



# empresa

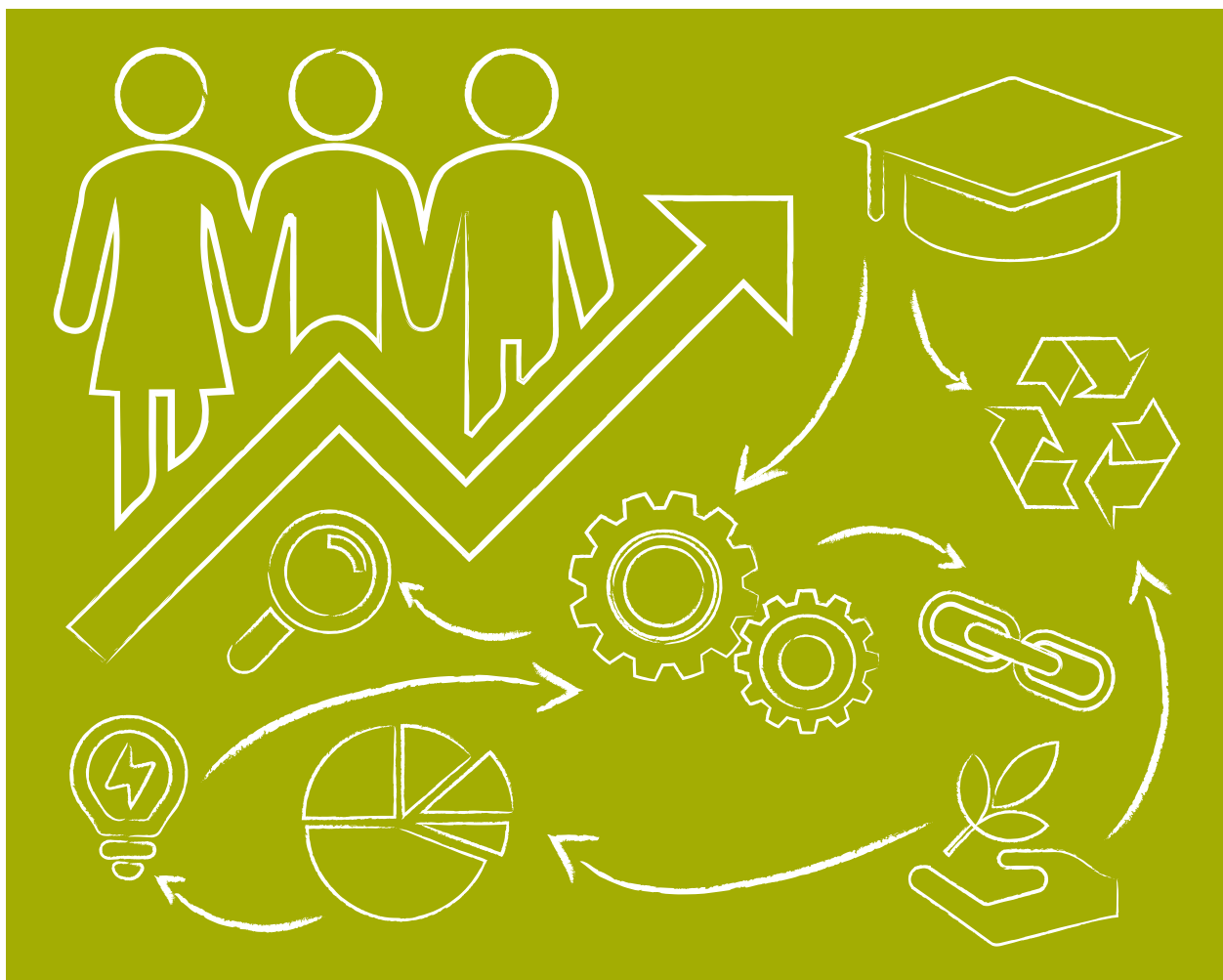
Investigación y pensamiento crítico

Ed. 42\_Vol. 9\_N.º2

Mayo\_Agosto

Publicación trimestral

ISSN: 2254-3376



### **3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico.**

Periodicidad trimestral. *Quarterly periodicity.*

Edición 42, Volumen 9, Número 2 (Mayo - Agosto).

*Edition 42, Volume 9, Issue 2 (May - August).*

Tirada nacional e internacional. *National and internacional circulation.*

Artículos revisados por el método de evaluación de pares de doble ciego.

*Articles reviewed by the double blind peer evaluation method.*

ISSN: 2254 - 3376

Nº de Depósito Legal: A 268 - 2012

DOI: <https://doi.org/10.17993/3comp.2020.090242>

Edita:

Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

C/ Alzamora 17, Alcoy, Alicante (España)

Tel: 965030572

[info@3ciencias.com](mailto:info@3ciencias.com) \_ [www.3ciencias.com](http://www.3ciencias.com)



Todos los derechos reservados. Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos citando la fuente y el autor.

*This publication may be reproduced by mentioning the source and the authors.*

Copyright © Área de Innovación y Desarrollo, S.L.



## CONSEJO EDITORIAL EDITORIAL BOARD

---

Director	Víctor Gisbert Soler
Editores adjuntos	María J. Vilaplana Aparicio
	Maria Vela Garcia
Editores asociados	David Juárez Varón
	F. Javier Cárcel Carrasco

## CONSEJO DE REDACCIÓN DRAFTING BOARD

---

- Dr. David Juárez Varón. *Universidad Politécnica de Valencia (España)*
- Dr. Martín León Santiesteban. *Universidad Autónoma de Occidente (México)*
- Dr. F. Javier Cárcel Carrasco. *Universidad Politécnica de Valencia (España)*
- Dr. Alberto Rodríguez Rodríguez. *Universidad Estatal del Sur de Manabí (Ecuador)*

## CONSEJO ASESOR ADVISORY BOARD

---

- Dra. Ana Isabel Pérez Molina. *Universidad Politécnica de Valencia (España)*
- Dr. Julio C. Pino Tarragó. *Universidad Estatal del Sur de Manabí (Ecuador)*
- Dr. Jorge Francisco Bernal Peralta. *Universidad de Tarapacá (Chile)*
- Dr. Roberth O. Zambrano Santos. *Instituto Tecnológico Superior de Portoviejo (Ecuador)*
- Dr. Sebastián Sánchez Castillo. *Universidad de Valencia (España)*
- Dra. Sonia P. Ubillús Saltos. *Instituto Tecnológico Superior de Portoviejo (Ecuador)*
- Dr. Jorge Alejandro Silva Rodríguez de San Miguel. *Instituto Politécnico Nacional (México)*

## CONSEJO EDITORIAL EDITORIAL BOARD

---

Área textil	Dr. Josep Valldeperas Morell <i>Universidad Politécnica de Cataluña (España)</i>
Área financiera	Dr. Juan Ángel Lafuente Luengo <i>Universidad Jaime I (España)</i>
Organización de empresas y RRHH	Dr. Francisco Llopis Vañó <i>Universidad de Alicante (España)</i>
Estadística; Investigación operativa	Dra. Elena Pérez Bernabeu <i>Universidad Politécnica de Valencia (España)</i>
Economía y empresariales	Dr. José Joaquín García Gómez <i>Universidad de Almería (España)</i>
Sociología y Ciencias Políticas	Dr. Rodrigo Martínez Béjar <i>Universidad de Murcia (España)</i>
Derecho	Dra. María del Carmen Pastor Sempere <i>Universidad de Alicante (España)</i>
Ingeniería y Tecnología	Dr. David Juárez Varón <i>Universidad Politécnica de Valencia (España)</i>
Tecnologías de la Información y la Comunicación	Dr. Manuel Llorca Alcón <i>Universidad Politécnica de Valencia (España)</i>
Ciencias de la salud	Dra. Mar Arlandis Domingo <i>Hospital San Juan de Alicante (España)</i>

# POLÍTICA EDITORIAL

## OBJETIVO EDITORIAL

---

La Editorial científica 3Ciencias pretende transmitir a la sociedad ideas y proyectos innovadores, plasmados, o bien en artículos originales sometidos a revisión por expertos, o bien en los libros publicados con la más alta calidad científica y técnica.

## COBERTURA TEMÁTICA

---

3C Empresa es una revista de carácter científico - social, donde se difunden trabajos originales, escritos en español o inglés, para su divulgación con análisis empíricos y teóricos sobre los mercados financieros, liderazgo, recursos humanos, microestructura de mercado, contabilidad pública y gestión empresarial.

## NUESTRO PÚBLICO

---

- Personal investigador.
- Doctorandos.
- Profesores de universidad.
- Oficinas de transferencia de resultados de investigación (OTRI).
- Empresas que desarrollan labor investigadora y quieran publicar alguno de sus estudios.

# AIMS AND SCOPE

## PUBLISHING GOAL

---

3C Ciencias wants to transmit to society innovative projects and ideas. This goal is reached through the publication of original articles which are subject to peer review or through the publication of scientific books.

## THEMATIC COVERAGE

---

3C Empresa is a scientific - social journal, where original works are spread, written in Spanish and English, for dissemination with empirical and theoretical analyzes on financial markets, leadership, human resources, market microstructure, public accounting and business management.

## OUR TARGET

---

- Research staff.
- PhD students.
- Professors.
- Research Results Transfer Office.
- Companies that develop research and want to publish some of their works.

# NORMAS DE PUBLICACIÓN

3C Empresa es una revista arbitrada que utiliza el sistema de revisión por pares de doble ciego (*double-blind peer review*), donde expertos externos en la materia sobre la que trata un trabajo lo evalúan, siempre manteniendo el anonimato, tanto de los autores como de los revisores. La revista sigue las normas de publicación de la APA (American Psychological Association) para su indización en las principales bases de datos internacionales.

Cada número de la revista se edita en versión electrónica (e-ISSN: 2254 – 3376), identificándose cada trabajo con su respectivo código DOI (Digital Object Identifier System).

## PRESENTACIÓN TRABAJOS

---

Los artículos se presentarán en tipo de letra Baskerville, cuerpo 11, justificados y sin tabuladores. Han de tener formato Word. La extensión será de no más de 6.000 palabras de texto, incluidas referencias.

Los trabajos deben ser enviados exclusivamente por plataforma de gestión de manuscritos OJS:

<https://ojs.3ciencias.com/>

Toda la información, así como las plantillas a las que deben ceñirse los trabajos se encuentran en:

<https://www.3ciencias.com/normas-de-publicacion/>



# SUBMISSION GUIDELINES

3C Empresa is an arbitrated journal that uses the double-blind peer review system, where external experts in the field on which a paper deals evaluate it, always maintaining the anonymity of both the authors and of the reviewers. The journal follows the standards of publication of the APA (American Psychological Association) for indexing in the main international databases.

Each issue of the journal is published in electronic version (e-ISSN: 2254-3376), each work being identified with its respective DOI (Digital Object Identifier System) code.

## PRESENTATION WORK

---

The papers will be presented in Baskerville typeface, body 11, justified and without tabs. They must have Word format. The extension will be no more than 6.000 words of text, including references. Papers must be submitted exclusively by OJS manuscript management platform:

<https://ojs.3ciencias.com/>

All the information, as well as the templates to which the works must adhere, can be found at:

<https://www.3ciencias.com/normas-de-publicacion/>

## ESTRUCTURA

---

Los trabajos originales tenderán a respetar la siguiente estructura: introducción, métodos, resultados, discusión/conclusiones, notas, agradecimientos y referencias bibliográficas.

Es obligatoria la inclusión de referencias, mientras que notas y agradecimientos son opcionales. Se valorará la correcta citación conforme a la 7.<sup>a</sup> edición de las normas APA.

## RESPONSABILIDADES ÉTICAS

---

No se acepta material previamente publicado (deben ser trabajos inéditos). En la lista de autores firmantes deben figurar única y exclusivamente aquellas personas que hayan contribuido intelectualmente (autoría), con un máximo de 4 autores por trabajo. No se aceptan artículos que no cumplan estrictamente las normas.

## INFORMACIÓN ESTADÍSTICA SOBRE TASAS DE ACEPTACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

---

- Número de trabajos aceptados publicados: 5.
- Nivel de aceptación de manuscritos en este número: 84,61%.
- Nivel de rechazo de manuscritos: 15,39%.
- Internacionalización de autores: 3 países (Ecuador, España y Perú).

Normas de publicación: <https://www.3ciencias.com/normas-de-publicacion/instrucciones/>

## STRUCTURE

---

The original works will tend to respect the following structure: introduction, methods, results, discussion/ conclusions, notes, acknowledgments and bibliographical references.

The inclusion of references is mandatory, while notes and acknowledgments are optional. The correct citation will be assessed according to the 7th edition of the APA standards.

## ETHICAL RESPONSIBILITIES

---

Previously published material is not accepted (they must be unpublished works). The list of signatory authors should include only and exclusively those who have contributed intellectually (authorship), with a maximum of 4 authors per work. Articles that do not strictly comply with the standards are not accepted.

## STATISTICAL INFORMATION ON ACCEPTANCE AND INTERNATIONALIZATION FEES

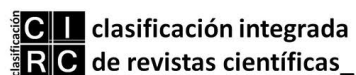
---

- Number of accepted papers published: 5.
- Level of acceptance of manuscripts in this number: 84,61%.
- Level of rejection of manuscripts: 15,39%.
- Internationalization of authors: 3 countries (Ecuador, Spain and Peru).

Guidelines for authors: <https://www.3ciencias.com/en/regulations/instructions/>

## INDEXACIONES INDEXATIONS

---



## INDEXACIONES INDEXATIONS

---

JOURNAL SCHOLAR  
METRICS  
ARTS, HUMANITIES, AND SOCIAL SCIENCES



DULCINEA

 Dialnet



**CSIC**  
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

ÍnDICES  
 **CSIC**

DOAJ DIRECTORY OF  
OPEN ACCESS  
JOURNALS



 WorldCat®

 SHERPA/ROMEO

 Crossref

# /SUMARIO/ /SUMMARY/

Comercio intraindustrial y equilibrio integrador: Modelo Hecksher-Ohlin

*Intraindustrial trade and integrated balance: Hecksher-Ohlin Model*

Francisco Andrade Domínguez, Mónica Villamar Mendoza, Betty Aguilar Echeverría y Evangelina Méndez Encalada

17

Comparando la estructura social entre España y Reino Unido en momentos de cambios

*Comparing the social structure between Spain and the United Kingdom in times of change*

Victor Renobell Santaren

41

Revisión de la investigación en el ámbito de la reputación corporativa

*Review of research in the area of corporate reputation*

Natalia Orviz Martínez y Tatiana Cuervo Carabel

73

La auditoría tributaria preventiva y su efecto en el riesgo tributario en la empresa Protex S.A.C. Trujillo año 2018

*The preventive tax audit and its effect on the tax risk in the company Protex S.A.C. Trujillo year 2018*

Carlos Alberto Velezmoro Velásquez y Flor Alicia Calvanapón Alva

107

El impacto del género y de factores sociales en la credibilidad emprendedora de los estudiantes universitarios españoles

*The impact of gender and social factors on the entrepreneurial credibility from Spanish university students*

Marc Mussons-Torras y Elisenda Tarrats-Pons

133

/01/



# COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y EQUILIBRIO INTEGRADOR: MODELO HECKSHER-OHLIN

## INTRAINDUSTRIAL TRADE AND INTEGRATED BALANCE: HECKSHER-OHLIN MODEL

---

### **Francisco Andrade Domínguez**

Docente, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil ULVR, (Ecuador).

E-mail: [fandraded@ulvr.edu.ec](mailto:fandraded@ulvr.edu.ec) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2948-9965>

### **Mónica Villamar Mendoza**

Docente, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil ULVR, (Ecuador).

E-mail: [mvillamarm@ulvr.edu.ec](mailto:mvillamarm@ulvr.edu.ec) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2091-7153>

### **Betty Aguilar Echeverría**

Docente, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil ULVR, (Ecuador).

E-mail: [baguilare@ulvr.edu.ec](mailto:baguilare@ulvr.edu.ec) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7507-0212>

### **Evangelina Méndez Encalada**

Docente, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil ULVR, (Ecuador).

E-mail: [emendeze@ulvr.edu.ec](mailto:emendeze@ulvr.edu.ec) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0678-9933>

**Recepción:** 07/11/2019 **Aceptación:** 16/01/2020 **Publicación:** 25/05/2020

### **Citación sugerida:**

Andrade, F., Villamar, M., Aguilar, B., y Méndez, E. (2020). Comercio intraindustrial y equilibrio integrador: Modelo Hecksher-Ohlin. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 9(2), 17-39. <https://doi.org/10.17993/3cemp.2020.090242.17-39>

## RESUMEN

Los antecedentes del estudio se relacionan con la economía internacional, la reducción de costos de transporte, la facilidad de las transacciones informáticas, la constitución de corresponsalías, y la apertura del periodo de paz más largo de los últimos tiempos, constituyen un espacio para la internacionalización de los negocios.

El objetivo de este artículo es analizar las implicaciones que tiene el comercio Intraindustrial y equilibrio integrador basados en el modelo Heckscher-Ohlin (HO), para determinar posibles escenarios que enfrentan los países en el comercio Intraindustrial, así como la movilidad de los factores de producción como limitación del modelo y opciones de libre movilidad de bienes entre 2 países.

Los principales resultados se obtuvo mediante la aplicación de una metodología analítica basada en el estudio de las principales variables de tipo transversal, se desarrolló ecuaciones factoriales donde se obtuvo varios resultados, uno de ellos es la ventaja que el país local obtiene cuando es intensivo capital, lo cual da como resultado que  $r-w=(1,62)$ , porque los trabajadores aprovechan su escasez relativa; mientras que  $r-w^{**}$  país extranjero gana un trabajador  $(1,22)$ , esto trae como principales resultado que los dos países sean beneficiados por el comercio ya que el equilibrio mundial se da con especialización total.

Como conclusión se establecen, que los países con factor intensivo en conocimiento son quienes decidan si tiene libre de movilidad de factores.

## PALABRAS CLAVE

Comercio, Intraindustrial, Economía Internacional, Equilibrio integrador.

## ABSTRACT

*The background of the study is related to the international economy, the reduction of transport costs, the ease of computer transactions, the establishment of correspondents, and the opening of the longest peace period of recent times, constitute a space for internationalization of business.*

*The objective of this article is to analyze the implications of Intra-industrial trade and integrative balance based on the Heckscher-Ohlin (HO) model, to determine possible scenarios that countries face in Intra-industrial trade, as well as the mobility of the factors of production like limitation of the model and options of free mobility of goods between 2 countries.*

*The main results were obtained through the application of an analytical methodology based on the study of the main cross-sectional variables, factorial equations were developed where several results were obtained, one of them is the advantage that the local country obtains when it is capital intensive, which results in  $r_w = (1.62)$ , because workers take advantage of their relative scarcity; While  $r_w$  foreign country earns a worker (1.22), this brings as a main result that the two countries are benefited by trade since the global balance is given with full specialization.*

*In conclusion, it is established that countries with knowledge-intensive factors are the ones who decide if they have factor-free mobility.*

## KEYWORDS

*Trade, Intraindustrial, International Economy, Integrative Balance.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Partimos del análisis del modelo de comercio internacional de Hecksher-Ohlin (HO) pilar de la economía internacional estándar. Sus limitaciones se han discutido e implementado mediante una variedad de contribuciones que han podido incluir en su marco los efectos del comercio en los mercados internos, el análisis de la movilidad de los factores de producción, la variedad de gustos y preferencias entre países. En ese sentido los límites de los supuestos básicos sobre los determinantes de la especialización de los países comerciantes son aspectos que aún no se han abordado de manera puntual.

El modelo HO se basa en el supuesto de que la especialización de los países comerciales es exógena; es evidente entonces que la versión simple del modelo HO no puede explicar varios hechos estilizados que han caracterizado la evolución del comercio internacional en las últimas décadas.

Desde la temprana contribución de Leontief (1953), la evidencia sugiere que los países ricos en capital se especializan y exportan productos abundantes en capital físico (Highly Skilled Labor, Unskilled Labor) e importan capital intensivo (Rubiano-Matulevich, 2013).

Hecha la observación anterior el modelo de HO no puede acomodar fácilmente el papel del conocimiento como un aporte calificado y sus efectos en la división internacional del trabajo. También es difícil conciliar el impresionante crecimiento de la industria intraindustrial mientras el comercio con el modelo HO enfatiza el comercio interindustrial.

Este argumento permite tener mercados más grandes, acceder a materias primas de las que no disponemos, conseguir financiamiento cuando es un buen momento para invertir localmente y encontrar opciones diversificadas para ahorrar en el extranjero, en ese mismo sentido David Hume desarrolló su teoría para demostrar que no se podía mantener a la economía exportando grandes cantidades e importando casi nada todo el tiempo (Urbano, 2000).

Los hechos estilizados de la evolución de los costos de los factores tampoco se ajustan al modelo HO simple. La evidencia muestra la resistencia de los salarios nominales y reales en los países avanzados, junto con el rápido aumento de los costos laborales en los recién llegados, tanto como los costos de los usuarios de capital exhiben una disminución secular que no coincide con las expectativas basadas en el modelo HO sobre su aumento acelerado después de la entrada de mano de obra abundante o recién llegados. El modelo HO no proporciona herramientas para comprender los determinantes del cambio estructural que sigue a la integración en los mercados internacionales de productos.

Finalmente, y lo más importante, el modelo HO supone que un país con desventaja va a recibir más contenido factorial de factores exógenos. La hipótesis de que un estado en equilibrio integrador supone introducción de libre comercio debido a la evolución del comercio internacional, la entrada de nuevos competidores y los cambios consiguientes en los mercados de productos y factores no se tiene en cuenta tanto como la hipótesis, respaldada por mucha evidencia empírica, de que la especialización de los países e incluso sus costos de factores relativos pueden determinarse de manera endógena.

Es evidente entonces que el análisis de la globalización de los mercados de productos y factores que ha tenido lugar desde fines del siglo XX proporciona una gran evidencia sobre el papel crucial del cambio tecnológico y las leyes de acumulación del conocimiento tecnológico que permite su introducción que necesita integrarse en el marco básico del modelo de HO (Montobbio y Rampa, 2005; Romer, 2013; Baldwin, 2016).

Después de las consideraciones anteriores Schumpeter (1947) da una respuesta creativa y elaborada por la integración de las naciones y de congruencia tecnológica (Antonelli, 2017) concluyen que la especialización de los socios comerciales, en cada momento, son un resultado de un proceso endógeno de cambio tecnológico provocado por la respuesta creativa a los desafíos planteados por la integración en los mercados internacionales de nuevos socios comerciales y basada en la generación de conocimiento tecnológico como una entrada endógena hace posible superar estas limitaciones.

Hechas las consideraciones anteriores el resto del documento está organizado de la siguiente manera. La sección 2 resume los fundamentos de la respuesta creativa schumpeteriana. La Sección 3 elabora su aplicación para implementar un enfoque schumpeteriano de la HO que elabora un modelo (SHO) de comercio internacional con tres versiones que muestran cómo las condiciones fuera de equilibrio de los mercados de productos y factores desencadenadas por la entrada de nuevos (grandes) países con mano de obra abundante.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La integración del legado schumpeteriano en el modelo HO permite articular un marco de trabajo Schumpeter-Heckscher-Ohlin (SHO) que puede acomodar el análisis de la dinámica de la acumulación de conocimiento en libre mercado.

El injerto de la respuesta creativa schumpeteriana en la economía del comercio internacional permite articular un marco que muestra cómo las condiciones cambiantes de los mercados de productos y factores tienen el doble efecto de agitar las tasas de cambio tecnológico y sesgar su dirección: rara vez es neutral el cambio tecnológico (Blanchard, 1997; Moronta y Gisbert, 2017; Impullitti y Licandro, 2017).

El marco del modelo SHO proporciona las herramientas para comprender la dinámica de la especialización de los países, la evolución de los costos de los factores relativos y los cambios estructurales de los países avanzados, formados por el rápido declive de las industrias manufactureras y su progreso discontinuo.

La sustitución con las nuevas industrias de servicios de negocios intensivos en conocimiento (Highly Skilled Labor), da como resultado endógeno la respuesta creativa de las empresas que intentan hacer frente a las condiciones cambiantes de los mercados internacionales de productos y factores traídos por la globalización (Pérez, 1996).

Los cambios radicales en la especialización de los países tanto avanzados como industrializados que han tenido lugar desde las últimas décadas del siglo XX pueden considerarse como la consecuencia de la radicalidad; cambios tecnológicos y estructurales introducidos para hacer frente a la globalización de los mercados de productos y factores (Freeman, 1996; Pérez, 2002).

El núcleo de la teoría económica de Schumpeter (1947) elaboró la noción de innovación como una respuesta creativa provocada por un desajuste entre las condiciones esperadas y reales de los mercados de productos y factores (Sung, 2019). Las posibles respuestas de las empresas pueden ser adaptativas o creativas. Precizando de una vez la respuesta puede ser simplemente adaptativa cuando consiste solo en ajustes técnicos tradicionales de precio / cantidad (en oposición a los tecnológicos).

La respuesta es adaptativa cuando las empresas no pueden generar la cantidad adecuada de nuevo capital intensivo y no pueden innovar; la respuesta creativa de las empresas es, de hecho, solo posible cuando y donde las externalidades de conocimiento específicas hacen posible la generación recombinante de nuevo conocimiento tecnológico a costos que están por debajo del nivel de equilibrio (Viguera, Alpizar, Harvey, Martínez-Rodríguez, y Saborío-Rodríguez, 2019). En efecto, tales externalidades relevantes del conocimiento material están disponibles en los sistemas económicos donde la generación de conocimiento tecnológico es el resultado de la participación activa y la interacción de una miríada de innovadores que pueden acceder al acervo de conocimiento casi público integrado en el entorno institucional y acumulado a través del tiempo (Antonelli, 2017).

Los recientes avances de la economía del conocimiento que consideran el conocimiento tecnológico como una actividad colectiva y recombinante con fuertes características sistémicas contribuyen (Pérez, 2015).

La implementación del enfoque schumpeteriano basa su análisis en la apreciabilidad y exhaustividad limitadas del conocimiento y explora sus consecuencias sobre la generación y explotación del conocimiento. En esta literatura, los derrames de conocimientos y, en general, el conocimiento externo

de cada empresa es indispensable para la generación de nuevos conocimientos. Debido al contenido pegajoso y tácito del conocimiento, se necesitan esfuerzos dedicados e intencionales e interacciones localizadas entre productores y usuarios para utilizar el conocimiento externo en la generación de nuevo conocimiento. Las externalidades del conocimiento son pecuniarias más que puras (Pérez, 2015).

Significa entonces que la organización del sistema en términos de condiciones de acceso al conjunto externo de conocimiento tecnológico es el ingrediente crucial y complementario, junto con la calidad e intensidad de los esfuerzos de investigación interna, que hace posible la introducción endógena de innovaciones (Antonelli, 2017).

Los agentes tienen éxito en su respuesta creativa cuando se aplican una serie de condiciones externas contingentes a nivel del sistema (Antonelli y Colombelli, 2011).

La innovación es el resultado de la acción económica colectiva de los agentes: la innovación es un proceso colectivo dependiente de la ruta que tiene lugar en un contexto localizado, si, cuándo y dónde el costo de usar y acceder al stock de conocimiento cuasi público permite generar nuevos conocimientos a costos que son por debajo de los niveles de equilibrio y un número suficiente de respuestas creativas se realizan de manera coherente, complementaria y consistente.

Cabe agregar, que la innovación es una de las propiedades emergentes clave de un sistema económico que tiene lugar cuando la complejidad está ‘organizada’, es decir, cuando una serie de condiciones complementarias permiten la reacción creativa de los agentes y permiten introducir innovaciones que realmente aumentan su eficiencia (Cordero Espinosa y Arias Figueroa, 2018).

La cantidad de externalidades e interacciones de conocimiento disponibles para la empresa integrada en el sistema influye en su capacidad para generar nuevo conocimiento tecnológico y, en consecuencia, la posibilidad real de hacer que su reacción sea creativa en lugar de adaptativa e introducir cambios tecnológicos reales (Antonelli, 2017).



