014) asumen, en un sentido organizacional, que la *creación de sentido* (*sensemaking*) es la *conditio sine qua non* para vincular efectivamente una respuesta compasiva a una conducta que expresa dolor. En Kanov et al. (2004), sin embargo, la compasión es entendida como una reacción personal al sufrimiento de otros, definición que prevalece en la segunda fase de desarrollo del campo. Ella descansa en un supuesto temporalmente fijo: que el sufrimiento activa la compasión. Tras este supuesto se esconde un excesivo énfasis en: a) la habilidad de las personas para reconocer el sufrimiento; b) la habilidad del actor compasivo para sentir empatía; y c) su aptitud para transformar ese sentimiento en acción. Ello también implica que tales actos tienen lugar mientras la persona afectada continúa sufriendo en el rango de alcance del actor compasivo. En este

sentido, la relación compasiva es limitada por la necesidad de coincidencia temporal entre la expresión de sufrimiento y los eventos de *noticing-feeling-responding* realizados por otro individuo (con sus propias temporalidades y sufrimientos). Esta necesidad de simultaneidad reduce la posibilidad de compasión a una ventana de interacción entre quien sufre y el actor compasivo.

Al entender la compasión como reacción a un sufrimiento puntual se dificulta la gestión organizacional del sufrimiento potencial o latente que, si bien es difícilmente predecible a nivel individual, sí es altamente previsible a nivel sistémico: no se sabe quién sufrirá, pero sí que alguien sufrirá (Frost y Robinson 1999). Por ello, si el objetivo es la gestión del sufrimiento en la organización (*pain management*) y que se reduzca la carga de los individuos compasivos, la compasión puntual de tipo reactiva presenta serias limitaciones para la anticipación, prevención, generación de políticas, y aprendizaje organizacional para la reducción del sufrimiento futuro de los individuos. En esta línea, para Avramchuk et al. (2013) la presencia necesaria de sufrimiento para que exista compasión es solo una definición teórica. En las organizaciones reales puede haber gerentes que actúen compasivamente antes de la presencia de sufrimiento (Avramchuk 2011). Si bien esto avanza una solución en el sentido que aquí queremos desarrollar, el argumento de Avramchuk continúa preso del primer obstáculo: se requiere ahora de ‘gerentes compasivos’. La dependencia individual continúa.

Obstáculo 3. Compasión y racionalidad capitalista

El tercer obstáculo supone que las organizaciones no pueden desarrollar expectativas compasivas dado que las presiones instrumentales en un entorno capitalista no consideran el sufrimiento individual en la organización como un tema cuyo enfrentamiento sea suficientemente valioso. Siguiendo a Kalleberg (2009), la creciente competencia global y las estrategias de desregulación han conducido desde la década de 1970 al crecimiento del trabajo precario, y subsecuentemente, a la incertidumbre, inseguridad y malestar en el lugar de trabajo. Neesham, Härtel, Coghill y Sarros (2010) sostienen que, independiente del enfoque, hay siempre un conflicto entre la orientación organizacional

hacia la ganancia y el bienestar de los trabajadores. Molinsky, Grant y Margolis (2012: 28) argumentan que el *esquema económico*, a saber, “una estructura que enfatiza la importancia de la racionalidad, la eficiencia, y el autointerés”, reduce la habilidad para sentir empatía y, simultáneamente, desincentiva a los individuos en la expresión de compasión frente al sufrimiento de otros. Más recientemente, George (2014) atribuye esto a la ideología del *American Corporate Capitalism* (ACC), que se contrapondría al desarrollo de la compasión en el ámbito organizacional. Los principios de una sociedad capitalista como la estadounidense fomentarían objetivos y métodos orientados al desempeño económico antes que al bienestar personal. Estos serían incompatibles con una mayor preocupación efectiva por la particularidad de los miembros de la organización. Para George (2014), el ACC enfatiza –entre otros elementos– la búsqueda del autointerés, el individualismo, el rechazo de emociones en las organizaciones, la competencia dentro y fuera de la organización y el criterio costo/beneficio para la toma de decisiones.

Estos autores refieren a algunas limitaciones para enfrentar el sufrimiento en las organizaciones modernas. Concordamos en que introducir compasión en organizaciones es particularmente difícil dadas las constantes presiones para el logro de objetivos mientras se compite por recursos escasos. Sin embargo, al presentar el capitalismo como una fuerza unificada que ejercería una influencia regular y homogénea sobre las organizaciones, se pierde la oportunidad de reflexionar, por un lado, sobre las oportunidades que los contextos supranacionales y transnacionales ofrecen para reconocer y reducir el sufrimiento y, por otro, sobre la incorporación de principios normativos en distintas organizaciones.

A pesar de la crítica (Fleming, Roberts y Garsten 2013; Marens 2010), la responsabilidad social corporativa representa un paso en esta dirección (McBarnet y Schmidt 2007; Crouch 2004, 2006) en tanto refleja un interés de la organización por sus *stakeholders* y las alianzas corporativas que emergen de los procesos de producción. La responsabilidad corporativa global (Thompson 2012) representa un salto adelante en esta dirección. Su interés no solo se enfoca en el entorno de negocios inmediato (*stakeholders*, alianzas), sino que se extiende al

entorno social en general. En ese sentido, las corporaciones actúan como agentes políticos –junto con gobiernos y la sociedad civil– comprometidos con el enfrentamiento de desafíos globales, como por ejemplo el “cambio climático, la provisión de salud pública, la conservación de energía y el manejo de recursos, particularmente del agua” (Schwab 2008: 3). Más radical en este sentido es la propuesta de constitucionalización en las corporaciones modernas (Teubner 2012; Kjaer 2014). Bajo este marco, las organizaciones se transforman en verdaderos productores legislativos cuyas normas regulan, en base a principios universales de derecho y codificaciones normativas cuasi constitucionales, las relaciones con sus propios miembros, con el entorno y con otros sistemas sociales. De este modo, subsumir a las corporaciones modernas en una lógica de *nuevo capitalismo salvaje* es una visión equivocada o al menos unilateral, que pasa por alto la propia reflexividad y capacidad de aprendizaje de las organizaciones contemporáneas para subsistir en un entorno complejo manejando sus propios problemas.

Estas reacciones organizacionales encajan en el modelo de Simpson, Pina e Cunha y Rego (2014): organizaciones capitalistas clásicas, sin mayor preocupación por el bienestar de sus empleados, coexisten con organizaciones en las cuales el bienestar es visto como ‘una práctica prudente de negocios’ (responsabilidad social corporativa como *capitalismo mejorado*) y con organizaciones más avanzadas, donde los trabajadores se sienten genuinamente protegidos (ciudadanía corporativa y constitucionalización como *capitalismo consciente*).

En síntesis, la identificación de estos tres obstáculos no impide que en la teoría del *management* se puedan identificar elementos que contribuyen a la superación de los mismos. No son escasos los autores, especialmente en la tercera fase de desarrollo del campo, que de una u otra manera han sugerido el desarrollo de procedimientos y capacidades organizacionales que vayan más allá de reacciones al sufrimiento puntual de sus miembros (Hazen 2008; Simpson, Clegg y Pina e Cunha 2013; Avramchuk 2011; Avramchuk et al. 2013; Boyatzis y McKee 2005; Boyatzis et al. 2006; Frost 2003; Delbecq 2010; McClelland 2012; McClelland y Vogus 2014). Hazen (2008: 83) indica incluso que el “apoyo de una organización como algo distinto al apoyo de los individuos, debiese ser otorgado por medio de políticas,

procedimientos y una cultura compasiva”. También Madden et al. (2012: 689) ponen el acento en una “capacidad organizacional emergente para la compasión” que resulta en una autoorganización de la relación sufrimiento-compasión y permite “influir respuestas futuras a los elementos que activan dolor”. De modo similar, Tsui (2013: 168) recoge el espíritu de una preocupación compasiva amplia al sugerir una postura proactiva de la organización, no solo para aliviar los distintos tipos de sufrimiento, sino también para contribuir al bienestar general de aquellos en dificultades.

Para propuestas de este tipo, la teoría de sistemas sociales puede aportar una consistente base de sustentación y de paso contribuir a una renovada comprensión de la comunicación del sufrimiento en la organización. Esto es lo que exponemos en la siguiente sección.

2. La comunicación del sufrimiento y la compasión dentro de la organización

En nuestra perspectiva, las organizaciones son sistemas sociales basados en la comunicación. Niklas Luhmann (1995) distingue tres tipos de sistema social: interacción, organización y sistemas funcionales. La interacción está limitada a la presencia de las personas; emerge en conversaciones y se disuelve cuando las personas están ausentes. Los sistemas organizacionales se caracterizan por la comunicación de decisiones (Luhmann 2000). Y los sistemas funcionales (economía, derecho, política, religión, entre otros) se encargan de problemas sociales particulares en la sociedad moderna compleja (Luhmann 2007).

A partir de estas premisas, es posible desarrollar una nueva comprensión de la relación entre sufrimiento y compasión en la organización y superar, en términos sistémicos, los obstáculos descritos en la sección previa.

Superando el obstáculo 1. De la acción a la comunicación

Una consideración inicial es que la relación interpersonal entre un individuo afectado y el actor compasivo tiene que ser separada de la idea de comunicación del sufrimiento y de la compasión dentro de las organizaciones. Puesto que la teoría de sistemas distingue radicalmente

entre sistemas psíquicos y sociales (Luhmann 1995; 2000; 2007), no se puede asumir como punto de partida que la interioridad psíquica de los individuos es transparente para otros. En otras palabras, uno no puede dar por sentado que *ego* (e.g. el actor compasivo) reconoce el sufrimiento de *alter* de la misma manera que éste lo experimenta. Tampoco se puede dar por hecho que la conducta compasiva de *ego* (si existiese) se corresponda automáticamente con las necesidades emocionales de *alter*.

Resolver este problema usando el concepto de empatía (Clark 1997; Kanov et al. 2004; Boyatzis y McKee 2005; Miller 2007) más bien oculta el punto, pues enfatiza la actitud personal de *ego* hacia *alter* y pasa por alto que, antes de adoptar una actitud, tiene que haberse formado un sistema de expectativas recíprocas, en el cual se pueda plantear socialmente tanto el sufrimiento como la compasión en tanto tales. Puesto de otro modo, la intersección entre sufrimiento y compasión tiene que ser identificable como tema de comunicación en la organización (al menos en su dimensión informal), de modo que ciertas conductas puedan ser distinguidas y diferenciadas como conductas que denotan sufrimiento y compasión. Solo sobre esta base los participantes pueden atribuir una relación causal entre sufrimiento y compasión. Es decir, únicamente en tanto existan expectativas recíprocas sobre una reacción compasiva al sufrimiento, los participantes podrán asumir que donde se exprese sufrimiento, una conducta compasiva (y no una conducta de celebración, de solemnidad o de pánico) es la respuesta apropiada.

Que el vínculo sufrimiento-compasión sea identificable comunicacionalmente en la organización significa que este constituye una unidad autorreferencial de sentido (Luhmann 2007). Se trata de una forma de dos lados (Spencer-Brown 1979) en la que un término remite inequívocamente al otro. Cuando esta forma comunicativa emerge, los participantes pueden encontrar en ella los modos adecuados para expresar, de manera intercambiable y con sentido, ambos roles en el sistema. Por el contrario, si ella no existe, *alter* puede elegir no expresar la emoción o sufrir solitariamente, y *ego* puede ser indiferente porque no se espera de él que cumpla un rol de actor compasivo, o incluso puede optar por reprobador la expresión de emociones íntimas en el espacio laboral. En ninguno de esos casos, sin embargo, la opción

de expresar/no expresar el sufrimiento o actuar/no actuar compasivamente es puramente personal. Existe una estructura comunicacional de expectativas formada en interacciones previas que motiva a una u otra opción. Justamente por eso el *sensemaking* no es posterior a la secuencia *noticing-feeling-responding*, como Dutton et al. (2014) lo presentan, sino anterior. El sentido ya debe haberse formado para entender cuándo hay sufrimiento y cómo expresar compasión. Debe haber una estructura de expectativas previa de la relación sufrimiento-compasión para que la secuencia se active. De otro modo el sufrimiento no se identifica como tal y no se le puede asociar a una expectativa de compasión. La negociación de sentido posterior es solo una reflexión sobre la expectativa original.

El problema se presenta cuando esa estructura de expectativas no existe; es decir, cuando no hay comunicación previa sobre el vínculo sufrimiento-compasión. En tal situación, ni *alter* ni *ego* pueden recurrir a un sentido compartido. Los participantes quedan así expuestos a una situación de doble contingencia radical que deben resolver por el ajuste pragmático de expectativas recíprocas (Parsons 1979, Luhmann 1995). El movimiento debe ser cuidadoso, pues *alter* debe hacer probable la aceptación de la comunicación de sufrimiento y reducir sus posibilidades de rechazo, y *ego* debe identificar cuál es la medida correcta de compasión que debe mostrar en cada situación o momento particular. Solo la sintonización eventual (improbable) de estas conductas puede dar pie a su reproducción incremental y recursiva, esto es, a la formación de un sistema. Únicamente en estas situaciones originales la disponibilidad individual al sufrimiento y la compasión hace la diferencia de una organización a otra; genera una identidad compasiva organizacional distinta en cada caso. Sin embargo, cuando la relación sufrimiento-compasión se hace recursiva, las diferencias individuales se modulan con las formas de expresión y tratamiento que el sistema provee: los participantes pueden recurrir a *expectativas de expectativas* (*sé que harás lo que harás cuando yo haga lo que haga*) por medio de las cuales procesar las situaciones de sufrimiento.

Superando el obstáculo 2. Desde las reacciones individuales a las expectativas sistémicas temporales

Las expectativas de expectativas pueden introducir diferencias significativas de una organización a otra. Es muy distinta una organización que se ha estabilizado en el tratamiento informal de las emociones personales (con los pares en pausas de café, períodos de almuerzo o después del horario laboral) a otra que las formaliza en unidades organizacionales especializadas en el tratamiento de esas formas de comunicación (consejería, estructuras de bienestar, formas de integración lúdica). En el primer caso, el tratamiento de la comunicación del sufrimiento en la organización se deja en manos de la disponibilidad individual. La respuesta es, por tanto, particular y reactiva. En el segundo, ella queda incluida en la estructura decisional de la organización, con lo que la expectativa adquiere una dimensión temporal sistémica. Ciertamente pueden existir constelaciones intermedias en las que alguien situado en puestos de poder en la organización impulse actitudes compasivas ante el sufrimiento de los miembros (cf. Avramchuk 2011). Pero en dichos casos, la respuesta compasiva sigue dependiendo de una reacción individual contingente. Solo su estabilización institucional hace de la respuesta compasiva una expectativa de expectativa, o una expectativa de temporalidad sistémica.

En perspectiva sistémica, el tiempo “no es una dimensión preexistente que está colocada allí de un modo sustancial como lo piensa la ontología, sino que emerge en el momento en que se lleva a cabo una observación” (Luhmann 2002: 214). Toda observación se realiza por medio del uso operativo de una distinción. Cuando esa distinción es antes/después, emerge el tiempo. El tiempo depende, por tanto, del observador. Si como en el caso de la interpretación tradicional de la relación sufrimiento-compasión el observador es el individuo, entonces la compasión de *ego* es una reacción al sufrimiento de *alter*. Si por el contrario, el observador es el sistema que ha estabilizado una estructura institucional compasiva, la compasión es correlativa a la emergencia del sufrimiento. En tales casos se puede hablar de *compasión sistémica*.

La compasión sistémica supone, por tanto: a) subordinar la perspectiva interaccional de la relación sufrimiento-compasión a

la perspectiva sistémica de formación y estabilización de expectativas compasivas en el tratamiento del sufrimiento, y b) introducir una inversión temporal en la relación: la compasión sistémica es previa al sufrimiento e incluso puede acontecer sin él. Cuando Avramchuk (2011) y Avramchuk et al. (2013), a partir de sus estudios en salud en Estados Unidos, identifican las dos series principales de actitudes compasivas, refieren lateralmente a esta distinción. La serie *trigger-emotion-action* constituye lo que denominamos una perspectiva interaccional-reactiva de la compasión (obstáculos 1 y 2), en la que el sufrimiento de alguien provoca reacción compasiva por medio de un principio emocional empático. Por el contrario, la serie *source-mindset-solution* refuerza una perspectiva sistémica en la que la compasión es una forma inherente a la conformación comunicacional de la situación. Avramchuk (2011, 2013) refiere a fuentes como la religión o actitudes culturales que establecen parámetros fundamentales de actitud compasiva. Desde nuestra perspectiva, sin embargo, lo que se identifica en estos casos es –en un nivel mayor de abstracción– una estructura de expectativas de expectativas que invierte la temporalidad del enfoque interaccional-reactivo, en tanto el sistema se forma con expectativas compasivas que anticipan la emergencia probable del sufrimiento.