Debido al énfasis schumpeteriano en los desajustes entre el factor esperado y el real, y no solo las condiciones del mercado del producto, el marco de cambio tecnológico localizado acomoda el núcleo analítico de la literatura de cambio tecnológico inducido. Esta literatura reconoce que la tasa y la dirección del cambio tecnológico son inducidas por las condiciones cambiantes de los mercados de factores (Ruttan, 2001). Cuanto más grandes son los cambios en los mercados de factores mayores son las tasas de introducción factorial en innovación (Antolín-López, Martínez-del-Río, y Céspedes-Lorente, 2016).

El cambio tecnológico está intrínsecamente sesgado, es decir, es intensivo en capital y, por lo tanto, ahorro de mano de obra, o intensivo en mano de obra y, por lo tanto, ahorro de capital. el resultado del intento de los innovadores de aprovechar las oportunidades y limitaciones de los mercados de factores.

La abundancia relativa de un factor de producción, como el trabajo calificado o el conocimiento tecnológico, induce la introducción de innovaciones sesgadas hacia un uso intensivo de habilidades o conocimiento.

La noción de congruencia tecnológica juega un papel central en el enfoque de cambio tecnológico localizado; la congruencia tecnológica consiste en la correspondencia entre los insumos localmente abundantes y su elasticidad de salida.

Cabe agregar que la congruencia tecnológica es alta cuando la elasticidad de salida de un insumo, digamos conocimiento, es grande en un país donde el conocimiento es abundante. Los altos niveles de congruencia tecnológica conducen a altos niveles de productividad total de los factores.

El aumento en los niveles de congruencia tecnológica desencadena efectos de sesgo positivo, que, junto a los cambios, permite aumentar los niveles de productividad total del factor (Naimzada y Tramontana, 2015; 29).

En este propósito podemos plantear varios resultados importantes:

- Teorema schumpeteriano es congruente con la innovación como una respuesta creativa provocada por un desajuste entre las condiciones esperadas y reales de los mercados de productos y factores.
- Modelo Hecksher-Ohlin, las exportaciones del país relativamente abundante en capital serán del bien que utiliza de forma relativamente intensa en este factor. El país relativamente escaso de capital importará este bien y exportará a cambio el que usa de forma relativamente intensa mano de obra.
- Teorema de Igualación de Precios conjuga que el libre comercio de bienes generará convergencia en el precio de los factores de producción que se usan en los dos países. De esta manera, la libre movilidad de bienes es un sustituto de la libre movilidad de factores de producción.
- Teorema de Stolper-Samuelson liga al cambio en los precios de los factores entre el cambio en los ingresos de los dueños de estos. Los dueños del factor relativamente abundante en un país verán crecer sus ingresos con el libre comercio de bienes, mientras que los dueños de los factores relativamente escasos reducirán sus ingresos.

### 3. METODOLOGÍA

En esta investigación se realiza se desarrolla el modelo económico de Hecksher y Ohlin desarrollaron una modelación con 2 países en el que analizan esta situación.

En la versión más sencilla hay 2 países, 2 factores de producción (capital físico y mano de obra) y 2 bienes.

- La tecnología de producción es la misma para cada país en cada bien.
- Las dotaciones de factores son diferentes.
- Hay libre movilidad de factores entre industrias de un mismo país.

- No hay movilidad de factores entre países.

La producción supondremos que es del tipo Cobb-Douglas (Sánchez, 2011):

$$Y_1 = Ak_1^\alpha L_1^{1-\alpha} Y_2 = Bk_2^\beta L_2^{1-\beta}$$

No es necesaria esta estructura, pero nos simplificará los cálculos.

Supondremos que  $\alpha > \beta$  para que la industria del bien 1 sea relativamente intensa en capital y la del bien 2 relativamente intensa en mano de obra.

La intensidad relativa significa que todos los precios de factores, la industria intensa relativamente usa ese factor más proporcionalmente.

$$\forall r, w, \quad \frac{k_1}{L_1} > \frac{k_2}{L_2}$$

De igual manera las dotaciones de factores de cada país (que se representan con la notación habitual del asterisco para las variables del país extranjero) son:  $\bar{K}$  y  $\bar{L}$  para el país local  $\bar{K}^*$  y  $\bar{L}^*$ . Las dotaciones no serán en general iguales y podemos definir la abundancia relativa de cada país de la siguiente manera:

Suponiendo  $\frac{\bar{K}}{\bar{L}} > \frac{\bar{K}^*}{\bar{L}^*}$ , entonces diríamos que el país local es relativamente abundante en capital. Note que podría tener menos capital y aun así ser relativamente abundante en capital. En este caso la dotación de factores genera el efecto de la ventaja comparativa.

Las empresas deben encontrar la mejor combinación de factores para producir dado los precios de estos:

$$\max \quad P_1 A K_1^\alpha L_1^{1-\alpha} - wL_1 - rK_1$$

Esto nos da las condiciones de primer orden:

$$r = P_1 \alpha A \left( \frac{L_1}{K_1} \right)^{1-\alpha} \quad w = P_1 (1-\alpha) \left( \frac{K_1}{L_1} \right)^\alpha$$

Obviamente tendremos unas ecuaciones similares para la industria que produce el bien. Adicionalmente tenemos las condiciones de vaciado de mercado de factores:

$$K_1 + K_2 = \bar{K} \text{ y } L_1 + L_2 = \bar{L}$$

Y como mercados competitivos con tecnologías de retornos constantes a escala no generan ganancia:

$$P_1 Y_1 = w L_1 + r K_1, P_2 Y_2 = w L_2 + r K_2$$

Por simplicidad suponemos que la utilidad también es del tipo Cobb-Douglas con parámetro 0.5. De modo que el gasto en ambos productos será igual. Para el caso de autarquía donde cada país produce y consume esa misma cantidad de cada bien, tenemos:

$$P_1 Y_1 = P_2 Y_2$$

Con estas ecuaciones podemos encontrar el equilibrio en autarquía:

$$K_1 = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} \bar{K}, \quad K_2 = \frac{\beta}{\alpha + \beta} \bar{K}$$

$$L_1 = \frac{1 - \alpha}{2 - \alpha - \beta} \bar{L}, \quad L_2 = \frac{1 - \beta}{2 - \alpha - \beta} \bar{L}$$

$$C_1 = Y_1 = A K_1^\alpha L_1^{1-\alpha}, \quad C_2 = Y_2 = B K_2^\beta L_2^{1-\beta}$$

$$P_1 = \frac{C_2}{C_1}, \quad P_2 = 1$$

$$w = (1 - \beta) B \left( \frac{K_2}{L_2} \right)^\beta, \quad r = \beta B \left( \frac{L_2}{K_2} \right)^{1-\beta}$$

Para el caso de comercio internacional, las ecuaciones cambiarían porque ya las cantidades consumidas y producidas de cada bien, en cada país, no tienen por qué ser iguales.

Los países se especializarán (no totalmente) en la producción del bien que use más del factor abundante en ese país (todo en términos relativos). Pero el consumo de los dos bienes tenderá a ser más bien combinado en una canasta.

Lo que si debe ocurrir es que los precios de los bienes sean iguales en los dos países ya que si no muchos agentes querrán comprar en el país donde es barato para vender en el país caro. Este proceso haría subir el precio en el país barato por el exceso de demanda y lo haría bajar en el país caro por el exceso de oferta.

Esto ocurrirá hasta que los precios se igualen.

Las ecuaciones de autarquía:

$$P_1 Y_1 = P_2 Y_2 P_1^* Y_1^* = P_2^* Y_2^* P_2 = P_2^* = 1$$

Cambiaran por las siguientes:

$$P_1 Y_1 + P_1^* Y_1^* = P_2 Y_2 + P_2^* Y_2^* P_1 = P_1^* \\ P_2 = P_2^* = 1$$

Las demás ecuaciones se mantienen. Por eso el resultado se obtiene de las ecuaciones:

$$K_1^M = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} (\bar{K} + \bar{K}^*), \quad K_2^M = \frac{\beta}{\alpha + \beta} (\bar{K} + \bar{K}^*) \\ L_1^M = \frac{1 - \alpha}{2 - \alpha - \beta} (\bar{L} + \bar{L}^*), \quad L_2^M = \frac{1 - \beta}{2 - \alpha - \beta} (\bar{L} + \bar{L}^*) \\ C_1^M = Y_1^* = A (K_1^M)^\alpha (L_1^M)^{1-\alpha}, \quad C_2^M = Y_2^M = B (K_2^M)^\beta (L_2^M)^{1-\beta} \\ P_1^M = \frac{C_2^M}{C_1^M}, \quad P_2^M = 1 \\ w^M = (1 - \beta) B \left( \frac{K_2^M}{L_2^M} \right)^\beta, \quad r^M = \beta B \left( \frac{L_2^M}{K_2^M} \right)^{1-\beta}$$

Las posibles respuestas pueden ser adaptativas o creativas. La respuesta puede ser simplemente adaptativa cuando consiste solo en ajustes técnicos tradicionales de precio / cantidad (en oposición a los tecnológicos). La respuesta es adaptativa cuando no pueden generar la cantidad adecuada de nuevos conocimientos tecnológicos y no pueden innovar (Vidal, 2010).

## 4. RESULTADOS

Tabla 1. Parámetros de los Países.

Parámetros			
A		1	
alfa		0,4	
B		1	
beta		0,5	
FACTORES			
K barra	4	K barra*	5
L barra	3	L barra*	5

Fuente: elaboración propia.

$\bar{K} = 4, \quad \bar{L} = 3, \bar{K}^* = 5, \bar{L}^* = 5$

Tabla 2. Países en Autarquía.

País local		País extranjero	
K1	1,777777778	K1*	2,22222222
K2	2,22222222	K2*	2,77777778
L1	1,636363636	L1*	2,72727273
L2	1,363636364	L2*	2,27272727
C1	1,691526793	C1*	2,51276652
C2	1,74077656	C2*	2,51259454
Y1	1,691526793	Y1*	2,51276652
Y2	1,74077656	Y2*	2,51259454
r	0,391674726	r*	0,45226702
w	0,638284739	w*	0,5527708
P1	1,02911557	P1*	0,99993156
P2	1	P2*	1

Fuente: elaboración propia.

Análisis:

\* El país local (Todo lo que produce consume en “autarquía” C2 Y2) aprovecha su escasez relativa.

- \* Ligeramente hay una mayor producción en el B1 que el b2 en el país local, porque el bien 2 es intensivo.
- \* r-w país local el trabajador gana 1,62, por los trabajadores aprovechan su escasez relativa.
- \* r-w \*\*país extranjero gana un trabajador 1,22.

Tabla 3. Parámetros de los Países.

Parámetros	
A	1
alfa	0,4
B	1
beta	0,5
K barra	12
L barra	12

Fuente: elaboración propia.

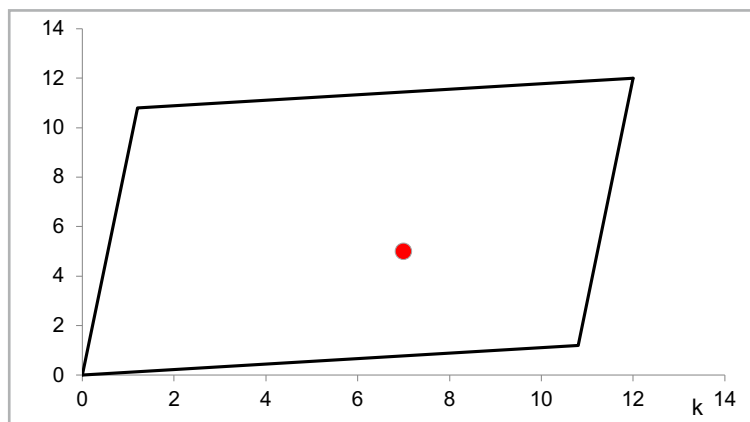
Tabla 4. Países en Equilibrio Integrador.

Equilibrio integrado	
K1	5,333333333
K2	6,666666667
L1	6,545454545
L2	5,454545455
C1	6,030639639
C2	6,030226892
Y1	6,030639639
Y2	6,030226892
r	0,452267017
w	0,552770798
P1	0,999931558
P2	1

Fuente: elaboración propia.

Análisis:

- \* El libre comercio de bienes generará convergencia en el precio de los factores de producción que se usan en los dos países. La libre movilidad de bienes es un sustituto de la libre movilidad de factores de producción.



**Figura 1.** Equilibrio Integrador. **Fuente:** elaboración propia.

Análisis:

- \* Se explica que siempre que el punto rojo está adentro del paralelo el comercio exterior es un sustituto de la libre movilidad factores.

**Tabla 5.** Parámetros de los Países.

PARÁMETROS			
A		1	
alfa		0,9	
B		1	
beta		0,1	
FACTORES			
K barra	7	K barra*	7
L barra	5	L barra*	5

**Fuente:** elaboración propia.



$\bar{K} = 4, \quad \bar{L} = 3, \bar{K}^* = 5, \bar{L}^* = 5$

Tabla 6. Países en Libre Comercio

País Local		País extranjero	
K1	6,525	K1*	6,525
K2	0,475	K2*	0,475
L1	0,725	L1*	0,725
L2	4,275	L2*	4,275
C1	4,334804434	C1*	4,334804434
C2	4,334804434	C2*	4,334804434
Y1	5,23788869	Y1*	5,23788869
Y2	3,431720177	Y2*	3,431720177
r	0,722467406	r*	0,722467406
w	0,722467406	w*	0,722467406
P1	1	P1*	1
P2	1	P2*	1

Fuente: elaboración propia.

Análisis:

- \* r-w país local pierde sus escasas relativa.
- \* r-w \*\*país extranjero gana un trabajador 1.

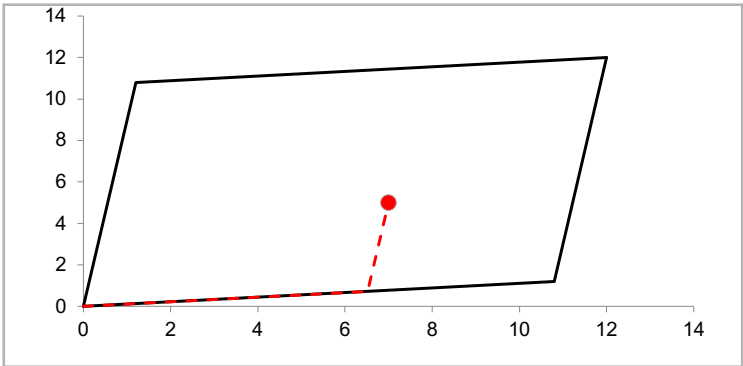


Figura 2. Equilibrio Integrador. Fuente: elaboración propia.

Análisis:

- \* La línea roja me está diciendo lo que el país local produce del b1 en el mundo esta parte vertical; lo hace el país local.
- \* La línea roja ascendente me está diciendo que el país local de toda la producción del b2 en el mundo esta parte lo hace el país local.
- \* Siempre que el punto rojo está adentro del paralelo el comercio exterior es un sustituto de la libre movilidad factores.

4.1. PATRONES DEL COMERCIO

Tabla 7. Parámetros de los Países.

PARÁMETROS			
A		1	
alfa		0,9	
B		1	
beta		0,1	
FACTORES			
K barra	4	K barra*	5
L barra	3	L barra*	5

Fuente: elaboración propia.

$\bar{K} = 4, \quad \bar{L} = 3, \quad \bar{K}^* = 5, \quad \bar{L}^* = 5$

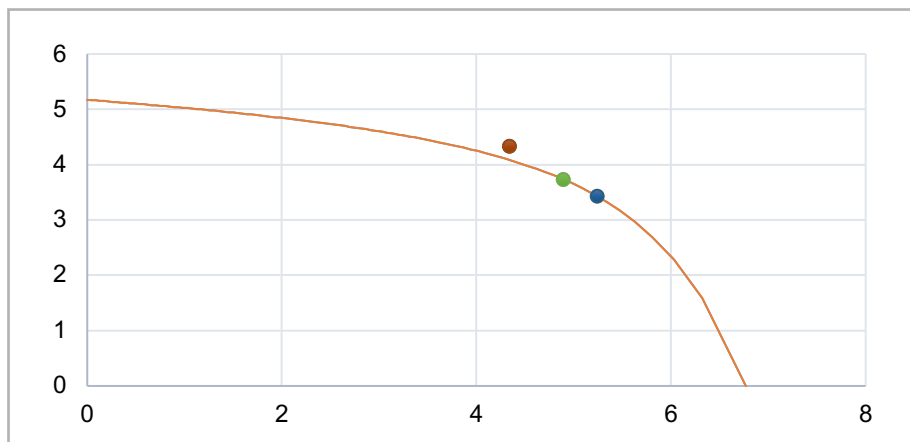
Tabla 8. Comparación de resultados.

	C1	C2
Autarquía	4,8899396	3,7359501
	5,23788869	3,43172018
Comercio	4,33480443	4,33480443
Autarquía*	4,8899396	3,7359501
	5,23788869	3,43172018
Comercio*	4,33480443	4,33480443

Fuente: elaboración propia.

Análisis:

\*El libre comercio de bienes generará convergencia en el precio de los factores de producción que se usan en los dos países. De esta manera, la libre movilidad de los factores de producción es posible.



**Figura 3.** Países en Bienestar. **Fuente:** elaboración propia.

## 5. CONCLUSIONES

El comercio Intraindustrial y equilibrio integrador basados en el modelo Heckscher-Ohlin se dan por la igualdad en el comercio internacional, así como el principio de la no discriminación. El objetivo de la investigación se centra en la aplicación de escenarios para los países en vías de desarrollo, identificando a la discriminación de precios como un principio no válido en los escenarios de producción; ya que ellos necesitan preferencias para poder desarrollarse.

El propósito del análisis económico sobre el modelo HO, es hacer una combinación de convergencia en el precio de los factores de producción, utilizando ideas duopolistas se determina que la opción de elegir uno u otro, cantidad de oferta o precio, como parámetro de acción; en el comercio intraindustrial

y equilibrio integrador, en conclusión, el principal resultado en la investigación demuestra que solo los países con factor intensivo en conocimiento son quienes decidan si tiene libre de movilidad de factores.

Por otra parte, la libre movilidad de bienes vs la libre movilidad de factores de producción demuestra que existen diferentes situaciones entre los países con sus ventajas definidas. Esto se trata bajo el título de libre movilidad factores, como se aplicó bajo los puestos teóricos en los tres escenarios distintos; el equilibrio integrador, libre mercado y bienestar, uno para cada escenario entonces la lógica puede ser rectificada.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Antolín-López, R., Martínez-del-Río, J., y Céspedes-Lorente, J.** (2016). Fomentando la innovación de producto en las empresas nuevas:¿ Qué instrumentos públicos son más efectivos? *European Research on Management and Business Economics*, 22(1), 38-46. <https://doi.org/10.1016/j.iedee.2015.05.002>

**Antonelli, C.** (2017). *Endogenous Innovation. The Economics of an Emergent System Property*. Cheltenham: Edward Elgar.

**Antonelli, C., y Colombelli, A.** (2011). Chapter 1 Globalization and Directed Technological Change at the Firm Level: The European Evidence. En Libecap, G. y Hoskinson, S. (Ed.) *Entrepreneurship and Global Competitiveness in Regional Economies: Determinants and Policy Implications* (Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth, Vol. 22), Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 1-20. [https://doi.org/10.1108/S1048-4736\(2011\)000002200](https://doi.org/10.1108/S1048-4736(2011)000002200)

**Baldwin, R.** (2016). *The Great Convergence Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.

**Blanchard, O.J.** (1997). The medium run. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 89–141. [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/1997b\\_bpea\\_blanchard\\_nordhaus\\_phelps.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/1997b_bpea_blanchard_nordhaus_phelps.pdf)

- Cordero Espinosa, C. S., y Arias Figueroa, J. J.** (2018). La innovación revelada por el margen extensivo en las exportaciones de las empresas proveedoras de servicios mineros en Chile. *Revista TEC Empresarial*, 12(2), 19–32. <http://dx.doi.org/10.18845/te.v12i2.3718>
- Cristiano, A.** (2019). The creative response and international trade. *Structural Change and Economic Dynamics*, 51, 445–452. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.03.002>
- Freeman, C.** (1996). *International Library of Critical Writings in Economics*. Edward Elgar Pub.
- Impullitti, G., y Licandro, O.** (2017). Trade, firm selection and innovation: the competition channel. *The Economic Journal*, 128(608), 189–229. <https://doi.org/10.1111/eoj.12466>
- Montobbio, F., y Rampa, F.** (2005). The impact of technology and structural change on export performance in nine developing countries. *World Development, Elsevier*, 33(4), 527–547. [https://www.academia.edu/323114/The\\_Impact\\_of\\_Technology\\_and\\_Structural\\_Change\\_on\\_Export\\_Performance\\_In\\_Nine\\_Developing\\_Countries](https://www.academia.edu/323114/The_Impact_of_Technology_and_Structural_Change_on_Export_Performance_In_Nine_Developing_Countries)
- Moronta, I., y Gisbert, V.** (2017). Entorno de competitividad en la República Dominicana. *3C Empresa, Investigación y pensamiento crítico*, (Edición especial), 64–72. <http://dx.doi.org/10.17993/3cemp.2017.especial.64-72>
- Naimzada, A., y Tramontana, F.** (2015). Dynamic properties of a Cournot-Bertrand duopoly game with differentiated products. *Economic Modelling*, 29(4), 1436–1439. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.02.016>
- Pérez, A.** (2015). ¿Por qué falla la economía? *Economía Informa*, 393, 82–98. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2015.08.006>

- Pérez, C.** (1996). La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones. *Comercio exterior*, 46(5), 347-363. <http://www.carlotaperez.org/downloads/pubs/ISILA.pdf>
- Pérez, C.** (2002). *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Edward Elgar Publishing.
- Romer, P.** (2013). New goods, old theory, and the welfare costs of trade restrictions. *Journal of Development Economics*, 43(1), 5–38. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(94\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0304-3878(94)90021-3)
- Rubiano-Matulevich, E.** (2013). El crecimiento de China e India y su relación con el patrón de especialización comercial de Estados Unidos, la Unión Europea y Colombia. *Revista De La Maestría En Derecho Económico*, 6(6), 87-142. <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/revmaescom/article/view/7169>
- Ruttan, V.** (2001). *Technology Growth and Development. An Induced Innovation Perspective*. Oxford University Press.
- Sánchez Álzate, M.** (2011). Condicionan los recursos naturales el crecimiento económico? *Semestre económico*, 14(29), 117-128. <https://doi.org/10.22395/seec.v14n29a6>
- Sung, N. S.** (2019). Schumpeter on the Theory of Innovation and Competition: A Darwinian Interpretation. *Trends and Outlook*, 106, 196–228. <https://www.kci.go.kr/kciportal/ci/sereArticleSearch/ciSereArtiView.kci?sereArticleSearchBean.artiId=ART002470280>
- Urbano, F.** (2000). Tolerancia y racionalidad: límites y presupuestos del análisis de la religión de David Hume. *Revista de Filosofía*, 34(1), 17-44. [https://www.academia.edu/35885746/Tolerancia\\_y\\_racionalidad\\_l%C3%ADmites\\_y\\_presupuestos\\_del\\_an%C3%A1lisis\\_de\\_la\\_religi%C3%B3n\\_de\\_David\\_Hume\\_Tolerance\\_and\\_Rationality\\_Limits\\_and\\_Presumption\\_in\\_David\\_Humes\\_Analysis\\_of\\_Religion](https://www.academia.edu/35885746/Tolerancia_y_racionalidad_l%C3%ADmites_y_presupuestos_del_an%C3%A1lisis_de_la_religi%C3%B3n_de_David_Hume_Tolerance_and_Rationality_Limits_and_Presumption_in_David_Humes_Analysis_of_Religion)

- Vidal de la Rosa, G.** (2010). Teoría democrática. Joseph Schumpeter y la síntesis moderna. *Argumentos (México, DF)*, 23(62), 177-199. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S0187-57952010000100008&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0187-57952010000100008&lng=es&nrm=iso)
- Viguera, B., Alpizar, F., Harvey, C., Martínez-Rodríguez, M., y Saborío-Rodríguez, M.** (2019). Climate change perceptions and adaptive responses of small-scale coffee farmers in Costa Rica. *Agronomía Mesoamericana*, 30(2), 333–351. <https://doi.org/10.15517/am.v30i2.32905>

/02/



# COMPARANDO LA ESTRUCTURA SOCIAL ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO EN MOMENTOS DE CAMBIOS

## COMPARING THE SOCIAL STRUCTURE BETWEEN SPAIN AND THE UNITED KINGDOM IN TIMES OF CHANGE

---

**Victor Renobell Santaren**

Profesor titular de la Universidad Internacional de la Rioja

Coordinador del grado en Ciencias Políticas y Gestión Pública. Universidad Internacional de la Rioja, Logroño, (España).

E-mail: [victor.renobell@unir.net](mailto:victor.renobell@unir.net) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6617-5020>

**Recepción:** 30/09/2019 **Aceptación:** 07/11/2019 **Publicación:** 25/05/2020

**Citación sugerida:**

Renobell, V. (2020). Comparando la estructura social entre España y Reino Unido en momentos de cambios. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 9(2), 41-71. <https://doi.org/10.17993/3cemp.2020.090242.41-71>

## RESUMEN

Estamos en un momento de cambios en Europa. Un periodo clave para el análisis comparativo entre dos países como son España y Reino Unido. Se han analizado comparativamente las estructuras sociales de uno y otro país observando las causas que han llevado a Reino Unido a poder decidir libremente la separación de la Unión Europea y poder afrontar todas sus consecuencias.

Para enfocar el análisis se han seguido los estudios de Vega (2019), Escartin (2011), Martínez (2013), Giner *et al.* (2013), Navarro (2014), Martín (2014), Santiago (2015), Kislev (2016), Torres y Lobera (2017) entre otros; y los datos de la Oficina de Administración Diplomática (2017), Instituto Nacional de Estadística (2017), Servicio Jesuita a Migrantes - España (2017), Office for National Statistics (2017), Oliu y Gracia (2018) y Cylus *et al.* (2015). De esta manera mediante un análisis multisectorial se han podido ver los orígenes estructurales que han dado pie a los procesos de cambio social en España y Reino Unido.

Las principales conclusiones respecto a los cambios en la estructura social hacen referencia a las uniones familiares y de parentesco que existen en los dos países. España es un país con núcleos familiares más amplios y unas relaciones de parentesco más consensuadas. También encontramos cambios fundamentales respecto a la estructura de valores donde se puede observar que Reino Unido es una sociedad más individualista y con poca aversión al riesgo, más flexible, y menos conservadora, aunque mucho más indulgente. También hay claras diferencias respecto a la inmigración. Reino Unido se compone de una sociedad mucho más ecléctica y diversificada mientras que en España la migración ha sido escasa. También son contundentes las diferencias en temas de religiosos, de estructura política y administrativa y servicios sociales. Todos estos cambios y estas diferencias han contribuido a la situación actual de ambos países y a las consecuencias de una política determinada y condicionada para cada uno de estos países.

## PALABRAS CLAVE

Estructura social, Cambio social, Valores sociales, España, Reino Unido.

## ABSTRACT

*We are in a moment of changes in Europe. A key period for the comparative analysis between two countries such as Spain and the United Kingdom. The social structures of both countries have been comparatively analyzed, observing the causes that have led the United Kingdom to freely decide the separation of the European Union and to face all its consequences.*

*To focus the analysis, the studies of Vega (2019), Escartin (2011), Martínez (2013), Giner et al. (2013), Navarro (2014), Martin (2014), Santiago (2015), Kıslev (2016), Torres and Lobera (2017) among others; and data from the Office of Diplomatic Administration (2017), National Statistics Institute (2017), Jesuit Migrant Service (2017), Labor Force Survey (2017), Olivié and Gracia (2018) and Cylus et al. (2015). In this way, through a multisectoral analysis, the structural origins that have given rise to the processes of social change in Spain and the United Kingdom have been seen.*

*The main conclusions regarding the changes in the social structure refer to the family and kinship unions that exist in the two countries. Spain is a country with broader family nuclei and more consensual kinship relationships. We also found fundamental changes regarding the value structure where it can be observed that the United Kingdom is a more individualistic society with little risk aversion, more flexible, and less conservative, although much more forgiving. There are also clear differences regarding immigration. The United Kingdom is made up of a much more eclectic and diversified society while in Spain migration has been scarce. The differences in matters of religious, political and administrative structure and social services are also overwhelming. All these changes and these differences have contributed to the current situation of both countries and the consequences of a specific and conditioned policy for each of these countries.*

## KEYWORDS

*Social structure, Social change, Social values, Spain, United Kingdom.*

## 1. INTRODUCCIÓN

La integración europea y los avances de la globalización diluyen cada vez más las fronteras nacionales que separan a las distintas entidades jurídicas territoriales de la unión europea; sin embargo, cada sociedad es distinta y sus relaciones en su conjunto constituyen la estructura social de una nación desde el plano de la sociología moderna. Por ende, las relaciones entre los individuos de una sociedad son determinantes para el éxito del pacto y los convencionalismos sociales que imperan en una nación determinada, las normas y valores que emanan de este constituyen un elemento clave en explicar el éxito de algunas sociedades sobre otras en los planos económico, político y social.

En comentarios de cambio creemos que es importante trazar un análisis comparativo entre las estructuras sociales de los dos países para ver las evidencias que han dejado tantos años de europeísmo en ambos países. Y de la misma manera veremos cómo las diferentes políticas respecto a la separación o desunión de países miembros puede ser el inicio de una avalancha de nuevas disoluciones. Diversos han sido los estudios sobre uno y otro país mostrando los cambios sociales más importantes sufridos por uno y otro país. En esta lista de estudios tenemos los análisis de Vega (2019), Escartin (2011), Martínez (2013), Giner *et al.* (2013), Navarro (2014), Martín (2014), Santiago (2015), Kislev (2016), Torres y Lobera (2017) entre otros.

Con la evolución de las sociedades europeas a comienzos del siglo XXI se da un precedente en cómo las sociedades evolucionan y determinan su integración con otras entidades políticas (Bell, 1976). A lo largo del siglo XX, los acontecimientos históricos crearon un contexto de unidad multinacional que permitiera no solo la reconstrucción de Europa tras la segunda guerra mundial, también este sentimiento de integración paneuropeo resultó ser un elemento de lucha en común contra las amenazas que representaba el comunismo y la unión soviética para las democracias liberales de Europa central y occidental.

Tras la desintegración de la unión soviética y la caída del comunismo en Europa oriental, las sociedades europeas se integran en función de una unión económica y política plena; sin embargo, los acontecimientos recientes, han descrito la salida de uno de los miembros de la unión europea; específicamente el Brexit. Lo que sí se tiene claro por varios autores es que “la eventual salida del Reino Unido como miembro de la UE conformará, sin duda, una nueva UE, menos diversa, pero más cohesionada también” (Vega, 2019:8). Este acontecimiento se desarrolla en un contexto de inmigración descontrolada, variación del precio del euro, infiltración de grupos terroristas. Estas problemáticas a pesar de afectar por igual a los países de la región son tratadas de diferente manera por los países que la integran desde el ámbito de sus políticas domésticas.

En el caso español a pesar de no tener una política escéptica con respecto al paneuropeísmo, pueden apreciarse ciertos elementos de análisis a nivel sociológico, que podrían orientar mejor la diferencia y similitudes que existen entre las sociedades británica y española con respecto a sus niveles de vida y problemáticas sociales, este estudio se realizará en función de una mejor comprensión de la realidad regional de los países que integran la comunidad europea. Por tanto, la presente investigación se propone comparar la estructura social de España con la del Reino Unido, con el propósito de recabar información actualizada sobre cómo afrontan estos países la problemática social de la europea contemporánea, sus retos y realidades en un contexto globalizado y altamente dinámico.

El objetivo general de este análisis es el de comparar las estructuras sociales de España y el Reino Unido en función de los sistemas que integran su organización social a las puertas del Brexit. Y para ello hemos seguido los objetivos específicos de determinar el concepto de estructura social desde la teoría sociológica contemporánea para su aplicación práctica; el análisis pormenorizado de los sistemas que componen las estructura y organización social de España y el Reino Unido; y finalmente la indagación acerca de las diferencias entre las estructuras sociales de España y el Reino Unido en este periodo de cambio social.

## 2. METODOLOGÍA

Los aspectos metodológicos según Hernández (2003), tienen como objeto proporcionar un modo de verificación que permita contrastar la teoría con lo que se presenta en el hecho real, en su conjunto, se constituyen como una estrategia o plan general que determina las operaciones necesarias para hacerlo; en el caso específico del presente trabajo, la metodología consiste en la descripción del procedimiento empleado por el investigador para responder a la problemática planteada en el estudio.

En el caso del presente estudio, se toman en cuenta las investigaciones presentadas por Martínez (2013) y Navarro (2014), quienes presentan sus estudios desde un enfoque cualitativo, ya que sus objetivos al momento de abordar la problemática de la estructura social, es precisamente la obtención de una visión subjetiva de la realidad por parte del investigador en relación al objeto que se aborda en la problemática de este estudio.

La presente investigación, siguiendo las recomendaciones de Sampieri (2016), es un trabajo de tipo documental bibliográfico que, empleando elementos y criterios de tipo cualitativo, se procederá a medir y analizar las variables del problema planteado. Posteriormente se recolectará el material bibliográfico y hemerográfico disponible, así como las referencias electrónicas utilizables en la Internet, libros, revistas y proyectos. Luego se estructurará el trabajo de tal manera que describa las bases teóricas de los conceptos de estructura social, organización social, luego se procederá a describir los elementos que componen la estructura social; posteriormente se elaborará un breve análisis comparativo entre las estructuras sociales del Reino Unido y España.

Lo anteriormente expuesto, sirve de base para la presente investigación que se enfoca en la realización de una revisión bibliográfica de los estudios que en la actualidad han expuesto acerca de la estructura social y los elementos que la integran en España y el Reino Unido. De manera que, el planteamiento de la hipótesis de este estudio pueda ser respondido a través de la revisión de documentos.

La hipótesis planteada enfatiza una comparación entre las estructuras sociales de España y el Reino Unido, por lo que serán revisados los estudios elaborados por González (2017), Lighici (2015) y Santiago (2015). En función del tema central de este estudio, se espera que las investigaciones antes mencionadas brinden cierta guía epistemológica y teórica a fin de concatenar los objetivos planteados. Otros datos recabados de índole estadístico y comparativo serán seleccionados del Instituto Nacional de Estadística (2017), Servicio Jesuita a Migrantes - España (2017), Office for National Statistics (2017), Oliu y Gracia (2018) y Cylus *et al.* (2015). Estos documentos serán utilizados para describir los sistemas que componen la estructura y organización social de España y el Reino Unido.

Asimismo, los trabajos de Martínez (2013) y Navarro (2014), se emplearán para presentar una posterior comparación entre las estructuras sociales de España y el Reino Unido. Esta última hipótesis consiste en un breve análisis comparativo entre los sistemas sociales de ambos países, este análisis se realiza en base a la teoría sociológica expuesta por Molina (2013) y Santiago (2015), quienes hacen una extensa revisión bibliográfica de los sistemas sociales desde la sociología clásica, a la moderna, resaltando las ideas de las cuatro principales concepciones sociológicas de la estructura social hechas por Durkheim, Marx, Collins y Homans, y Giddens. Dichos estudios presentan nuevas teorizaciones de la estructura social desde la escala del individuo, sus ideas tienen un enorme valor para repensar la sociedad y sociología actuales de las cuales puede realizarse el análisis comparativo de las estructuras sociales de los países antes mencionados.

Los estudios antes señalados permitirán elaborar una mejor interpretación teórica de los componentes de la estructura social de España y el Reino Unido a fin de realizar una comparación concisa y precisa de sus sistemas sociales, instituciones, sistemas religiosos, legales y familiares. Luego de la revisión bibliográfica de los estudios que reseñan los autores anteriormente mencionados, se llevará a cabo una descripción de los resultados desde la interpretación hermenéutica de los textos, para luego proceder a la contestación de la hipótesis y objetivos planteados en la investigación; posteriormente se hará una breve discusión de estos resultados, para luego emitir una opinión o conclusión por parte del investigador.

## 3. RESULTADOS

### 3.1. ESTRUCTURA SOCIAL

La concepción de estructura social sigue siendo uno de los términos más habituales en sociología a pesar de ser un concepto denso y amplio; la extensión y claridad de este es discutida, ya que no posee la argumentación teórica necesaria para que exista un consenso general sobre este término. En este sentido, Santiago (2015), señala que su enorme carga de abstracción y ambigüedad la hacen de un concepto poco concreto; que a pesar de mencionarse en los postulados teóricos y distintos trabajos de esta ciencia, poco se profundiza en la extensión de su definición. Este autor afirma que existen dos grandes tradiciones sociológicas que han clarificado lo que es la estructura social: la cultural o institucional.

Siguiendo este orden de ideas, La tradición cultural de la estructura social estaría constituida por todos aquellos patrones culturales o normativos que definen las expectativas de los integrantes del conjunto social mantenidas sobre el comportamiento de sus semejantes y que organizan unas relaciones duraderas entre sí. En el caso de la tradición institucional, esta es comprendida por las relaciones mismas de los integrantes de la sociedad cuyas convenciones sociales tienen un lapso duradero con el pasar del tiempo o dicho de otro modo: “la estructura social comprende las relaciones mismas, entendidas como los patrones de interconexión causal e interdependencia entre los agentes y sus acciones, así como las posiciones que ellos ocupan” (López y Scott, 2000:3).

La tradición cultural permite una interpretación de la estructura social a través de los valores de una cultura en común, es decir el compartir los mismos valores y normas que gracias a las instituciones de socialización conforman la personalidad de los individuos a través del desempeño de los roles en la sociedad. Lo antes señalado permite según Santiago (2015), definir a la estructura social como el patrón de relaciones y posiciones que constituyen el esqueleto de la organización social, entendiendo que las relaciones se dan siempre que, las personas o integrantes de la sociedad participen en los esquemas de interacción continuada relativamente estables.



Otro de los aspectos a considerar en esta definición es el factor de la mutua dependencia tomando por ejemplos: los matrimonios, las instituciones educativas, sanitarias, religiosas, entre otras; mientras que las posiciones de poder en dichas estructuras -también denominadas estatus- consisten en la presencia del individuo en un lugar reconocido en la red de las relaciones sociales de dichas estructuras.

Por ejemplo: madre, presidente, sacerdote, maestro. Estas suelen llevar consigo ciertas expectativas de comportamiento dentro de estas estructuras (roles). Por su parte, la tradición institucional de la estructura social parte del supuesto de establecer algo nuevo desde los convencionalismos sociales, en este orden de ideas, también pueden considerarse los contratos o pactos sociales, acuerdos o reconocimientos de someterse a un orden de leyes o reglas, formales o informales.

Desde una perspectiva relacional, el autor antes mencionado expone que esta puede ser presentada como una estructura de clases, que en concordancia con Durverger, esta ordenación de la sociedad a partir de la desigual distribución de los recursos, crea desigualdades sociales, grupos que pueden dominar a otros por detentar el poder económico, político o el monopolio de las armas; la presencia de estos grupos y la existencia de desigualdades sociales, hacen que se pueda hablar de una estructura social; además de que este conjunto debe constituir un sistema explícito de clases sociales o grupos de poder.

A pesar del problema que representan las desigualdades en la estructura social, estas forman un mecanismo que permite explicar la vida social, a partir de los convencionalismos sociales que surgen a partir de ellas. Con respecto a estas dos tradiciones descritas con la intención de delimitar lo que es la estructura social “a partir de las posiciones en términos de estatus en relación con los roles o de clases sociales” (Santiago, 2015:135), este autor señala que ambas interpretaciones no solo sirven para describir la organización de la sociedad, sino que además permiten explicar la acción de los individuos en torno a la clase social a la que pertenecen. Por ende, la estructura social descansa sobre la idea de sociedad y la condiciona en todos aquellos elementos que la constituyen como un todo. De ahí emanan todas las partes y elementos que componen los sistemas de una sociedad: su sistema sanitario, educativo, legal, el sistema de clases sociales, político y económico.

El concepto antes descrito es definido también desde la teoría sociológica contemporánea, esta definición a pesar de estar influenciada por la tradición sociológica reconoce implícitamente la existencia de subsistemas dentro de la estructura social; Aguilar (2001) destaca que:

*“la estructura social tiene dos sentidos primordiales y complementarios: uno, como estructura institucional; otro, como estructura relacional. Las estructuras sociales se componen de un conjunto limitado de elementos estructurales (individuos, grupos comunitarios, valores, instituciones y grupos asociativos) y de las relaciones pautadas que se establecen en su seno y entre ellos; que varían según los diversos paradigmas (Aguilar, 2001:147).”*

Sin embargo, otros autores como Giner, Lamo y Torres (2013), la definen como “disposición interna que organiza las relaciones y los elementos (individuos, grupos, instituciones, valores) del sistema social y que conforma las características definitorias de éste. Compuesta por campos estructurales interdependientes: demográfico, económico, político y cultural” (Giner *et al.*, 2013:333).

Este concepto a pesar de su amplitud engloba los elementos que componen una sociedad y siguiendo las ideas descritas en párrafos anteriores, maneja que estos son los distintos sistemas o campos estructurales de naturaleza interdependiente que componen a una sociedad en su conjunto. Esta definición ayuda a describir los elementos que componen la estructura social de una sociedad, siendo estos a su vez los sistemas que integran los distintos elementos del núcleo social.

Es decir, su sistema familiar y estilos de vida, las clases sociales, el sistema demográfico: (estructura de edad, estructura por género y estructura migratoria, el sistema político y legal, el sistema económico y el mercado de trabajo, el sistema de consumo, el sistema educativo, el sistema de salud, el sistema de información y medios de comunicación social, el sistema religioso/creencias, el sistema ideológico/valores, sistema de ocio y cultura, la globalización, urbanización y medio ambiente.

Finalmente, lo antes descrito permite determinar el concepto de estructura social como el conjunto de subsistemas que componen una sociedad en su totalidad, donde juntos cumplen una función general, y cada uno a su vez cumple una función específica. Por consiguiente, estos interactúan entre sí y dinamizan

a la sociedad en su conjunto, usando cualquier patrón de intercambio o relación social en común, Molina (2013), explica que esta puede ser la cultura como lenguaje, el arte, la religión, ocio, y a su vez valores como el gobierno, la propiedad, la familia, los grupos, este sentido de identidad y entendimiento como patrón de lazos culturales cohesiona la estructura social de una sociedad y a su vez de la personificación social de esta, la nación como construcción sociológica.

### 3.2. ORGANIZACIÓN SOCIAL

La organización social es un concepto afín al de estructura social, ya que está de acuerdo con Molina (2013), parte de la estructura de una sociedad y es determinada por la misma. Este término es definido por Martín (2014) como un grupo de personas que interactúan entre sí, en función de una interacción social con el objetivo de obtener ciertos beneficios. Otra explicación sería la de una institución que trabaja para el beneficio de un grupo o de los integrantes de esta, organizados para satisfacer ciertas necesidades humanas.

Por ejemplo: organizaciones sin fines de lucro, gobiernos, familias, comunidades o cualquier otro elemento que mantenga algún tipo de interacción en la sociedad. Este término se emplea con el fin de describir las formas en cómo se componen las sociedades de los países.

### 3.3. COMPARATIVA ESPAÑA Y REINO UNIDO

En páginas anteriores se describió y elaboro una definición de lo que es la estructura social, esta compone el sistema social de un país, las distintas estructuras y sistemas que los componen serán descritos a continuación a fin de una mejor comprensión de la organización social de ambos países.

Lo antes expuesto es recalado por Lighici (2015), quien señala que las estructuras que emanan de los sistemas sociales de estos países están compuestas por el contexto socio cultural; estas ideas, son complementadas por la aclaratoria teórica sobre la estructura social hecha por Santiago (2015), de estos postulados se tomara entonces los elementos que componen la estructura social; siendo estos los elementos

que componen el sistema social en general: la familia, las clases sociales o grupos, el sistema político, el sistema económico, el sistema legal, la ideología, el sistema de creencias y valores, el sistema sanitario y el educativo, estos últimos parten del marco institucional del estado para garantizar y satisfacer ciertas demandas sociales por parte de sus ciudadanos. Otros aspectos para revisar son la estructura migratoria, la fuerza de trabajo y el sistema demográfico de la sociedad.

A continuación, se hará un cuadro comparativo describiendo los componentes de los sistemas que integran las estructuras sociales de España y el Reino Unido; estos elementos serán descritos en función de su marco institucional, sistema religioso, educativo, legal y económico, asimismo algunos datos tienen un valor referencial y estadístico, como el índice de desarrollo humano y su PIB.

Tabla 2. Estructuras Sociales de España y el Reino Unido.

COMPARACIÓN DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES PRINCIPALES: ESPAÑA – REINO UNIDO	
ESPAÑA	REINO UNIDO
SISTEMA DE GOBIERNO	SISTEMA DE GOBIERNO
Monarquía constitucional	Monarquía parlamentaria
SISTEMA LEGAL	SISTEMA LEGAL
Está basado en el derecho positivo o en el derecho romano, bajo una legislación escrita.	Su sistema legal está basado por el derecho consuetudinario, la legislación se basa en la tradición
SISTEMA ECONÓMICO	SISTEMA ECONÓMICO
Economía de libre mercado, producción de bienes y servicios, producción agrícola notable, las industrias representan un 7,6% del PIB, los servicios son el 60% del mismo.	Libre mercado, presencia de industria de manufacturas industriales (naval, Automovilístico, Aeroespacial). Servicios financieros y de seguros cubren la mayor parte del PIB.
PIB	PIB
1.163.662 millones de Euros (2017)	1.940.198 millones de Euros (2017)
SISTEMA DE SALUD	SISTEMA DE SALUD
El sistema de salud es universal y gratuito, cada comunidad autónoma se encarga de mantener los servicios sanitarios según estándares nacionales.	Descentralizado, universal y gratuito. Cada nación constitutiva del Reino Unido posee su sistema de sanidad pública.
SISTEMA IDEOLÓGICO / VALORES	SISTEMA IDEOLÓGICO / VALORES
Democrático, laicismo, valores y construcciones culturales Latinas. Estado de bienestar	Democrático, parlamentarismo, valores y construcciones sociales anglosajonas. Liberalismo, estado de bienestar.

COMPARACIÓN DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES PRINCIPALES: ESPAÑA – REINO UNIDO	
ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO	ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO
0,891 (2017)	0,922 (2017)
SISTEMA RELIGIOSO	SISTEMA RELIGIOSO
Secular, separación entre iglesia y estado, Cristianismo, mayoritaria presencia de católicos (66,9%) agnósticos y no creyentes (16,5%) ateos (9,8) NS/NC (3,8). Existe libertad religiosa y de culto.	Presencia de un sistema de credo estatal bajo la figura de la reina como sumo pontífice de la iglesia anglicana. (62%), católicos, Presbiteriana. Otras religiones con gran presencia en el país debido a la inmigración son la musulmana, la hindú y la sikh.
SISTEMA EDUCATIVO	SISTEMA EDUCATIVO
El estado de bienestar español consagra la educación pública y gratuita, su sistema está dividido en educación: Infantil, primaria, secundaria obligatoria y postobligatoria y superior.	Obligatoria, descentralizada (cada nación constitutiva de la unión posee su propio sistema educativo) los centros educativos de escocia y gales son gratuitos y bilingües.

**Fuente:** Almanaque mundial (2017), INE (2018), y Office for National Statistics (2017).

Como se observa en dicha tabla existen diferencias fundamentales en la estructura social de dichos países. Partiendo de sistemas políticos no demasiado distantes, sí que se observa que las diferencias existen en cómo se instauran dichas condiciones políticas. Son dos sistemas políticos similares pero las diferencias respecto a la comunicación con la ciudadanía y las prácticas políticas son muy distantes (Vega, 2019).

Las condiciones económicas son también otro eje de diferenciación. Son países que basan su economía en prácticas diferentes. España potencia el sector de servicios (65.6% del PIB) y la industria (11.5% del PIB). Mientras que Reino unido el sector servicios con un 76.2% del PIB y el sector industrial con un 22.8% del PIB marcan las diferencias. Más diferencia encontramos en el sector de la construcción que en España ocupa un 9.2% del PIB.

Según un informe de The Economist del año 2005, España era el 10º país del mundo con mayor calidad de vida. Eso es gracias al sector de la salud. España cuenta con unos de los sistemas de salud pública con más calidad asistencial. Incluso con un presupuesto inferior al que decida Reino Unido.

### 3.3.1. SUBSISTEMA FAMILIAR Y LA SOCIEDAD CIVIL

Desde la sociología, la familia es vista como la base de la sociedad, esta fundamenta cualquier forma de actuación social, autores como Escartin (2011), señalan que “la estructura básica de cualquier sistema social es el de la familia” (Escartin, 2011:12). Este autor toma como definición operacional la propuesta teórica de Radbock quien sostiene que la familia es “una suma de individuos situados en ciertas relaciones descriptivas (es decir, observables) entre sí” (Escartin, 2011:13). Estas disertaciones teóricas no obvian el hecho de considerar a la familia como grupo social primario, ya que esta ocupa una serie de funciones precisas en la sociedad, su figura posee un rol fundamental en los procesos de cambio o desarrollo una comunidad.

La autora considera a la familia como un subsistema de elementos más bastos de la sociedad, por ende, la familia como unidad se extiende al vecindario, la comunidad, y la sociedad como tal; como todos los sistemas, la relación que la familia tiene con la sociedad, y como esta influye dentro del orden familiar es recíproca. En otras palabras, este sistema al igual que otros recibe una serie de estímulos y a su vez da unas respuestas a tales estímulos de entrada.

La familia y el suprasistema social del que forma parte permanecen en equilibrio mediante el intercambio simbiótico de *inputs* y *outputs*, o visto desde la teoría sociológica, la familia proporciona a la sociedad su estructura y base, y la sociedad satisface las necesidades y demandas de la familia (asistencia social, seguridad, educación, alimentación, ocio, etc.).

Cada familia contiene a su vez varios subsistemas, donde el individuo cumple un rol dentro del mismo, en este sentido, la relación marital de esposa-esposo comprende un subsistema, a su vez la relación madre-hija, padre-hijo comprende otro subsistema y a su vez los hermanos cumplen el rol de hermano-hermana. Estos subsistemas y sus relaciones son semipermeables; este conjunto de relaciones y su organización es la constitución elemental de todos los sistemas sociales

Siguiendo este orden de ideas, Escartin (2011), señala que la estructura de relaciones de la familia manifiesta y se mantiene a través de los procesos del sistema familiar; estos son la comunicación, los roles, las normas (reglas) y valores. El intercambio de *inputs* y *outputs* entre los subsistemas familiares es controlado y cumplido a través de estos procesos familiares. La autora señala:

Mientras más congruentes son la comunicación, los roles, las reglas y los valores de un sistema familiar, más funcional es éste. Para que exista una familia se requiere una cantidad mínima de congruencia entre estos procesos. Así, vemos que las funciones, la estructura y procesos familiares están vitalmente interrelacionados (Escartin, 2011:5).

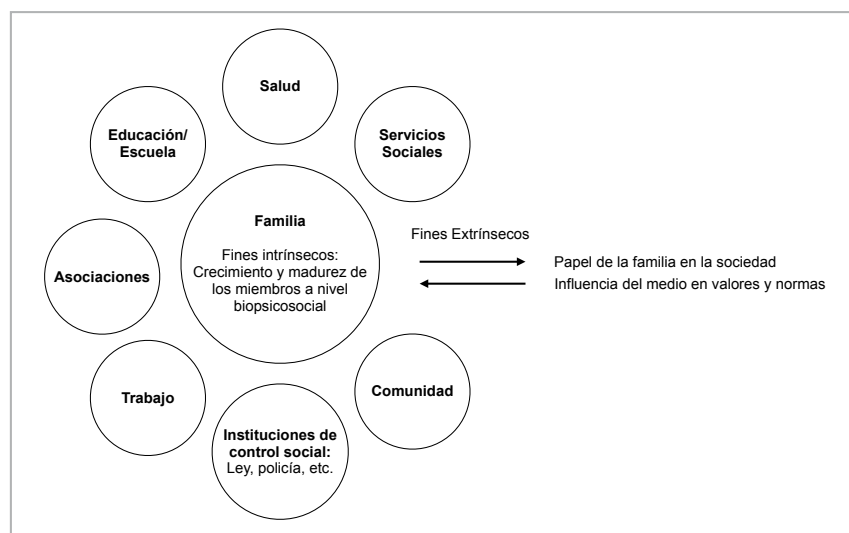
De lo antes descrito parten los patrones de comportamiento de una familia, estos se definen tanto los límites como la estructura de la familia, siendo aquéllos repetitivos y estables a través del tiempo, estos son el resultado de las interacciones entre todos los subsistemas familiares (los integrantes de la familia, padres-hijos) y de éstos con el medio (la realidad). Por ende, la familia, como grupo, tiene como resultado la socialización de sus miembros, además de la cobertura de las necesidades básicas de todo orden (afectivas, materiales, educativas, valores). Por último, la autora explica que, si un miembro de la familia tiene dificultades personales o sociales, toda la familia se ve comprometida. De ahí la importancia del trabajo familiar, de tal forma que no se trata sólo de suprimir las dificultades del individuo, sino de corregir, restaurar y reforzar las capacidades familiares para modificar las dificultades de sus miembros.

La familia no sólo cumple unas funciones básicas en relación con sus propios miembros, sino que como grupo social que interactúa con otros grupos de la comunidad, tiene una proyección social importante dentro de la sociedad, de ella parten las formas de comportamiento social y valores; por ello, un debilitamiento en las estructuras de la familia y unas dinámicas familiares negativas (violencia doméstica, familiares desnuclearizados) impactan negativamente en la sociedad.

Lo antes expuesto permite determinar que la familia cumple una serie de funciones básicas, tanto hacia los individuos que las componen —funciones intrínsecas—, como hacia la sociedad —funciones extrínsecas—. Estas se suscriben en las siguientes funciones de acuerdo con Escartin (2011):

A nivel intrínseco o hacia el individuo: vinculación íntima y permanente entre los miembros del grupo familiar; proporcionar a los hijos las diferencias entre los roles de hombre y mujer —sexualidad, género, salud sexual—; control y regulación del impulso sexual; crianza y manutención de los hijos; socialización de los hijos según las pautas culturales de la familia y la sociedad; infundir valores y principios a los hijos; producción y consumo como micro unidad económica; control social; preparación de los hijos para la formación de sus propias unidades familiares.

A nivel extrínseco o hacia la sociedad: reproducción de los miembros del grupo familiar; colaboración en el mejoramiento de la calidad de vida propia y el de la comunidad; relacionarse con otras familias de la comunidad; solidarizarse con otras familias en desigualdad de recursos; representación de los hijos ante la sociedad; participación en el desarrollo del país a nivel local, regional y nacional.



**Cuadro 1.** Relación del núcleo familiar con los demás sistemas sociales. **Fuente:** Escartin, (2011:67).



El cuadro anterior explica las relaciones que posee la familia como base del sistema social y su relación con los demás sistemas que integran las estructuras de la sociedad. En el caso de España, el país está constituido por 18,5 millones de familias, con una media de 2,49 personas por hogar INE (2017). A su vez el Reino Unido, “está compuesto por 18,7 millones de núcleos familiares con una media de 2,3 personas” (OECEL, 2017:6). Estos indicadores estadísticos permiten deducir que los números de núcleos familiares y su número de integrantes son relativamente similares, pero estos varían en su integración y niveles de valores culturales. Ambas sociedades comparten ciertos elementos comunes como ser sociedades industrializadas, democráticas y comparten patrones de creencias religiosas similares, sin embargo, su sistema de valores y culturas poseen una visión diferente por parte de los convencionalismos culturales y sociales de cada país.