Una condición fundamental de esta posibilidad de inversión temporal es que las expectativas se institucionalicen, esto es, que no se dependa de la aptitud individual (siempre variable y contingente) de responder con compasión al sufrimiento. Para la inversión de temporalidad los dispositivos de compasión tienen que establecerse en términos de sistema. Cuando se trata de organizaciones de salud, religiosas o solidarias, la formación sistémica de dispositivos compasivos puede ser más probable: la preparación para el sufrimiento es parte de las operaciones centrales que están en la base de su función y de sus autodescripciones. Cuando se trata de corporaciones económicas, las operaciones centrales están concentradas en la maximización de beneficios, lo que eleva la improbabilidad del desarrollo de estructuras compasivas o las sitúa al menos en una posición secundaria. Esto plantea la pregunta por el modo en que las organizaciones, especialmente económicas, pueden sobreponerse a su propia autolimitación y desplegar operaciones de compasión sistémica. Una respuesta a esto

desde la teoría de sistemas autorreferenciales puede ofrecerla la formación de procesos de constitucionalización social.

Superando el obstáculo 3. De la racionalidad capitalista a la cuasi constitucionalización

Desde los análisis de Max Weber (1978, 1992) a inicios del siglo XX, sabemos que el sistema económico opera sobre la base del cálculo de medios para la consecución de fines. Esta racionalidad de fines no solo es propia del sistema económico, sino una modalidad general de las organizaciones modernas. Es el *milieu* cultural del capitalismo. Una consecuencia derivada de esta forma de racionalidad es la especialización de las organizaciones en el cumplimiento de determinadas funciones y, con ello, la subordinación de intereses alternativos al desarrollo de esa función: los intereses que principalmente cuentan son los relacionados a su reproducción y crecimiento, a su sobrevivencia en el mercado (productividad, eficiencia, rendimiento); otros intereses (externalidades, preocupaciones éticas, bienestar de los miembros), cuando aparecen, lo hacen solo secundariamente.

Esta forma de racionalidad encontró su mayor desarrollo durante el siglo XX. Otorgó a las corporaciones una especie de compulsión de crecimiento que transformó a la economía en uno de los sistemas sociales de mayor universalidad y dinamismo en el contexto actual de globalización (Luhmann 1999). No obstante, como cualquier conducta compulsiva, el despliegue de la lógica monetaria produjo tendencias destructivas con consecuencias indeseables para otros sistemas sociales (crisis ambientales, políticas, profundización de desigualdades, monetarización de ámbitos no-económicos), pero también para la propia economía: crisis económicas y financieras, sobrecarga y estrés laboral, individualismo, conductas antiéticas en el lugar de trabajo, desempleo estructural (Teubner 2011; Mascareño, Goles y Ruz 2016).

Una característica de los sistemas sociales autorreferenciales es que solo toman nota de sus consecuencias negativas cuando ellas los afectan en forma de tendencias autodestructivas. Esto abre la puerta a la autotransformación: “La experiencia cercana a la catástrofe [...] puede ser vista como un ‘momento constitucional’. Este no es el momento en que la dinámica autodestructiva hace que aparezca un peligro

abstracto de colapso: ese es el estado normal de las cosas. Por el contrario, es el momento en que el colapso es directamente inminente” (Teubner 2011: 11). Por medio de la constitucionalización social, las corporaciones, empresas y otras organizaciones pueden incorporar dispositivos de autolimitación de sus tendencias autodestructivas. Normas de comercio justo, códigos de conducta, estructuras de *governance* corporativo y de bienestar laboral, así como textos cuasi constitucionales que den fuerza de ley a derechos fundamentales al interior de las corporaciones, son la manifestación concreta de estos mecanismos de autolimitación. Su implementación corresponde al proceso de constitucionalización social (Teubner 2012).

El avance de las corporaciones en este proceso (desde normas simples de autorregulación hasta estructuras cuasi constitucionales) tiene notables consecuencias para la relación sufrimiento-compasión al interior de la organización. Respecto a su compromiso con los principios de una ciudadanía corporativa global (una interpretación cercana al enfoque de la constitucionalización), Thompson (2012: 80-85) ha distinguido recientemente cuatro grandes tipos de corporación. Ellas son: las *cínicas*, los *bottom-feeders*, los *entusiastas* y los *productores éticos*. Para las primeras, los valores sociales, ambientales y éticos son irrelevantes, aunque reconocen su importancia por los beneficios económicos que trae (industrias extractivas, Wal-Mart, McDonalds). Los *bottom-feeders* son el grupo más grande; estos ocultan sus prácticas laborales en cadenas productivas de amplio alcance, lo que les otorga anonimato para impulsar malas prácticas (Ryanair, Hedge Funds, News Corporation). Estos dos primeros tipos se corresponderían con corporaciones de racionalidad clásica y sin mayor desarrollo de una estructura de expectativas compasiva ni menos de procesos constituyentes. La compasión ante el sufrimiento dependería en estos casos solo de la contingencia de la conducta individual, no de estructuras sistémicas desplegadas o en formación. Los *entusiastas*, en tanto, son el grupo de más prestigio: tienen una preocupación fundamental por valores sociales, ambientales y éticos, así como una posición económica consolidada (Novo Nordisk, Lefrage). Finalmente, los *productores éticos* están plenamente comprometidos con tales valores, pero su posicionamiento económico es débil (compañías de comercio justo,

productores orgánicos, cooperativas bancarias). Estos dos últimos tipos responden al modelo de compasión sistémica: estabilizan expectativas compasivas en forma de una autolimitación institucionalizada (cuasi constitucional) de sus propias tendencias autodestructivas.

En síntesis, el capitalismo no es una *limitación natural* para la incorporación de consideraciones humanas, ambientales o sociales en las organizaciones modernas. Todo el movimiento de autorregulación y constitucionalización de la esfera corporativa muestra la plausibilidad de esta posibilidad y la de desarrollo de estructuras compasivas al interior de las organizaciones. En lo sucesivo construimos más sistemáticamente la idea de compasión sistémica y mostramos sus rendimientos. Para ello hacemos uso de algunos elementos conceptuales centrales de la teoría de sistemas autorreferenciales, los reinterpretamos desde el punto de vista de la compasión sistémica e ilustramos brevemente su posible aplicación.

3. Discusión. Los contornos de la compasión sistémica

Hasta ahora hemos desarrollado la idea de compasión sistémica del modo siguiente: a) mientras la literatura sobre el tema enfatiza la relación interpersonal para el tratamiento compasivo del sufrimiento, la compasión sistémica pone el acento en la comunicación organizacionalmente estabilizada sobre la compasión como respuesta al sufrimiento; b) puesto que la perspectiva clásica enfatiza la relación interpersonal, la compasión aparece siempre como reacción de un individuo al sufrimiento de otro; por el contrario, la compasión sistémica promueve la estabilización de expectativas compasivas en la organización que preexisten a la aparición del sufrimiento; y c) mientras el enfoque clásico ve predominantemente obstáculos a la compasión en el entorno capitalista de las organizaciones económicas modernas, la compasión sistémica observa cómo emergen estructuras normativas que limitan las tendencias autodestructivas de las propias organizaciones y sustentan institucionalmente respuestas compasivas. Desarrollamos ahora estas tres contribuciones de nuestro enfoque.

Primera contribución. Sufrimiento y compasión como comunicación

La comunicación ha sido clásicamente entendida a través de la metáfora de la transmisión. Esto presupone que, en ausencia de ruido externo o de distorsión sistemática (Habermas 1981), el *receptor* debería tener clara la idea de lo que el *emisor* comunica. Dicho de otro modo, *ceteris paribus*, la información de *alter* puede ser reconstruida (bajo el supuesto de lenguaje compartido y atención al otro) sin mayor dificultad. La secuencia *noticing-feeling-responding* (Kanov et al. 2004) y la secuencia *trigger-emotion-action* (Avramchuk et al. 2013) responden claramente a esta concepción de la comunicación. Por el contrario, la investigación reciente sobre las organizaciones encuentra un fuerte apoyo en la idea de comunicación como realidad independiente (Schoeneborn 2011).

En la perspectiva sistémica, la comunicación debe entenderse como una síntesis de tres selecciones: selección de información, conducta de notificación y comprensión (Luhmann 1995). En el caso de la compasión sistémica las primeras corresponden a un *alter* que sufre por algo (información) y lo expresa de un modo determinado (notificación); la tercera selección (comprensión) corresponde a *ego*, el actor compasivo. Lo decisivo de esta relación no es la expresión del sufrimiento por parte de *alter*, sino la unidad de las tres selecciones. Solo con la comprensión de la oferta de sentido de *alter* por parte de *ego*, se puede cerrar el sistema comunicativo sufrimiento-compasión. En términos estrictos la *compasión*, como padecimiento conjunto, no existe, pues el sufrimiento de uno no puede transferirse a otro. Dada la clausura de cada conciencia, no hay unidad emocional entre quien sufre y quien compadece. Lo que, en cambio, la comunicación logra es una selectividad coordinada de unidades autónomas (*alter* y *ego*), es decir, ambas posiciones pueden referir a un horizonte simbólico común que provee entendimientos compartidos y produce el efecto comunicativo de la compasión, aun cuando la acción de *ego* no alivie el dolor de *alter* o incluso lo confirme por medio de su reconocimiento.

Desde una perspectiva sistémica, la comprensión se aleja de la idea de intersubjetividad (Schutz 1967), fusión de horizontes (Gadamer 1975) o del otro generalizado (Mead 1932), opciones que más bien se sustentarían en la idea de comunicación como transmisión

y apoyarían la idea de empatía. La comprensión del sufrimiento es una operación de *ego* que distingue entre la información que *alter* pone a disposición y su comportamiento expresivo. *Ego*, el actor compasivo, debe poder diferenciar y unir esas dos selecciones para comprender el sufrimiento de *alter*. Si *ego* solo pone atención al contenido informativo o al contenido expresivo, puede percibir que algo afecta a *alter*, pero sin comprensión (tercera selección) no hay coordinación de acciones. Adicionalmente, *alter* puede decir que ‘todo está bien’, mientras el lenguaje no verbal expresa lo contrario. La comprensión exige iniciar un proceso de ajuste entre la información que *alter* da de su condición (enfermedad, muerte de cercanos, separación, estrés) y la conducta expresiva (abatimiento, silencio, desconcentración, enojo). Este es un proceso iterativo y recursivo que forma incrementalmente la identidad de la relación sufrimiento-compasión y la diferencia de otras al interior de la organización. Por eso nunca se puede suponer un entendimiento inmediato de los motivos de sufrimiento del otro.

La comunicación, no obstante, abre la posibilidad de un encuentro en el que las particularidades de cada cual pueden observarse mutuamente: pueden ser reconocidas en su universalidad (sufrimiento) y en su especificidad (las motivaciones diversas y las múltiples conductas expresivas). Justamente por esto no se puede esperar comprensión plena del sufrimiento. La comunicación produce sus propias comprensiones e incomprensiones, pero a la vez permite comunicar sobre ellas reflexivamente. Quien no se siente acogido en su sufrimiento puede expresar su decepción y con ello motivar al otro a una conducta compasiva. La comunicación de la decepción no contiene solo un sentido de reproche, sino que también atribuye indirectamente a *ego* la capacidad de responder satisfactoriamente al sufrimiento de *alter*. *Ego* se ve así internamente involucrado en la expectativa del otro: ‘yo sé que el otro sabe que yo puedo hacer lo que antes no he hecho’. Con ello, *ego* tendría que construir complejas justificaciones acerca de por qué no hace lo que puede hacer cuando persiste en su indiferencia, o puede entregarse a la expectativa que se ha formado comunicativamente y actuar compasivamente ante el sufrimiento de *alter*. Quien por el contrario se siente acogido, puede expresar la confirmación de sus expectativas y con ello reforzar la conducta compasiva de *alter* para

el caso específico. De ese modo contribuye a la formación de expectativas para enfrentar el sufrimiento en situaciones futuras.

Esta emergencia del contexto comunicativo sufrimiento-compasión puede darse espontáneamente entre quienes comparten previamente un entorno de intimidad en el que la compasión ante el sufrimiento sea una expectativa estabilizada (familia, amigos). En la organización, en cambio, la relación requiere responder a un *problema de referencia* (Luhmann 1995) para lograr estabilidad relativa. A esto nos referimos a continuación.

Segunda contribución. Absorción de inseguridad en la organización

En la medida en que las organizaciones se estructuran por la comunicación de decisiones, la inseguridad es una constante de la operación organizacional (Luhmann 2000). La inseguridad (incertidumbre) deriva del hecho de que cada decisión que se toma en la organización deja de lado otras posibilidades que también pudieron haber sido seleccionadas: ¿habría sido mejor contratar a alguien distinto? ¿Se debió seleccionar otra estrategia de marketing? ¿Es correcto el perfil del producto y la cantidad producida? La única forma de tratar con este tipo de inseguridad es por medio de la replicación del modelo de inseguridad, es decir: se toman nuevas decisiones para manejar las consecuencias de la decisión tomada y de la suspensión de otras posibilidades, lo que a su vez produce nuevas inseguridades. No se puede volver atrás, pero la comunicación organizacional permite la secuencialización de las decisiones (Luhmann 1999). A esto se le denomina absorción de inseguridad. Esta “reduce la complejidad de las decisiones siguientes produciendo puntos de referencia estables para ellas, lo que en tanto proceso hace posible patrones de decisión extremadamente complejos” (Seidl y Becker 2006: 27).

En este sentido, la producción de inseguridad no puede ser entendida como un aspecto disfuncional de la organización. La inseguridad se requiere para continuar con el proceso decisional. Crea una inestabilidad productiva, interna a la organización, con la cual ella procesa inestabilidades del entorno (complejidad interna para enfrentar la complejidad externa). Aun cuando las planificaciones no sean seguidas, ellas son necesarias en el presente para decidir cómo enfrentar las desviaciones.

El sufrimiento personal introduce una alta inseguridad en la organización, pues ella no está en principio capacitada para tratar con la intimidad de sus miembros. Las organizaciones en general excluyen las consideraciones íntimas para el cumplimiento de roles asociados a los puestos de la organización, o las funcionalizan por medio de pruebas psicológicas, actividades de recursos humanos o ritualizaciones cotidianas como pausas de café, días de ropa no formal o momentos lúdicos en pro del clima laboral (Luhmann 1999, 2000, 2016; Kallinikos 2003). La comunicación de la intimidad en la organización es desplazada a su dimensión informal (fuera de la jerarquía decisional), justamente para descargar a su dimensión formal de tener que procesar la comunicación de emociones en cada decisión. Sin embargo, es en varios aspectos evidente que la experiencia del sufrimiento personal no se detiene por el cumplimiento de roles en la organización. Frente a ello, la organización puede seguir dos caminos: a) ignorar y esperar que los individuos a título personal (dentro o fuera de la organización) procesen el sufrimiento e incluso promover esa conducta, o b) generar mecanismos sistémicos para la absorción de la inseguridad producida por el sufrimiento individual. Cuando se logra esto último se puede hablar de compasión sistémica.

En sus análisis en el ámbito de la salud, Lilius, Worline, Dutton, Kanov y Maitilis (2011) identifican algunos patrones de comportamiento con capacidad de absorber la inseguridad producida por el sufrimiento personal: reconocimiento de la contribución de otros al trabajo, enfrentar problemas directamente, participar en actividades recreativas, celebrar momentos relevantes de otros, participar en procesos de decisión colectiva, monitoreo de necesidades potenciales de otros, orientación de recién llegados. Por medio de prácticas de este tipo el sistema reforzaría las conexiones interpersonales y desarrollaría una norma de limitación y permeabilidad que indicaría cuánto, cómo y en qué momento compartir información personal de los miembros. Todo ello generaría una capacidad compasiva que, interpretada de esta forma, no es propia de ningún individuo en particular, sino del sistema en general.

En estos términos, la compasión estructura un particular mecanismo de absorción de inseguridad especializado en el tratamiento de la comunicación de la individualidad al interior de la organización. Tal

es su problema de referencia. En la sociedad moderna, solo el sistema social de la intimidad realiza esta función (Luhmann 1994, 2008). Para ello ha desarrollado la codificación del amor, la que permite “confirmar o rechazar el bosquejo de mundo egocéntrico del otro. El rol complementario de aquel que confirma el mundo es atribuido a alguien, aunque en ello esté implícito que tal bosquejo de mundo es particular, único, no susceptible de consenso” (Luhmann 1994: 25). La compasión en la organización no tiene por función captar la individualidad plena del otro manifestada en su bosquejo de mundo, sino una tarea mucho más acotada y específica: operar sobre los quiebres de ese bosquejo que puedan afectar la marcha organizacional. No puede esperarse que la organización *ame* a sus miembros ni sea incondicional a ellos. La compasión no es sustituto funcional del amor. Opera más bien como una forma de inmunización ante la posibilidad de una colonización de la organización por parte del desborde de individualidad de sus miembros. Permite la comunicación organizacional del sufrimiento al interior de la estructura compasiva y, con ello, limita a la vez que pueda expandirse más allá. Absorbe la inmanejable inseguridad de una organización sobrecargada emocionalmente. Por eso, la compasión sistémica no se asienta sobre un fundamento humanista, sino sobre un principio de diferenciación: distingue entre organización e individualidad al interior de la organización.

Tercera contribución. Acoplamientos estructurales y motivación

La distinción entre organización e individualidad al interior de la organización implica: a) que la comunicación sufrimiento-compasión es comunicación de la organización (no de la intimidad de las personas, de la terapia o de la confesión, por ejemplo) y, por tanto, sus miembros se inscriben en ella; b) que, siendo parte de la organización, las estrategias compasivas pueden absorber la inseguridad que introduce la comunicación del sufrimiento individual en la organización, pero no pueden (ni es su objetivo) absorber la inseguridad que el sufrimiento puede producir para cada individuo; y c) que la permanencia del sufrimiento para el individuo reintroduce continuamente inseguridad para la organización y, con ello, la necesidad de absorberla mediante mecanismos compasivos.

Paradójicamente, la compasión sistémica tiene su punto ciego en el sufrimiento interno del individuo. La distinción entre organización e individualidad permite la concentración de la operación compasiva dentro de los márgenes de la organización y sitúa el foco en la comunicación del sufrimiento (entendida en el sentido sistémico) antes que en la aflicción psíquica que el sufrimiento produce en el individuo. Para esto último se requiere de roles altamente especializados (e.g. terapeutas, tratamiento psiquiátrico, medicación) que quedan fuera del alcance de la mayoría de las organizaciones, salvo de las dedicadas a ello (organizaciones de salud mental, por ejemplo); o se requiere de la intervención en ámbitos radicalmente privados (familia, relaciones íntimas, creencias religiosas) para los cuales la organización no está ni profesional, ni legal, ni moralmente facultada.

Mediante la formación de *acoplamientos estructurales*, sin embargo, la organización puede especificar cierto tipo de relaciones con su medio y crear internamente condiciones necesarias para su monitoreo, así como sus propios mecanismos de motivación de la compasión (Baecker 2006). La idea de acoplamiento estructural indica que: “El sistema solo puede compensar el desconocimiento del entorno con excedentes internos de posibilidades, es decir, solo puede compensar la indeterminación con el *matching* de hallarse él mismo indeterminado” (Luhmann 2007: 74). Para el caso de la compasión sistémica esto quiere decir que la organización tiene que permanecer abierta a la comunicación de distintos tipos de sufrimiento y tiene que comunicar esa apertura entre los miembros de la organización. La motivación interna por la compasión tiene que quedar indeterminada. No puede circunscribirse a una razón, por ‘buena’ que ella sea. Lo que se espera de un acoplamiento estructural es que en el ámbito de problemas respectivo (relación sufrimiento-compasión), las estructuras organizacionales de expectativas (compasión sistémica) puedan moverse al ritmo del entorno (variedad de sufrimiento individual). Dicho en otros términos, la inestabilidad de los individuos (indeterminación de los motivos de sufrimiento) es compensada con la inestabilidad de las expectativas compasivas en la organización (indeterminación de las motivaciones de compasión). Por medio de ese *matching de complejidades* del acoplamiento estructural, la compasión sistémica puede generar dispositivos para atender

indirectamente su punto ciego: el sufrimiento interno del individuo, al menos en las consecuencias potenciales que este puede tener para la comunicación del sufrimiento en la organización. Puede promover la participación del entorno familiar en actividades específicas o, mediante vínculos con organizaciones particulares, ofrecer alternativas de tratamiento especializado ante situaciones de sufrimiento personal.

Lo fundamental, sin embargo, está en el acoplamiento con motivaciones internas de la organización. La primera de ellas es la motivación de los propios miembros tomados aisladamente. En esta modalidad no se ha formado aún una estructura de expectativas a la que los participantes puedan referir para orientar su comunicación de la compasión. Por ello, si se confía demasiado en la motivación individual –como más arriba lo hemos mencionado– la compasión se vuelve una conducta reactiva y contingente, sin mayor potencialidad para formar una compasión sistémica. La segunda es una motivación colectiva, como la descrita por Lilius et al. (2011), en la que la comunicación compasiva ya ha formado un sistema que incluso se reproduce a sí mismo por medio de la inducción de nuevos miembros en los parámetros de comunicación del grupo. En este caso, se dispone de *patterns* y *scripts* interrelacionados cuyo rendimiento es la disponibilidad de una capacidad de compasión generalizada. La tercera es una motivación estabilizada como estructura de expectativas en la organización. Para esto se puede recurrir a expectativas normativas de pretensión universal en la sociedad (derechos humanos, derechos fundamentales, principios éticos o de justicia) que promuevan, al interior de la organización, la formación de *scripts* conductuales de respuesta compasiva ante la comunicación del sufrimiento. Para ello, la idea de una ciudadanía corporativa (Thompson 2012) y la de constitucionalización social (Teubner 2012) ofrecen aproximaciones plausibles.

La combinación de estas modalidades de motivación incrementa la probabilidad de una compasión sistémica que no solo reaccione a la expresión del sufrimiento, sino que la anticipe, maneje y la logre mantener dentro de los márgenes tolerables para la propia organización. De todos modos, aún bajo la combinación de estas motivaciones y acoplamientos estructurales, dos cuestiones se deben tener en mente: a) la compasión sistémica tiene su foco en el procesamiento de la

comunicación del sufrimiento, donde efectivamente puede mostrar rendimientos positivos al interior de la organización, y b) aun cuando se pueden hacer múltiples esfuerzos organizacionales por acceder a la individualidad del sufrimiento, ella solo puede ser captada en términos de comunicación, con lo que la respuesta compasiva nunca queda asegurada desde el punto de vista individual.

4. Implicancias para la investigación y la práctica

Varias implicancias para la investigación y la práctica surgen de nuestro enfoque. Primero, asumir la relación entre sufrimiento y compasión como comunicación dentro de la organización no excluye a los individuos. Solamente indica que esa relación es un sistema (una estructura de expectativas recíprocas) al cual los individuos tienen que referir en eventos comunicativos que remitan al vínculo sufrimiento-compasión. Puesto que este sistema de comunicación es emergente, es decir, autónomo respecto de sus elementos constitutivos, comprender la relación como comunicación introduce tres prevenciones: a) se descarta la noción de que la relación sufrimiento-compasión es la transmisión de sentimientos; b) se asume que el actor compasivo tiene que saber cómo distinguir entre la información contenida en la comunicación (sufrimiento interno) y los modos de expresión de tal información (conducta de dolor); y c) se requiere que *ego* (el actor compasivo) comunique a *alter*, por medio de acciones, su comprensión de la oferta informacional de *alter* (el actor que sufre). En esta medida, la compasión sistémica no es compasión en el sentido tradicional (Lilius et al. 2008; Rynes et al. 2012); no tiene que ver primariamente con, y es mucho más que, sentimientos individuales. Ante todo, se trata de la comunicación de sentimientos. La investigación y la práctica de *management* debieran distinguir entre el sufrimiento y la compasión como sentimientos individuales internos y la comunicación del sufrimiento y la compasión como realidad organizacional emergente. Ciertamente, las expectativas compasivas difieren de una organización a otra. Sin embargo, en cada caso las expectativas proveen un marco para entender lo que la compasión significa en cada organización particular. Esto se hace particularmente relevante para la práctica de *management*, pues la compasión

individual parece ser insuficiente frente a la ubicuidad del sufrimiento en las organizaciones. Se requiere un enfoque más organizacional, como los desarrollados más actualmente por Dutton et al. (2014), Madden et al. (2012), o Simpson, Clegg y Pitsis (2014), y como el de la compasión sistémica.

Segundo, el enfoque de la compasión sistémica expande la dimensión temporal más allá del sufrimiento puntual, permitiendo con ello nuevas posibilidades de intervención antes y después del evento particular de sufrimiento (Avramchuk 2011; Simpson et al. 2013; Madden et al. 2012), o de acuerdo a Boyatzis y McKee (2005: 189), produciendo una “cultura de compasión”. En ese sentido, la estabilización de expectativas a nivel organizacional permite una operación cíclica de los procedimientos de compasión expresados en un marco temporal extendido: *precompasión* (acciones preventivas para minimizar el riesgo de sufrimiento), *compasión de ejercicio* (intervención coordinada de divisiones funcionales tales como intervención psicológica, tiempo de luto, reemplazos cuando el evento de sufrimiento irrumpe), y *poscompasión* (roles de seguimiento, procedimientos de aprendizaje, preparación organizacional para resiliencia). Como argumenta Holmer-Nadesan (1997: 493), “a través de [...] ‘modalidades iterativas’ (i.e. pasado, presente y futuro), los sistemas pueden tematizar reflexivamente el tiempo y llevar a cabo selecciones (e.g. por medio de planeación) para asegurar la convergencia de futuros presentes deseados y presentes futuros”. La investigación de *management* se ha focalizado principalmente en el momento episódico después del evento de sufrimiento (Lawrence and Maitlis, 2012; Manns y Little, 2011; Atkins y Parker, 2012; Dutton, Frost, Worline, Lilius y Kanov 2002), y aun cuando Frost (2003: 183-214) refería a la idea de prevención en una compañía compasiva, la literatura sobre compasión en organizaciones solo recientemente ha puesto atención a las acciones preventivas (McClelland 2012; McClelland y Vogus 2014). Los mecanismos y procedimientos para aprender sobre la comunicación del sufrimiento y reforzar las expectativas organizacionales compasivas se han desarrollado mucho menos (ver Madden et al. 2012 y Avramchuk 2011 como excepciones). Este es un punto de alta importancia para la práctica. Solo las organizaciones que aprenden transforman el conocimiento

implícito en prácticas operativas (Willke 2007), y son precisamente las prácticas compasivas estabilizadas las que se requieren para enfrentar la inevitabilidad del sufrimiento en las intensas organizaciones modernas.

Tercero, puesto que las organizaciones son sistemas que comunican decisiones, un tópico importante para la investigación y la práctica es la *atribución*, a saber, la forma en que la comunicación ordena la causalidad de las situaciones de sufrimiento dentro de las organizaciones (Luhmann 2000). Hay una diferencia significativa si el sufrimiento es atribuido a la ‘mala suerte’ (atribución indeterminada al entorno), a la ‘negligencia de algún empleado’ (atribución a la acción de otro), a un ‘directivo insensible’ (atribución a la acción de otro en una posición estructural), o a ‘procedimientos inseguros’ (atribución a estructuras organizacionales). Distintas atribuciones provocan distintas decisiones con respecto a las respuestas compasivas y, consecuentemente, movilizan distintas prácticas y distribuyen los recursos de manera diferente. De este modo, atribuciones erróneas o unilaterales conducen a malas decisiones y a prácticas inefectivas en el enfrentamiento del sufrimiento. Por tanto, para la investigación en este tema es crucial entender e incluso modelar la dinámica de atribuciones que se produce en los eventos de sufrimiento. Una correlación sistemática entre eventos de sufrimiento y fuentes de dolor declaradas por las personas, por una parte, y las atribuciones comunicativas, por otra, pueden revelar la distancias entre los tipos de sufrimiento en distintas organizaciones y sugerir una adecuada distribución de recursos para enfrentarlos, contribuyendo así a una adaptación más eficiente y robusta de las prácticas organizacionales a las situaciones de sufrimiento-compasión.

5. Conclusión

Desde el cambio de siglo, la relación sufrimiento-compasión al interior de la organización ha adquirido creciente interés en la literatura de *management*. Las formas de abordar el problema se han caracterizado por poner el foco en las relaciones interpersonales, por considerar la compasión como una reacción posterior al sufrimiento y por

advertir una cierta fatalidad en el entorno capitalista que promovería una racionalidad de fines que haría altamente improbable la emergencia de formas compasivas en la organización. Estas características son evaluadas en este artículo como obstáculos para una comprensión sistémica del problema.

Mediante la categoría de compasión sistémica, inspirada en la sociología de sistemas sociales autorreferenciales de Niklas Luhmann, este artículo ha buscado complementar la aproximación que las teorías de *management* han desarrollado para abordar la relación sufrimiento-compasión. Las características centrales de esta compasión sistémica son las siguientes.

Primero, la relación sufrimiento-compasión forma un sistema de comunicación que puede adquirir autonomía al interior de la organización. Esto supone la formación de una estructura de expectativas recíprocas en la que *alter* puede incorporar la comunicación del sufrimiento y esperar aceptación, y en la que *ego* puede formular su predisposición a la compasión incluso ante la ausencia de sufrimiento. Segundo, la formación de una estructura de expectativas de sufrimiento-compasión elimina el carácter reactivo de la compasión propio de la perspectiva centrada en la manifestación individual del sufrimiento. Tercero, la institucionalización de estas expectativas es el camino más apropiado para no hacer depender la compasión de la aleatoriedad de la voluntad individual. Códigos de conducta, responsabilidad social, ciudadanía corporativa o constitucionalización social son mecanismos apropiados para probabilizar la compasión sistémica. Cuarto, en tanto formación de expectativas, la compasión en la organización es un proceso incremental de ajuste entre la comunicación del sufrimiento de *alter* y la comprensión de *ego*. Puesto que no puede existir unidad emocional entre los individuos, la comprensión comunicativa del sufrimiento es siempre incompleta para la interioridad psíquica del sujeto. Quinto, la incompletitud de la comprensión comunicativa del sufrimiento del otro es una fuente permanente de inseguridad para la organización; esta no puede permitir una sobre-emocionalización de sus procesos. Por ello, la compasión se especializa en absorber la inseguridad que la comunicación del sufrimiento, en tanto expresión de individualidad, provoca al interior de la organización. Sexto,

la compasión sistémica se enfoca, por tanto, en la comunicación del sufrimiento y lo procesa en ese marco comunicacional. Para motivarla se puede recurrir a rasgos de los miembros tomados aisladamente, a sus relaciones colectivas o a normas de pretensión universal que promueven fundamentos para la comunicación compasiva. No obstante, para atender a la interioridad psíquica del sufrimiento se requiere de acoplamientos estructurales con unidades especializadas en el entorno de la organización.

En una sociedad moderna, globalizada, con diversas organizaciones y sistemas sociales, los individuos pueden cumplir múltiples roles. Se transita entre ellos cotidianamente: como cliente de un servicio, profesional de una empresa, estudiante de una institución de enseñanza, miembro de una institución religiosa. En todos esos casos la unidad psíquica del individuo se mantiene; solo su identidad social admite variaciones de acuerdo al tipo de comunicación en el que en cada caso se esté involucrado. En consecuencia, el estrés, la sobrecarga, el sufrimiento que en cada una de esas situaciones el individuo pueda manifestar es siempre diferente para el espacio social en el que se esté participando. Por esta simple razón ninguna organización puede intentar captar con estrategias compasivas la interioridad psíquica del sufrimiento de sus miembros. No obstante, sí puede y probablemente debe –por motivaciones técnicas, como la mantención de la productividad o la competitividad, o ético-normativas, como la preocupación por sus miembros– procesar la comunicación del sufrimiento que en la organización particular tiene lugar bajo la forma de estructuras de expectativas compasivas.

Observar este problema desde el marco de una compasión sistémica permite introducir esta diferencia entre sufrimiento individual y comunicación del sufrimiento, y probablemente contribuye también a limitar la pretensión de una organización total en la que la interioridad psíquica de sus miembros tenga que ser también incluida.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkins, P. y Parker, S. 2012. Understanding Individual Compassion in Organizations: The Role of Appraisals and Psychological Flexibility. *Academy of Management Review* 37(4), 524-46.

- Avramchuk, A. 2011. *The Healthcare Executives' Construal of Compassion at Work: A Qualitative Induction*. Tesis PhD, Fielding Graduate University.
- Avramchuk, A., Manning, M. y Carpino, R. 2013. Compassion for a Change: A Review of Research and Theory. *Research in Organizational Change and Development* 21, 201-32.
- Baecker, D. 2006. The Form of the Firm. *Organization* 13(1), 109-42.
- Boyatzis, R. y McKee, A. 2005. *Resonant Leadership: Renewing Yourself and Connecting with Others Through Mindfulness, Hope and Compassion*. Boston: Harvard Business School Press.
- Boyatzis, R., Smith, M. y Blaize, N. 2006. Developing Sustainable Leaders Through Coaching and Compassion. *Academy of Management Learning & Education* 5(1), 8-24.
- Carr, B. 1999. Pity and Compassion as Social Virtue. *Philosophy* 74(289), 411-29.
- Cavanagh, M. 1995. Rediscovering Compassion. *Journal of Religion and Health* 34(4), 317-27.
- Clark, C. 1997. *Misery and Company: Sympathy in Everyday Life*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Crouch, C. 2004. *Post-democracy*. Cambridge: Polity Press.
- Crouch, C. 2006. Neo-corporatism and Democracy (46-70). En Crouch, C. y Streeck, W. (eds.), *The Diversity of Democracy: Corporatism, Social Order and political Conflict*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Delbecq, A. 2010. Organizational Compassion: A Litmus Test for a Spiritually Centered University Culture. *Journal of Management, Spirituality and Religion* 7(3), 241-49.
- Dutton, J., Frost, P., Worline, M., Lilius, J. y Kanov, M. 2002. Leading in Times of Trauma. *Harvard Business Review* 80(1), 54-61.
- Dutton, J., Workman, K. y Hardin, A. 2014. Compassion at Work. *Annual Review of Organizational Psychology* 1, 277-304.
- Dutton, J., Worline, M., Frost, P. y Lilius, J. 2006. Explaining Compassion Organizing. *Administrative Science Quarterly* 51(1), 59-96.
- Fleming, P., Roberts, J. y Garsten, C. 2013. In Search of Corporate Social Responsibility: Introduction to Special Issue. *Organization* 20(3), 337-48.
- Frost, P. 1999. Why Compassion Counts. *Journal of Management Inquiry* 8, 127-33.
- Frost, P., Dutton, J., Worline, M. y Wilson, A. 2000. Narratives of compassion in organizations (25-45). En Fineman, S. (ed.), *Emotion in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Frost, P. 2003. *Toxic Emotions at Work: How Compassionate Managers Handle Pain and Conflict*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Frost, P. y Robinson, S. 1999. The Toxic Handler: Organizational Hero and Casualty. *Harvard Business Review* 76, 96-106.
- Gadamer, H. 1975. *Truth and Method*. London: Sheed and Ward.
- George, J. 2014. Compassion and Capitalism: Implications for Organizational Studies. *Journal of Management* 40(1), 5-15.
- Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Hazen, M. 2008. Grief and the Workplace. *Academy of Management Perspectives* 22(3), 78-86.
- Holmer-Nadesan, M. 1997. Essai: Dislocating (instrumental) Organizational Time. *Organization Studies* 18(3), 481-510.
- Kalleberg, A. 2009. Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition. *American Sociological Review* 74(1), 1-22.