### 3.3.2. INMIGRACIÓN

Uno de los fenómenos demográficos que mayor impacto generan en las estructuras sociales de Europa occidental es la inmigración, como parte de dicho espacio geográfico, España y el Reino Unido, no escapan de este acontecer, este tipo de procesos son inherentes a la especie humana; pero dada la complejidad entre las dinámicas de grupo, la inmigración no es bien recibida por algunos sectores en el país receptor, asimismo se desarrollan otros procesos como la transculturización, el desplazamiento de nuevos patrones de valores, cambios en la demografía del país receptor y emisor de migrantes. Ambos países son receptores de inmigrantes desde finales del siglo XX.

Desde la sociología, la inmigración es definida por Giner *et al.* (2013), como la entrada a un país o región de personas que proceden o nacieron en otra locación geográfica distinta. El proceso migratorio está asociado con una evaluación o apreciación del entorno en el que se vive, la búsqueda de recursos, mejores condiciones de vida y entorno de desarrollo seguros; motivan al individuo a radicarse en un territorio distinto (Requena, 2005).

En el caso de Europa, el territorio ha sido fuente de distintas corrientes migratorias, desde las olas de migrantes a América tras finalizar la segunda guerra mundial, a ser el centro de inmigración de refugiados sirios, kurdos y subsaharianos en los primeros años de la década del 2010's. siguiendo este orden de ideas, España y el Reino Unido poseen un marco de referencia común, por hallarse en territorio europeo y por emprender políticas que regulen la inmigración (Berthou, Estrada, Haincourt, Kadow, Roth, y de la Serve, 2019).

Los principales flujos de inmigrantes en España provienen según Barber (2001) de Europa del Este (específicamente Rumania), América del sur y también del norte de África (Marruecos). En el caso del Reino Unido, la procedencia es más amplia, hay comunidades de origen extranjero de la India, Pakistán, las Islas del Caribe, este de África y Medio Oriente. La dimensión demográfica de este proceso trae implicaciones negativas y positivas, por ejemplo que en el país emisor de emigrantes, la población joven disminuye y, por ende, la población adulta o mayor comienza a ser mayoritaria en estos territorios (Servicio Jesuita a Migrantes - España, 2017).

En el caso de los países receptores de inmigrantes; al es el caso referido en España y el Reino Unido, la tasa de natalidad se ve mejorada debido a la población inmigrante, pero como consecuencia incrementa la población en los centros urbanos y estos a su vez saturan los sistemas de ayudas sociales de estos países.

En el caso del Reino Unido “la inmigración ha sido un importante factor en el crecimiento de la población y contribuye con un 66% al crecimiento de la población, frente al 34% correspondiente al movimiento natural de la población (diferencia entre nacimientos y defunciones)” (OECEL, 2017:6); la población de origen inmigrante representa el 7,9 % de la población. En España el INE (2018), expone en su informe anual que la inmigración aumento la población en el año 2016 en casi 100 mil habitantes, a pesar de que el país aún cuenta con una baja tasa de natalidad (una de las más bajas de la UE), la inmigración da un saldo positivo al incremento de la población. La población de origen extranjero en España es mayor que la del Reino Unido, ubicándose esta en el 9,5%. En todo caso “un menor crecimiento de la fuerza laboral (por los menores flujos migratorios) tendrá un impacto negativo sobre el crecimiento potencial

de la economía británica, que puede verse afectado, asimismo, por el menor ritmo de acumulación de capital asociado a la caída de la inversión” (Vega, 2019:22).

La composición de la población inmigrante en España proviene principalmente de Europa del este (32,3%), Sudamérica (31%), África (16,3%), América del norte, Centroamérica y el Caribe (8,8%), Asia y Oceanía (6,4%), resto de Europa (5,3%). Es importante destacar, que la mayor comunidad de inmigrantes de este último renglón es de nacionalidad británica. Asimismo, la comunidad de inmigrantes de Latinoamérica representa el 37% del total (Servicio Jesuita a Migrantes - España, 2017).

En el caso inglés, las comunidades de origen inmigrante están compuestas por un 50,3% por personas de origen asiático (principalmente indio, pakistaní o bangladeshi) y un 24,8% de afro-caribeños. La distribución de la población inmigrante se encuentra ubicada de forma dispareja, en Londres el 29% de la población de esta ciudad está compuesta por inmigrantes. “El crecimiento anual estimado de la población ha sido del 0,8% (en el periodo 2014-2015), cuando en la década 1981-1991 fue del 0,2%” (OECEL, 2017:6)” este punto resalta los beneficios demográficos y económicos que representa la inmigración para ambos países.

Uno de los aspectos negativos de la inmigración es el rechazo de la población de origen inmigrante, por parte de algunos grupos o sectores más conservadores de ambas sociedades; también destaca la falta de políticas de inmigración selectiva, como las empleadas por Australia, Nueva Zelanda o Canadá, donde se escogen a individuos con un nivel adecuado de adaptación a las culturas locales. En este sentido, Kislev (2016), señala que la integración cultural es uno de los factores clave para superar este tipo de actitudes, permitiendo una mayor receptividad social de la figura del inmigrante.

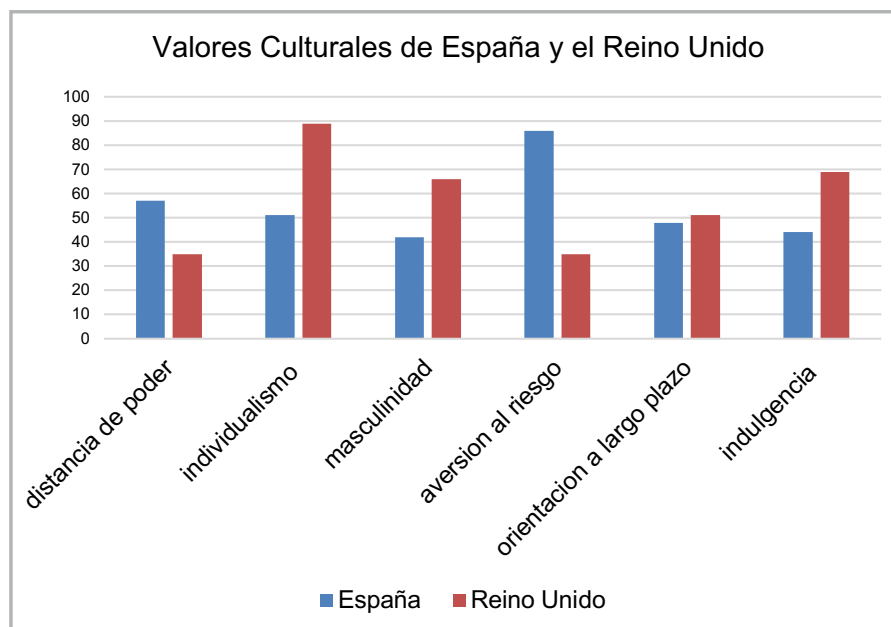
### 3.3.3. VALORES Y DIMENSIONES CULTURALES

En cuanto a las dimensiones sociales y culturales, Lighici (2015), elabora un modelo de medición de valores en la sociedad española e inglesa, empleado el cuestionario del *The Hofstede Center*. Dicho estudio

analiza los valores mediante seis dimensiones culturales. Las dimensiones culturales son evaluadas en dicho estudio son:

- La distancia de poder: indica el grado de aceptación de las asimetrías de poder en la sociedad por parte de los más débiles.
- El individualismo: una sociedad individualista se caracteriza por la preocupación en exclusiva de la propia persona y de los familiares más cercanos, mientras que una sociedad colectivista se orienta hacia el bienestar del conjunto de la población, basándose en la lealtad mutua.
- La masculinidad: las sociedades masculinas son más competitivas, considerando que el logro y las recompensas materiales son requisitos indiscutibles para el éxito. Las sociedades femeninas se caracterizan por la cooperación.
- La aversión al riesgo: indica el grado de incomodidad ante la incertidumbre y la ambigüedad. Estas sociedades presentan códigos de conducta y creencias rígidos, mientras que las sociedades que aceptan el riesgo son más flexibles.
- La orientación a largo plazo: una sociedad orientada a corto plazo presenta una mayor rigidez en el cambio, al contrario que las sociedades orientadas a largo plazo.
- Indulgencia: permisividad en la satisfacción de necesidades humanas básicas del disfrute de la vida, en contraposición con las sociedades represivas (Lighici, 2015:62).

Estos aspectos fueron discutidos en una encuesta hecha varias personas, de ambos países, como resultado se muestra un gráfico con las comparaciones entre las distintas respuestas y el grado de aceptación con que una u otra respuesta fue recibida por el entrevistado.



**Gráfico 1.** Valores Culturales de España y el Reino Unido. **Fuente:** Lighici (2015: 62).

En base a las diferencias culturales en los valores básicos de la sociedad española y de la sociedad británica. Lighici (2015), explica como los ciudadanos españoles aceptan cómodamente la estructura jerarquizada de la sociedad que implica un reparto desigual del poder y la riqueza, siendo ésta de carácter centralizado, mientras que la sociedad británica se preocupa por un reparto equitativo del poder. En el ámbito empresarial, los empleados españoles sienten mayor comodidad si siguen las directrices marcadas por sus jefes, mientras que los ingleses poseen un amplio margen de iniciativa propia y emprendimiento en negocios.

En cuanto a la percepción del individualismo, los españoles tienen un mayor apego al concepto de comunidad que los británicos, potenciando el trabajo en equipo en lugar del trabajo individual. Sobre la masculinidad se explica que la sociedad británica es más competitiva que la española; otro aspecto es la orientación general por el consenso por parte de la sociedad española, uno de los convencionalismos

culturales inferidos por Lighici (2015), es que la excesiva competitividad está mal vista. De este modo, este autor explica que “desde la educación más temprana existe la tendencia a enseñar a los niños a actuar buscando la armonía y a no sobresalir” (Lighici, 2015:63).

La flexibilidad es uno de los valores culturales presentes en la sociedad británica, de igual manera ocurre en cuanto a la aceptación del riesgo y de la incertidumbre, por otro lado, el autor antes mencionado, explica que los españoles prefieren un ambiente laboral y social de confianza, caracterizado por la existencia de reglas estáticas y la falta de cambios.

En cuanto a la orientación a largo plazo, ambos países presentan cierta similitud, si bien España tiene una orientación a la inmediatez, esta filosofía de vida de vivir el aquí y el ahora, evita la preocupación y planificación de un proyecto de vida a largo plazo y estructurado. Con respecto a la indulgencia, los españoles sienten que sus actos se ven restringidos por las normas, por ello, las actividades de ocio son tomadas en menor medida en comparación con los británicos.

Vemos cambios también en referencia al valor religioso y a la tecnología. Como afirman Torres y Lobera (2017) las representaciones sociales de la tecnociencia han devenido más complejas y poliédricas y la religiosidad pierde poder de representación y orden social. Explica que “en el caso de España, la problematización de las representaciones sociales de la tecnociencia suele estar asociada, de un lado, a las personas con menores niveles de religiosidad y, de otro, con un aumento de las preocupaciones posmaterialistas debido al proceso de secularización de nuestra sociedad” (Torres y Lobera, 2017:16).

## 4. DISCUSIÓN

Luego de la revisión bibliográfica de textos e investigaciones afines al tema tratado en el presente estudio, se hace una especial referencia a la primera hipótesis de la investigación, la cual es comparar las estructuras sociales de España y el Reino Unido en función de los sistemas que integran su organización social. Para la realización de dicho objetivo se elaboró un concepto de estructura social empleando el

criterio y aportes teóricos de Santiago (2015), Molina (2013) y Giner, Lamo y torres (2013). Para fines argumentativos y complementarios se recurrió a la conceptualización empleada por Aguilar (2001) y López y Scott (2000) a fin de crear una definición teórica amplia, utilizando sus criterios y concepciones con fines de una mayor comprensión del término.

Tras la discusión del significado del término, se llegó a la terminación de este como el conjunto de sistemas y subsistemas que caracterizan a una sociedad y a su vez identifica el tipo de relaciones que estos en su conjunto tienen entre sí, dando forma al sistema social. Tras la definición de este término, se procede a describir cada uno de los sistemas que componen las estructuras sociales de España y el Reino Unido.

Estos sistemas descritos en el apartado teórico del presente trabajo son desde su base, el sistema familiar, los valores y cultura, la influencia de la migración, el sistema económico, político, educativo, religioso, salud y sanidad. Todo este conjunto de sistemas está integrados a su vez por otros subsistemas donde juntos cumplen una función específica, pero a su vez en su totalidad realizan una función general, esta puede ser satisfacer ciertos requerimientos o necesidades del individuo y la familia, como lo son salud, educación, seguridad, ocio y trabajo.

En el caso de los sistemas familiares, se usaron como base los postulados de Escartin (2011), quien elabora un gráfico de la relación del núcleo familiar con los demás sistemas sociales; a partir de este se desarrolla la relación de la familia con el resto de los sistemas que constituyen las estructuras sociales tanto del reino unido como de España. Por otro lado, Lighici (2015), desarrolla en su trabajo un análisis comparativo entre las instituciones económicas españolas y británicas, asimismo en su estudio explica los principios y valores que comparten ambas sociedades empleando un análisis en el cual destaca sus principales diferencias. Este estudio fue tomado como un referente a fin de contar con una descripción detallada de las diferencias culturales en cuanto a los valores ético-morales de cada sociedad en específico. En el caso de España y el Reino Unido se elaboró una descripción detallada de este trabajo a fin de tener una noción general del mismo.

Siguiendo este orden de ideas, el estudio hecho por Lighici (2015), explica que los valores de ambas sociedades difieren en cuanto a la aceptación o no de una figura de autoridad central, los españoles se mostraron a favor de aceptar los lineamientos y normas de un gobierno central, por el contrario los ingleses se muestran afines al plano individual y a la autonomía del individuo, estos patrones y convencionalismos sociales también influyen en la capacidad de emprendimiento del sujeto y del tejido social de cada país. Asimismo, el sentido de competitividad está más arraigado a la sociedad inglesa que en la española.

Ante lo comentado, las estructuras sociales de ambos países poseen una estructura similar dado que comparten procesos históricos y políticos similares, tanto el Reino Unido como España son herederos de un pasado imperial que en su contexto histórico fueron las máximas potencias imperiales de su tiempo, su cultura e idiosincrasia influyo en los territorios que constituyeron sus respectivos imperios coloniales, asimismo, los valores religiosos compartidos y los valores culturales propios de la civilización occidental, permiten afirmar que ambos países poseen ciertos patrones históricos y culturales en común.

Como, por ejemplo, ambos países comparten los valores políticos de las democracias liberales, amparan sus sistemas económicos la economía de libre mercado, la protección de la propiedad privada y la libre empresa, así como un conglomerado institucional fuerte.

En cuanto a sus sistemas políticos, ambas naciones comparten un sistema monárquico, pero con una forma institucional distinta, mientras España es una monarquía constitucional, el Reino Unido es una monarquía parlamentaria, cuyas instituciones se amparan en el derecho consuetudinario, ya que esta carece de una constitución escrita como tal. Desde el plano sociológico, España y El Reino Unido son dos territorios soberanos disimiles, en cuanto a su división político territorial y el ordenamiento jurídico e institucional que emanan de este.

El Reino Unido es un conjunto de naciones amparadas bajo un gobierno central: este está conformado por Escocia, Gales, Irlanda del norte e Inglaterra. Cada región posee su propio gobierno y competencias,



pero en el plano cultural y social estos poseen elementos de identidad cultural propias, tal es el caso de Escocia o Gales. La unidad nacional está bajo la autoridad de la monarquía británica y sus instituciones. En el caso de España la estructura de su ordenación política territorial es de carácter descentralizado y cada comunidad autónoma posee libre competencia en las áreas de educación, salud, seguridad y administración pública.

Por las características sociales de ambos países, sus respectivos procesos de conformación nacional e historia reciente, podría afirmarse que el Reino Unido es un estado conformado por 4 naciones. En cambio, por sus mismas características, España posee una estructura social similar, con comunidades autónomas con sus respectivos idiomas y cultura propios, la principal diferencia es su origen cultural, mientras el Reino Unido es un conglomerado de grupos humanos provenientes de las tribus anglos y sajones, España es el resultado de la dominación romana y posterior asimilación de la cultura latina, que hace ser a esta nación más próxima culturalmente hablando a Portugal, Italia y Francia que al país anglosajón.

En el contexto de los servicios sociales, ambos territorios comparten una administración pública descentralizada, donde los servicios de salud y educación son gratuitos, administrados por los distintos entes administrativos en los que se organizan dichos países de forma descentralizada, la calidad de los servicios de salud y la prestación de este servicio como mecanismo de seguridad social, pertenece a los ideales propios del estado de bienestar, en el contexto político, esta ideología propia de la socialdemocracia y sus distintas acepciones en el espectro político es compartida por sistemas políticos de ambos países.

En el plano económico “si el Reino Unido pierde el acceso al Mercado Único Europeo, esto conllevará, de forma no ambigua, una reducción, al menos en el corto plazo, del grado de apertura exterior de la economía británica (menor movilidad de bienes, servicios, capitales y personas) por la confluencia de varios factores: a) mayores costes —aranceles y otras barreras no arancelarias— de las transacciones comerciales entre Europa y el Reino Unido; b) un menor atractivo de los flujos de inversión exterior entre ambas zonas; c) una menor facilidad para prestar servicios transfronterizos; d) la pérdida de la

posibilidad de prestar servicios financieros en toda la UE para las empresas que solo estén radicadas en el Reino Unido («pasaporte financiero europeo») y, posiblemente, también mayores dificultades para las empresas de la UE que deseen prestar servicios en el Reino Unido) la pérdida para el Reino Unido de las ventajas derivadas de los acuerdos comerciales que la UE ha venido firmando con terceros países, al menos hasta que firme nuevos tratados con estos” (Vega, 2019:13).

En el plano religioso, ambos países comparten un sistema de creencias en común, el cristianismo es la religión más practicada en ambos territorios, sin embargo, los choques entre grupos diversos del cristianismo han provocado hechos violentos, tal es el caso de las comunidades católicas de Irlanda del norte y los choques violentos entre aquellas que profesan la fe del protestantismo. En el plano nacional Inglaterra posee un sistema religioso nacional amparado por el monarca británico como figura de sumo pontífice de la iglesia anglicana.

En este sentido España posee una mayoría católica que sigue los preceptos y orientaciones del papado romano. Es de destacar que ambos países son estados laicos con una clara separación entre iglesia y estado. En cuanto a la propiedad privada y la libertad económica, Lighici (2015), señala que tanto España como el Reino Unido poseen un respeto por el derecho a la propiedad privada y la propiedad intelectual mayor a la media mundial, asimismo, su estudio informa de “unas mayores garantías de la protección de la propiedad privada en el Reino Unido que en España” (Lighici, 2015: 46). Lo antes expuesto permite una descripción de las estructuras sociales de ambos países y a su vez indagar acerca de las principales diferencias que se presentan entre los dos países.

## 5. CONCLUSIONES

Una vez formulados y respondidos los objetivos de la presente investigación, se procede a continuación a mencionar las principales reflexiones de este análisis documental-bibliográfico. En este orden de ideas, las estructuras sociales determinan las relaciones y capacidades de un sistema social, por ende, una sociedad bien organizada y con fines y objetivos en común es capaz de generar un entorno armónico

para el individuo y a su vez crea un contexto de servicios, bienes e infraestructuras que satisface la mayor parte de los requerimientos sociales a su vez, son un indicador de calidad de vida.

Dado que ambos países pertenecen a la civilización occidental, los valores y concepciones normativas de sus sociedades, se ubican en un entorno de convivencia dentro de la comunidad europea, a pesar de la voluntad política de separarse de dicha institución, las relaciones bilaterales y multilaterales entre España y el Reino Unido no se paralizarán. Por el contrario, continuaran su ritmo pautado.

Desde el plano sociológico esta comparación de las estructuras sociales revela que ambos países poseen patrones y sistemas sociales similares pero de características y reglas distintas, una de las principales diferencias son los valores de cada sociedad y como estas concibe las ideas de bienestar social, individual y económico, ya que en los estudios consultados y la bibliografía empleada, se detalla cómo la sociedad inglesa tiende a seguir patrones de valores que apoyen a posturas próximas al individuo y no a la comunidad o grupo, caso contrario al español.

Los indicadores del sistema económico indican que la inversión en desarrollo tecnológico es menor en España y a su vez, la producción industrial y de servicios del Reino Unido es mayor. Por ello se deben tomar correctivos para un mayor crecimiento y prosperidad económica, ambos países comparten sistemas de salud y de educación similares, pero la nomenclatura y estructura de los mismos son diferentes. Asimismo, es importante destacar que España posee uno de los mejores sistemas de salud del mundo.

Uno de los retos que afrontan ambos países es el de la migración y las bajas tasas de natalidad que afectan de forma negativa el crecimiento poblacional. La adaptación cultural y la resistencia de ciertos grupos sociales es un hecho documentado en la sociología, por ellos uno de los pasos a seguir es velar por la integración cultural de los inmigrantes, sobre todo siguiendo las políticas tomadas en Canadá, Australia y Nueva Zelanda, que es la de dar entrada a personas que pertenezcan a culturas afines a los países receptores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, S.** (2001). *Orden y desorden. Manual de estructura y cambio en las sociedades*. Hacer.
- Barber, B.** (2001). *Estratificación Social* (3ª ed.). Ed. fondo de cultura económica.
- Bell, D.** (1976). *El advenimiento de la sociedad postindustrial*. Alianza.
- Berthou, A., Estrada, Á., Haincourt, S., Kadow, A., Roth, M. A., y de la Serve, M. E.** (2019). *Assessing the Macroeconomic Impact of Brexit through Trade and Migration Channels*. Documentos Ocasionales, n.º 1911. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/19/Files/do1911e.pdf>
- Cylus, J., Richardson, E., Findley, L., Longley, M., O'Neill, C., y Steel, D.** (2015). United Kingdom: Health system review. *Health Systems in Transition*, 17(5). [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0006/302001/UK-HiT.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/302001/UK-HiT.pdf)
- Escartin, M. J.** (2011). *El sistema familiar y el trabajo social*. EUTS de Alicante.
- Giner, S., Lamo, E., y Torres, C.** (2013). *Diccionario de Sociología*. Alianza Editorial.
- Hernández, R.** (2003). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadística.** (2018). *España en cifras 2018*. Madrid: Catálogo de publicaciones oficiales de la Administración General del Estado. [https://www.ine.es/prodyser/espa\\_cifras/2018/files/assets/common/downloads/publication.pdf?uni=4f7e7b429c56ccbc4bf56b3e93ebc47b](https://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2018/files/assets/common/downloads/publication.pdf?uni=4f7e7b429c56ccbc4bf56b3e93ebc47b)
- Kislev, E.** (2016). Deciphering the 'Ethnic Penalty' of Immigrants in Western Europe. A Cross Classified Multilevel. *Social Indicators Research*, 134(2), 725–745. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1451-x>
- López, J., y Scott, J.** (2000). *Social Structure*. Buckingham. Open University Press.

- Martin, J.** (2014). *Teoría y ejercicios prácticos de dinámica de sistemas*. System Dynamics Group, MIT Sloan School of Management.
- Martínez, J.** (2013). *Estructura social y desigualdad en España*. Ediciones La Catarata.
- Molina, G.** (2013). *Una cartografía de la teoría social contemporánea. Subjetividades, estructuras y procesos*. FLACSO-Universidad Central de Chile.
- Navarro, V.** (2014). *La situación social en España*. Ediciones Biblioteca Nueva.
- Office for National Statistics.** (2017). *Labour Force Survey*. <https://www.ons.gov.uk/surveys/informationforhouseholdsandindividuals/householdandindividualsurveys/labourforcesurvey/lfs>
- Oficina Económica y Comercial de España en Londres.** (2017). *Reino Unido, representación oficial del reino de España en Londres*.
- Olivie, I., y Gracia, M. (coords.).** (2018). *Informe Elcano de presencia global 2018*. Real Instituto Elcano. [https://www.globalpresence.realinstitutoelcano.org/es/data/Presencia\\_Global\\_2018.pdf](https://www.globalpresence.realinstitutoelcano.org/es/data/Presencia_Global_2018.pdf)
- Requena, F.** (2005). *La estructura ocupacional española*. MTAS.
- Sampieri, R.** (2016). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw-Hill.
- Santiago, J.** (2015). La estructura social a la luz de las nuevas sociologías del individuo. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 149, 131-150. <http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.149.131>
- Servicio Jesuita a Migrantes - España.** (2017). *Informe Anual 2017 sobre Centros de Internamientos de Extranjeros (CIE)*. <http://www.nadiesinfuturo.org/IMG/pdf/Informe-CIE-2017-SJM.pdf>
- Torres, C., y Lobera, J. A.** (2017). El declive de la fe en el progreso. Posmaterialismo, ideología y religiosidad en las representaciones sociales de la tecnociencia. *Revista internacional de sociología*, 75(3). <https://doi.org/10.3989/ris.2017.75.3.16.61>

**Vega, J. L. (coord.)** (2019). *BREXIT: Balance de Situación y Perspectivas*. Documentos Ocasionales. N.º 1905. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/19/Fich/do1905.pdf>



/03/



# REVISIÓN DE LA INVESTIGACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

## REVIEW OF RESEARCH IN THE AREA OF CORPORATE REPUTATION

---

**Natalia Orviz Martínez**

Doctora en Economía de Empresa. Profesora de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR), (España).

E-mail: [natalia.orviz@unir.net](mailto:natalia.orviz@unir.net) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8999-6179>

**Tatiana Cuervo Carabel**

Doctora en Economía de Empresa. Profesora la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR), (España).

E-mail: [tatiana.cuervo@unir.net](mailto:tatiana.cuervo@unir.net) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9548-6212>

**Recepción:** 25/09/2019 **Aceptación:** 29/10/2019 **Publicación:** 25/05/2020

### **Citación sugerida:**

Orviz, N., y Cuervo, T. (2020). Revisión de la investigación en el ámbito de la reputación corporativa. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 9(2), 73-105. <https://doi.org/10.17993/3comp.2020.090242.73-105>

## RESUMEN

La trascendencia que juega la reputación corporativa en la supervivencia y el éxito empresarial es crucial, representando un activo intangible clave para la gestión de las organizaciones. En el ámbito de la investigación, la reputación también ocupa un lugar destacado, como refleja el elevado número de publicaciones que tratan este tema. Este artículo proporciona una revisión exploratoria de la literatura basada en un análisis bibliométrico a través de la base de datos de Web of Science (WoS). Para ello, se hace una búsqueda de publicaciones en los últimos 25 años, identificando un total de 1276 de estudios, de los que se incluyeron 589 en la revisión final. Los resultados muestran una visión sobre las líneas de investigación que se están llevando a cabo hasta la fecha, analizando además los países, las instituciones, los autores más productivos, así como las principales revistas científicas que publican en la materia. Se identifican como principales temas de investigación discusiones del concepto y diferentes metodologías de medición, estudios organizacionales y marketing, así como su relación con otros activos intangibles, como la Responsabilidad Social Corporativa.

## PALABRAS CLAVE

Reputación corporativa, Bibliometría, Revisión, Activo intangible, WoS.

## ABSTRACT

*The importance of corporate reputation is a crucial issue for survival and business success, representing an intangible asset key for business management. In the field of management research, reputation has also a prominent place, as reflected in the high number of publications dealing with this topic. This paper provides an exploratory review of the literature, based on a bibliometric analysis through the Web of Science (WoS) database. In this paper, a search of publications in the last 25 years has been made, identifying a total of 1276 studies, including 589 in the final sample. The results of this study show a vision of the lines of research that are being carried out, analyzed by countries, institutions, the most productive authors, as well as the main scientific journals published in the field. The main research topics found are discussions about the concept and different measurement methodologies, organizational studies and marketing, as well as its relationship with other intangible assets, such as Corporate Social Responsibility.*

## KEYWORDS

*Corporate reputation, Bibliometrics, Review, Intangible assets, WoS.*

# 1. INTRODUCCIÓN

La presencia de un entorno cada vez más competitivo y complejo ha repercutido en un cambio dentro de la gestión empresarial. Las empresas se mueven en mercados donde cada vez es más patente la globalización y la integración económica. Esto ha derivado en una necesidad real de cambiar sus estrategias, buscando una diferenciación sostenible frente al resto de competidores.