- Kallinikos, J. 2003. Work, Human Agency and Organizational Forms: An Anatomy of Fragmentation. *Organization Studies* 24(4), 595-618.
- Kanov, J., Maitlis, S., Worline, M., Dutton, J., Frost, P. y Lilius, J. 2004. Compassion in organizational life. *American Behavioral Scientist* 47, 808-27.
- Kjaer, P. 2014. *Constitutionalism in the Global Realm: A Sociological Approach*. London: Routledge.
- Lawrence, T. y Maitlis, S. 2012. Care and possibility: Enacting an Ethic of Care Through Narrative Practice. *Academy of Management Review* 37(3), 641-63.
- Lilius, J., Kanov, J., Dutton, J., Worline, M. y Maitlis, S. 2012. Compassion Revealed: What We Know About Compassion at Work (and Where We Need to Know More) (273-87). En Cameron, K. y Spreitzer, G. (eds.), *Oxford Handbook of Positive Organization Scholarship*. New York: Oxford University Press.
- Lilius, J., Worline, M., Dutton, J., Kanov, J. y Maitlis, S. 2011. Understanding compassion capability. *Human Relations* 64(7), 873-99.
- Lilius, J., Worline, M., Maitlis, S., Kanov, J., Dutton, J. y Frost, P. 2008. The Contours and Consequences of Compassion at Work. *Journal of Organizational Behavior* 29, 193-218.
- Luhmann, N. 1994. *Liebe als Passion*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 1995. *Social Systems*. Stanford: Stanford University Press.
- Luhmann, N. 1999. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 2000. *Organisation und Entscheidung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N. 2002. *Introducción a la teoría de sistemas*. México: Universidad Iberoamericana.
- Luhmann, N. 2006. System as Difference. *Organization* 13, 37-57.
- Luhmann, N. 2007. *La sociedad de la sociedad*. México: Herder.
- Luhmann, N. 2008. *Liebe. Eine Übung*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N. 2016. *Der neue Chef*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Madden, L., Duchon, D., Madden, T. y Plowman, D. 2012. Emergent Organizational Capacity for Compassion. *Academy of Management Review* 37(4), 689-708.
- Manns, M. y Little, S. 2011. Grief and Compassion in the Workplace. *Journal of Behavioral Studies in Business* 4, 1-13.
- Marens, R. 2010. Destroying the Village to Save it: Corporate Social Responsibility, Labour Relations, and the Rise and Fall of American Hegemony. *Organization* 17(6), 743-66.
- Mascareño, A., Goles, E. y Ruz, G. 2016. Crisis in Complex Social Systems. A Social Theory View Illustrated with the Chilean Case. *Complexity* 21(2), 13-23.
- McBarnet, D. y Schmidt, P. 2007. Corporate Accountability through Creative Enforcement: Human Rights, the Alien Tort Claims Act and the Limits of Legal Impunity (184-76). En McBarnet, D., Voiculescu, A. y Campbell, T. (eds.), *The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McClelland, L. 2012. *From Compassion to Satisfaction: Examining the Relationship Between Routines that Facilitate Compassion and Quality of Service*. Tesis PhD, Emory University.
- McClelland, L. y Vogus, T. 2014. Compassion Practices and HCAHPS: Does Rewarding and Supporting Workplace Compassion Influence Patient Perceptions? *Health Services Research* 49(5), 1670-83.

- Mead, G. 1932. *The Philosophy of the Present*. London: The Open Court Company Publishers.
- Miller, G. 2009. A Quest for Compassion. *Science* 324(5926), 458-59.
- Miller, K. 2007. Compassionate Communication in the Workplace: Exploring Processes of Noticing, Connecting, and Responding. *Journal of Applied Communication Research* 35(3), 223-45.
- Molinsky, A., Grant, A. y Margolis, J. 2012. The Bedside Manner of Homo Economicus: How and Why Priming an Economic Schema Reduces Compassion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 119(1), 27-37.
- Neesham, C., Härtel, C., Coghill, K. y Sarros, J. 2010. Profit-making vs Human Value: Philosophy's Contribution. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal* 29(6), 593-608.
- Nussbaum, M. 1996. Compassion: The Basic Social Emotion. *Social Philosophy and Policy* 13(1), 27-58.
- Parsons, T. 1979. *Action Theory and the Human Condition*. New York: Free Press.
- Rynes, S., Bartunek, J., Dutton, J. y Margolis, J. 2012. Care and Compassion Through an Organizational Lens: Opening Up New Possibilities. *Academy of Management Review* 37, 503-23.
- Schoeneborn, D. 2011. Organization as Communication: A Luhmannian Perspective. *Management Communication Quarterly* 25(4), 663-89.
- Schutz, A. 1967. *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Schwab, K. 2008. Global Corporate Citizenship: Working with Governments and Civil Society. *Foreign Affairs* 87(1), 107-118.
- Seidl, D. y Becker, K. 2006. Organizations as Distinction Generating and Processing Systems: Niklas Luhmann's Contribution to Organization Studies. *Organization* 13(1), 9-35.
- Simpson, A., Clegg, S. y Pina e Cunha, M. 2013. Expressing Compassion in the Face of Crisis: Organizational Practices in the Aftermath of the Brisbane Floods of 2011. *Journal of Contingencies and Crisis Management* 21(2), 115-24.
- Simpson, A., Clegg, S. y Pitsis, T. 2014. I Used to Care but Things Have Changed: A Genealogy of Compassion in Organizational Theory. *Journal of Management Inquiry*, 23(4), 347-359.
- Simpson, A., Pina e Cunha, M. y Rego, A. 2014. Compassion in the Context of Capitalistic Organizations: Evidence from the 2011 Brisbane Floods. *Journal of Business Ethics*: 1-21.
- Snow, N. 1991. Compassion. *American Philosophical Quarterly* 28(3), 195-205.
- Spencer-Brown, G. 1979. *Laws of Form*. New York: E.P. Dutton.
- Stellar, J., Manzo, V., Kraus, M. y Keltner, D. 2012. Class and Compassion: Socioeconomic Factors Predict Responses to Suffering. *Emotion* 12(3), 449-59.
- Teubner, G. 2011. A Constitutional Moment? The Logics of 'Hit the Bottom' (4-42). En Kjaer, P., Teubner, G. y Febraro, A. (eds.), *The Financial Crisis in Constitutional Perspective: The Dark Side of Functional Differentiation*. Oxford: Hart Publishing.
- Teubner, G. 2012. *Constitutional Fragments*. Oxford: Oxford University Press.
- Thompson, G. 2012. *The Constitutionalization of the Global Corporate Sphere*. Oxford: Oxford University Press.

- Tsui, A. 2013. On Compassionate Scholarship: Why Should we Care? *Academy of Management Review* 38(2), 167-81.
- van Kleef, G., Oveis, C., van der Löwe, I., Luokogan, A., Goetz, J. y Keltner, D. 2008. Power, Distress, and Compassion Turning a Blind Eye to the Suffering of Others. *Psychological Science* 19(12), 1315-22.
- Weber, M. 1978. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- Weber, M. 1992. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Routledge.
- Willke, H. 2007. *Smart Governance*. Frankfurt: Campus Verlag.

Feminismo e Islam: Una perspectiva reflexiva decolonial en torno al controversial uso del velo en mujeres musulmanas

Andrea C. Silva*

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar el uso del velo por parte de mujeres musulmanas desde una perspectiva que abra posibilidades para conocer sus reflexiones, sentimientos y vivencias. Estas mujeres, así como todo actor social, son evaluadoras reflexivas de sus contextos, recursos y posibilidades de decisión. No actúan ni reflexionan como un todo homogéneo. Como se argumenta en este artículo, el enfoque más adecuado para comprender el uso del velo en toda su complejidad es desde el feminismo decolonial con contribuciones de la sociología reflexiva. Un análisis con estas características reconoce la importancia del contexto en que se estudia el fenómeno, el rol del investigador y el poder social que estas mujeres ejercen a través de su capacidad reflexiva, que se concreta en una acción (usar o no el velo). A esta conclusión se llega luego de un análisis de las ciencias sociales reflexivas y sus implicancias, de una revisión de los enfoques que han intentado comprender el uso del velo islámico –el culturalista, el histórico-identitario y distintas versiones del feminismo– y de un análisis de las perspectivas feministas occidentales y decoloniales.

PALABRAS CLAVE: mujeres musulmanas, velo islámico, reflexividad, feminismo, decolonialidad

Feminism and the Islam. A Reflexive Decolonial Perspective on the Controversial use of the Veil by Muslim Women

ABSTRACT

The aim of this article is to analyze the use of the veil by Muslim women from a perspective that opens possibilities to know their reflections, feelings and experiences. These women are, as well as every social actor, reflexive evaluators of their contexts, resources and possibilities of decisions. They do not act or reflect as a homogenous totality. This paper argues that the most accurate approach in order to understand the use of the veil in all its complexity is the decolonial feminist perspective with contributions of the reflexive sociology. This approach acknowledges the importance of the context of study, the role of the researcher, and the social power that these women perform through their reflexive ability, which materializes into action (to use the veil or not). This conclusion emerges from an analysis on reflexive social sciences and its consequences, a revision of the approaches aiming to understand the use of the Islamic veil –i.e. the culturalist, the identity-historical and different versions of feminism–, and the analysis on the western and decolonial feminist perspectives.

KEYWORDS: Muslim women, Islamic veil, reflexivity, feminism, decoloniality

* PhD en Sociología de la Universidad Humboldt, Berlín, Alemania.

✉ a.silva.tapia@gmail.com

Recibido marzo 2016 / Aceptado septiembre 2016

Disponible en: www.economiaypolitica.cl

Según un estudio de Pew Research Center (2015), la cantidad de musulmanes en el mundo alcanza los 1.600 millones de personas. Esto es un 23% de la población mundial (de un total de 6.900 millones de personas). Es decir, una quinta parte del mundo profesa la religión musulmana. La mayoría de ellos se concentra en Medio Oriente y el Norte de África, aunque también hay gran cantidad de población musulmana en otros países asiáticos, como Pakistán, Bangladesh, Indonesia y Malasia; además de la población musulmana que vive en otros lugares del mundo, principalmente debido a la migración. En países como Arabia Saudita, Irán y Yemen, el uso del velo es obligatorio, al menos cuando las mujeres salen de sus hogares, e incluso lo es para turistas. Mientras tanto, en países como Túnez, Marruecos, Turquía, Pakistán, Bangladesh, Indonesia y Malasia, entre otros, su uso es opcional, aun cuando puede implicar discriminación si la mujer no lo utiliza. En países europeos, en tanto, el uso del velo puede suponer una discriminación en sentido inverso, pues anuncia inequívocamente que la mujer es musulmana en un contexto de islamofobia creciente.

El análisis del uso del velo se ha tornado controversial, ya que se asume que es una expresión de la dominación de la mujer; sin embargo, no se observa la multiplicidad de contextos donde esto ocurre, ni se analiza u oye la posición o la reflexión que las propias mujeres tienen al respecto. El análisis del uso del velo es importante, pues condensa la discusión acerca del trato a la mujer en el supuestamente monolítico mundo islámico. En vez de centrar la discusión en otras formas de discriminación a la mujer, como la existencia de leyes patriarcales que existen en ciertos países, la expresión estética-individual del uso del velo parece obsesionar a Occidente y crea enemigos entre liberales progresistas y conservadores. Tanto enfoques etnocentristas como culturalistas intentan comprender este fenómeno, pero pocos conducen su atención hacia las condiciones reflexivas del uso del velo y a su posición en relaciones coloniales de poder. La perspectiva feminista decolonial apunta, en algún sentido, hacia este tipo de análisis, aunque con ciertas falencias en su concepto de reflexividad. Este enfoque puede ser complementado con un estudio del 'giro reflexivo' en las ciencias sociales.

El giro reflexivo centra su análisis en el individuo como un ser pensante y reflexivo, que posee margen de acción dentro de las

estructuras sociales. Por tanto, se transforma en un marco de análisis importante para comprender los procesos reflexivos de mujeres que utilizan el velo islámico. Las diversas perspectivas del giro reflexivo en ciencias sociales (Bourdieu y Wacquant 2005; Beck, Giddens y Lash 1997; Clifford 1992; Archer 2007) conciben al individuo como un ser activo y, de ese modo, indagan en su capacidad o potencialidad de acción, más que en su estructuración. Todos estos autores lidian de distintas maneras con las estructuras sociales y con la relación entre éstas y el actor social, ya se trate de individuos, grupos de individuos o instituciones.

La pretensión de este artículo es mostrar los argumentos principales de las perspectivas actualmente existentes en torno al uso del velo en mujeres musulmanas (la perspectiva culturalista, la histórico-identitaria y las distintas versiones del feminismo), como también realizar una crítica de ellas desde una perspectiva reflexiva y proponer una alternativa feminista decolonial para evaluar el tema del velo. Para desarrollar esta posición, comienzo por describir los principales elementos del giro reflexivo en ciencias sociales (1). Luego, analizo los principales enfoques en torno al uso del velo islámico. Hago esto con la perspectiva culturalista y la histórico-identitaria (2) y continúo con las principales versiones de la postura feminista (3). Posteriormente, discuto el uso del velo desde una visión reflexiva y feminista decolonial (4). Finalmente, desarrollo algunas conclusiones (5).

1. El giro reflexivo en ciencias sociales

El giro reflexivo en ciencias sociales pone como centro de análisis al individuo como un ser activo, indagando en su capacidad o potencialidad de acción (Bourdieu y Wacquant 1992; Giddens, Beck y Lash 1997; Clifford 1992; Archer 2007). Los autores del giro reflexivo se pueden dividir analíticamente en dos grupos. Por un lado, se encuentran Archer (2007; 2010) y Beck, Giddens y Lash (1994), quienes abordan la reflexividad de los actores como observadores, es decir, situándose 'fuera' del análisis. Por otro lado, se encuentran Bourdieu y Wacquant (2005) y Clifford (1992; 1984), quienes centran su análisis de la reflexividad en la dinámica entre investigador y objeto (sujeto) investigado.

1.1 Observando la reflexividad de los sujetos: Archer y Beck, Giddens, Lash

Las ideas acerca de la reflexividad, revisadas en Archer (2007; 2010) y Beck, Giddens y Lash (1997), abordan esta temática analizando a los actores sociales desde afuera. Sus planteamientos acerca de la reflexividad en la sociedad actual no tematizan la posición de ellos mismos como investigadores-actores, pero ganan en profundidad al analizar lo que sucede con la reflexividad de los individuos.

Archer lleva a cabo el análisis más profundo sobre la materia, adentrándose en la subjetividad de los actores y en los procesos dialógicos que éstos realizan,¹ –algo que ha sido ignorado en gran parte de los análisis de la acción social–. Archer (2007; 2010) se centra en el proceso mismo de la reflexividad y sus consecuencias para la acción. La autora analiza cómo los individuos activan sus recursos sociales, evalúan sus condiciones estructurales, reflexionan a través de un diálogo interno y, luego, actúan. A esto le denomina “poderes personales” (Archer 2007).

Para incorporar el poder personal en la conceptualización de los condicionamientos sociales, Archer (2007) argumenta que hay que considerar tres puntos. En primer lugar, los recursos sociales o, más exactamente, la manera de poner estos recursos en práctica depende de la existencia de un proyecto. Un proyecto es un curso de acción en el que un ser humano está intencionalmente comprometido. De esa manera, los proyectos, que son subjetivamente activados por las personas, son necesarios para la activación de los recursos sociales, ya que únicamente de esta forma se transforman en poderes sociales. En segundo lugar, sólo si hay una relación de congruencia o incongruencia entre los recursos sociales y el proyecto de una persona, ella activará este recurso social. Cuando hay congruencia, nos encontramos frente a una oportunidad, mientras que si hay una incongruencia nos encontramos frente a una restricción estructural. Ambas posibilidades son experimentadas y concientizadas por el individuo. El tercer punto a considerar es que las personas deben reaccionar a estas influencias utilizando sus propios poderes personales para deliberar

¹ Estos procesos de conversación interna no serán abordados en este artículo, pues implica un análisis más exhaustivo de la subjetividad que resulta más pertinente al analizar material empírico.

reflexivamente acerca de cómo actuar bajo determinadas situaciones, esto es, pueden anticiparse a ellas. Así, la eficacia de cualquier recurso social está al servicio de la actividad reflexiva del sujeto, que es lo que precede a la acción.

Desde la perspectiva de Archer (2007; 2010), los individuos son ante todo evaluadores de la realidad y de los contextos en los que les toca vivir. Esta evaluación está directamente relacionada con la creación de proyectos de vida que van mucho más allá de decisiones meramente instrumentales y racionales. Para poder llevar a cabo una práctica social, el actor debe mediar entre su subjetividad y el mundo social. Esta mediación la realiza el actor reflexivamente y, para ello, debe activar tanto sus recursos subjetivos como los recursos estructurales o culturales. Estos recursos estructurales o culturales se denominan, a veces demasiado simplemente, “estructura”, es decir, todo aquello que al individuo le aparece dado. Esto incluye la cultura en la que se nace, si se es hombre o mujer, la situación socioeconómica y las oportunidades que se tendrán en la vida, presencia o no de padres, acceso a educación, entre otros elementos.

Para Archer (2007), estos factores estructurales pueden convertirse en obstáculos o en posibilidades que operan automáticamente tanto sobre el origen como sobre la ejecución de los proyectos de vida, a pesar de que ellos mismos también dependen en cierta medida de la acción. Así, la acción humana es ejecutada reflexivamente sobre estos factores estructurales y no está totalmente determinada por las estructuras para la realización de proyectos personales. Una práctica social considerada exitosa, en el sentido de que sea coherente con los proyectos del individuo, depende de la capacidad adaptativa de sujetos reflexivos, quienes deben tener en cuenta los poderes que conllevan estos recursos sociales y evaluarlos bajo sus propias descripciones. Estas evaluaciones de los recursos, así como la concepción y definición de los propósitos de estos proyectos tampoco están totalmente determinadas por las estructuras. De esta manera, Archer duda de todo determinismo social, así como también de una total libertad en la acción de los individuos.

Beck, Giddens y Lash (1997), por su parte, centran su análisis en la forma en la que los individuos en la sociedad actual o pos-tradicional poseen mayor margen de acción. Para ellos, los individuos se han

visto forzados a incrementar su reflexividad, ya que en la actual sociedad globalizada, “tardía” o del “riesgo”, ha existido un distanciamiento progresivo de la tradición. Estos autores afirman que el concepto de riesgo deviene de un intento por hacer calculable lo incalculable. En la modernidad reflexiva, los individuos se han ido liberando progresivamente de la estructura –para Giddens, de la tradición–. Actualmente nos encontramos ante un período de pérdida de certezas e inseguridad. Los individuos están obligados a tomar decisiones y a negociar constantemente; por lo tanto, los agentes se ven en la necesidad de comunicar y reflexionar.

Si bien Beck, Giddens y Lash (1997) comparten este diagnóstico, también existen diferencias en los énfasis que éstos otorgan a la reflexividad. Para Beck (1992), los individuos se han vuelto los constructores de su propia vida y deben lidiar con los riesgos no previstos de la modernidad. Para Giddens (Beck et al. 1997), en particular, los individuos deben desarrollar una confianza activa, pues, al haber perdido los sistemas expertos su capacidad para defender certezas, los individuos devienen más activos en evaluar sus pautas de acción. Por otro lado, Lash (Beck et al. 1997) enfatiza la dimensión cultural o *estético-hermeneútica* de la modernidad y su reflexividad, planteando que es necesario analizar cómo los individuos actúan reflexivamente en relación al consenso de valores culturales, de categorías clasificatorias fundamentales y de la construcción social de la realidad, incluso dentro de instituciones formales. Lo que también implica asignar valor a la formación de comunidades con similitudes semánticas y a lo estético dentro de lo social.

De todos estos autores que observan la reflexividad de los sujetos, Archer (2007; 2010) lleva a cabo el análisis más profundo de la reflexividad, adentrándose en la subjetividad de los actores y en los procesos dialógicos mentales que éstos realizan, mientras que Beck et al. (1997) analizan el aumento de la reflexividad de los individuos en relación a los cambios estructurales que implica la sociedad actual.

Las ideas acerca de la reflexividad revisadas en Archer (2007; 2010) y Beck et al. (1997) abordan esta temática analizando a los actores sociales desde afuera. Sus planteamientos no tematizan la posición de ellos mismos como investigadores-actores, ni la forma en

la que los investigadores lidian con su propia reflexividad en tanto individuos y en tanto investigadores. Esta perspectiva será tratada a continuación, donde el análisis de la reflexividad también se extiende al investigador y a su relación con el sujeto estudiado.

1.2 Viviendo la reflexividad como sujetos-investigadores: Bourdieu y Clifford

Bourdieu y Wacquant (2005), Clifford (1992) y Clifford y Marcus (1986) centran su análisis de la reflexividad en la dinámica entre investigador y objeto (sujeto) investigado. Sin embargo, ellos no profundizan mayormente en el análisis del proceso subjetivo de la reflexividad de los actores, como sí lo hace Archer (2007; 2010). Bourdieu y Clifford plantean que es necesario que el investigador reconozca o reflexione sobre su propia posición social y los prejuicios asociados a ella, pues éstos influyen en la investigación de cualquier fenómeno social. El investigador también es parte del mundo social que estudia y ambos autores problematizan este hecho.

Para Bourdieu (2008), los científicos sociales, quienes son profesionales del discurso y la explicación, cuentan con una capacidad muy superior para transformar su sociología espontánea, es decir, su visión interesada del mundo social, en una sociología aparentemente científica. Bourdieu afirma que una sociología auténticamente reflexiva debe cuidarse del “etnocentrismo del científico”, que consiste en ignorar todo lo que influye en su percepción del objeto, pretendiendo ser capaz de observar a los actores situándose desde afuera. Bourdieu ha llamado a esto la “falacia académica” (Bourdieu 2008). Para este autor, el conocimiento teórico es valioso, pero se deben conocer sus límites. Por tanto, todas las explicaciones científicas deben incluir una explicación de sus limitaciones. Así, una adecuada ciencia de la sociedad debería construir teorías que expliquen por sí mismas la brecha que existe entre la teoría y la práctica.

La sociología reflexiva de Pierre Bourdieu, o la “sociología de la sociología”, como él la llama, no implica que los investigadores deban hablar de ellos o de sus sentimientos en las investigaciones. Con esto, Bourdieu se distancia de enfoques que ponen el acento en la escritura y los sentimientos del observador (Marcus, Fisher y Michael 1999;

Geertz 1992) o que consideran a la escritura poética y política como un fin en sí mismo (Clifford y Marcus 1986), pues considera que estos enfoques abren una puerta al relativismo nihilista, lo que para él es opuesto a una ciencia social realmente reflexiva.

Desde la antropología, Clifford (1992) también aboga por una mayor reflexividad por parte del investigador, que potencie una mayor presencia de vigilancia epistemológica en sus prácticas. Esto supone investigadores críticos y reflexivos, que sean capaces de comprender su lugar en el mundo académico y científico, así como social y cultural. Para Clifford (1992), cualquier punto de vista excluye otros; por lo tanto, no hay metodología que sea políticamente inocente al interpretar interculturalmente. Para él, no se puede hablar de cultura o de un lenguaje en singular. Un lenguaje, al igual que una cultura, es divergente; cuestionado y dialogado, un etnólogo e incluso muchas veces los propios nativos de una cultura conocen sólo una parte de ella. En consecuencia, desde esta perspectiva, se duda de una posible representación objetiva de la realidad social. Lo que desea es potenciar una mayor reflexividad sobre el trabajo de campo realizado por el antropólogo y su escritura. Su propósito es potenciar un tipo de escritura más honesta y plural, que ilustre las complejidades y contradicciones del etnógrafo.

Esta importancia que Clifford (1992) otorga a la reflexividad en la metodología etnográfica muestra la intención de incluir al investigador como un sujeto localizado socioculturalmente, así como de analizar también su relación con la reflexividad de los actores estudiados. De esa forma, se propone una reflexividad dialógica en torno a una relación intersubjetiva, productora de sentidos y determinante en el producto final escrito.

1.3 El uso del velo desde el giro reflexivo

Las dos grandes posiciones revisadas –los observadores de la reflexividad y quienes la vivencian en su análisis– incentivan un análisis más exhaustivo y cuidadoso al momento de emitir juicios u opiniones normativas respecto de la acción de los individuos. Esto cuenta especialmente para el caso de este análisis: el uso del velo por parte de mujeres musulmanas.

Los autores que observan la reflexividad de los individuos desde afuera otorgan herramientas para comprender el uso del velo como una acción que implica agencia por parte de las mujeres musulmanas o, al menos, invita a observar el hecho desde esta perspectiva. Esto implica dejar de ver a las mujeres que usan velo como agentes irreflexivos sin poder de decisión. Para esto, los análisis deben dejar de ser etnocéntricos y deben abrirse a la discusión de la existencia de modernidad reflexiva en otras latitudes del mundo; en cualquier caso, deben contextualizar específicamente la discusión en distintos países. Generalizar en el análisis del uso del velo sólo lleva a confusiones si no se estudia en contextos históricos específicos.

Por otra parte, los autores que invitan a reflexionar sobre el rol del investigador y sus limitaciones de comprensión al estudiar un fenómeno, como Bourdieu y Clifford, permiten situar la investigación y al investigador de forma analítica. Esto otorga claridad, pues reconoce que el objeto a estudiar o analizar es un objeto construido desde una perspectiva particular. Esto sucede en todo análisis de la realidad social, ya sea teórico o empírico. Es aquí donde planteo mi posición al momento de analizar el uso del velo por parte de mujeres musulmanas. Al analizar un fenómeno, el primer paso es situarse a uno mismo y al objeto (sujeto) de estudio en el espacio, no sólo social y cultural, sino también histórico-mundial. Al situar mi objeto-sujeto de estudio en el contexto mundial se debe distinguir entre el análisis del uso del velo en países donde éste es una obligación legal (Arabia Saudita, Irán, Yemen), los países donde no es una obligación, pero sí una tradición fuerte (Norte de África, El Magreb y algunos países asiáticos, como Bangladesh, Pakistán, Malasia e Indonesia), y países en que es una tradición practicada focalizadamente por un grupo etnitizado (inmigrantes musulmanes en Europa). Esta distinción socio-histórica es fundamental y será ampliamente desarrollada más adelante.

De esa manera, el análisis reconoce a las mujeres musulmanas que usan velo la capacidad de reflexión y el poder que ellas utilizan al activar sus recursos sociales y transformarlos en la acción de usarlo o no. Los recursos sociales que se activarán dependerán de los recursos con los que estas mujeres cuenten estructuralmente, y el hecho de que experimenten el uso del velo como restricción o como oportunidad también dependerá del contexto en el que vivan.

2. Comprendiendo el uso del velo islámico I: perspectiva culturalista e histórico-identitaria

Para comprender el uso del velo islámico es necesario situarlo en el contexto histórico del que surge. Se pueden reconocer dos perspectivas distintas al respecto. Una es la culturalista, la cual enfatiza el respeto a las tradiciones culturales sin juzgarlas etnocéntricamente. Esto deriva en una especie de sacralización de las diversas prácticas culturales, como el uso del velo, que no admite ningún tipo de crítica desde otras culturas o desde un intento por proponer mínimos universales. La segunda perspectiva la he denominado histórico-identitaria, donde agrupo a autores que consideran el uso del velo como un símbolo identitario que surge como reacción poscolonial y decolonial frente a la dominación colonial de facto, especialmente de Occidente a Oriente. He agrupado la perspectiva histórica con la identitaria, pues los análisis de construcción identitaria sólo tienen sentido dentro de un contexto histórico (Larraín 1996).

2.1 Perspectiva culturalista: el velo como un valor en sí mismo

Desde una mirada culturalista existe una tendencia a defender el uso del velo. Así, se hace un llamado a respetar la diversidad cultural de un modo acrítico. El uso del velo se considera como parte de una cultura particular (la musulmana) y, en consecuencia, posee un valor en sí mismo. Como plantean Si Diop y Magaña Sánchez:

El velo es una antigua manifestación cultural que forma parte del modo de ser de algunos grupos musulmanes y que, por lo tanto, no se cuestiona, como en México no se cuestiona el uso de zapatos de tacón alto (Si Diop y Magaña Sánchez, 1999:271).

En el caso de algunos estudios antropológicos de Oriente, realizados durante las décadas de 1960 y 1970, fue muy común idealizar y describir románticamente esta región, como reacción al eurocentrismo (Said 2003). Dicha reacción realzó los aspectos positivos de las culturas orientales, ya sea idealizándolas o describiéndolas desde una visión acrítica, debido al miedo a caer en el etnocentrismo occidental. Sin embargo, esta perspectiva es también etnocéntrica, pues silencia a los actores de la propia cultura y no les brinda la oportunidad de

autodescribirse. Este fenómeno fue descrito y denominado “subalternidad” por Gayatri Chakravorty Spivak (1988) en su análisis de la dominación colonial y poscolonial en India. El concepto es parte fundamental del análisis poscolonial actual (Chakravorty 2000; Gutiérrez, Boatcă y Costa 2010; Grosfoguel 2006), que critica la posición de superioridad que adoptan los análisis desde Europa (y otros países imperiales, como Estados Unidos) respecto de los países anteriormente colonizados. En esos análisis no se otorga voz a los sujetos coloniales estudiados, quienes son interpretados desde una perspectiva eurocéntrica, ya sea describiéndolos como bárbaros o como *otros* misteriosos e incomprensibles, cuya cultura se debe simplemente respetar y aceptar sin crítica.

Según este punto de vista, los subalternos –entre ellos, especialmente las mujeres– son silenciados en nombre de una sacralización de la cultura. Se intenta comprender ciertas prácticas culturales, como el *sati* en India² o el uso del velo en países musulmanes, desde una perspectiva única y homogénea. Así, se describen expresiones hegemónicas específicas de esa cultura como características generales, homogéneas y neutrales, que deben ser respetadas.

Estos análisis, que intentan superar el etnocentrismo, finalmente lo reproducen de otro modo. No oyen ni analizan lo que la multiplicidad de perspectivas pertenecientes a esta otra cultura entiende, simboliza y reflexiona frente al uso del velo. Tampoco se detienen a estudiar las distintas perspectivas, reflexiones, sentimientos y vivencias que poseen las propias mujeres que utilizan el velo. Ellas son sujetos reflexivos y evaluadoras de sus contextos, recursos y posibilidades de decisión. No actúan ni reflexionan como un todo homogéneo, aunque tengan la común característica de usar velo. Incluso el tipo de velo y la concepción del Islam es distinta y depende también de la región que habitan.

A pesar de esto, la perspectiva culturalista motiva a la empatía y despierta la curiosidad por conocer lo que no entendemos, sin juzgarlo a priori (Spivak 1988), manteniendo una vigilancia epistemológica al momento de enfrentar el estudio de algo desconocido. Esta vigilancia

² *Sati* es un acto común en la India hinduista, donde la mujer se lanza junto a su marido muerto cuando éste está siendo quemado. Es una práctica muy controversial, que fue prohibida durante la ocupación británica en India.

epistemológica significa ser consciente de los propios prejuicios e implica un cuestionamiento constante a las propias creencias. El problema es que esta perspectiva cae finalmente en un relativismo cultural, al confundir apertura epistemológica con la aceptación de normas culturales hegemónicas que ocultan la multiplicidad de expresiones culturales en otras latitudes. Esto responde a un prejuicio hacia lo no occidental como un todo homogéneo, mientras lo occidental posee el privilegio de ser heterogéneo.

Este enfoque también aporta a comprender que la represión a las mujeres no se da sólo en el mundo musulmán o no occidental. La represión también ocurre, tomando otras formas, en sociedades occidentales; por ejemplo, con el uso de zapatos de tacón alto. Pierre Bourdieu (2000) analiza cómo el uso de zapatos de tacón alto y la ropa femenina limitan la movilidad de la mujer en comparación a la del hombre. Un análisis similar realizan Si Diop y Magaña Sánchez (1999), quienes consideran que el uso de zapatos de tacón alto es también una particularidad cultural, al igual que el uso del velo. Pero el uso de zapatos de tacón alto, a diferencia del uso del velo, no se cuestiona, a pesar de que ocasiona daños a la salud, como el acortamiento de los músculos de la parte posterior de las piernas, además de ocasionar muchas caídas y accidentes (Si Diop y Maganha Sánchez).

De esa forma, la perspectiva culturalista comprende el uso del velo como un valor en sí mismo. El uso del velo se sacraliza y no se admiten discusiones al respecto, lo que niega la capacidad reflexiva de las mujeres musulmanas y el poder que ellas tienen y ejercen al activar sus recursos sociales y transformarlos en una acción: usar o no el velo.

2.2 Perspectiva histórico-identitaria: la contextualización del velo

Desde este enfoque se crítica a las perspectivas que consideran a las mujeres musulmanas que usan velo como seres cultural o políticamente dominados, sin ningún nivel de agencia. Al interesarse en las motivaciones por el uso del velo, considera el entorno social de las personas en el análisis. Al igual que el enfoque reflexivo de Archer (2007; 2010), plantea que los individuos son moldeados por estructuras sociales (familia, educación y cultura), pero que también poseen capacidad de reflexión e independencia.

Al ser este un análisis histórico, esta perspectiva produce contextualizaciones y entiende que no se puede considerar el uso del velo como un fenómeno absoluto sin considerar el contexto y la enorme diferencia que implica el analizarlo en un país regido por leyes islámicas o en países seculares occidentales, como Francia, Alemania o Estados Unidos. El análisis del uso del velo, como muchos otros fenómenos, no es automáticamente transportable de un país a otro; debe ser primero contextualizado e historizado para poder ser entendido (Larraín 1996). Si el uso del velo se observa en países regidos en parte por la ley islámica (*sharía*), como Arabia Saudita, Irán o lugares ocupados por el Estado Islámico, el uso del velo no puede ser interpretado como un derecho donde su uso en espacios públicos es, en realidad, una obligación legal.