Precisamente, en los últimos años el creciente interés por los activos intangibles como factores clave que mueven la economía actual ha sido relevante en la agenda de las organizaciones. De hecho, representan una trascendencia muy significativa, debido a que una buena gestión de los mismos hace que los diferentes grupos de interés de las organizaciones puedan ver satisfechas sus necesidades y expectativas en gran medida (Ruiz-Rodríguez, 2016).

En esta línea la reputación ha sido presentada por muchos autores como el activo intangible de mayor valor para las empresas hoy en día (Carreras, Alloza y Carreras, 2013). Se trata de un activo estratégico porque refleja el éxito logrado por una organización en el desarrollo de una actividad al sobresalir en ella (Fombrun y Van Riel, 2004). Es un recurso intangible que mejora la creación de valor y mantiene la ventaja competitiva durante un largo período (Boyd, Bergh y Ketchen, 2010; Abdullah y Abdul Aziz, 2013; Kircova y Esen, 2018), debido a sus características difícilmente imitables (Roberts y Dowling, 2002) que marcan diferencias entre organizaciones y crean posibles barreras de entrada para potenciales competidores (Feldman, Bahamonde y Bellido, 2014), lo que conlleva una mejora en las perspectivas de los diferentes mercados (Rhee y Haunschild, 2006).

El interés por la reputación corporativa se remonta principalmente a las últimas tres décadas, debido a la aparición de los primeros rankings de las empresas más admiradas de Norteamérica en la revista Fortune, al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información que proporcionan información inmediata a cualquiera de los grupos de interés y al llamamiento hacia la necesidad de que las organizaciones utilicen

bienes que no sean tangibles (Carreras *et al.*, 2013). Todos estos factores actúan como precursores para que este activo empiece a ser clave en el mundo empresarial y también en el académico.

Dentro del ámbito académico, también ha ido en aumento el interés que ha suscitado la reputación corporativa. A lo largo de los años han proliferado un elevado número de publicaciones, lo que dificulta una perspectiva general de la literatura existente, debido a que la reputación corporativa se aplica en varios subcampos de investigación, se estudia y confunde tomando diferentes conceptos similares, se basa en diferentes fundamentos teóricos y se mide de varias formas (Chun, 2005; Dowling, 2016).

A lo largo de la literatura se han publicado algunos estudios que han realizado revisiones relativas a los principales hallazgos obtenidos dentro de la investigación de la reputación corporativa, pero con un enfoque específico y con alcance de revisión limitado (Rindova, Williamson, Petkova y Sever, 2005; Chun, 2005, Walker, 2010, Lange, Lee y Dai, 2011; Gardberg, 2017). Sin embargo, todavía son muy escasos los estudios bibliométricos, que permiten analizar un gran número de datos (Ellegaard y Wallin, 2015) dentro del campo de la reputación corporativa. De hecho, únicamente se ha localizado un estudio bibliométrico que hace una revisión de 786 publicaciones hasta el año 2016, además de un análisis de comprensión del concepto (Veh, Göbell y Vogel, 2018).

Por lo tanto, la principal contribución de este trabajo es proporcionar un análisis bibliométrico que aporte una visión general y conjunta de las tendencias más significativas en la investigación emergente de la reputación corporativa, complementando y actualizando de esta forma las anteriores revisiones cualitativas realizadas. Para ello se realiza un mapeo de las investigaciones realizadas hasta la fecha, para analizar los países, las instituciones y los autores más productivos, las principales revistas que publican en la materia, las áreas de conocimiento más desarrolladas y las futuras líneas de investigación en este campo.

El presente artículo se estructura en cinco secciones. En esta primera sección se ha introducido la temática y se ha definido el objetivo. En la segunda sección se hace un breve análisis del estado del arte

de la reputación corporativa, centrado en la discusión existente sobre la clarificación sobre su concepto y medición, sus características y el valor que tiene dentro de la gestión empresarial. A continuación, en el tercer apartado se presenta la metodología para desarrollar la investigación, y en la cuarta, se exponen los resultados obtenidos. Finalmente, se presentan las secciones quinta y sexta que interpretan los resultados obtenidos y las conclusiones de la investigación, y las referencias bibliográficas, respectivamente.

## 2. LA REPUTACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES

La reputación es un activo que representa lo que las partes interesados piensan de una organización en relación con sus expectativas (Deephhouse, Newburry y Soleimani, 2106). Por tanto, se construye en función del grado en que una empresa se ajusta a los valores de dichos grupos con respecto a lo que perciben como importante. Estas percepciones de valor fluctúan debido a la heterogeneidad de los mercados (Kelley y Tham, 2019). De hecho, algunas investigaciones empíricas concluyen que la reputación varía entre países (Soleimani, Schneper y Newburry, 2014; Swoboda, Puchert y Morschett, 2016), debido a factores relacionados con las diferencias culturales, económicas o de conocimiento entre países (Swoboda *et al.*, 2016, Thams, Alvarado-Vargas y Newburry, 2016).

### 2.1. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR REPUTACIÓN CORPORATIVA?

El análisis del concepto reputación ha sido objeto de estudio por parte de diversos autores (Walker, 2010; Shamma, 2012; Pires y Trez, 2018). Hoy en día no existe un consenso claro por parte de los académicos sobre su naturaleza conceptual. La definición más comúnmente citada ha sido la de Fombrun (1996: 72), uno de los referentes más importantes dentro de este ámbito (Walker, 2010; Smaiziene y Jucevicius, 2009), que entiende la reputación corporativa como “la representación perceptual de las acciones pasadas y expectativas futuras de una compañía que describe el atractivo general de la empresa para todos sus agentes clave cuando es comparada con otras empresas rivales líderes”.

Algunos autores han criticado la visión anterior otorgada por Fombrun que liga la reputación a la imagen o percepción. Por este motivo surgen definiciones que recurren más a un fenómeno cognitivo (Gray y Balmer, 1998) que muestran el enfoque de la evaluación de la empresa en función de las conductas de valor de los diferentes grupos de interés (Villafañe, 2004; Rindova *et al.*, 2005; Walker, 2010; Lloyd, 2011; Carreras *et al.*, 2013) y que se corresponden con esa etapa más novedosa dentro de la investigación de este constructo. Por ejemplo Parker, Krause y Devers (2019) asocian la reputación como la percepción directa de las partes interesadas acerca de si una empresa entregará ciertos resultados o perpetuará ciertos comportamientos.

A modo de resumen, se evidencia que no existe una definición homogénea por parte de los diferentes académicos entorno a la reputación. Se puede analizar el concepto a partir de un enfoque preceptivo (Fombrun, 1996; Chun, 2005) o cognitivo (Villafañe, 2004; Lloyd, 2010; Walker, 2010). Sin embargo, independientemente del enfoque sí que se observa una conformidad respecto al papel claramente influyente que otorgan todos los autores a las diferentes partes interesadas.

## 2.2. LAS MÉTRICAS DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA

La medición la reputación ha sido junto con la clarificación de su concepto, una de las líneas de investigación que más ha llamado la atención de los académicos (Khan y Digout, 2018). De hecho, existen diferentes tipos de metodologías con diferentes enfoques, debido en gran medida a esa naturaleza ambigua del concepto que hace que también exista incertidumbre en su medición (Chun 2005; Dowling 2016; Pires y Trez, 2018).

Dentro de las diferentes metodologías se puede evidenciar por un lado un tipo de métricas que abogan por la existencia de una reputación única que sea el resultado de la agregación de las reputaciones de los diferentes grupos (Fombrun, 1996; Davies, Chun y da Silva, 2001; Highhouse, Brooks, Gregarus 2009; Ponzi, Fombrun y Gardberg, 2011), y por otro lado, una corriente centrada en la medición de una reputación singular, es decir específica para cada colectivo. Por ejemplo, en medir la reputación basada

en los consumidores (Davies *et al.*, 2001), en los clientes (Wash *et al.*, 2014; Martínez y Rodríguez 2016; Echchakoui, 2016), en los empleados (Olmedo, Martínez y Davies, 2014), en los inversores (Helm, 2007), y en el público o sociedad (Shamma y Hassan, 2009).

Existen también varias escalas de reputación con tendencia multigrupo como son el Reputation Quotient (RQ) de Fombrun *et al.* (2000), la escala de carácter corporativo (Davies, Chun, da Silva y Roper, 2004), la escala formativa de reputación de Helm (2005), y la escala de reputación corporativa de Schwaiger (2004).

Carreras *et al.* (2013) distinguen entre métricas objetivas y subjetivas. Las métricas objetivas proceden de realización de auditorías de expertos o valoraciones de públicos como directivos, analistas financieros o periodistas. Las clasificaciones o rankings (Fortune) y el índice MERCO forman parte de esta categoría. Por otra parte, las métricas subjetivas se basan en la conducta de valor específica que presenta cada grupo de interés. Entre ellas encuentran las escalas racionales Reputation Quotient (RQ) (Fombrun, Gardberg y Sever, 2000), la escala RepTrak Index y la escala RepTrakTM Puse (Ponzi *et al.*, 2011), la escala del carácter corporativo (Davies *et al.*, 2004), la escala basada en el cliente (Walsh, Mitchell, Jackson y Beatty, 2009), la escala formativa de Helm (2005), la escala de reputación de Highhouse *et al.* (2009) y la escala de reputación bifactorial de Schawaiger (2004).

### 2.3. REPERCUSIÓN DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

El interés de la reputación corporativa en la gestión empresarial radica en que es un activo que las organizaciones necesitan y desean para mejorar su rendimiento y sus posibilidades de supervivencia (Rindova *et al.*, 2005). Además, los gerentes corporativos buscan no solo perseguir la supervivencia o la mejora a corto plazo sino también desarrollar estrategias que creen ventajas competitivas duraderas (Bianchi, Bruno y Saravia-Sánchez, 2019). Por todo ello, en el caso de las ventajas competitivas a largo plazo, la reputación es un claro indicador que mide el prestigio acumulado, lo que permite a las empresas



crear lealtad del cliente al tiempo que reduce los riesgos relacionados con las partes interesadas (Tetrault y Lvina, 2019).

Este constructo se basa en el buen hacer, es decir, en el cumplimiento de las promesas que realiza cualquier organización como respuesta a las expectativas de los grupos de interés (Ponzi *et al.*, 2011). Por lo tanto, sería el resultado de las interacciones de una empresa con las partes interesadas (Fombrun y Van Riel, 2004) que se forma con el tiempo y le permite diferenciarse de la competencia. En este sentido, una de sus principales características es que acentúa el mérito del comportamiento organizacional a la diferenciación (Deephouse y Carter, 2005). Es decir, desde el punto de vista estratégico, es un activo diferenciador de gran valor para las organizaciones que crea posibles barreras de entrada para potenciales competidores (Feldman *et al.*, 2014), mejora la capacidad de adquirir recursos (Hall, 1992), y por tanto, es determinante para el éxito de la organización.

La capacidad de empatizar con las partes interesadas, de responder efectivamente a sus demandas y de colaborar en la creación compartida de valor, son factores esenciales que conducen a la obtención de reputación corporativa (Barlett, Pallas y Frostenson, 2013).

Una empresa con una reputación corporativa favorable puede atraer inversiones y empleados altamente calificados, tener una ventaja de costos, mejorar el desarrollo de nuevos productos y tener clientes más leales (Martínez y Rodríguez, 2016), aumentar el rendimiento financiero (Roberts y Dowling, 2002; Brammer y Pavelin, 2006; Hwee y Wight, 2009; Bergh, Ketchen, Boyd, y Bergh, 2010; Bear, Rahman y Post, 2010; Fernández-Sánchez, Luna-Sotorrió y Barabiar-Díez, 2012; Raithel y Schwaiger, 2015; Liu, Verdenburg y Steel, 2019), vencer a los competidores, mejorar sus perspectivas de mercado y la rentabilidad (Roberts y Dowling, 2002), facilitar la retención de clientes y aumentar su satisfacción (Siano, Kitchen y Confetto, 2010) y obtener una cobertura mediática favorable (Fombrun *et al.*, 2000). Además también se debe considerar la relación que la reputación tiene con otros activos intangibles de las organizaciones como la Responsabilidad Social Corporativa (Vlastelica, Kostic, Okanovic y

Milosavljevic, 2018; Almeida y Coelho, 2019; Kim, 2019; Suki y Suki, 2019; Kwon, y Lee, 2019) el valor de marca (Orozco-Toro y Ferré-Pavia, 2019) o la imagen y la identidad (Podnar y Golob, 2017).

### 3. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo el estudio bibliométrico se utilizó la base de datos de Web of Science (WoS) por tratarse de uno de los repositorios más importantes de publicación científica en las áreas de ciencias, ciencias sociales y artes y humanidades con más de 50.000.000 publicaciones y más de 22.000 revistas (Llanos-Herrera y Merigó, 2019), proporcionando información confiable, influyente, relevante y creíble (Modak, Merigó, Weber, Manzor y Ortuzar, 2019).

Se realizó una búsqueda por tema en el mes de marzo de 2019, utilizando los términos “*corporate reputation*” o “*organizational reputation*”. La búsqueda se llevó a cabo para los últimos 30 años desde 1988 hasta 2018. Se utilizaron los siguientes criterios de inclusión: 1) tipo de publicación: artículos; 2) categorías de WoS: Business y Management.

Los datos fueron analizados haciendo uso del *software VOSviewer* (Van Eck y Waltman, 2010) lo que permitió, gracias a una técnica estadística de *big data* y análisis masivo de datos, desarrollar un estudio exhaustivo de los mismos, sin apenas contaminación o sesgo humano.

En primer lugar se desarrolló un análisis por acoplamiento bibliográfico para identificar los países, las fuentes, las instituciones y los autores de referencia en el tema en estudio, así como los artículos más influyentes. Cabe resaltar que se dice que dos documentos están acoplados bibliográficamente si los dos citan uno o más documentos en común (Merigó, Miranda, Modak, Boustras y De La Sotta, 2019), es decir, se analizan las referencias bibliográficas.

En segundo lugar se llevó a cabo un análisis de coocurrencia de las palabras clave proporcionadas por los autores con el objetivo de identificar los principales temas de investigación desarrollados en esta materia. La coocurrencia de palabras clave muestra la frecuencia en la que una palabra clave aparece

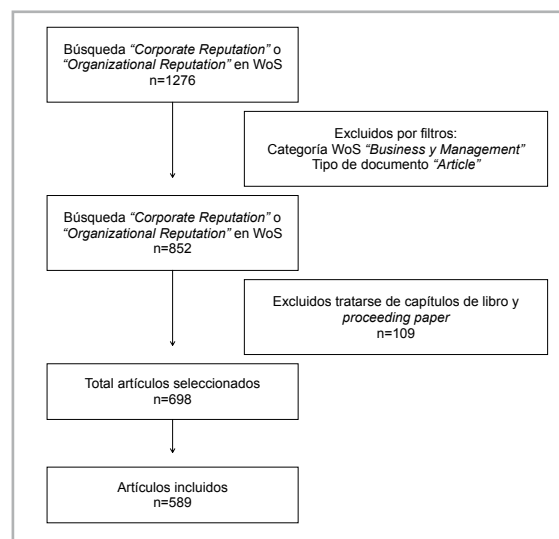
al lado de otra en dos publicaciones (Gaviria-Marín, Merigo y Popa, 2018). Se hizo uso de dos de las visualizaciones que proporciona *VOSviewer*: el mapa de densidades donde cada nodo es representado en un color que refleja la densidad de la relación de los distintos elementos; el mapa de etiquetas, donde cada elemento se representa con un tamaño proporcional a su peso y en distintos colores.

Por último, en tercer lugar, se ejecutó un análisis de co-citación, centrado en los autores, para conocer los principales referentes en cada una de las líneas de investigación. La co-citación implica que dos documentos son citados por un tercer documento (Merigó *et al.*, 2019). En este caso los autores se representan como nodos y el enlace entre dos nodos significa que esos dos autores fueron co-citados.

## 4. RESULTADOS

### 4.1. RESULTADOS DE LA BÚSQUEDA

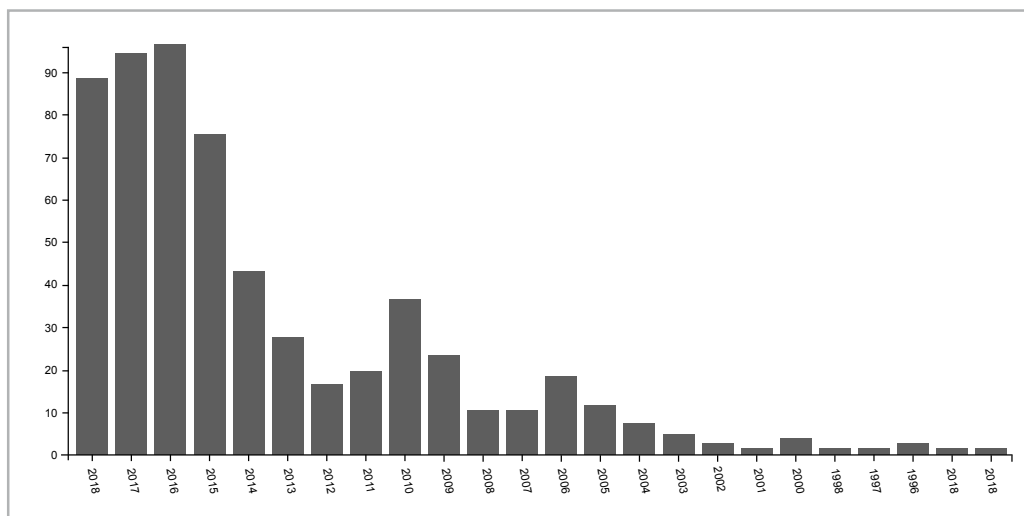
Se identificaron 1276 documentos, de los cuáles, 589 (46,16%) satisficieron los criterios de inclusión. La Figura 1 muestra el proceso de selección de los artículos.



**Figura 1.** Proceso de selección de los artículos incluidos en la revisión. **Fuente:** elaboración propia.

## 4.2. PUBLICACIONES POR AÑO

La Figura 2 muestra el número de publicaciones por año en los últimos 25 años (de 1994 a 2018). Se observa como en los últimos 4 años (del 2015 al 2018) es cuando existe una mayor producción literaria con un total de 353 artículos publicados, lo que supone un 59,93% de las publicaciones. Este aumento puede estar relacionado con el mayor número de investigadores en este campo, así como con el cada vez mayor número de fuentes disponibles para comunicar los resultados.



**Figura 2.** Publicaciones por año. **Fuente:** elaboración propia.

## 4.3. PUBLICACIONES POR PAÍSES

En cuanto al análisis por países (Tabla 1), se han encontrado 59 países que han publicado trabajos en la materia, 31 de ellos, al menos han realizado 5 publicaciones. Destaca EE.UU. con 221 publicaciones y el mayor número de citaciones (8361). En segundo lugar se encuentra Inglaterra con 58 publicaciones y 1724 citaciones, y el tercer lugar, según número de publicaciones, es ocupado por España (57), si bien es cierto que el número de citaciones es superior para otros países que aparecen en posiciones inferiores por el número de publicaciones.

Tabla 1. Top 10 países por productividad.

País	N.º Publicaciones	N.º Citas
EE.UU.	221	8361
Inglaterra	58	1724
España	57	459
Alemania	44	759
Australia	38	1473
China	33	435
Canadá	25	1055
Países Bajos	21	490
Francia	20	230
Taiwán	19	395

Fuente: elaboración propia.

#### 4.4. REVISTAS MÁS PRODUCTIVAS

Respecto a las revistas que más han divulgado el tema de reputación (Tabla 2), se han encontrado 187 revistas, de las que solamente 26 han realizado al menos 5 publicaciones. Dentro de las 10 revistas que más han publicado en la materia en primera posición según número de publicaciones (47) es Corporate Reputation Review, si bien cabe destacar que el número de citaciones (90) es muy inferior al de la revista que ocupa el segundo lugar por publicaciones, Journal of Business Ethics, que cuenta con 46 publicaciones y 2421 citaciones.

Tabla 2. Top 10 Revistas más productivas.

Revista	País	N.º Publicaciones	N.º Citas
Corporate Reputation Review	Reino Unido	47	90
Journal of Business Ethics	Países Bajos	46	2421
Public Relations Review	EE.UU.	37	426
Journal of Business Research	Países Bajos	26	795
Academy of Management Journal	EE.UU.	15	1004

Revista	País	N.º Publicaciones	N.º Citas
Corporate Communications	Reino Unido	14	26
Strategic Management Journal	EE.UU.	13	1391
European Journal of Marketing	Reino Unido	12	387
Industrial Marketing Management	Países Bajos	12	432
Journal of Management Studies	Reino Unido	12	1256

Fuente: elaboración propia.

### 4.5. INSTITUCIONES MÁS PRODUCTIVAS

En cuanto a las instituciones más productivas se han encontrado 682 instituciones que han publicado en materia de reputación corporativa u organizacional, únicamente 29 tienen al menos 5 publicaciones. En la Tabla 3 se observan las 10 instituciones más productivas, con las universidades estadounidenses de Alabama e Internacional de Florida a la cabeza, ambas con 10 publicaciones. Hay que destacar que la que más citas tiene aparece en séptimo lugar, Universidad de Bath (7 publicaciones, 699 citas).

Tabla 3. Top 10 Instituciones más productivas.

Institución	País	N.º Publicaciones	N.º Citas
Universidad de Alabama	EE.UU.	10	350
Universidad Internacional de Florida	EE.UU.	10	89
Universität Koblenz Landau	Alemania	9	298
Universidad de Middlesex	Reino Unido	9	114
Universidad del Witwatersrand	Sudáfrica	8	104
Universidad de Cantabria	España	8	102
Universidad de Bath	Reino Unido	7	699
Universidad de Georgia	EE.UU.	7	285
Universidad Erasmo de Róterdam	Países Bajos	7	91
Universidad Alberta	Canadá	6	570

Fuente: elaboración propia.

### 4.6. ARTÍCULOS MÁS INFLUYENTES

Tal y como señalan Llanos-Herrera y Merigo (2018) un aspecto importante a la hora de analizar las publicaciones académicas es clasificar los trabajos acorde al número de citas que hayan recibido, puesto que el número de citas es una medida objetiva de la influencia de un determinado artículo en la comunidad científica. La Tabla 4 presenta los 10 artículos más influyentes según el número de citas.

Las investigaciones de Roberts (2002) y Rindova (2005) son las que tienen un mayor número de citas por año (52,12 y 38, 38 respectivamente) por lo que se podría afirmar que son las más influyentes en materia de reputación corporativa u organizacional. La primera de ellas se centra en la reputación corporativa como activo intangible que proporciona a las empresas un mejor desempeño financiero, mientras que en la segunda los autores desarrollan y validan un modelo sobre los antecedentes y consecuencias de la reputación organizacional.

**Tabla 4.** Top 10 artículos más influyentes.

Revista	Título	Autor	Año	N.º Citas	Citas/ Año
<i>Strategic Management Journal</i>	<i>Corporate reputation and sustained superior financial performance</i>	Roberts, P.W. y Dowling, G.R.	2002	834	52,12
<i>Academy of Management Journal</i>	<i>Being good or being known: An empirical examination of the dimensions, antecedents, and consequences of organizational reputation</i>	Rindova, V.P., Williamson, I.O., Petkova, A.M. y Server, J.M.	2005	499	38,38
<i>Journal of the Academy of Marketing Science</i>	<i>Building corporate associations: Consumer attributions for corporate socially responsible programs</i>	Ellen, P.S., Webb, D.J. y Mohr, L.A.	2006	429	35,75
<i>Journal of Business Ethics</i>	<i>Corporate social responsibility and resource-based perspectives</i>	Branco, M. y Rodrigues, L.	2006	406	33,83
<i>Journal of Management Studies</i>	<i>An examination of differences between organizational legitimacy and organizational reputation</i>	Deephouse, D.L. y Carter, S.M.	2005	393	30,23
<i>Long Range Planning</i>	<i>Managing corporate image and corporate reputation</i>	Gray, E.R. y Balmer, J.M.T	1998	292	14,6

Revista	Título	Autor	Año	N.º Citas	Citas/ Año
<i>Journal of Business Ethics</i>	<i>The Impact of Board Diversity and Gender Composition on Corporate Social Responsibility and Firm Reputation</i>	Bear, S., Rahman, N. y Post, C.	2010	274	34,25
<i>Journal of Management Studies</i>	<i>Corporate reputation and social performance: The importance of fit</i>	Brammer, S.J. y Pavelin, S.	2006	269	22,41
<i>Journal of Business Ethics</i>	<i>Corporate reputation and philanthropy: An empirical analysis</i>	Brammer, S. y Millington, A	2005	252	19,38
<i>Organization Science</i>	<i>The liability of good reputation: A study of product recalls in the US automobile industry</i>	Rhee, M. y Haunschild, PR	2006	244	20,33

Fuente: elaboración propia.

#### 4.7. AUTORES MÁS PRODUCTIVOS

Por último, en cuanto a la productividad por autores, la Tabla 5 muestra los autores más productivos según el número de publicaciones y citaciones. Se identificaron 1238 autores de los que solamente 9 tienen al menos 5 publicaciones. En primer lugar se encuentra Walsh, con 10 publicaciones, si bien es cierto que el que más citaciones tiene es Dowling, que aparece en quinta posición por el número de publicaciones (5), con 957 citaciones frente a las 326 de Walsh. Esta diferencia en el número de citaciones pone de manifiesto el interés que suscita la relación de la reputación corporativa con el desempeño financiero de las empresas, aspecto que analiza Dowling, G. en uno de sus artículos más citados.

Tabla 5. Autores más productivos.

Autor	N.º Publicaciones	N.º Citas
Walsh, G.	10	326
Abratt, R.	8	173
Newbury, W.	8	68
Melewar, T.C.	7	133
Dowling, G.	5	957
Rindova, V.P.	5	528



Autor	N.º Publicaciones	N.º Citas
Beatty, S.E.	5	305
Davies, G.	5	70
Schaarschmidt, M.	5	14

Fuente: elaboración propia.

#### 4.8. ANÁLISIS DE COOCURRENCIA: PRINCIPALES TEMAS DE INVESTIGACIÓN

Con el objetivo de identificar los principales temas de investigación se llevó a cabo un análisis de coocurrencia (ver Figura 3). Se observa como tema principal, en el centro, es “*corporate reputation*” (reputación corporativa), término por tanto que se puede decir que es más utilizado dentro del mundo académico que el de “*organizational reputation*” (reputación organizacional). Este término central está rodeado de temas cercanos que sirven de nexo con otros subcampos entre los que se encuentran el mencionado “*organizational reputation*” y los siguientes: “*corporate social responsibility*” (responsabilidad social corporativa), “*performance*” (desempeño), “*financial performance*” (desempeño financiero) o “*reputation*” (reputación).

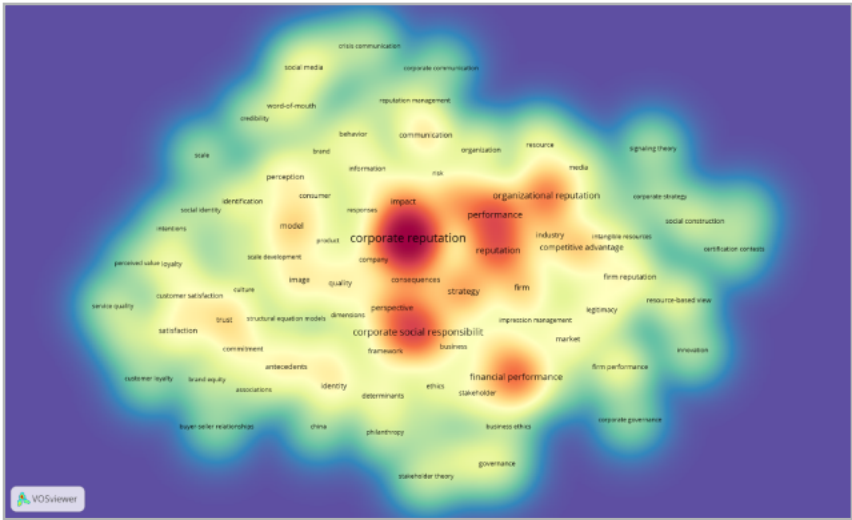
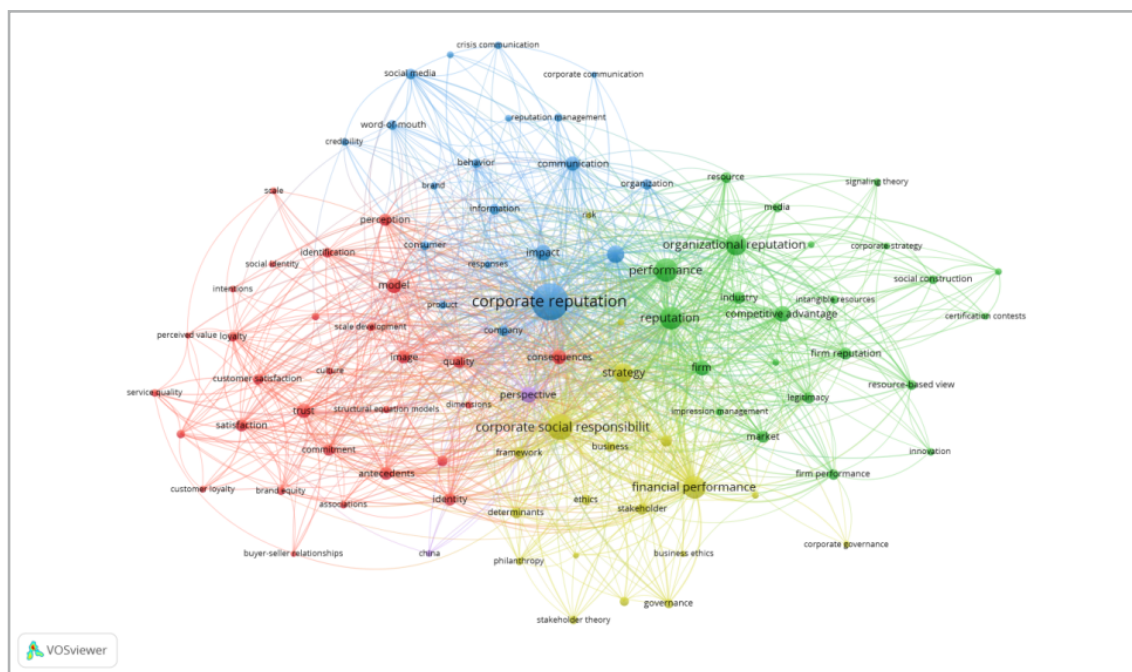


Figura 3. Análisis de coocurrencia. Mapa de densidades. Fuente: elaboración propia.

**Notas:** esta figura representa el mapa coocurrencia por densidades, teniendo en cuenta que la densidad de la masa permite observar la relación entre los distintos términos, mientras que el color señala la relevancia de los mismos, siendo el rojo el de mayor relevancia y el azul el de menor. De 2424 términos, se seleccionaron aquellos que aparecían al menos 10 veces, siendo un total de 93 términos los que cumplen el criterio.

Para analizar con mayor profundidad los principales temas de investigación en la Figura 4 se presenta el mapa de etiquetas que muestra los clúster de los diferentes temas de estudio en distintos colores. El clúster principal se observa en la parte central del mapa, en color azul, y engloba la investigación centrada en la reputación corporativa y sus determinantes, analizando la importancia de la comunicación con las partes interesadas a la hora de gestionar la misma. En el segundo clúster, en verde, aparece el segundo término empleado en la búsqueda “*organizational reputation*” y la investigación que lo analiza como recurso de las empresas que genera una ventaja competitiva a las mismas y un mejor desempeño social medido a través de la legitimidad. El tercer grupo, en rojo, aglutina los trabajos de modelización del comportamiento y la medición de la reputación como activo intangible en una organización relacionándolo con otros activos como la imagen, la calidad, la satisfacción del cliente o el valor de marca. El cuarto clúster, amarillo, se centra en un aspecto habitualmente relacionado con la reputación como es la responsabilidad social corporativa (RSC). Por último, se desprecia el clúster morado puesto que no aporta ningún contenido nuevo.



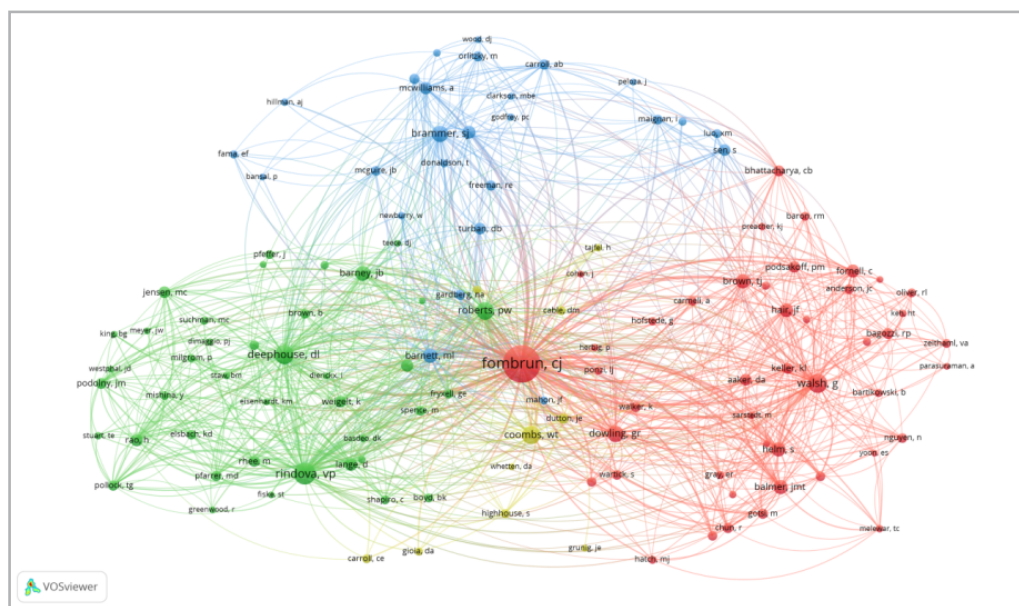
**Figura 4.** Análisis de coocurrencia. Mapa de etiquetas. **Fuente:** elaboración propia.

**Notas:** esta figura representa el mapa de coocurrencia por etiquetas, teniendo en cuenta que el tamaño del círculo será mayor cuanto mayor sea el número de citaciones que tenga un término, y agrupando por colores los distintos grupos temáticos. De 2424 términos, se seleccionaron aquellos que aparecían al menos 10 veces, siendo un total de 93 términos los que cumplen el criterio.

#### 4.9. ANÁLISIS CO-CITACIÓN POR AUTOR

La Figura 5 muestra el análisis de co-citación por autor, que permitirá observar las relaciones entre los trabajos en base a sus referencias compartidas. Cabe resaltar que se utilizó como unidad de análisis el primer autor de la cita para aquellos trabajos de dos o más autores. Hay un total de 15735 autores, de los cuáles, 223 tienen al menos 20 citas. Existen distintos grupos de autores interconectados que centran sus trabajos en temas comunes. El primero de los grupos se encuentra principalmente representado por

Fombrun, C.J., Walsh, G. y Dowling, G. que centran su trabajo en los determinantes y consecuencias de la reputación corporativa. En el segundo grupo destacan Brammer, S. y Barnett, M.L. con trabajos enfocados en la RSC y su relación con la reputación. En el tercer grupo destacan Rindova, V.P., Deephouse, D.L. y Roberts, P.W. e incluye la investigación que analiza la reputación como activo o recurso intangible de las empresas. Y por último, el cuarto grupo representado por Coombs, W.T. centrado en la comunicación como elemento clave en la gestión de la reputación.



**Figura 5.** Análisis co-citación por autor. **Fuente:** elaboración propia.

**Notas:** esta figura representa el mapa de co-citación por autor, teniendo en cuenta que dos autores son co-citados si un tercer autor cita a ambos. A mayor número de autores que cita a dos simultáneamente, mayor grado de co-citación entre ambos. El ancho de las líneas representa la fuerza de la conexión. Se establece el umbral para 20 citaciones.

## 5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La revisión bibliográfica llevada a cabo identificó 1276 documentos, de los cuáles, 589 (46,16%) satisficieron los criterios de inclusión, ser artículos en las áreas de *Business* y *Management*. El número de publicaciones en este campo ha ido aumentando con el paso de los años, observando como en los últimos 4 años (del 2015 al 2018), sufre un repunte con un 59,93 % de la producción literaria de los últimos 25 años. Este aumento puede estar relacionado con el mayor número de investigadores en este campo, así como con el cada vez mayor número de fuentes disponibles para comunicar los resultados. Estos resultados señalan que este campo de investigación aún está vivo y queda mucho que decir al respecto y permiten predecir que la reputación corporativa u organizacional será un tópico de investigación en los próximos años.

La mayor parte de los trabajos proceden de EE.UU., sin embargo al analizar las instituciones más productivas, aunque las dos primeras pertenecen a este país, Universidad de Alabama y Universidad Internacional de Florida, las siguientes son europeas, colocándose en quinto lugar la Universidad del Witwatersrand de Sudáfrica. Esta misma tendencia se sigue al analizar los autores, encontrando que de los 9 más productivos (que cuentan con más de 5 publicaciones), 4 son estadounidenses, 4 europeos y 1 australiano y las revistas, 3 estadounidenses y 7 europeas. Llama la atención la ausencia de instituciones, revistas y autores asiáticos, algo que pone de manifiesto la necesidad de seguir trabajando y estudiando este activo intangible, teniendo en cuenta la variación que se produce entre distintos países, debido a las diferencias culturales y económicas, tal y como señalan Swoboda *et al.* (2016) o Thams *et al.* (2016).

Por otro lado, en cuanto a los artículos más influyentes por el número de citas, el trabajo de Roberts y Dowling (2002), en el que analizan la relación entre la reputación corporativa y el desempeño financiero de las organizaciones, destaca sobre el resto, lo que pone de manifiesto el interés que suscita la gestión de la reputación como activo intangible que las empresas han de gestionar para garantizar su sostenibilidad en el mercado.

Al llevar a cabo el análisis de coocurrencia para identificar los principales temas de investigación se encuentran las investigaciones interrelacionadas girando en torno a la comprensión de la reputación corporativa y como las empresas pueden gestionarla para aumentar su competitividad en el mercado. Se han observado 4 principales líneas de investigación que aglutinan los estudios desarrollados hasta el momento en esta materia.

La primera línea de investigación localizada se enfoca en la reputación y sus determinantes, destacando un aspecto importante a la hora de ganar reputación, como es la comunicación con los grupos de interés. En este sentido las empresas deben explorar todas las vías de comunicación con sus partes interesadas teniendo en cuenta el papel que hoy en día juegan las tecnologías de la información y comunicación (TIC). Las redes sociales como *Twitter* o *Facebook* son una herramienta que no debe quedar fuera de las estrategias de comunicación de las empresas (Cuervo, Arce y Orviz, 2019).

La segunda línea de investigación aglutina los trabajos enfocados al estudio de la reputación como fuente de ventaja competitiva para las empresas, generando mejores resultados tanto económicos, como sociales (legitimidad). En ese sentido su conceptualización juega un papel primordial. Aunque existen diferentes enfoques que han asociado principalmente la reputación bien a una percepción o bien a un fenómeno cognitivo, existe un consenso sobre el papel central que ocupan los grupos de interés y sus necesidades y expectativas en la reputación. Este aspecto es necesario tenerlo en cuenta por parte de aquellas organizaciones que deseen gestionar este activo intangible de forma eficaz.

La tercera consiste en la modelización y medición de la reputación como activo intangible que se relaciona con otros activos como la imagen, la calidad, la satisfacción del cliente o el valor de marca. A lo largo de los años se han desarrollado distintas metodologías con diferentes enfoques para llevar a cabo la medición de la reputación, dejando patente la importancia que tiene una adecuada conceptualización desde el mundo académico, que permita a las empresas saber cómo pueden medirla y de esta manera gestionarla correctamente.

Y por último, una cuarta línea que se centra en la relación entre la reputación y la RSC. La literatura académica ha concluido que una de las características intrínsecas de la RSC como es la transparencia puede ayudar a las empresas a ganar reputación a través de la publicación de su triple cuenta de resultados, económicos, sociales y ambientales (Pérez, 2015).

Hay que tener en cuenta que la reputación de una empresa no es estática, sino que evoluciona continuamente (Schulz y Johann, 2018). Por esa razón, los gerentes deben buscar su mantenimiento y mejora, a través de sus decisiones estratégicas y su comportamiento (Love, Lim y Bednar, 2017). Si una empresa actúa de forma que sus acciones sean percibidas como controvertidas por parte de algún grupo de interés, puede repercutir en una pérdida de la reputación (Bednar, Love y Kraatz, 2015), por ello se hace tan fundamental seguir ahondando en la conceptualización de uno de los principales activos con los que cuentan las empresas, para poder proporcionar estrategias eficaces en su gestión. Sin duda, llegar a una uniformidad a la hora de definir el concepto, ayudará a mejorar la representatividad de su medida y su gestión en el mundo empresarial.

La principal limitación de este trabajo se encuentra relacionada con el hecho de que si bien se ha utilizado uno de los repositorios más importantes de publicación científica en las áreas de ciencias, ciencias sociales y artes y humanidades, Web of Science, pueden existir otras publicaciones en la materia que no se encuentren en dicha base de datos. En futuros trabajos cabría completar los resultados combinando los datos con los recogidos en otras bases como Scopus o Google Scholar.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Abdullah, Z., y Abdul Aziz, Y.** (2013). Institutionalizing corporate social responsibility: effects on corporate reputation, culture, and legitimacy in Malaysia. *Social Responsibility Journal*, 9(3), 344-361. <https://doi.org/10.1108/SRJ-05-2011-0110>

- Almeida, M. G., y Coelho, F.** (2019). The Antecedents of Corporate Reputation and Image and Their Impacts on Employee Commitment and Performance: The Moderating Role of CSR. *Corporate Reputation Review*, 22(1), 10-25. <https://doi.org/10.1057/s41299-018-0053-8>
- Barlett, J. L., Pallas, J., y Frostenson, M.** (2013). Reputation and legitimacy: accreditation and rankings to assess organizations. En C.E. Carroll. *The Handbook of Communication and Corporate Reputation*. Malden, MA: Wiley-Blackwell, 530-544. <https://doi.org/10.1002/9781118335529.ch42>
- Bear, S., Rahman, N., y Post, C.** (2010). The Impact of Board Diversity and Gender Composition on Corporate Social Responsibility and Firm Reputation. *Journal of Business Ethics*, 97, 207-221. <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0505-2>
- Bednar, M., Love, E. G., y Kraatz, M.** (2015). Paying the price? The impact of controversial governance practices on managerial reputation. *Academy of Management Journal*, 58(6), 1740-1760. <https://doi.org/10.5465/amj.2012.1091>
- Bergh, D. D., Ketchen, D. J., Boyd, B. K., y Bergh, J.** (2010). New Frontiers of the Reputation-Performance Relationship: Insights from Multiple Theories. *Journal of Management*, 36(3), 620-632. <https://doi.org/10.1177/0149206309355320>
- Bianchi, E., Bruno J. M., y Saravia-Sánchez, F. J.** (2019). The impact of perceived CSR on corporate reputation and purchase intention. *European Journal of Management and Business Economics*, 28(3). <https://doi.org/10.1108/EJMBE-12-2017-0068>
- Boyd, B. K., Bergh, D. D., y Ketchen Jr. D. J.** (2010). Reconsidering the Reputation-Performance Relationship: A Resource-Based View. *Journal of Management*, 36(3), 588-609. <https://doi.org/10.1177/0149206308328507>



- Brammer, S., y Millington, A.** (2005). Corporate reputation and philanthropy: An empirical analysis. *Journal of Business Ethics*, 61, 29-44. <https://doi.org/10.1007/s10551-005-7443-4>
- Brammer, S., y Pavelin, S.** (2006). Corporate reputation and social performance: The importance of fit. *Journal of Management Studies*, 43(3), 435-455. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00597.x>
- Carreras, E., Alloza, Á., y Carreras, A.** (2013). *Reputación corporativa*. LID Editorial Empresarial.
- Chun, R.** (2005). Corporate reputation: Meaning and measurement. *International Journal of Management Reviews*, 7(2), 91-109. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2005.00109.x>
- Cuervo Carabel, T., Arce García, S., y Orviz Martínez, N.** (2019). La Comunicación de la Responsabilidad Social Corporativa en Twitter. *UCJC Business and Society Review (formerly Known As Universia Business Review)*, 16(3), 72-107. <https://journals.ucjc.edu/ubr/article/view/3985>
- Davies, G., Chun, R., y da Silva, R. V.** (2001). The personification metaphor as a measurement approach for corporate reputation. *Corporate Reputation Review*, 4(2), 113-127. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540137>
- Davies, G., Chun, R., da Silva, R. V., y Roper, S.** (2004). A corporate character scale to assess employee and customer views of organization reputation. *Corporate Reputation Review*, 7(2), 125-146. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540216>
- Martínez, P., y Del Bosque Rodríguez, I.** (2016). Corporate image and reputation as drivers of customer loyalty. *Corporate Reputation Review*, 19(2), 166-178. <https://doi.org/10.1057/crr.2016.2>
- Deephouse, D. L., y Carter, S. M.** (2005). An examination of differences between organizational legitimacy and organizational reputation. *Journal of Management Studies*, 42(2), 329-360. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00499.x>

- Deephouse, D. L., Newburry, W., y Soleimani, A.** (2016). The effects of institutional development and national culture on cross-national differences in corporate reputation. *Journal of World Business*, 51(3), 463-473. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.12.005>
- Dowling, G. R.** (2016). Defining and measuring corporate reputations. *European Management Review*, 13(3), 207-223. <https://doi.org/10.1111/emre.12081>
- Echchakoui, S.** (2016). Relationship between sales force reputation and customer behavior: Role of experiential value added by sales force. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 28, 54-66. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.07.014>
- Ellegaard, O., y Wallin, J.** (2015). The bibliometric analysis of scholarly production: How great is the impact? *Scientometrics*, 105(3), 1808-1831. <https://doi.org/10.1007/s11192-015-1645-z>
- Feldman, P. M., Bahamonde, R. A., y Bellido, I. V.** (2014). A new approach for measuring corporate reputation. *Revista De Administração De Empresas*, 54(1), 53-66. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020140102>
- Fernández-Sánchez, J. L., Luna-Sotorrío, L., y Barabiar-Díez, E.** (2012). Can corporate reputation protect companies' value? Spanish evidence of the 2007 financial crash. *Corporate Reputation Review*, 15(4), 228-239. <https://doi.org/10.1057/crr.2012.13>
- Fombrun, C.** (1996). *Reputation: Realizing value from the corporate image*. Harvard Business School Press.
- Fombrun, C., Gardberg, N., y Sever J.** (2000). A multistakeholder measure of corporate reputation. *The Journal of Brand Management*, 7(4), 241-255. <https://doi.org/10.1057/bm.2000.10>
- Fombrun, C. J., y Van Riel, C. B.** (2004). *Fame & fortune: How successful companies build winning reputations*. FT Press.

- Gardberg, N. A.** (2017). Corporate Reputation: Fashion, Fad, or Phenomenon? *Corporate Reputation Review*, 20(3-4), 177-180. <https://doi.org/10.1057/s41299-017-0033-4>
- Gaviria-Marín, M., Merigo, J. M., y Popa, S.** (2018). Twenty years of the Journal of Knowledge Management: A bibliometric analysis. *Journal of Knowledge Management*, 22(8), 1655-1687. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2017-0497>
- Gray, E. R., y Balmer, J. M.** (1998). Managing corporate image and corporate reputation. *Long Range Planning*, 31(5), 695-702. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(98\)00074-0](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(98)00074-0)
- Hall, R.** (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic management journal*, 13(2), 135-144. <https://doi.org/10.1002/smj.4250130205>
- Helm, S.** (2005). Designing a formative measure for corporate reputation. *Corporate Reputation Review*, 8(2), 95-109. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540242>
- Helm, S.** (2007). The role of Corporate Reputation in Determining Investor satisfaction and Loyalty. *Corporate Reputation Review*, 10(1), 22-37. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550036>
- Highhouse, S., Brooks, M. E., y Gregarus, G.** (2009). An Organizational Impression Management Perspective on the Formation of Corporate Reputations. *Journal of Management*, 35(6), 1481-1493. <https://doi.org/10.1177/0149206309348788>
- Hwee, S., y Wight, A. M.** (2009). Building Intangible Resources: The Stickiness of Reputation. *Corporate Reputation Review*, 12(1), 21-32. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.3>
- Kelley, K., y Thams, Y.** (2019). Global reputation management: Understanding and managing reputation as shared value across borders. En D. L. Deephouse, N. A. Gardberg, y W. Newburry (Eds.), *Global aspects of reputation and strategic management. Research in global strategic management* (Vol. 18, 23-48). Emerald. <https://doi.org/10.1108/S1064-485720190000018009>

- Khan, S., y Digout, J.** (2018). The Corporate Reputation Reporting Framework (CRRF). *Corporate Reputation Review*, 21(1), 22-36. <https://doi.org/10.1057/s41299-017-0041-4>
- Kim, S.** (2019). The Process Model of Corporate Social Responsibility (CSR) Communication: CSR Communication and its Relationship with Consumers' CSR Knowledge, Trust, and Corporate Reputation Perception. *Journal of Business Ethics*, 154(4), 1143–1159. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3433-6>
- Kircova, I., y Esen, E.** (2018). The effect of corporate reputation on consumer behavior and purchase intentions. *Management Research and Practice*, 10(4), 21-32.
- Kwon, H., y Lee, J.** (2019). Exploring the differential impact of environmental sustainability, operational efficiency, and corporate reputation on market valuation in high-tech-oriented firms. *International Journal of Production Economics*, 211, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.01.034>
- Lange, D., Lee, P., y Dai, Y.** (2011). Organizational reputation: A review. *Journal of Management*, 37(1), 153-184. <https://doi.org/10.1177/0149206310390963>
- Liu, X., Vredenburg, G. H., y Steel, P.** (2019). Exploring the Mechanisms of Corporate Reputation and Financial Performance: A Meta-Analysis. *Academy of Management Proceedings*, (1), 1-6. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2019.193>
- Llanos-Herrera, G. R., y Merigo, J. M.** (2019). Overview of brand personality research with bibliometric indicators. *Kybernetes*, 48(3), 546-569. <https://doi.org/10.1108/K-02-2018-0051>
- Lloyd, S.** (2011). Triangulation research to inform corporate reputation theory and practice. *Corporate Reputation Review*, 14(3), 221-233. <https://doi.org/10.1057/crr.2011.16>

- Love, E.G., Lim, J., y Bednar, M. K.** (2017). The Face of the Firm: The Influence of CEOs on Corporate Reputation. *Academy of Management Journal*, 60(4), 1462-1481. <https://doi.org/10.5465/amj.2014.0862>
- Merigó, J. M., Miranda, J., Modak, N. M., Boustras, G., y De La Sotta, C.** (2019). Forty years of Safety Science: A bibliometric overview. *Safety science*, 115, 66-88. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2019.01.029>
- Modak, N. M., Merigó, J. M., Weber, R., Manzor, F., y Ortuzar, J. D.** (2019). Fifty years of Transportation Research journals: a bibliometric overview. *Transportation Research Part A*, 120, 188–223. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.11.015>
- Olmedo, I., Martínez, I. M., y Davies, G.** (2014). Managing internal stakeholders views of corporate reputation. *Service Business*, 8(1), 83-111. <https://doi.org/10.1007/s11628-013-0188-8>
- Orozco-Toro, J. A., y Ferré-Pavia, C.** (2019). The Effects of Branding Intangibles on Corporate Reputation. *Revista de comunicación*, 18(1), 111-134. <https://doi.org/10.26441/RC18.1-2019-A6>
- Parker, O., Krause, R., y Devers, C.** (2019). How firm reputation shapes Managerial Discretion. *Academy of Management Review*, 44(2), 1-25. <https://doi.org/10.5465/amr.2016.0542>
- Pérez, A.** (2015). Corporate reputation and CSR reporting to stakeholders: Gaps in the literature and future lines of research. *Corporate Communications: An International Journal*, 20(1), 11-29. <https://doi.org/10.1108/CCIJ-01-2014-0003>
- Pires, V., y Trez, G.** (2018). Corporate reputation: A discussion on construct definition and measurement and its relation to performance. *Revista de Gestão*, 25(1), 47-64. <https://doi.org/10.1108/REG-11-2017-005>

- Podnar, K., y Golob, U.** (2017). The Quest for the Corporate Reputation Definition: Lessons from the Interconnection Model of Identity, Image, and Reputation. *Corporate Reputation Review*, 20, 186-192. <https://doi.org/10.1057/s41299-017-0027-2>
- Ponzi, L. J., Fombrun, C. J., y Gardberg, N. A.** (2011). RepTrak™ Pulse: Conceptualizing and validating a short-form measure of corporate reputation. *Corporate Reputation Review*, 14(1), 15-35. <https://doi.org/10.1057/crr.2011.5>
- Raithel, S., y Schwaiger, M.** (2015). The effects of corporate reputation perceptions of the general public on shareholder value. *Strategic Management Journal*, 36(6), 945-956. <https://doi.org/10.1002/smj.2248>
- Rhee, M., y Haunschild, P. R.** (2006). The liability of good reputation: A study of product recalls in the U.S. automobile industry. *Organization Science*, 17(1), 101-117. <https://doi.org/10.1287/orsc.1050.0175>
- Rindova, V. P., Williamson, I. O., Petkova, A. P., y Sever, J. M.** (2005). Being good or being known: An empirical examination of the dimensions, antecedents, and consequences of organizational reputation. *Academy of Management Journal*, 48(6), 1033-1049. <https://doi.org/10.5465/amj.2005.19573108>
- Roberts, P. W., y Dowling, G. R.** (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic management journal*, 23(12), 1077-1093. <https://doi.org/10.1002/smj.274>
- Ruiz-Rodríguez, M. D. C.** (2016). *Análisis de la divulgación de información sobre elementos intangibles en los bancos del IBEX 35. Un enfoque basado en la utilidad.* (Tesis Doctoral). Universidad de Jaén.
- Schulz, A. C., y Johann, S.** (2018). Downsizing and the fragility of corporate reputation: An analysis of the impact of contextual factors. *Scandinavian Journal of Management*, 34(1), 40-50. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2017.11.004>

- Schwaiger, M.** (2004). Components and parameters of corporate reputation-an empirical study. *Schmalenbach business review*, 56, 46-71. <https://doi.org/10.1007/BF03396685>
- Shamma, H.** (2012). Toward a comprehensive understanding of corporate reputation: Concept, measurement and implications. *International Journal of Business and Management*, 7(16), 151-169. <https://doi:10.5539/ijbm.v7n16p151>
- Shamma, H., y Hassan, S.** (2009). Customer and Non-customer Perspectives for Examining Corporate Reputation. *Journal of Product and Brand Management*, 18(5), 326-337. <https://doi.org/10.1108/10610420910981800>
- Siano, A., Kitchen, P.J., y Confetto, M. G.** (2010). Financial resources and corporate reputation: toward common management principles for managing corporate reputation. *Corporate Communications: An International Journal*, 15(1), 68-82. <https://doi.org/10.1108/13563281011016840>
- Smaiziene, I., y Jucevicius, R.** (2009). Corporate reputation: Multidisciplinary Richness and Search for relevant Definition. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economic*, 62(2), 91-100. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.62.2.11631>
- Soleimani, A., Schneper, W. D., y Newburry, W.** (2014). The Impact of Stakeholder Power on Corporate Reputation: A Cross-Country Corporate Governance Perspective. *Organization Science*, 25(4), 991-1008. <https://doi.org/10.1287/orsc.2013.0889>
- Suki, N. M., y Suki, N. M.** (2019). Correlations Between Awareness of Green Marketing, Corporate Social Responsibility, Product Image, Corporate Reputation, and Consumer Purchase Intention. En *Green Marketing and Environmental Responsibility in Modern Corporations*. IGI Global, 201-215. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-6192-7.ch008>

- Swoboda B., Puchert C., y Morschett D.** (2016). Explaining the differing effects of corporate reputation across nations: a multilevel analysis. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 44(4), 454-473. <https://doi.org/10.1007/s11747-015-0457-2>
- Tetrault, C. A., y Lvina, E.** (2019). From Doing Good to Looking Even Better: The Dynamics of CSR and Reputation. *Business & Society*, 54(6), 1234-1266. <https://doi.org/10.1177/0007650315627996>
- Thams, M., Alvarado-Vargas, M., y Newburry, W.** (2016). Geographical diversification as a predictor of MNC reputations in their home nations. *Journal of Business Research*, 60(8), 2882-2889. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.12.057>
- Van Eck, N. J., y Waltman, L.** (2010). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. *Scientometrics*, 84(2), 523-538.
- Veh, A., Göbel, M., y Vogel, R.** (2018). Corporate reputation in management research: a review of the literature and assessment of the concept. *Business Research*, 1-39. <https://doi.org/10.1007/s40685-018-0080-4>
- Vlastelica, T., Kostic, S. C., Okanovic M., y Milosavljevic, M.** (2018). How Corporate Social Responsibility Affects Corporate Reputation: Evidence from an Emerging Market. *Journal of East European Management Studies (JEEMS)*, 23(1), 10-29. <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2018-1-10>
- Villafaña, J.** (2004). *La buena reputación: claves del valor intangible de las empresas*. Pirámide.
- Walsh, G., Mitchell, V. W., Jackson, P., y Beatty, S.** (2009). Examining the Antecedents and Consequences of Corporate Reputation: A Customer Perspective. *British Journal of Management*, 20(2), 187-203. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.2007.00557.x>



**Walker, K.** (2010). A systematic review of the corporate reputation literature: Definition, measurement, and theory. *Corporate Reputation Review*, 12(4), 357-387. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.26>

/04/

# LA AUDITORÍA TRIBUTARIA PREVENTIVA Y SU EFECTO EN EL RIESGO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA PROTEX S.A.C. TRUJILLO AÑO 2018

## THE PREVENTIVE TAX AUDIT AND ITS EFFECT ON THE TAX RISK IN THE COMPANY PROTEX S.A.C. TRUJILLO YEAR 2018

---

**Carlos Alberto Velezmoro Velásquez**

Universidad César Vallejo, (Perú).