Distintos autores plantean que últimamente el uso del velo en contextos occidentales se ha transformado en una reafirmación de identidad (Llorent 2009; Moualhi 2000; Bessis y Belhassen 1994; Adlbi Sibai 2012; Mernissi 1999; 2011). Sobre todo en contextos europeos, el uso del velo se ha transformado en un símbolo de protesta para defender la propia identidad que intenta ser usurpada. Ha pasado a ser una forma de defenderse de la colonización occidental de la cultura y de los cuerpos de mujeres musulmanas. Según este enfoque, muchas mujeres utilizan el velo como una forma de diferenciarse de la mujer occidental y para demostrar orgullo de ser musulmana.

En general, el uso del velo se muestra como evidencia de la discriminación y la sumisión de musulmanas desvalidas. Es decir, al observar a las musulmanas se da por supuesto que el Islam es su enemigo, degrada su dignidad y las somete a un nivel infrahumano. Esto es vivido así por algunas mujeres, pero para muchas, como en el caso de las magrebíes, el velo nunca ha representado un obstáculo en su camino de emancipación (Mernissi 1999; Bessis y Belhassen 1994).

Cuando en Occidente se discute la discriminación que sufren mujeres musulmanas se da por sentado que la religión es el origen de estas discriminaciones, dejando de lado las causas políticas que han llevado a ciertos Estados nacionales a adoptar políticas unidas a la religión y a la herencia sociocultural patriarcal de esas sociedades (Moualhi 2000). Por ejemplo, el movimiento independentista argelino utilizó

el velo como símbolo de identidad musulmana contra el invasor; por tanto, muchas activistas argelinas lo usaban con fines políticos. En esos casos, el velo era la manifestación de un nacionalismo que rechaza la asimilación al modelo occidental, un medio para distinguirse del colonizador. El uso actual del velo por parte de algunas jóvenes europeas de origen magrebí va también en esta dirección: una reivindicación de una identidad social diferenciada. En ese sentido, el velo o *hijab* adquiere una connotación política, como la tuvo durante la lucha anticolonial. Sin embargo, es necesario reconocer también que muchas lo llevan para no ser juzgadas ni molestadas, cediendo a las presiones sociales de su entorno y, en otros casos, por imposición familiar. De cualquier modo, la decisión pasa por un proceso reflexivo, donde se sopesan las variables en un diálogo interno que poco se ha estudiado (Archer, 2007; 2010).

Los factores más importantes en la desigualdad entre mujeres y hombres, más que estar representados en el velo, están dados por factores como el estatus de las mujeres en la legislación familiar, la desigualdad de oportunidades entre sexos en los ámbitos laboral y educativo, así como la frecuente fiscalización social de casi todo cuanto hacen las mujeres en el espacio público.³ Por su parte, los estereotipos aducidos con mayor frecuencia en relación con la discriminación de las musulmanas son el velo, el sistema de herencia, la clitoridectomía y la poligamia. Es cierto que estas prácticas existen, pero no son generalizables, y mientras algunas están prescritas en el Corán, otras son costumbres preislámicas que siguen en uso en algunos países tanto de fe musulmana como de fe cristiana (Moualhi 2000).

Para muchos, el uso del velo incluso no está explícitamente enunciado en el Corán, no es algo islámico y ha sido una reinterpretación integrista (Llorent 2009; Moualhi 2000; Mernissi 2011). Aquella reinterpretación tomó fuerza debido a que los procesos modernizadores en muchos países musulmanes fueron de la mano con una fuerte occidentalización, como en el caso de Turquía (Kinross 2001). Esto

³ En todas estas legislaciones la mujer tiene un estatus de eterna “menor”. Para casarse necesita un tutor (siempre varón) y para divorciarse necesita pruebas muy concretas y difíciles de aportar. Si obtiene una sentencia de divorcio vuelve a la tutela paterna, e incluso si dispone de recursos suficientes para tener una vivienda propia y sostener a sus hijos, no puede tomar sola las decisiones sobre éstos, requiriendo el consentimiento del ex-cónyuge. Véase Moulay R'chid (1991) y Benmelha (1993).

provocó la fusión de conceptos, considerándose modernización y occidentalización como sinónimos, lo que ha llevado actualmente a un resurgimiento de un nacionalismo musulmán y de los grupos llamados musulmanes integristas.

Una de las consecuencias de esta reafirmación identitaria es que el ser musulmán se ha ido fusionando simbólicamente con ser árabe, tanto por los mismos musulmanes como por el resto del mundo (Mernissi 2011). Esta confusión conceptual ha producido una etnificación de la religión, la cual impulsa su uso como símbolo identitario (Oommen 1997; Eder 2005; Silva Tapia 2016). Ello se ha visto reforzado por la fusión entre los conceptos “musulmán” y “fanatismo”. La triada musulmán-árabe-fanatismo surgió a comienzos del siglo XIX, cuando la mayoría de los países árabes y musulmanes era colonia de potencias occidentales. La principal arma ideológica para estos países árabes, debilitados por conflictos internos, era el Islam, el que proporcionaba una identidad común frente a invasores con distinta religión y cultura. Además, como sostiene Said (2003), la unión cultural e identitaria europea se ha construido sobre la base de una oposición y diferenciación respecto de Oriente. Existe una relación histórica entre el poder y la prepotencia coloniales y la producción de un imaginario de Oriente como barbarie, que legitima esa dominación evitando aludir a los intereses materiales (Fanon 1976).

Lo positivo de este enfoque histórico-identitario, desde un punto de vista reflexivo, es que da voz a las mujeres musulmanas, buscando entender sus motivaciones para usar el velo. Esta perspectiva va más allá de un plano netamente religioso, pasando a uno más identitario. No se considera el uso del velo como un valor en sí mismo, como en la perspectiva culturalista, sino que sitúa este fenómeno en el contexto histórico en el que surge y desde ahí busca comprenderlo.

3. Comprendiendo el uso del velo islámico II: perspectivas feministas

El uso del velo en mujeres musulmanas también ha sido extensamente analizado por enfoques feministas; desde enfoques feministas occidentales y laicos, hasta los llamados feminismos de tercera ola o

feminismos poscoloniales, dentro de los que puede insertarse al feminismo musulmán (Adlbi Sibai 2012).

3.1 Feminismo laico vs feminismo religioso: distinciones importantes entre los términos

En primer lugar, resulta necesario diferenciar entre un feminismo laico y un feminismo religioso. Al hablar de feminismo en general se asume que éste es laico, pues esa ha sido la forma que ha adoptado principalmente el feminismo blanco occidental (Véase Okin, 1991;1999). Pero también ha habido voces feministas dentro de diversas religiones, las que han buscado interpretar los textos por ellas mismas y mostrar que, en la esencia de la religión (en las escrituras), se pueden encontrar argumentos para la emancipación femenina. Estas feministas plantean que en la religión sí existe un potencial revolucionario. Aquel sería el caso de Fátima Mernissi en el Islam (ver Mernissi 2011) y de Letha Scanzoni y Nancy Hardesty (1992), así como de Sarah Bessey (2013) en el cristianismo.

Desde una perspectiva feminista religiosa, resulta fundamental poder develar la potencialidad del poder femenino desde dentro de la religión. Mernissi (2011) plantea que Mahoma fue un hombre feminista y muy progresista para su época, y que no fue él, sino sus seguidores, quienes comenzaron a considerar a las mujeres como inferiores. Mernissi resalta que Mahoma reconoció el enorme poder que poseen las mujeres, especialmente a través de *Fitnah* (principio de la seducción y desorden), que es visto como algo positivo,⁴ y que también les reconoció muchos derechos que en aquella época no se les otorgaba y que, ahora, en muchos países regidos bajo ley islámica tampoco se les reconoce –como, por ejemplo, el derecho a rechazar a un hombre y a querer divorciarse–. Una idea similar plantea Sarah Bessey (2013), al analizar a Jesús como un hombre feminista que también reconoció la dignidad e igualdad de las mujeres. Ambas autoras plantean que incluso desde dentro de la misma religión hay un potencial feminista que puede ser desarrollado. Cosa que comúnmente se

⁴ Debe recordarse que en el Islam la sexualidad no es considerada un pecado, sino que es una muestra en la tierra que Alá da a los seres humanos de los placeres que se encuentran en el cielo. Está claramente restringido al matrimonio, pero no está desprovisto de la carga negativa que tiene muchas veces en el cristianismo (Mernissin 2011).

ha visto como una contradicción, un oxímoron o algo absurdo, pues se entiende que el feminismo es por antonomasia laico (y epistemológicamente occidental).

De esta manera, otra distinción importante es que el feminismo laico o secular no es únicamente occidental. También hay visiones secularistas en países donde rigen leyes musulmanas, y también hay mujeres en esas latitudes que reniegan la imposición de la religión y el uso del velo. Un ejemplo de ello es la feminista argelina Marie-me-Hélie Lucas, quien es la fundadora de la organización *Secularism is a women's issue*.⁵ En una entrevista realizada por Maryam Namazie, feminista y activista iraní, Marieme-Hélie Lucas (2016) se muestra abiertamente en contra del uso del velo. Lo considera una imposición que comienza en muchos casos a muy temprana edad. Desde esa perspectiva, los padres imponen el uso del velo a sus hijas, causándoles un gran daño psicológico, pues se responsabiliza a las mujeres de la excitación masculina desde muy temprana edad, como también lo analiza Chahdortt Djavann (2004).

Uno de los problemas de la visión laica del feminismo es que, al observar fenómenos como el uso del velo, se enfatiza la dimensión de dominación u opresión, sin considerar la dimensión religiosa o identitaria de la persona como algo válido. Este análisis establece una jerarquía en la que es más importante ser secular que someterse a cualquier tipo de compromiso –generalmente visto como opresión–.⁶ Así, se considera el término “secular” como equivalente a “libertad”, y se refiere a él de una forma casi sagrada. Con esto queda en evidencia que el laicismo ve ciertas opresiones como importantes y otras no. Por ejemplo, el laicismo considera más opresivo un compromiso religioso (usar velo) que uno estético (usar zapatos de tacón alto o la obligación de depilarse). Por otra parte, ambas prácticas son convenciones sociales y compromisos estéticos que ejercen coerción sobre la mujer.

Esta crítica a la perspectiva feminista laica sólo puede entenderse si se considera el laicismo como otra creencia más, sin ponerla en el punto de observación de la verdad. El estudio de las religiones, por

⁵ Ver <http://www.siaawi.org>

⁶ La contradicción entre estos dos principios es la que se da en Europa con el uso del velo en lugares públicos, como por ejemplo en las escuelas. Ahí se contradicen el principio de libertad de expresión religiosa con el de mantener una neutralidad secular en establecimientos públicos.

ejemplo, abre esta posibilidad de crítica al laicismo al considerarlo un etnocentrismo y religiocentrismo. Desde el estudio de las religiones, el laicismo o secularismo también es tratado como una creencia más y no es vista como superior. Este argumento también debería ser posible de defender desde una ciencia social reflexiva.

En el Islam, la mujer es considerada como poseedora del *Fitnah* (principio de la seducción y desorden), y ello que debe cubrir su cuerpo para mantener el orden social.⁷ Mientras algunas feministas laicas, como Djavann, Lucas y Namazie, consideran la represión de ese principio a través del velo como algo que debería abolirse, otras feministas musulmanas, como Mernissi (2011), consideran que este principio religioso (el *Fitnah*) es una fuente tremenda de emancipación para la mujer, pues ella es considerada como un sujeto activo sexualmente y con poder. Por lo tanto, el tema del velo es para esta autora un factor secundario dentro de muchos otros temas de desigualdad de género en el mundo musulmán. Ella considera que el tema del velo obsesiona a occidente y se ha transformado así en un fetiche (Mernissi 2011: 5-15). Sin embargo, ambas perspectivas feministas, laicas y religiosas, coinciden en que el orden social es patriarcal y que la mujer se ve gravemente perjudicada por él.

Las llamadas feministas laicas (lo que tampoco significa que todas ellas sean una entidad homogénea) consideran que los principios seculares y republicanos deben primar por sobre los de religión e identidad, mientras que las feministas musulmanas buscan mostrar que el Islam plantea en el fondo una liberación de la mujer, que ha sido mal interpretada y mal utilizada, principalmente por hombres. Por lo tanto, la mujer tiene derecho a reafirmarse y liberarse sin necesidad de dejar el Islam, si así lo desea. De esta forma, la discusión sobre el uso del velo es una consecuencia de estos principios más importantes y el estar de acuerdo o no con su uso depende de la importancia que se le otorgue a una perspectiva o a otra.

Como se puede ver, no existe un sólo tipo de feminismo, sino que diversos enfoques feministas, tanto dentro como fuera de la religión y tanto en países occidentales como fuera de ellos. Esta pluralidad de enfoques demuestra claramente que la forma en la que se experimenta

⁷ Al hombre también se le indica en el Corán que vista y actúe de forma modesta. Presumir debido a cualquier cualidad es visto como algo negativo.

la religión y la identidad es diversa, y conlleva un proceso reflexivo por parte de las mujeres. Estas mujeres son evaluadoras reflexivas de sus contextos, recursos y posibilidades de decisión y de acuerdo a esto actúan en el mundo social.

3.2 Perspectiva feminista decolonial

Cercana al enfoque histórico-identitario se encuentra la perspectiva feminista decolonial. Esta perspectiva plantea que es necesario considerar las relaciones de poder colonial para realmente entender el fenómeno del feminismo musulmán y el uso del velo. Si no se toma en cuenta el colonialismo epistémico y fáctico se seguirá entendiendo el uso del velo desde una perspectiva occidental o se seguirá viendo a las mujeres musulmanas como una masa dominada, acrítica y homogénea.

Adlbi Sibai (2012) plantea que la tradición islámica debe ser analizada desde una perspectiva decolonial que permita replantear un proyecto emancipatorio desde una cosmovisión islámica. Adlbi Sibai considera que tanto el análisis de la incompatibilidad entre feminismo e Islam –planteado por un feminismo laico y occidental– como también el de su compatibilidad –defendido por un feminismo musulmán– deben primero resolver la colonialidad intrínseca de la modernidad.

A partir de aquí la re-lectura de la tradición arabo-musulmana ha estado produciéndose continuamente desde los paradigmas *occidentocéntricos* y ello ha conducido a los resultados contraproducentes de seguir generando sistemáticamente, no sólo sujetos coloniales, sino una posición de subalternidad a los presupuestos de la modernidad occidental de la misma tradición y epistemología islámicas. (Adlbi Sibai 2012: 58)

Con esto, Adlbi Sibai intenta explicar que, sin tener en cuenta el poder intrínseco derivado de un colonialismo que aún influye en saberes y formas de producir conocimientos y discursos, no será posible analizar la pluralidad de enfoques y lo heterogéneos que son los movimientos de mujeres musulmanas. Hay una tendencia a homogeneizar el mundo musulmán, como si la forma de comprender el Islam y de ponerlo en práctica fuese única. Esto sucede también con la comprensión del feminismo musulmán, el cual también es diverso.

Sus formas de ponerlo en práctica, las maneras de concebir la resistencia y la emancipación también son muy diferentes, al igual que la forma de concebir el uso del velo:

El constructo mujer musulmana con *hiyab* es un discurso colonial polivalente. Simplifica, por un lado, la pluralidad de condiciones y realidades de las personas de confesión musulmana, a la vez que reduce la complejidad del Islam a través de la invisibilización de la infinidad de lecturas, corrientes ideológicas y variables culturales y políticas del mismo, presentándolo como un bloque homogéneo, monolítico y estático. (Adlbi Sibai 2012:60)

El feminismo decolonial surge como una crítica simultánea al feminismo occidental y a la colonialidad del poder y del saber todavía existente en el mundo actual. Surge en la década de 1980 con las críticas planteadas desde el feminismo negro, chicano, de Sudasia, y otras latitudes del mundo, y se une al resurgimiento de teorías *queers* (Gutiérrez Rodríguez 2010). La idea principal es que hay categorías de dominación que no pueden separarse, pues constituyen todas juntas experiencias inseparables de subalternidad, como son las categorías de género, raza, situación socioeconómica, a lo que se suma una categoría transversal que es la experiencia de colonialidad experimentada por la mayor parte del mundo. Grosfoguel (2004) –en una afirmación que puede sintetizar el espíritu del campo– plantea que hay una jerarquía de poder entre países y regiones en el mundo que está basada en una historia de colonización, sea ésta territorial, política o económica (Spivak 1988; Chakravorty 2000; Dabashi y Mignolo 2015).

Esta experiencia de colonialidad ha tratado de aprehenderse mediante distintos nombres: países del tercer mundo, países en vías de desarrollo, sur global. Todas formas incompletas e imprecisas, debido a lo inabarcable y complejo del problema. La colonialidad se da en distintas dimensiones en el actual sistema-mundo (Wallerstein 1991). Años atrás, esta forma colonial y jerarquizante de insertarse en la sociedad mundial era llamada imperialismo, siendo los países o regiones dominadas llamados periferia o tercer mundo. Actualmente este concepto ha dado paso al concepto de *sur global* en las ciencias sociales y al concepto de *países en vías de desarrollo* en políticas públicas (De Sousa Santos 2002).