E-mail: [carlosvelezmoro27@gmail.com](mailto:carlosvelezmoro27@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8846-7905>

**Flor Alicia Calvanapón Alva**

Universidad César Vallejo, (Perú).

E-mail: [calvanapona@gmail.com](mailto:calvanapona@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2721-2698>

**Recepción:** 13/11/2019 **Aceptación:** 17/02/2020 **Publicación:** 25/05/2020

### **Citación sugerida:**

Velezmoro, C. A., y Calvanapón, F. A. (2020). La auditoría tributaria preventiva y su efecto en el riesgo tributario en la empresa Protex S.A.C. Trujillo año 2018. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 9(2), 107-131. <https://doi.org/10.17993/3cemp.2020.090242.107-131>

## RESUMEN

El presente estudio de investigación tiene por objetivo determinar el efecto de la auditoria tributaria preventiva en la empresa Protex S.A.C año 2018, investigación de enfoque cuantitativo de alcance descriptivo, de diseño no experimental, de corte transversal teniendo como variable independiente la auditoria tributaria preventiva y como variable dependiente el riesgo tributario; para el desarrollo se empleó las técnicas análisis documental y entrevista se analizó e interpreto el cumplimiento de obligaciones sustanciales y formales, asimismo a través de una matriz de riesgo, donde se determinó la existencia de un 41% de nivel de confianza bajo y un riesgo tributario alto; además se identificó los riesgos tributarios ante una fiscalización con determinación de base cierta y base presunta, Concluyendo; que la auditoria tributaria preventiva tiene un efecto positivo en el riesgo tributario en la empresa Protex S.A.C Trujillo año 2018, finalmente se recomienda tomar medidas para evitar contingencias tributarias ante futuras fiscalizaciones.

## PALABRAS CLAVE

Auditoria, Preventiva, Riesgo, Tributo, Impuestos.

## ABSTRACT

*The purpose of this research study is to determine the effect of the preventive tax audit in the company Protex S.A.C year 2018, investigation of quantitative approach of descriptive scope, of non-experimental design, of cross-section having as independent variable the preventive tax audit and as dependent variable the tax risk; for the development, the documentary analysis and interview techniques were used, the fulfillment of substantial and formal obligations was analyzed and interpreted, also through a risk matrix, where the existence of a 41% low confidence level and a tax risk was determined high; in addition, tax risks were identified before an audit with determination of a certain basis and presumed basis, concluding; that the preventive tax audit has a positive effect on the tax risk in the company Protex S.A.C Trujillo year 2018, finally it is recommended to take measures to avoid future tax contingencies audits.*

## KEYWORDS

*Audit, Preventive, Risk, Tax, Taxes.*

## 1. INTRODUCCIÓN

En el mundo las empresas a través del pago de impuestos forman parte de importante del ingreso fiscal, sin embargo, estas forman parte de un riesgo tributario, porque tratan de ver alternativas de retener parte de ello para beneficio propio llegando a buscar mecanismo que los lleva a la elusión tributaria e incluso a la evasión tributaria, para no entregar la recaudación real al fisco.

Como se sabe la compañía ENRON en Estados Unidos y FARMALAB en Europa, fueron empresas burbujas que aparentaban tener una contabilidad transparente, igual sucede ahora en el famoso club de la construcción donde se encontraron mecanismo de elusión y evasión de impuestos, como es el caso actual en nuestro país Perú, con el tema de la constructora Odebrecht.

Sin embargo, en Perú en las últimas décadas; la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – (SUNAT), viene cumpliendo funciones de fiscalizaciones y de esta situación constante nace la existencia del riesgo tributario, sumado a ello la forma inadecuada como aplican la ley, normas y reglamentos tributarios. Cuando se presentan estas fiscalizaciones las empresas se ven obligadas a pagar multas, intereses y moras consecuencia de tributos con cálculos indebidos; originando acogerse a fraccionamientos o aplazamiento de deudas tributarias. Esto se ve afectado en su liquidez o capacidad financiera.

La forma de determinación de las deudas tributarias realizadas por los contribuyentes son sujetos de una revisión posterior a través de una fiscalización realizada por la SUNAT de acuerdo al artículo 61º y 62º del texto único ordenado código tributario establece la fiscalización a la determinación y cumplimiento de la obligación tributaria determinada por el deudor tributario e incluso a aquellos contribuyentes que gocen de beneficios tributarios, infectos y exonerados.

La empresa Protex ante las fiscalizaciones realizadas por la SUNAT obtuvo un mayor tributo por pagar, interés y multas al acotar facturas o reparos de IGV si no que trajo como consecuencia mover los estados de resultados del periodo fiscalizado y saldos iniciales de ejercicios económicos siguientes, sin

embargo, SUNAT como ente recaudador solo realiza la Fiscalización netamente de IGV cerrando el procedimiento de fiscalización parcial.

Luego de analizar la realidad descrita, conlleva a verificar, evaluar y determinar si en la empresa Protex S.A.C puede estar preparada para enfrentar fiscalizada por SUNAT, esto origina algún efecto sobre sus obligaciones tributarias o representa un riesgo tributario. Llegando a causar sanciones administrativas, así como perjuicios económicos.

Al revisar investigaciones relacionados con el presente estudio, se encontraron los siguientes: a nivel internacional:

Vidal (2019), investigó: “La auditoría como área clave para detención de riesgos dentro de una organización”, empleando un método de investigación documental (p.90), igualmente, Hadi (2018), también estudio como: “Investigar los riesgos de cumplimiento tributario en las grandes empresas en Indonesia” investigación de enfoque cualitativo (p.73), Bedada (2016), investigo “El impacto de la auditoría fiscal en el cumplimiento tributario” empleo enfoques cualitativos y cuantitativos (p.28); y por ultimo, Araya y Barraza (2016), investigaron el “cumplimiento tributario de las rentas pasivas”, investigación descriptiva (p.10).

A nivel nacional también se encontró las siguientes investigaciones:

Llonto (2019), “La auditoría tributaria preventiva y su repercusión para disminuir el riesgo tributario en la empresa de transportes Jesucristo redentor E.I.R.L. 2016” empleó el método cuantitativo, con un diseño no experimental (p.41), Barrantes (2017), investigo “Análisis de la situación tributaria del periodo 2014 al 2016 y propuesta de una auditoría tributaria preventiva para la empresa Chimbote Corp. S.A.C, nuevo Chimbote - 2017.” investigación descriptiva (p.51), Andrade, Pérez y Ticona (2016), investigaron la “Auditoria tributaria preventiva y riesgo tributario en la empresa, inmobiliaria Muralla Inversiones Inmobiliarias S.A.C” del periodo 2015”, utilizando un método de tipo transeccional correlacional causal

retrospectivo (p.42), concluye: “la empresa presento inconsistencias en sus operaciones que recaen en el cálculo de las liquidaciones mensuales de IGV y en relación a la renta, en su determinación anual” (p.74).

Las teorías que sustentan a las variables de estudio, la auditoría tributaria preventiva, que “Es un proceso sistemático, el cual facilita la verificación y comprobación de su cumplimiento en la materia tributaria, como también su determinación” (Effio, 2011, p.92). Igualmente, León (2018), indica que “Una rama especializada de la auditoría. Esta consiste en verificar la correcta determinación de las obligaciones tributarias, tanto formales como sustanciales, a las que se encuentran afectas” (p.43). Por otra parte, se puede indicar que objetivos de la auditoría Tributaria, según indica León (2018), “Es la que efectúa la administración tributaria dentro de los procedimientos de fiscalización y verificación regulados por el texto único ordenado del código tributario, aprobado por el decreto supremo N.º 133-2013EF, y siempre serán de carácter externo a la empresa” (p.46).

En cuanto a los métodos de auditoría Tributaria; “se enfocar en horizontal, vertical e integral” (León, 2018, pp.109-110). Así mismo las obligaciones sustanciales realizadas por el sujeto activo o acreedor tributario, que son quien reclama el pago de los tributos; “la SUNAT es competente para administración tributos internos y arancelarios, esto es, impuesto a la renta, IGV, IPM e impuesto selectivo al consumo entre otro” (Ortega *et al.*, 2012, p.13) y las obligaciones formales, están impuestas por una legislación, las cumple el sujeto pasivo, “sujeto designado por la ley designada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable” (Ortega *et al.*, 2012, p.13).

En cuanto a las obligaciones tributarias más relevantes tenemos el impuesto general a las ventas; impuesto importante para el estado, definiéndose que: “EL IGV es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere (SUNAT, 2018, párr.1-2)

Por otra parte se tiene otro impuesto materia de estudio y de suma importancia en las actividades que generan renta de tercera categoría como es el impuesto a la renta que, del mismo modo una teoría



importante según León (2017), dice: estas constituyen el lenguaje global de los negocios, ... “Dichas norma establecen criterios para el reconocimiento, medición, presentación, y revelación de transacciones o sucesos

Así mismo encontramos teorías importantes de las variables de estudio se tiene la definición; riesgo tributario como: “la posibilidad de que a un sujeto pasivo de un tributo le sean exigidos importes adicionales de pago en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, como consecuencia de la no aplicación o de la aplicación inadecuada de una norma tributaria. La existencia de riesgo fiscal puede ser consecuencia de prácticas económicas y contables poco recomendables, pero también es debido a la complejidad del sistema tributario, sus continuas modificaciones, la interpretación errónea de preceptos, el cambio de doctrina oficial interpretativa o la utilización de planificaciones fiscales agresivas (Minchán, 2016).

Sin embargo, la evaluación del riesgo; “Consiste en determinar la gravedad del riesgo, la cual depende de la ubicación de su calificación en una de las diferentes zonas de la matriz de evaluación de los riesgos, cada zona determina como aceptable, tolerante, moderado, importante e inaceptable.” (Mejía, 2004, p.80).

En cuanto a la Fiscalización Tributaria, algunos autores la definen como:

“Examen exhaustivo de la situación tributaria del contribuyente respecto de un tributo en concreto, con la finalidad de verificar el cumplimiento o no, por el sujeto inspeccionad, en sus deberes materiales y formales, vale decir la correcta determinación del tributo” (León, 2018, p.150).

Por otra parte, se define a las detracciones como un “sistema de pago de obligaciones tributarias comúnmente llamado sistema de detracciones o simplemente SPOT) es uno de los 3 mecanismos recaudatorios anticipados del IGV, implementados en nuestro sistema tributario en los últimos años” (Effio y Mamani, 2019, p.11).

Asimismo, se tiene la fiscalización que es ejercida por la administración tributaria “consiste en la inspección, investigación y control del cumplimiento de las obligaciones formales y sustanciales del sujeto pasivo” (Ortega *et al.*, 2012).

Referente a otros conceptos: Las obligaciones tributarias que pueden aplicar sobre base cierta “Tomando en cuenta la base cierta, cuenta con elementos existentes que permitan conocer en forma directa el hecho generador de la obligación tributaria y la cuenta de la misma” (Arancibia, 2017, p.47), “La base presunta es el mérito de los hechos y circunstancias que, por relación normal del hecho generador de la obligación tributaria, permiten establecer la existencia y cuantía de la obligación” (Arancibia, 2017, p.48).

Finalmente, el estudio como se observa está basado en normas establecidas permitiendo sustentar la aplicación de la investigación teniendo entre ellas al “Texto Único Ordenado del Código Tributario” (Decreto Supremo N.º 135-99EF, 1999).

También se cuenta con normas internacional de auditoria generalmente aceptadas como son: las NAGAS, NIAS, DIPAS, y NITA. Respetando las normas internacionales de contabilidad NIC, y por último las normas internacionales de información financiera NIIF (Ley 13253, 1959).

En cuanto al marco legal, se tiene: las facultades de fiscalización de la administración tributaria regulada por el artículo 62º del código tributario, aprobado por el decreto legislativo N.º 816, (1996, art. 62), determinación de obligación tributaria sobre base cierta y presunta regulada por artículo 63º del código tributario, aprobado por el decreto legislativo N.º 816, (1996, art. 63). Por otro lado, el decreto legislativo N.º 774 y su reglamento N.º 122-94-EF de la ley del impuesto a la renta. (D. S. N.º 340, 2018). Por último, decreto legislativo N.º 775 y su reglamento N.º 29-94-EF de la ley del impuesto general a las ventas (D.S. N.º 029, 2017).

Por consiguiente, después de revisar y analizar lo indicado en los párrafos anteriores se formula la siguiente pregunta:

¿Cuál es el efecto de la auditoría tributaria preventiva en el riesgo tributario de la empresa Protex S.A.C. Trujillo año 2018?

En consecuencia, la presente investigación se justifica por los criterios de Hernández, Fernández, y Baptista (2014, p.40).

Referente a conveniencia de la investigación, servirá principalmente a empresas del mismo rubro para que se guíen y realicen una correcta aplicación de la ley, reglamento y normas establecidas, beneficiando a MYPES, que llevan su contabilidad externa y no hay seguimiento de consecuencias que existen después de una fiscalización parcial de IGV, permitiendo oportunamente corregir y aprovechar los beneficios y gradualidades existentes ante las infracciones tributarias, por ello el beneficio de la auditoría tributaria preventiva para evitar conflictos tributarios y pagos innecesarios.

El estudio de investigación tiene un valor teórico permitiendo incrementar las teorías existentes mediante un análisis descriptivo para implementar políticas de auditoría tributaria preventiva y poder reducir el riesgo tributario.

Finalmente tiene una utilidad metodológica porque servirá como instrumento útil permitiendo aplicar correcciones oportunas en las empresas del sector privado además ayudara a profesionales de tributación y contabilidad para medir variables de una auditoría tributaria preventiva y sus efectos en el riesgo tributario, esto es un mecanismo de pronóstico de contingencias tributarias y de administrar el riesgo, que por una aplicación indebida de las normas sean sancionadas en un futuro por el ente fiscalizador.

Asimismo, luego de indicar el problema y la justificación del estudio, se plantea una la siguiente Hipótesis; la auditoría tributaria preventiva tiene efecto positivo en el riesgo tributario en la empresa Protex S.A.C año 2018.

Para el presente estudio se plantea como objetivo; determinar el efecto de la auditoría tributaria preventiva en el riesgo tributario de la empresa Protex S.A.C. Trujillo año 2018.

## 2. METODOLOGÍA

La presente investigación es de enfoque cuantitativo de alcance descriptivo, de diseño no experimental y de acuerdo a la temporalidad es transversal.

La variable auditoria tributaria preventiva, se dimensiona considerando a: obligaciones sustanciales teniendo como indicadores: pago de tributos retenidos o percibidos, pago de obligaciones tributarias en los plazos establecidos; en cuanto a obligaciones formales se consideró como indicadores: Libros y registros contables, comprobantes de pago, detracciones y retenciones de acuerdo a normas y reglamentos tributarios, medios de pago y bancarización, declaraciones juradas presentadas en plazos establecidos.

En cuanto a la variable riesgo tributario, se consideró en primer lugar a la dimensión base cierta la cual tiene los siguientes indicadores: documento con sustento de obligaciones tributarias, verificación de obligaciones formales, verificación de obligaciones sustanciales y reparos tributarios, en segundo lugar se considera a base presunta con los indicadores: de documentos con sustento de obligaciones tributarias, verificación de obligaciones formales, verificación de obligaciones sustanciales y por ultimo reparos tributarios.

La población y muestra fue la empresa Protex S.A.C, año 2018.

Además, para la presente de investigación se empleó la técnica de análisis documental y entrevista. Se tuvo como instrumento a la ficha de análisis documentario y guía de entrevista que permitió tener un análisis confiable y oportuno del departamento de contabilidad de la empresa la cual se realizó al contador de la empresa Protex S.A.C, con 12 preguntas abiertas.

## 3. RESULTADOS

La empresa Protex S.A.C., se encuentra considerada por la SUNAT en la categoría de Mepecos y bajo el régimen tributario de régimen general. Actualmente lleva un sistema de contabilidad manual y su emisión de comprobantes electrónico.

Al analizar la documentación en cuanto a obligaciones formales y sustanciales del ejercicio económico 2018 la empresa Protex S.A.C. ante los tributos que está obligada a cumplir, se encontró de las 12 interrogantes básicas en revisión, 5 si cumplen y 7 no cumplen con las obligaciones tributarias de manera eficiente, se empleó una matriz de riesgo observando que el 41% de los criterios calificados dan un resultado de nivel de confianza baja y un riesgo alto, corroborando con la entrevista realizada al contador.

**Tabla 1.** Matriz de riesgo.

Criterios de calificación			Resultado
Nivel de Confianza	Confianza	Riesgo	
15% al 50%	Bajo	Alto	
51% al 75%	Moderado	Moderado	
76% al 95%	Alto	Bajo	41% sin Observación confianza baja riesgo alto

**Nota:** Se observa que el nivel de confianza es bajo y el riesgo es alto. Al aplicar análisis documentario.

En cuanto a los Riesgos tributarios en los procesos contables ante una fiscalización de SUNAT en la empresa Protex S.A.C. también encontramos libros y los registros contables presentan atraso mayor al plazo establecido por ley, generando una multa S/. 4146.

Sin embargo, a la identificación de facturas acotadas por no cumplir con la ley del IGV y reglamento del comprobante de pago durante el ejercicio económico, específicamente en los meses de enero, febrero, marzo, abril, julio, agosto y octubre 2018, se encontró un total de S/. 65,673.48, importes que se detallan a continuación.

**Tabla 2.** Resumen anual de facturas de compras acotadas sin derecho al uso de crédito fiscal durante el presente ejercicio económico 2018 de obligaciones formal y sustancial.

Comprobante de pago			Información del proveedor		Adquisiciones gravadas destinadas a operaciones gravadas y/o de exportación				Facturas observadas no cumplen con la ley, reglamento y normas tributarias
Fecha de emisión	Serie o Código	N.º del comprobante de pago	Documento de identidad número	Apellidos y nombres, denominación, o razón social	Base imponible	IGV	Adquisición no gravadas	Importe total	
04/01/2018	F550	000000000876	20138998780	Renzo Costa S.A.C.	134.75	24.26		159.01	no corresponde al giro del negocio
06/01/2018	00005	000000047399	20136138007	Golf Y Country Club De Trujillo	42.17	7.59	2.74	52.50	consumo familiar
28/01/2018	00001	000000033082	20482403132	Chifa Chuy Zhen E.I.R.L.	77.97	14.03		92.00	consumo familiar

Comprobante de pago			Información del proveedor		Adquisiciones gravadas destinadas a operaciones gravadas y/o de exportación				Facturas observadas no cumplen con la ley, reglamento y normas tributarias
Fecha de emisión	Serie o Código	N.º del comprobante de pago	Documento de identidad número	Apellidos y nombres, denominación, o razón social	Base imponible	IGV	Adquisición no gravadas	Importe total	
<b>Total Enero</b>					<b>254.89</b>	<b>45.88</b>	<b>2.74</b>	<b>303.51</b>	
05/02/2018	FT08	000000266497	20492092313	Makro Supermayorista S.A.	112.31	20.22		132.53	no corresponde al giro del negocio
26/02/2018	00001	000000005663	20505839537	Coyote's Motor SA	2,342.88	421.72		2,764.60	Gastos personal
28/02/2018	00001	000000006083	20132280780	Procesos Textiles E.I.R.L.	10,001.40	1,800.25		11,801.65	Facturas no Fehacientes
<b>Total Febrero</b>					<b>12,456.59</b>	<b>2,242.19</b>		<b>14,698.78</b>	
11/03/2018	F550	000000001014	20138998780	Renzo Costa S.A.C.	584.75	105.26		690.01	no corresponde al giro del negocio
17/03/2018	00001	000000000860	20602201148	Rincón De Vallejo En Caballos De Paso E.I.R.L.	175.17	31.53		206.70	consumo familiar
<b>Total Marzo</b>					<b>759.92</b>	<b>136.79</b>		<b>896.71</b>	
22/04/2018	00001	000000057545	20479640166	Restaurant Turístico El Rincón Del Paso E.I.R.L.	103.39	18.61		122.00	consumo familiar
06/04/2018	00002	000000000179	10081504135	Alvarado Valenzuela Wilmer	5,456.36	982.14		6,438.50	Sin detracción
20/04/2018	00002	000000000181	10081504135	Alvarado Valenzuela Wilmer	5,456.36	982.14		6,438.50	Sin detracción
30/04/2018	00002	000000000183	10081504135	Alvarado Valenzuela Wilmer	3,000.00	540.00		3,540.00	Sin detracción
<b>Total Abril</b>					<b>14,016.11</b>	<b>2,522.89</b>		<b>16,539.00</b>	
16/07/2018	00002	000000001316	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	443.56	79.84		523.40	consumo familiar
13/07/2018	00001	000000002658	20482441654	Clínica Automotriz Anorsa S.A.C.	4,300.00	774.00		5,074.00	sin bancarización y gastos personales
31/07/2018	FT08	000000320764	20492092313	Makro Supermayorista S.A.	77.52	13.95		91.47	Gastos personal
<b>Total Julio</b>					<b>4,821.08</b>	<b>867.79</b>		<b>5,688.87</b>	
05/08/2018	F001	000000000039	20132176290	San Remo S.A.	109.32	19.68		129.00	consumo familiar
<b>Total Agosto</b>					<b>109.32</b>	<b>19.68</b>		<b>129.00</b>	
15/10/2018	00002	000000001362	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	166.44	29.96		196.40	Gastos personal
25/10/2018	00002	000000001364	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	278.73	50.17		328.90	Gastos personal
31/10/2018	E001	000000000115	20132280780	Procesos Textiles E.I.R.L.	32810.4	5905.87		38,716.27	Facturas no Fehacientes
<b>Total Octubre</b>					<b>33255.57</b>	<b>5986</b>		<b>39,241.57</b>	
<b>Total Anual</b>					<b>65,673.48</b>	<b>11,821.22</b>	<b>2.74</b>	<b>77,497.44</b>	

**Nota:** Permite detectar las facturas de compras que están siendo acotadas en el periodo 2018 que no tienen derecho al uso de crédito fiscal.

**Tabla 3.** Nueva Determinación del IGV después de extraer facturas acotadas.

Periodo	Ventas		Compras		IGV resultante	Percepciones del periodo	IGV resultado del periodo	IGV periodo anterior	IGV a pagar
	Valor venta	IGV	Valor venta	IGV					
Enero	110415	19875	41882	7539	12336		12336	2153	10183
Febrero	67439	12139	28698	5166	6973		6973		6973
Marzo	93148	16767	172657	31078	-14312		-14312		0
Abril	74366	13386	51343	9242	4144		4144	14312	0
Mayo	219559	39521	62855	11314	28207	16677	11530	10168	1362
Junio	201494	36269	28858	5194	31074		31074		31074
Julio	111834	20130	51771	9319	10811		10811		10811
Agosto	134729	24251	81592	14687	9565		9565		9565
Septiembre	101240	18223	29490	5308	12915		12915		12915
Octubre	124652	22437	27935	5028	17409		17409		17409
Noviembre	84593	15227	22202	3996	11230		11230		11230
Diciembre	58693	10565	45818	8247	2318		2318		2318

**Nota:** Se determinó el nuevo cálculo del IGV de los periodos observados del ejercicio 2018.

**Interpretación:** Determinación, y cálculo de impuestos, aplicando sus respectivos intereses, multas por infracciones del uso indebido del impuesto, en los periodos enero, febrero, abril, mayo, julio, octubre 2018. Cabe indicar que en el mes de Abril se detectó facturas de servicio sin su detracción respectiva dentro de las fechas indicadas, por lo tanto; no es factible el uso del IGV en dicho periodo, en consecuencia tiene que ser reparado y pagar una multa del 50% por el tributo omitido, en este caso en particular ; dicho periodo tiene crédito fiscal y no habría tributo omitido, sin embargo dicho crédito es consecuencia de saldo a favor del mes anterior y no del mes propiamente dicho, en este caso si tendríamos tributo omitido en el periodo, por lo consiguiente se aplicar la multa por dicha omisión. Total a pagar en multas e interés a subsanar seria de S/. 23,780 soles.

**Tabla 4.** Cálculo de sanciones e infracciones en los periodos enero, febrero, abril, mayo, julio, octubre 2018.

Periodo	Nuevo resultado IGV	IGV periodo anterior	IGV a pagar	IGV declarado y pagado	Tributo omitido IGV	Interés de tributos omitidos 0.04% diario	Multas 50% tributo omitidos no menor al 5% UIT	Interés de la multa 0.04% diario	Total a pagar
Enero	12336	2153	10183	10137	46	12	208	5	271
Febrero	6973		6973	4731	2242	509	1121	254	4126
Marzo	-14312		0	0	0		0	0	
Abril	4144	14312	0	0	4144	510	2072	555	7281
Mayo	11530	10168	1362	1226	136	22	208	32	398
Junio	31074		31074	31074	0		0		
Julio	10811		10811	9944	867	112	434	456	1869
Agosto	9565		9565	9565	0		0		
Septiembre	12915		12915	12915	0		0		
Octubre	17409		17409	11423	5986	582	2993	275	9836
Noviembre	11230		11230	11230	0		0		
Diciembre	2318		2318	2318	0		0		
<b>TOTAL</b>					<b>13421</b>	<b>1747</b>	<b>7035</b>	<b>1577</b>	<b>23780</b>

**Nota:** Se determina el pago correcto de impuestos de IGV con interés y respectivas multas.

**Interpretación:** Se observa la determinación correcta del impuesto del IGV a regularizar con sus respectivas multas, e interés a regularizar determina por la auditoria tributaria preventiva.