Estas desigualdades no son sólo sociales, económicas y culturales, sino también están cargadas y entremezcladas con categorizaciones jerarquizantes basadas en género, raza y colonialidad. Es por esto que el feminismo decolonial no es sólo feminismo, sino que está unido fuertemente a una crítica a la colonialidad. Esto es lo que Ablbi Sibai (2012) considera debe resolverse en primera instancia para así iniciar una verdadera emancipación feminista decolonial.

4. Por una alternativa reflexiva de feminismo decolonial

El velo simboliza el dilema que se produce en Occidente entre libertad de expresión y resguardo del secularismo republicano; dilema encarnado una vez más en el cuerpo de las mujeres, expresión de la repetitiva lucha que se da en todas las civilizaciones por controlarlo y normarlo más específicamente que el cuerpo del hombre.

Para poder resolver este dilema, una de las primeras distinciones que se deben hacer dice relación con el contexto en el que se usa el velo por parte de mujeres musulmanas. ¿Se está analizando el uso del velo en países secularizados occidentales, donde las mujeres tienen garantizados sus derechos ante la ley, y por lo tanto se puede discutir sobre su derecho a usarlo? ¿O se está discutiendo su uso en países donde no es un derecho, sino que una obligación, pero donde también hay problemas más graves, como leyes de familia que no otorgan derecho a las mujeres, castigo a las mujeres al ser violadas, matrimonios forzados, etcétera? Si estos últimos problemas, que suceden en países regulados por leyes islámicas, nos parecen más graves, ¿por qué se enfatiza tanto la discusión del uso del velo? Estas distinciones y preguntas me parecen fundamentales para poder analizar el fenómeno, pues examinarlo en abstracto no ayuda a entenderlo cabalmente.

El uso del velo condensa mucho simbolismo (religioso, identitario, histórico, colonial); por eso resulta un tema tan polémico y, a la vez, difícil de analizar. En las discusiones acerca del uso del velo, lo que de fondo está en pugna es el lugar de la mujer en la religión musulmana. Sin embargo, la forma en que la mujer es concebida en el Islam y cuáles son las dinámicas mujer-hombre, va mucho más allá del uso del velo en sí mismo y ha sido un tema ampliamente analizado por Mernissi (2011). El análisis del papel de la religión islámica en el

mundo está plasmado por la colonialidad y no puede ser entendido si no es desde esa perspectiva a nivel macro.

El uso del velo por parte de mujeres musulmanas se ha transformado en un símbolo de pugna identitaria-religiosa. Esto queda en evidencia cuando se conciben los símbolos musulmanes como una amenaza a la cultura europea u occidental⁸ o cuando existe una tensión entre quienes defienden el derecho a la libertad religiosa y quienes piensan que toda religión es por antonomasia antilibertaria. Pero, más allá de estos debates –que he intentado mostrar y ordenar analíticamente–, resulta interesante notar que todos ellos tienen algo en común. En todas estas perspectivas diversas sobre el uso del velo el cuerpo de la mujer es concebido como un espacio de disputa, ya sea religiosa, cultural, histórico-identitaria, feminista o decolonial. Por lo tanto, el tema del velo debe ser analizado teniendo esto en consideración y, además, debe ser contextualizado en las jerarquías internacionales de poder expresadas en una colonialidad que sigue operando en el mundo. Para poder comprender las dimensiones y complejidad del uso del velo me parecen más pertinentes los enfoques que, además de ser feministas, contextualizan y consideran la historicidad del uso del velo. Es decir, el análisis más completo es, en mi perspectiva, el feminista decolonial. Sin embargo, a este enfoque le falta profundizar en el análisis de los procesos reflexivos que estas mujeres llevan a cabo.

Para ello, la perspectiva reflexiva de Archer (2007;2010), desde la cual se plantea que los individuos somos evaluadores de nuestros contextos y actuamos deliberadamente a través de nuestras decisiones, resulta central. Este proceso deliberativo reflexivo no tiene nada en común con un análisis de costo-beneficio. Es un proceso que también conlleva emocionalidad y no es sólo un mero ejercicio de razón instrumental. Para la autora, nuestras emociones se expresan a través de diálogos mentales sobre nuestras preocupaciones, algo que todos realizamos, pero sobre lo que se ha tematizado muy poco. Dichos diálogos mentales con el sí mismo, que todos realizamos al reflexionar y evaluar opciones, constituye un poder que alimenta a la acción (o a la resistencia, que también resulta en una acción o en una no-acción). En este caso resulta en la acción de usar o no el velo.

⁸ Esta retórica es especialmente usada por partidos de extrema derecha en Europa y Estados Unidos.

Beck et al. (1997) plantean que, en la actual sociedad globalizada, tardía o del riesgo, ha existido un distanciamiento progresivo de la tradición. En la modernidad reflexiva los individuos se han ido liberando progresivamente de la estructura, que en palabras de Giddens sería la tradición. Actualmente nos encontramos ante un período de pérdida de certezas e inseguridad. Los individuos están obligados a tomar decisiones y a negociar constantemente; por lo tanto, los agentes se ven en la necesidad de comunicar y reflexionar (Beck et al. 1997). Pero no se sabe con certeza cómo opera esto en sociedades que son consideradas tradicionales, pero donde también ha habido una modernización y globalización. Este es el dilema al que las ciencias sociales se ven enfrentadas al analizar la reflexividad en países como Arabia Saudita, Irán o Malasia, y particularmente la reflexividad en el uso del velo. ¿Cómo opera en estos países la reflexividad y su influencia en la acción? ¿Qué ha significado la modernidad en estos países y qué consecuencias tiene esto para la subjetividad y reflexividad?

Así como a la perspectiva feminista decolonial le hace falta un concepto más denso de reflexividad, así también a la sociología reflexiva le hace falta ser más decolonial y feminista, pues en su análisis de la sociedad del riesgo, tardía o globalizada, estas teorías analizan cómo estos cambios se manifiestan principalmente en Europa. Como plantea Chakravorty (2000), son teorías “provinciales”, que analizan a Europa en Europa y desde ahí realizan generalizaciones para el mundo entero. No es que los análisis locales sean considerados algo negativo, pero lo peligroso epistemológicamente es ocultar o no reconocer el carácter provincial que tienen.

Los estudios que provienen del giro reflexivo de las ciencias sociales resultan muy útiles para analizar la subjetividad actual de individuos, especialmente los análisis dialógicos que propone Archer (2007;2010). Sobre todo, porque ella reconoce que todo ser humano tiene capacidad reflexiva. Lamentablemente sus trabajos empíricos se han centrado sólo en Europa. Pero, al ser suficientemente abstractos, pueden ser replicados en otras regiones del mundo, y sólo entonces podría generalizarse si la evaluación de los contextos y activación de recursos que realizan los individuos opera de la misma manera. En el caso de países fuertemente regidos por leyes musulmanas, cabe preguntarse cómo son experimentados y vividos los proyectos personales

y las restricciones a ellos, y cuál es la posición del velo en este esquema. Probablemente los proyectos son reflexionados y experimentados de diferentes maneras por los distintos individuos y claramente diferenciadas por género; sin embargo, ¿hay algún factor que los haga operar de manera distinta?

Frente a estas preguntas, existen dos posibles respuestas. Por un lado, los países anteriormente colonizados, “del sur”, “en vías de desarrollo”, son considerados como menos evolucionados y más tradicionales, por lo tanto con menores espacios para la reflexividad y mayores constricciones a la libertad subjetiva, debido al mayor rol de la tradición (Luhmann 2007; Habermas 1999; Beck et al. 1997). Otra respuesta es que, en los países anteriormente colonizados, “periféricos”, se ha dado otra forma de modernización, y que la relación entre modernidad y tradición se ha configurado de manera distinta que en sociedades europeas (Eisenstadt 2000; Wagner 2013). Esta última perspectiva, que propone una configuración distinta entre modernidad y tradición, me parece más adecuada, basada también en mi experiencia como investigadora de sociedades no occidentales. Lamentablemente, esta perspectiva no está tan extendida como la primera en las ciencias sociales contemporáneas.

En el caso del concepto de reflexividad, de Bourdieu y Clifford, se plantea la necesidad de que el investigador reconozca o reflexione sobre su propia posición social y los prejuicios asociados a esto. De esa manera, estos autores invitan a reflexionar sobre el rol del investigador y sus limitaciones de comprensión al estudiar un fenómeno, situando la investigación y al investigador de forma analítica y contextual. Desde esa perspectiva se facilita la adopción de una visión feminista decolonial en el uso del velo, donde el investigador se sitúe contextualmente y reconozca su posición en la sociedad mundial y los privilegios o desventajas con los que se enfrenta a su objeto (sujeto) de estudio. Su posición en la colonialidad del mundo (país del que proviene y el valor asociado a ello), su aspecto físico (subvalorado o presencia de privilegio blanco), su género y condición social conforman una constelación que incidirá al momento de realizar la investigación y también al momento de publicar o presentar resultados. Estos aspectos se hacen muy explícitos si se trabaja desde una perspectiva feminista decolonial que además adopta la reflexividad del investigador.

Pero a esta perspectiva feminista decolonial le hace falta generar un método para analizar la reflexividad de los individuos de una manera más profunda y empírica como lo ha realizado Archer, adentrándose más meticulosamente en los procesos de diálogo interno de los individuos.

5. Conclusión

Para comprender el uso del velo islámico es necesario situarlo en el contexto histórico en el que surge y, desde ahí, comenzar a analizar sus distintas dimensiones. Al comprenderlo en el contexto histórico-político actual, este fenómeno sólo puede ser entendido desde una perspectiva feminista decolonial, que resalta su aspecto histórico-identitario. La controversia por el uso del velo se da principalmente porque es un fenómeno moderno y no un retroceso a las tradiciones o a una pre-modernidad.

La disputa con respecto al velo, que altera tanto a laicos liberales como a conservadores, se da principalmente por sacralizar el laicismo y la República. El laicismo y secularismo aceptan la presencia de la religión, pero consideran que esta debe pertenecer al ámbito privado. Frente a esto surge la pregunta de si el secularismo moderno debe seguir los mismos patrones en todas las latitudes del mundo y cuál es el rol que en este proceso modernizador y secular tuvo la colonialidad y la religión. La discusión entre religión y secularización debe seguir dándose en un contexto en que el 84% de la población mundial profesa alguna religión (PEW 2015). No puede darse por cerrada mientras los estilos de vida cobran cada vez más fuerza en los distintos ámbitos en tanto que la incertidumbre de una sociedad del riesgo hace surgir nuevos fundamentalismos (algo también propiamente moderno).

En este punto me parece necesario volver a reflexionar sobre si el laicismo y la creencia en la sacralidad de una República es también, en cierta forma, una creencia religiosa. Ha habido casos históricos en que se ha tratado de imponer repúblicas autoritariamente, como en el caso del proceso de modernización de Turquía llevado a cabo por Atatürk (Kinross 2001), donde por un tiempo se prohibió incluso el uso del velo.⁹ Esta represión de las expresiones religiosas sólo hizo resurgir

⁹ Muchos turcos consideran a Atatürk como el padre y salvador de su país, mientras otros lo consideran un "extremista secular" (Kinross, 2001).

con mayor fuerza los integrismos, y estos han ido ganando cada vez más poder. En 2016, Erdogan transforma a Turquía en un país cada vez más regido por la ley musulmana.

Una democracia debe ir actualizándose con el tiempo e ir generando un equilibrio con las creencias religiosas. En democracia, estos temas deben discutirse informadamente, y la información parte por conocer y analizar otros puntos de vista. Para conocer otros puntos de vista resulta necesaria una apertura a conocer lo nuevo.

En ciencias sociales, este es el aporte que brinda la perspectiva culturalista en el uso del velo. Esta perspectiva, a pesar de neutralizar todo juicio hacia el uso del velo, cayendo en un relativismo total, potencia la curiosidad y la crítica al etnocentrismo. Por otra parte, este enfoque también aporta a comprender que la represión a las mujeres no se da sólo en el mundo musulmán o no occidental. Esta represión también sucede, tomando otras formas, en sociedades occidentales; por ejemplo, con el uso de zapatos de tacón alto.

La perspectiva histórica-identitaria critica a las perspectivas que consideran a las mujeres musulmanas que usan velo como seres cultural o políticamente dominados, sin ningún nivel de agencia. Al interesarse en las motivaciones detrás del uso del velo, este enfoque considera el entorno social de las personas en el análisis. Esta perspectiva, al igual que el enfoque reflexivo de Archer (2007; 2010), plantea que los individuos son moldeados por estructuras sociales, pero que también poseen capacidad de reflexión e independencia. De esta manera, se entiende claramente la necesidad que existe de analizar el uso del velo en un contexto específico y de unirlo con la colonialidad del poder y la valoración de la perspectiva que las propias mujeres musulmanas tienen al respecto.

Como ya se ha mencionado, el análisis del uso del velo por parte de mujeres musulmanas no sólo debe ser decolonial y enfocado histórico-espacialmente, sino que también debe abordarse desde un enfoque feminista de corte decolonial. Desde este enfoque se plantea que debe oírse la perspectiva de las propias mujeres musulmanas que utilizan velo, para lo cual debe considerarse la colonialidad presente en la sociedad y en el saber. Así, frente al uso del velo, urge resolver, pensar y discutir la colonialidad en primera instancia, que es la que ha

situado a los sujetos árabes y musulmanes en una posición desprivilegiada en el mundo. Este desprivilegio aumenta progresivamente si además se es mujer, de escasos recursos y de piel oscura. Todas estas categorías están fuertemente unidas.

Conocer la perspectiva de estas mujeres es un desafío para las ciencias sociales. No sólo por el poder colonial operante en el conocimiento hoy en día, sino también por la dificultad de conocer los diálogos reflexivos internos de mujeres de otras culturas. Esto presenta dificultades metodológicas interculturales, al acercarnos a otras subjetividades. El análisis reflexivo que plantea Archer tiene gran potencialidad, pero debería ser aplicado empíricamente en otros contextos, contando con una vigilancia epistemológica decolonial que, a la vez, integre los planteamientos de Pierre Bourdieu, en el sentido de ser consciente de la posición del propio investigador en la jerarquía colonial. Esta conciencia de los propios privilegios o desprivilegios ayudará a tener una mayor claridad epistemológica al estudiar fenómenos sociales globales y locales.

BIBLIOGRAFÍA

- Adlbi, S. 2012. Colonialidad, feminismo e Islam. Pensamientos y prácticas de(s)/coloniales. *Viento Sur* 122. Disponible en: <http://www.rebellion.org/docs/150680.pdf> [25 de febrero 2016].
- Archer, M. 2007. *Making our Way Through the World. Human Reflexivity and Social Mobility*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Archer, M. 2010. *Conversations About Reflexivity*. New York: Routledge.
- Beck, U. 1992. *Risk Society. Towards a New Modernity*. London: Sage Publications.
- Beck, U.; Giddens, A. y Lash, S. 1997. *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid: Alianza Editorial.
- Benmelha, G. 1993. *Le droit Algerien de la Famille*. Alger: OPU.
- Bessey, S. 2013. *Jesus Feminist. An Invitation to Revisit the Bible's View of Women*. New York: Howard Books.
- Bessis, S. y Belhassen, S. 1994. *Mujeres del Magreb. Lo que está en juego*. Madrid: Horas y Horas.
- Bourdieu, P. 2000. *La dominación masculina*. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. 2008. *El sentido práctico*. Madrid: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. 2005. *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Chakrabarty, D. 2000. *Provincializing Europe. Postcolonial Thought and Historical Difference*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Clifford, J. 1992. Travelling Cultures (96-116). En Grossberg, L.; Nelson, C. y Treichler, P. (eds.), *Cultural Studies*. New York: Routledge.

- Clifford, J., Marcus, G. 1986. *Writing Culture. The Poetics and Politics of Ethnography: A School of American Research Advanced Seminar*. Berkeley: University of California Press.
- Dabashi, H. y Mignolo, W. 2015. *Can Non-Europeans Think?* London: Zed Books.
- Djavann, C. 2004. *!Abajo el velo!* Barcelona: Aleph Editores.
- Eder, K. 2005. *Collective Identities in Action. A Sociological Approach to Ethnicity*. Aldershot: Ashgate.
- Eisenstadt, S. 2000. Multiple Modernities. *Daedalus* 129(1), 1-29.
- Fanon, F. 1976. *Sociología de una revolución*. México DF: Ediciones Era.
- Geertz, C. 1992. *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa Editorial.
- Grosfoguel, R. 2004. Race and Ethnicity or Racialized Ethnicities? Identities within Global Coloniality. *Ethnicities* 4 (3), 315-336.
- Grosfoguel, R. 2006. La desconolización de la economía política y los estudios postcoloniales. *Transmodernidad, pensamiento fronterizo y colonialidad global*. *Tabula Rasa* 4, 17-48.
- Gutiérrez, E.; Boacă, M. y Costa, S. (eds.). 2010. *Decolonizing European Sociology. Transdisciplinary Approaches*. Farnham: Ashgate.
- Habermas, J. 1999. *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus.
- Kinross, P. 2001. *Ataturk: The Rebirth of a Nation*. London: Phoenix.
- Larraín, J. 1996. *Modernidad, razón e identidad en América Latina*. Santiago: Andrés Bello.
- Llorent, V. 2009. Utilización de signos religiosos en los centros escolares de Alemania y Reino Unido: El velo islámico. *Educación* 21(12), 97-121.
- Helie-Lucas, M. 2016. De velos 'islámicos' y extremas derechas. Revista electrónica sinpermiso. Disponible en: <http://www.sinpermiso.info/textos/de-velos-islamicos-y-extremas-derechas-el-significado-profundo-del-laicismo-republicano-y-el-cobarde> [16 de febrero 2016].
- Luhmann, N. 2007. *La sociedad de la sociedad*. México: Herder.
- Marcus, G. y Fischer, M. 1999. *Anthropology as Cultural Critique. An Experimental Moment in the Human Sciences*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mernissi, F. 1999. *El harén político. El profeta y las mujeres*. Madrid: Ediciones del Oriente y del Mediterráneo.
- Mernissi, F. 2011. *Beyond the Veil. Male-Female Dynamics in Muslim Society*. New York: Saqi.
- Moualhi, D. 2000. Mujeres musulmanas. Estereotipos occidentales versus realidad social. *Papers* 60, 291-304.
- Moulay, A. 1991. *La femme et la loi au Maroc*. Casablanca: Le Fennec.
- Okin, S. 1991. Sexual Difference, Feminism, and the Law. *Law & Social Inquiry* 16(3), 553-573.
- Okin, S.; Cohen, J.; Howard, M. y Nussbaum, M. 1999. *Is Multiculturalism Bad for Women?* Princeton: Princeton University Press.
- Oommen, T.K. 1997. *Citizenship, Nationality, and Ethnicity. Reconciling Competing Identities*. Cambridge, Mass.: Polity Press.
- PEW Research Center. 2015. The Future of World Religions: Population Growth Projections, 2010-2050. Why Muslism are rising fastest and unaffiliated are shrinking as a share of the worlds's population. Disponible en: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/> [20 de febrero 2016].
- Said, E. 2003. *Orientalism*. New York: Vintage Books.

- Scanzoni, L. y Hardesty, N. 1992. *All We're Meant to be. Biblical Feminism for Today*. Grand Rapids, Mich.: W.B. Eerdmans.
- Si Diop, M.; Magaña, M. 1999. *El significado del velo en el Islam. Tramas. Subjetividad y Procesos Sociales*. México DF: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Silva, A. 2016. *Illegitimate Citizenship and Inequalities: A Contemporary Critique of the Nation-State. The Case of Mapuches in Chile and Northeasterners in India*. Tesis (PhD). Universidad Humboldt.
- Sousa Santos, B. 2002. Between Prospero and Caliban. Colonialism, Postcolonialism, and Inter-identity. *Luso-Brazilian Review* 39 (2), 9-43.
- Spivak, G. 1988. Can the subaltern speak? (66-111). En Nelson, C., Grossberg, L. y Lefebvre, H. (eds.), *Marxism and the Interpretation of Culture*. Chicago: University of Illinois Press.
- Wagner, P. 2013. *Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Wallerstein, I. 1991. The Construction of Peoplehood. Racism, Nationalism, Ethnicity (71-85). En Balibar, E. y Wallerstein, I. (eds.), *Race, Nation, Class. Ambiguous Identities*. London: Verso.

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

INTRODUCCIÓN

Por favor lea estas instrucciones cuidadosamente y sígalas estrictamente para asegurarse de que la publicación de su artículo sea lo más eficiente posible. Los editores se reservan el derecho de devolver los manuscritos que no sigan estas instrucciones.

Todo el material requerido para la publicación en *Economía y Política* debe ser enviado por email a la revista *Economía y Política* (economiaypolitica@uai.cl). Los trabajos remitidos para su publicación deben ser originales, no publicados con anterioridad en algún otro idioma y no deben estar bajo revisión para publicación en alguna otra revista chilena o extranjera. Si el artículo es aceptado no puede ser posteriormente publicado en otra publicación seriada. Si los artículos incluyen figuras, tablas o materiales previamente publicados que escapen a las normas de citación científica, se deben obtener los permisos de uso de propiedad intelectual con anterioridad al envío a la revista.

INSTRUCCIONES GENERALES

Los artículos podrán tener una extensión de entre 8.000 y 12.000 palabras. Esto incluye la totalidad del artículo: título del artículo, autor/es, resumen en español e inglés, palabras clave en español e inglés, nota de autor/es, notas de agradecimiento, notas en general, cuerpo de texto y bibliografía utilizada. Los artículos deben estar claramente escritos en español o inglés, y deben ser remitidos en formato electrónico en hoja tamaño carta con márgenes de 25mm en la parte superior e inferior y 31mm en los costados, en fuente Times New Roman, cuerpo 12, espaciado 1,5, tanto en cuerpo de texto como en notas y citas.

Los autores deben enviar un único archivo con el manuscrito completo (primera página, resumen/*abstract*, palabras clave/*keywords*, texto, figuras). Esto facilita el proceso editorial y ahorra tiempo a los árbitros. Se debe aplicar esto tanto a la versión original como a cualquier reenvío posterior. Textos y figuras deben ir después de la bibliografía y ser referidos en el texto bajo la indicación: 'Insertar Figura N° / Tabla N° aquí'. Use nombres de archivo breves cuando grabe su documento para envío y evite caracteres especiales, símbolos, puntuaciones y otros que puedan interferir en la lectura del archivo.

La revista emplea sistema de referencias dentro del texto con bibliografía al final. Reduzca al máximo las notas a pie de página en su texto. En caso de ser alguna imprescindible, use el sistema automático de notas de Word, sitúe la indicación de nota después de la puntuación y emplee en ellas las mismas normas de referencia. Evite el uso de subrayados, itálicas, negritas o comillas para poner énfasis en sus frases. Itálicas sólo deben aplicarse en títulos de publicaciones o para expresiones en idiomas extranjeros; negritas sólo para títulos de secciones; comillas dobles sólo para citas textuales en el cuerpo del texto; comillas simples sólo para destacar determinados conceptos; el subrayado no se aplica en ninguna situación. No indexe ningún párrafo, salvo las citas textuales de más de 40 palabras como se indica más abajo.

Antes de enviar su artículo a revisión elimine del cuerpo del texto cualquier indicación que pueda señalar una relación a la autoría del texto, del/los autor/es. *Economía y Política* emplea el sistema de revisión anónima de pares (dos evaluadores por artículo). Cualquier referencia al/los autor/es que aparezca en el texto, será causal de eliminación del artículo del proceso de revisión. En el caso excepcional de alguna autocitación, el/los autor/es deberá/n referirse a sí mismo/s como '(Autor 1 Año)', '(Autor 2 Año)', etc., y no incluirse en la bibliografía.

PÁGINA DE INICIO

La primera página del artículo deberá contener el título del mismo y centrado bajo éste, el nombre del/los autor/es con su primer nombre y un único apellido (no se aceptarán nombres artificialmente compuestos del tipo 'Raúl Rojas-Artiagoitia' o similares). Además se deberá proveer de un *header* de menos de 40 caracteres.

Sólo se indicarán los datos de contacto del/los autor/es principal/es. Una nota a pie de página con asterisco (*) deberá indicar Centro o Departamento al que pertenece, Universidad y su email institucional. Luego de esto se pueden escribir los agradecimientos generales o financiamientos asociados a la investigación del artículo.

Bajo el/los autor/es debe incluirse un resumen en español de no más de 300 palabras. El resumen debe ser comprensible para los lectores antes de haber leído el artículo. Allí, cualquier referencia o cita debe ser evitada. Es de vital importancia que el resumen refleje el problema central y conclusiones del artículo. Puede indicar también el tipo de metodología de investigación empleada si esto viene al caso. El *abstract* en inglés debe ser una traducción del resumen en español. Se solicitan también cinco palabras clave, en español e inglés, que reflejen el contenido del artículo. Recuerde que estas palabras clave son los identificadores de su artículo; de ellas depende que éste pueda ser encontrado en los temas de investigación afines.

REFERENCIAS

La revista *Economía y Política* emplea el sistema de referencias incluido en el texto y la bibliografía al final. En el texto, cada referencia debe ser indicada con su autor y año, así como debe incluirse el número de página citada si se trata de una cita textual.

Las citas dentro del texto iguales o menores a 40 palabras deben ir entre comillas dobles y al final (Autor Año: Página). Ej.: (Smith 2013: 235); si la cita emplea dos páginas: (Smith 2013: 235-6). Si el nombre del autor se escribe en el texto, sólo año y número de página son necesarios entre paréntesis. Ej. "Como sostiene A. Smith (2013: 235-6)..." En estos casos, cualquier puntuación va después de la referencia. Igualmente, cuando los autores se nombran en el texto, indique la primera vez su inicial y su apellido; luego emplee sólo su apellido.

Cuando las citas son mayores a 40 palabras, éstas deben ir sin comillas con margen interno de 10mm (además de los márgenes de la página), tanto al lado izquierdo como al derecho. Estos pasajes no se deben subrayar ni poner en *itálica*. El punto final va luego de concluida la cita textual. Después de ello se

introduce la referencia bajo la forma (Autor Año: Página), al igual que en el caso anterior. Después de la referencia no hay puntuación.

Emplee las siguientes indicaciones para situaciones puntuales:

- Separe las publicaciones del mismo autor con comas. Ej. (Marx 2001, 2003, 2010).
- Separe distintos autores en una misma referencia con comas. Ej. (Smith 2013, Marx 2010, Hobsbawm 2010).
- Distinga obras de un mismo autor o archivo y de un mismo año con letras correlativas. Ej. (Hobsbawm 2011a, 2011b). Ponga atención en que la forma (Hobsbawm 2011, 2011a, 2011b) es incorrecta. Si la obra citada no tiene año, sustituya año por s/f. Si cita más de una obra del mismo autor o cita la misma fuente de archivo sin año, agregue letras correlativas entre paréntesis cuadrado. Ej. (AHA s/f[a], s/f[b]).
- Para casos de más de un autor en referencia de texto emplee la siguiente forma: (Smith, Marx y Hobsbawm 2013). No use &.
- Para casos de más de tres autores emplee la siguiente forma: (Adorno et al. 2013), e incluya a todos los autores en bibliografía.
- No emplee indicaciones del tipo op.cit., ibid., idem, etc. Cada referencia debe ser señalada en su modalidad respectiva.
- Nunca use p. o pp. para la indicación de páginas. Éstas quedan reservadas para la sección de reseñas en la referencia a un único libro.
- Al indicar las páginas tanto en las referencias dentro del texto como en la bibliografía al final, elimine los dígitos de la decena que se repite. Ej.: (Vargas 2012: 423-5). Ponga atención en que la forma (Vargas 2012: 423-425) es incorrecta. Para indicar las fojas de fuentes de archivo utilizar numeración completa. Ej.: (AHA 1817: 271-275). Ponga atención en que la forma (AHA 1817: 271-5) es incorrecta.
- Organice la bibliografía en orden alfabético por apellidos. Los autores con más de una referencia deben ser ordenados por año, con la publicación más antigua (o s/f cuando exista) en primer lugar. En estos casos, repita el nombre de los autores. No emplee guiones.
- En los casos en que el argumento requiera indicar año original de publicación, hágalo del siguiente modo: (Marx 2010 [1963]).
- Títulos de libros, revistas y periódicos deben ir en *itálica* e indicar año. No use abreviaciones. Sólo archivos se abrevian.
- Títulos de capítulos de libro, artículos o páginas de internet deben ir en texto normal (no en *itálica*). No se deben poner entre comillas simples ni dobles.
- Títulos de capítulos de libro, artículos o páginas de internet en español, francés o portugués deben llevar mayúscula sólo en la primera palabra; en inglés, en todas las palabras con excepción de artículos o conjunciones; en alemán, en la primera palabra y en los sustantivos.

El formato para los diversos tipos de referencia bibliográfica es el siguiente:

A. Referencias de libros

Apellido, Inicial del nombre. Año. *Título del libro*. Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplos:

Hegel, G.W.F. 1991. *Elements of the Philosophy of Right*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marx, K. y Engels, F. 2008. *The Manifesto of the Communist Party*. London: Pluto Press.

Smith, A. 2007. *The Wealth of Nations*. Hampshire: Harriman House Ltd.

Luhmann, N. 1997a. *Die neuzeitliche Wissenschaften und die Phänomenologie*. Wien: Picus Verlag.

Luhmann, N. 1997b. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.

B. Capítulos de libros

Apellido, Inicial del nombre. Año. Título de capítulo de libro (páginas en libro). En Apellido del editor, Inicial nombre del editor (ed. o comp.), *Título del libro*. Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplos:

Bilbao, F. 1995. Iniciativa de la América (53-66). En Zea, L. (comp.), *Fuentes de la cultura latinoamericana*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

Wetz, F.J. 1998. Die Begriffe Zufall und Kontingenz (27-47). En Graevenitz, G. y Marquard, O. (eds.), *Kontingenz*. München: Wilhelm Fink Verlag.

C. Artículos de revistas

Apellido, Inicial del nombre. Año. Nombre del artículo. *Nombre de la revista* volumen(número), números de página.

Ejemplos:

Askeland, G.A. y Bradley, G. 2007. Linking Critical Reflection and Qualitative Research on a Social Work Programme in Africa. *International Social Work* 50(5), 671-85.

Dowd, K. 2009. Moral Hazard and the Financial Crisis. *Cato Journal* 29(1), 141-66.

McKinnon, K. 2007. Postdevelopment, Professionalism, and the Politics of Participation. *Annals of the Association of American Geographers* 97(4), 772-85.

D. Artículos de internet

Apellido, Inicial del nombre. Año. Nombre del material. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Ejemplos:

- Greenspan, A. 2010. Testimony of Alan Greenspan. Financial Crisis Inquiry Commission. Disponible en: <http://fcic.law.stanford.edu/hearings/testimony/subprime-lending-and-securitization-and-enterprises> [3 de febrero 2012].
- FFIEC 2009. Community Reinvestment Act. Background & Purpose. Disponible en: <http://www.ffiec.gov/cra/history.htm> [21 de abril 2013].

E. Publicaciones periódicas de internet con y sin autor

Con autor: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica* [Online, día de mes de publicación]. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Sin autor: *Título de la publicación periódica* Año. Título del artículo [Online, día de mes de publicación]. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Ejemplos:

- Habermas, J. 2012. Wir brauchen Europa! *Die Zeit* [Online, 8 de octubre]. Disponible en: <http://www.zeit.de/2010/21/Europa-Habermas> [21 de abril 2013].
- Batty, D. 2002. How the Other Half Lives. *The Guardian* [Online, 9 de agosto]. Disponible en: <http://society.guardian.co.uk/socialcarestaff/story/0,1141,771997,00.html> [9 de agosto 2002].
- The Economist* 2013. Beyer Gets the Boot [Online, 18 de abril]. Disponible en: <http://www.economist.com/blogs/americasview/2013/04/education-chile> [19 de abril 2013].

F. Tesis y documentos de trabajo

Tesis: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título de la tesis. Tesis (grado), Universidad.

Documentos de trabajo: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del documento de trabajo. Número, Institución que publica documento.

Ejemplos:

- Lomné, G. 2003. Le lis et la grenade. Mise en scène et mutation imaginaire de la souveraineté à Quito et Santafé de Bogotá (1789-1830). Tesis (PhD), Université de Marne-la-Vallée.
- Repetto, A. 2013. Vulnerabilidad y oportunidades: Los jóvenes inactivos de Chile. Working Paper 031, Universidad Adolfo Ibáñez.

G. Archivos

Fuentes con nombre: Sigla de archivo Año (Nombre completo del archivo, Ciudad). Nombre del documento, fecha exacta. Sección, Fondo, Tomo/Volumen/Legajo. Para estas últimas indicaciones, abreviar así: T. (Tomo), Vol. (Volumen), Leg. (Legajo).

Fuentes sin año: Sigla de archivo s/f (Nombre completo del archivo, Ciudad). Nombre del documento. Sección, Fondo, Tomo/Volumen/Legajo. Para estas últimas indicaciones, abreviar así: T. (Tomo), Vol. (Volumen), Leg. (Legajo).

Ejemplos:

AGN 1815 (Archivo General de la Nación, Bogotá). Miguel Palatino a Morillo, 9 de diciembre 1815. Sección Archivo Anexo, Fondo Guerra y Marina, T. 132.

AGN s/f (Archivo General de la Nación, Bogotá). Sección Archivo, Fondo Historia, Anexo, T. 13.

RAH s/f[a] (Real Academia de Historia, Madrid). Copiador de las sentencias dictadas por el Consejo de Guerra Permanente. Colección Pablo Morillo, Leg. 9/7710.

H. Periódicos impresos

Con autor: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica*, N°, día de mes año, página o páginas.

Sin autor: *Título de la publicación* Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica*, N°, día de mes año, página o páginas.

Ejemplos:

Henríquez, C. 1812. Prospecto. *La Aurora de Chile*, 12 de febrero 1812, 1.

El Zurriago 1827. Bustos. *El Zurriago*, N° 1, 16 de diciembre 1827, 3-4.

El Mercurio 2014. Debate en la Cámara. *El Mercurio*, 21 de octubre 2014, A3.

ECONOMÍA Y POLÍTICA

WWW.ECONOMIAYPOLITICA.CL

ECONOMIAYPOLITICA@UAI.CL

AVENIDA DIAGONAL LAS TORRES 2640,
EDIFICIO DE PREGRADO
PEÑALOLÉN, SANTIAGO, CHILE