**Tabla 5.** Resumen de facturas de gastos personales, familiares, no fehacientes afecta a la determinación del impuesto a la renta.

Comprobante de pago			Información del proveedor		Base imponible
Fecha de emisión comprobante de pago	Serie o Código	N.º del comprobante de pago,	Documento de identidad número	Apellidos y nombres, denominación, o razón social	
04/01/2018	F550	000000000876	20138998780	Renzo Costa S.A.C.	134.75
06/01/2018	00005	000000047399	20136138007	Golf Y Country Club De Trujillo	42.17
28/01/2018	00001	000000033082	20482403132	Chifa Chuy Zhen E.I.R.L.	77.97



Comprobante de pago			Información del proveedor		Base imponible
Fecha de emisión comprobante de pago	Serie o Código	N.º del comprobante de pago,	Documento de identidad número	Apellidos y nombres, denominación, o razón social	
05/02/2018	FT08	000000266497	20492092313	Makro Supermayorista S.A.	112.31
26/02/2018	00001	000000005663	20505839537	Coyote's Motor SA	2,342.88
28/02/2018	00001	000000006083	20132280780	Procesos Textiles E.I.R.L.	10,001.40
11/03/2018	F550	000000001014	20138998780	Renzo Costa S.A.C.	584.75
17/03/2018	00001	000000000860	20602201148	Rincón De Vallejo En Caballos De Paso E.I.R.L.	175.17
16/07/2018	00002	000000001316	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	443.56
13/07/2018	00001	000000002658	20482441654	Clínica Automotriz Anorsa S.A.C.	4,300.00
31/07/2018	FT08	000000320764	20492092313	Makro Supermayorista S.A.	77.52
05/08/2018	F001	000000000039	20132176290	San Remo S.A.	109.32
15/10/2018	00002	000000001362	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	166.44
25/10/2018	00002	000000001364	10190826312	Chong Arakawa Daniel Vicente	278.73
31/10/2018	E001	000000000115	20132280780	Procesos Textiles E.I.R.L.	32810.4
<b>TOTAL</b>					<b>51,657.37</b>

**Nota:** la Tabla 5 permite observar los comprobantes acotados de gastos durante el ejercicio 2018.

**Interpretación:** Se observa en la presente tabla los comprobantes de pagos con destino de gastos administrativos y de ventas por la suma de S/. 51657.37 soles, que tendrán que ser reparadas por no tener sustento de acuerdo a lo indicado en la ley de renta ejercicio 2018.

**Tabla 6.** Resumen de recibos honorarios no fehacientes usados como gastos indebido para la determinación del impuesto a la renta.

Comprobante de pago			Apellidos y nombres, denominación, o razón social		Otros tributos y cargos	Importe total	Importe neto
Fecha de emisión comprobante de pago	Serie o código	N.º del comprobantes de pago					
31/12/2017	E001	0000000055	10170000000	RCRE		1,500.00	1,500.00
30/01/2018	E001	0000000059	10170000000	RCRE		1,500.00	1,500.00
28/02/2018	E001	0000000062	10170000000	RCRE		1,500.00	1,500.00
31/03/2018	E001	0000000067	10170000000	RCRE		1,500.00	1,500.00
31/05/2018	E001	0000000074	10170000000	RCRE		1,500.00	1,500.00
30/06/2018	E001	0000000078	10170000000	RCRE	-80.00	1000.00	920.00
31/07/2018	E001	0000000083	10170000000	RCRE		1000.00	1000.00
<b>Total</b>						<b>9,420.00</b>	

**Nota:** Resumen de recibo de honorarios no fehacientes usados indebidamente como gasto en el ejercicio 2018.

**Interpretación:** En este presente cuadro muestra los importes por S/9420.00 soles de recibos por honorarios que serán reparados por uso indebido en gastos administrativos y no tienen sustento que acrediten ser fehacientes.

Además, se determinó comprobantes de pagos con destino de gastos administrativos y de ventas por la suma de S/. 51, 657.37 soles, que tendrán que ser reparadas por no tener sustento de acuerdo a lo indicado en la ley del impuesto a la renta y su reglamento del impuesto a la renta ejercicio 2018. De igual manera se determinó un importe de 9,420.00 soles correspondiente a recibos por honorarios no fehacientes usados indebidamente como gasto en el ejercicio 2018, que serán reparados por uso indebido en gastos administrativos y no tienen sustento que acrediten ser fehacientes.

**Tabla 7.** Resumen de gastos a reparar, ejercicio 2018.

Detalle	Anexo	Importe
Total de comprobantes a reparar	Tabla 5	51657.37
Total Recibos por honorarios a reparar	Tabla 6	9420.00
<b>Total</b>		<b>61077.37</b>

**Nota:** muestra el resumen de gasto reparados en el ejercicio 2018.

**Interpretación:** Todo lo dicho se resume del total de gastos a reparar por comprobantes de pagos por un total de S/. 61,077.37 soles que no cumplen con lo establecido en la ley del impuesto a la renta y su reglamento durante el ejercicio 2018.

**Tabla 8.** Estado de resultados declarado, ejercicio 2018.

Estado de resultados Del 01/01 al 31/12/2018	
Ventas netas o ing. por servicios	1382163
Desc., rebajas y bonif. Concedidas	0
Ventas netas	1382163
Costo de ventas	592386
Resultados bruto utilidad	789777
Resultados bruto pérdida	0
Gastos de ventas	451882
Gastos Administrativos	193894
Resultados de la operación utilidad	144001
Resultados de la operación pérdida	0
Gastos financieros	23964
Ingresos financieros gravados	5579
Otros ingresos gravados	0
otros ingresos no gravados	0
gastos diversos	0
Resultado antes de part. Utilidad	125616
Resultado antes de part. Pérdida	0
Distribución legal de la renta	0
Resultado antes del imp. Utilidad	125616
Resultado antes del imp. Pérdida	0
Impuesto a la renta	0
Resultado del ejercicio Utilidad	125616

<b>Determinación del impuesto a la renta</b>	
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>Importe</b>
Utilidad antes de adición y deducción	125616
Pérdida antes de adición y deducción	0
Adiciones para determinar la renta neta imponible	0
Deducción Para determinar la renta neta Imponible	0
Renta neta del ejercicio	125616
Pérdida del ejercicio	0
renta neta Imponible	125616
total impuesto a la renta	37057
Coeficiente	0.027
Pagos a cuenta mensual del ejercicio	35397
Sub Total	1660
Pagos del ITAN	864
<b>Total deuda tributaria</b>	<b>796</b>

**Nota:** Declaración original presentada al fisco 2018.

**Interpretación:** se observa presentación Inicialmente al fisco en su declaración anual.

**Tabla 9.** Reparo de gastos incurridos durante el ejercicio 2018.

<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>Importe</b>
Utilidad antes de adición y deducción	125616
Pérdida antes de adición y deducción	0
Adiciones para determinar la renta neta imponible	61077
Deducción Para determinar la renta neta Imponible	0
Renta neta del ejercicio	186693
Pérdida del ejercicio	0
renta neta Imponible	186693
total impuesto a la renta	55074
Coeficiente	0.040
Pagos a cuenta mensual del ejercicio	35397
Sub Total	19677
Pagos del ITAN	864
<b>Total deuda tributaria</b>	<b>18813</b>

**Nota:** los reparos de gastos y la determinación del impuesto a la renta en el ejercicio 2018.

**Interpretación:** En cuanto a los gastos reparados y la nueva adición para la nueva determinación de impuesto a la renta obteniendo la nueva deuda tributaria a regularizar por un importe de S/. 18,813.00 soles.

**Tabla 10.** Cálculo de multa e interés por infracciones del impuesto a la renta.

Periodo	Impuesto a la renta		Créditos		Renta a regularizar	Interés de tributos omitidos 0.04% diario	Multas 50% tributo omitidos	Interés de la multa 0.04% diario	Total a pagar
	Base imponible	cálculo del impuesto 29.5%	pagos a cuenta	pagos del ITAN					
2018	186693	55074	35397	864	18813	1610	9407	805	11822

**Nota:** Multas e interés de nueva determinación del impuesto a la renta en el ejercicio 2018.

**Interpretación:** Se muestran las multas e interés generados por reparos tributarios en el ejercicio económico 2018 suma que asciende a S/.11822 soles, diferencia a pagar de la declaración original.

Sin embargo, si el contribuyente realiza de manera voluntaria el fisco realiza una rebaja del 95% en las multas determinadas permitiendo bajar de S/. 58,562 soles hasta S/.36,941. De esta manera se llega a corroborar la hipótesis que la auditoría tributaria preventiva tiene un efecto positivo en el riesgo tributario en la empresa Protex S.A.C año 2018 y efectivamente se demuestra ante los hallazgos encontrados y la regularización de reparos previos ante cualquier fiscalización por parte de la SUNAT, se determinó que con la aplicación de la auditoria tributaria preventiva, bajo las normas y leyes vigentes ante las contingencias encontradas en la empresa Protex S.A.C Trujillo año 2018.

#### 4. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Considerando el resultado de la autoría tributaria preventiva en la empresa Protex S.A.C, a través de las herramientas de análisis de documentación contable a fin de sustentar las obligaciones sustanciales y formales, se ha determinado que la auditoria tributaria preventiva tiene efecto positivo en el riesgo

tributario, es decir presenta puntos críticos al determinar los impuestos de manera incorrecta, estas contingencias se encuentran ante una fiscalización a través de SUNAT y se determinan por bases ciertas o presuntas de ser el caso. Como multa por atraso en los libros y registros contable mayor a los plazos establecidos incurriendo en infracción y sanciones según el art. 175 núm. 5 del código tributario, como se determinó en la empresa, en este caso aplicando la normativa la multa sería por S/. 4,146 soles. Por otro lado se tiene infracciones cometidas según el art. 178 numeral 1 y se realiza nueva determinación y cálculo de impuestos, aplicando sus respectivos interés de impuesto omitidos y multas por infracciones de uso indebido del impuesto, se encontró en sus declaraciones de los meses de enero, febrero, abril, mayo, julio, octubre 2018, por un importe de s/. 23,780.00 soles, gastos reparados y la nueva adición para la nueva determinación de impuesto a la renta obteniendo la nueva deuda tributaria a regularizar por un importe de S/. 18,813.00 soles, así como multas e interés generados por reparos tributarios en el ejercicio económico 2018 suma que asciende a S/. 11,822.00 soles. Dando por un importe total en contingencias tributarias de S/. 58,562.00 soles.

De la realidad observada se puede afirmar que el personal contable de la empresa no ha evaluado e interpretado correctamente la norma tributaria, presentando errores en la aplicación para determinar el cálculo de los impuestos esto conlleva determinar y dar por aceptado el efecto positivo de la auditoría tributaria preventiva ante el riesgo tributario; de igual forma guarda relación con Vidal (2019) en la tesis, “La auditoría como área clave para detención de riesgos dentro de una organización”, Hadi (2018), en su tesis “Investigar los riesgos de cumplimiento tributario en las grandes empresas en Indonesia”, Bedada (2016), en su tesis “El impacto de la auditoría fiscal en el cumplimiento tributario”, Barrantes (2017) en su tesis “Análisis de la situación tributaria del periodo 2014 al 2016 y propuesta de una auditoría tributaria preventiva para la empresa Chimbote Corp. S.A.C, nuevo Chimbote - 2017” y Andrade *et al.* (2016), en su investigación “Auditoría tributaria preventiva y riesgo tributario en la empresa, inmobiliaria muralla inversiones inmobiliarias S.A.C” todos ellos indican el efecto positivo que existe en una auditoría tributaria preventiva en relación al riesgo tributario; En tal sentido podemos afirmar basados en la

definición que la auditoría tributaria preventiva, “Es un proceso sistemático, el cual facilita la verificación y comprobación de su cumplimiento en la materia tributaria, como también su determinación” (Effio, 2011, p.92).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, M.** (1998). Tratamiento de contingencias fiscales en el informe de auditoría. técnica tributaria. *Revista técnica tributaria*, 41. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2834986>
- Andrade, J. E., Pérez, J. M., y Ticona, H. S.** (2016). *Auditoría tributaria preventiva y riesgo tributario en la empresa la muralla inversiones inmobiliarias S.A.C., año 2015*. <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2484>
- Arancibia, M.** (2017). *Auditoría Tributaria*. Pacífico Editores S.A.C.
- Araya, P. A., y Barraza, M. A.** (2016). *Cumplimiento tributario de las rentas pasivas*. Universidad de Chile. Tesis para optar al grado de magíster en tributación. <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/144268>
- Bahamonde, M.** (2012). *Análisis de las contingencias tributarias generadas por la presentación de una Declaración Jurada Rectificatoria*. <http://blog.pucp.edu.pe/blog/merybahamonde/2012/01/29/analisis-de-las-contingencias-tributarias-generadas-por-la-presentacion-de-una-declaracion-jurada-rectificatoria/>
- Barrantes, M.** (2017). *Análisis de la situación tributaria del periodo 2014 al 2016 y propuesta de una auditoría tributaria preventiva para la empresa Chimbote Corp S.A.C, nuevo Chimbote - 2017*. Universidad César Vallejo.

**Bedada, E.** (2016). *The Impact of Tax Audit on the Tax compliance: The Case of Selected Category “A” Taxpayers in Bole Sub City, Addis Ababa City Administration*. St. Mary’s University School of Graduate Studies MBA in Accounting & Finance. <http://repository.smuc.edu.et/bitstream/123456789/3085/1/Ephrem%20Bedada.Resrch%20Paper%20%282%29.pdf>

**Decreto Supremo N.º 133-2013-EF**, de 22 de junio de 2013, por el que se aprueba el Texto Único Ordenado del código tributario. <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/fdetalle.html>

**Decreto supremo N.º 029-2017-EF**, de 28 de febrero de 2017, por el que se modifican el Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo para perfeccionar la reglamentación de la Ley N.º 30524. <https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decreto-supremo/15611-decreto-supremo-n-029-2017-ef/file>

**Effio, F.** (2011). *Manual de auditoría tributaria: planeamiento, ejecución, informe, caso práctico integral*. Entrelineas.

**Effio, F., y Mamani, Y.** (2019). *Detracciones, Retenciones y percepciones* (1ª ed.). Pacífico Editores S.A.C.

**Escuela europea de excelencia.** (2016). *Gestión de riesgos: identificación y análisis de riesgos*. <https://www.escuelaeuropeaexcelencia.com/>

**Flores, J., y Ramos, G.** (2019). *Manual tributario* (1ª ed.). Perú Instituto pacífico SAC.

**Giribaldi, G.** (2011). *Principales Reparos en el IGV*. El Buho EIRL.

**Hadi, M.** (2018). *Investigar los riesgos de cumplimiento tributario en las grandes empresas en Indonesia*. Escuela de Graduados de Negocios y Derecho. Escuela de Negocios Universidad RMIT. <http://researchbank.rmit.edu.au/eserv/rmit:162418/Pratomo.pdf>

**Hernández, R., Fernández, y C., Baptista, P.** (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª ed.). Mc Graw – Hill.



**León, M.** (2018). *Auditoria tributaria Preventiva y procedimientos de fiscalización* (1ª ed.). Instituto Pacifico SAC.

**Ley de actualización de la Ley N.º 13253**, de profesionalización del contador público y de creación de los colegios de contadores públicos. (2007, 16 de enero). El Peruano. [http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3\\_per\\_ley28951.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_per_ley28951.pdf)

**Llonto, J. L.** (2019). *La Auditoria tributaria preventiva y su recuperación para disminuir el riesgo tributario en la empresa de transportes Jesucristo Redentor EIRL* 2016. Universidad Señor de Sipán.

**Martín, M.** (2009). *Análisis de Riesgo del Fideicomiso*. Cengage Learning.

**Mejía, R. C.** (2004). *La Administración de riesgos empresariales*. AD-MINISTER Universidad EAFIT. [https://www.researchgate.net/publication/277752638\\_La\\_Administracion\\_de\\_Riesgos\\_Empresariales](https://www.researchgate.net/publication/277752638_La_Administracion_de_Riesgos_Empresariales)

**Minchán, K.** (2016, 20 de abril). *¿Qué es el riesgo Tributario?* <http://kellyminchan.blogspot.com/2016/>

**Mochammad, P.** (2018). *Investigating Tax Compliance Risks of Large Businesses in Indonesia*. University RMIT <https://researchbank.rmit.edu.au/eserv/rmit:162418/Pratomo.pdf>

**Núñez, J. K.** (2014.). *Diseño de un programa de auditoría tributaria preventiva IGV-Renta para empresas comercializadoras de combustible líquido en la ciudad de Chiclayo*. <http://repositorio.usat.edu.pe/handle/usat/1892>

**Ortega, R., Castillo, J., Pacherrres, A., y Morales, J.** (2012). *Manual tributario* (1ª ed.). ECB ediciones SAC.

**Rodríguez, J. A., Rojí, L. A., Rojí, S., y Sánchez, M.** (2014). *Auditoria de impuestos y riesgo fiscal*. <http://www.lartributos.com/pdf/revista-contable-auditoria-de-impuestos-y-riesgo-fiscal.pdf>

**SUNAT.** (2018). *Concepto, Tasa y Operaciones Gravadas – IGV*. <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>

**Vidal, L.** (2019). *La auditoría como área clave para la detección de riesgos dentro de una organización*. Universidad Nacional Autónoma de México.



/05/

# EL IMPACTO DEL GÉNERO Y DE FACTORES SOCIALES EN LA CREDIBILIDAD EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS ESPAÑOLES

## THE IMPACT OF GENDER AND SOCIAL FACTORS ON THE ENTREPRENEURIAL CREDIBILITY FROM SPANISH UNIVERSITY STUDENTS

---

**Marc Mussons-Torras**

Doctor por la Universidad Politécnica de Cataluña.

Gerente de la Universidad de Vic – Universidad Central de Cataluña, (España).

E-mail: [marc.mussons@uvic.cat](mailto:marc.mussons@uvic.cat) ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7972-8149>

**Elisenda Tarrats-Pons**

Doctora por la Universidad Politécnica de Cataluña.

Profesora de la Facultad de Empresa y Comunicación

de la Universidad de Vic – Universidad Central de Cataluña, (España).

E-mail: [elisenda.tarrats@uvic.cat](mailto:elisenda.tarrats@uvic.cat) ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7573-2490>

**Recepción:** 09/09/2019 **Aceptación:** 04/10/2019 **Publicación:** 25/05/2020

### **Citación sugerida:**

Mussons-Torras, M., y Tarrats-Pons, E. (2020). El impacto del género y de factores sociales en la credibilidad emprendedora de los estudiantes universitarios españoles. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 9(2), 133-153. <https://doi.org/10.17993/3cemp.2020.090242.133-153>

## RESUMEN

La investigación se fundamenta a raíz de los nuevos postulados de la sociedad del conocimiento, denominando a la Unión Europea como una unión por la innovación. Este término engloba directrices y políticas centradas en promover el espíritu emprendedor en las universidades, fomentando a la vez el vínculo con la empresa y el sector público para impulsar un crecimiento sostenible, innovador y de largo plazo. En este sentido, la investigación analiza como el género y determinados factores sociales inciden en el futuro emprendimiento de los estudiantes universitarios. La variable independiente del estudio es la credibilidad del estudiante para emprender, que es el resultado de la combinación de su propia percepción de deseabilidad y de viabilidad, según el modelo del potencial emprendedor de Krueger y Brazeal (1994). La investigación se basa en una muestra de 529 estudiantes españoles de la Universidad de Vic – Universidad Central de Cataluña. En la fase de constructo se establecen los ítems de la variable dependiente según la orientación de la actitud emprendedora de Robinson (1991) y el estudio de Singh y DeNoble (2003). Las conclusiones de la investigación establecen que el género es determinante en la credibilidad emprendedora, dado que persiste en la sociedad un condicionante de carga familiar que afecta al género femenino disminuyendo su credibilidad emprendedora. Pero en cambio, aumenta la credibilidad emprendedora si el estudiante tiene familiares emprendedores, experiencia laboral, y se haya formado en cursos de gestión de empresas.

## PALABRAS CLAVE

Credibilidad emprendedora, Género, Familiares emprendedores, Experiencia laboral, Formación en gestión de empresas.

## ABSTRACT

*The research is based on the new postulates of the knowledge society, calling the European Union as a Union of Innovation. This term involves guidelines and policies focused on promoting the entrepreneurship in the universities, while is increasing the strength link with companies and public sector for the purpose of long-term sustainability growth. In that sense, the research analyzes how gender and social factors influence the entrepreneurship future of university students. The independent variable is entrepreneurship credibility which is built from the mix of desirability and feasibility perception according to the entrepreneurial potential model of Krueger and Brazeal (1994). The research is based on a sample of 529 spanish students from the University of Vic – Central University of Catalonia. In the construct phase the items of the dependent variable were being made according to the orientation of the entrepreneurial attitude of Robinson (1991) and to the study of Singh and DeNoble (2003). The conclusions of the research establish the big influence of gender because of family burden, that affects to female reducing their entrepreneurial credibility. And instead, it increases entrepreneurial credibility when the student has family entrepreneurs, working experience or has been trained in business management.*

## KEYWORDS

*Entrepreneurial credibility, Gender, Family entrepreneurs, Working experience, Business management training*

## 1. INTRODUCCIÓN

La investigación se fundamenta a raíz de los nuevos postulados de la sociedad del conocimiento, denominando a la Unión Europea como una unión por la innovación. Este término engloba directrices y políticas centradas en promover el espíritu emprendedor. El modelo de la triple hélice de Etzkowitz (Etzkowitz y Leydesdorff, 1998) subraya la importancia de las universidades como uno de los actores principales para el desarrollo de un país. Etzkowitz y Leydesdorff señalaron las interrelaciones necesarias entre las tres esferas: la universidad, la industria y el gobierno o sector público. A mayor interrelación, mayor transformación social y económica a través de la innovación. En especial, se destaca el papel de la universidad en su interacción con la industria. La universidad debe proveer talento, transferir conocimiento y realizar la investigación básica que luego la industria aplicará. Este flujo de conocimiento no es unidireccional, pues también la industria abastece a las universidades con la creación de spin-off, start ups, patentes y modelos de utilidad que muchas veces son propiedad simultánea de universidad y empresa. Todo ello, bajo el denominador común del emprendimiento y de la importancia de que los estudiantes universitarios sean capaces de ir más allá del marco teórico académico. En los postulados de la Europa 2020, del Espacio Europeo de la Educación Superior, del tratado de Bolonia y de los acuerdos de Lisboa se alinean objetivos para potenciar a la universidad como medio en la creación de nuevas empresas, orientando los esfuerzos hacia la innovación en un mundo globalizado, donde Europa debe crecer de forma sostenible y con plena ocupación.

El Espacio Europeo de Educación Superior, según la Declaración de Bolonia (Eurostat, 2009), establece el marco universitario único para que los graduados hagan frente a la demanda de un mercado laboral cada vez más internacional y cambiante que deberá facilitar el crecimiento económico sostenible de la Unión Europea, en adelante UE. En este sentido las universidades han de potenciar la calidad de la investigación, prioridad establecida en la Estrategia de Lisboa (Europeo, 2000), para que la UE pueda ser una de las economías más competitivas y dinámicas del mundo, en lo que se refiere al concepto real de una sociedad basada en el conocimiento.



La nueva sociedad del conocimiento implicará evolucionar el concepto tradicional de universidad, fomentando el espíritu emprendedor, la transferencia de conocimiento, y la investigación básica. Es necesaria la creación de vínculos cada vez más fuertes entre universidad y industria que servirán para que la universidad lidere nuevas funciones de éxito que supongan un mayor impacto económico, social y cultural (Reichert, 2009). Y sobretodo, es necesario que la universidad rompa sus propias barreras y se convierta en una institución innovadora del conocimiento y no sea solo un centro docente divulgativo de conocimiento como en determinadas épocas del pasado.

## 2. DESARROLLO

El concepto de credibilidad emprendedora se recoge por primera vez en el estudio de Krueger y Brazeal (1994). Según sus autores, la credibilidad emprendedora es la combinación de la percepción de deseabilidad y de viabilidad que hacen que el sujeto, en nuestro caso el estudiante, sea consciente de que la opción de emprender es posible. Su actitud hacia el emprendimiento es creíble, pues lo percibe como deseable y viable.

En el desarrollo de nuestra investigación, seleccionamos como variable dependiente a la credibilidad emprendedora, que es la antesala a la intención de emprender. Es importante destacar que son los autores Krueger y Brazeal (1994) los que elaboran un modelo propio, llamado modelo del potencial emprendedor, y que tiene su origen en una fusión de los dos modelos anteriores de emprendimiento. El modelo del evento emprendedor (Shapero y Sokol, 1982), y la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991). En el modelo del potencial emprendedor, el sujeto tiene que tener credibilidad emprendedora. Es decir, debe considerar al emprendimiento como viable y deseable. Sólo entonces podemos decir que el sujeto tiene credibilidad para emprender. En nuestra investigación, consideramos clave poder analizar si existe o no dicha credibilidad, y la cruzaremos con variables sociodemográficas para observar si aumenta o disminuye. Es solo cuando el sujeto tiene credibilidad emprendedora que podemos empezar a creer en un futuro de emprendimiento real. Para ello es necesario que el sujeto llegue al estadio de la intención.

La intención emprendedora es el punto que antecede a la creación de una empresa, y para ello es necesario que el sujeto tenga propensión a actuar, y se produzca un suceso disparador. En el modelo de Shapero y Sokol se destaca la importancia del suceso disparador como algo inesperado; un despido laboral, un divorcio, o un premio de lotería. La aparición de este evento fortuito e inesperado es lo que acaba generando la necesidad real de emprender un negocio.

Los elementos seleccionados para la variable dependiente de credibilidad emprendedora son del formulario “Entrepreneurial Attitude Orientation” (Robinson, Stimpson, Huefner, y Hunt, 1991), utilizados también en el estudio de Singh y DeNoble (2003) en los ítems n.º 1, 3 y 5”. Los ítems son puntuados por los estudiantes de la muestra según una escala de Likert, donde 0 es totalmente en desacuerdo, 1 en desacuerdo, 2 neutral, 3 de acuerdo y 4 totalmente de acuerdo.

**Tabla 1.** Composición de los ítems de la variable dependiente.

Variable dependiente: Credibilidad emprendedora	
Ítem n.º 1	Voy a hacer el esfuerzo necesario para empezar mi propio negocio (+)
Ítem n.º 2	Estoy dispuesto a hacer lo necesario para ser emprendedor (+)
Ítem n.º 3	Prefiero ser emprendedor antes que un trabajador por cuenta ajena (+)
Ítem n.º 4	Escogeré mi carrera como emprendedor (+)
Ítem n.º 5	Realmente tengo la firme intención de empezar mi propio negocio una vez termine los estudios (+)

**Fuente:** elaboración propia.

## 2.1. EL GÉNERO

Numerosas investigaciones ponen de manifiesto la relación entre ser hombre y la intención de crear una empresa (Veciana, Aponte y Urbano, 2005).

En el estudio de cruce de variables demográficas con la creación de empresas, fue contrastado como significativa la relación de que los hombres muestran mayor preferencia por el autoempleo que las mujeres (Kolvereid, 1996).

Por otro lado, en el estudio efectuado por Veciana y otros (2005), entre los años 1999 y 2000 con una muestra de 18.641 estudiantes universitarios de las universidades catalanas públicas se dio como significativa la relación de dependencia entre el género de los estudiantes y la percepción del deseo de fundar una empresa.

En los estudios de los autores Liñán, Santos y Fernández (2009; 2011), realizados con los datos del GEM data de 2004, sobre una muestra de 33.731 observaciones procedentes de trece países, constata que el género masculino es 1.846 veces más emprendedor que el femenino.

Asimismo en el estudio realizado a estudiantes universitarios americanos de los autores Chen, Green y Crick (1998) se aprecia el mayor interés de los varones hacia la creación de su propio negocio. Sucede lo mismo en el estudio realizado con 904 estudiantes de grados de empresa y ciencias en Grecia (Petridou y Sarri, 2011). También en Austria, en un estudio realizado con 2.124 estudiantes de siete universidades austríacas aparece una mayor intención del género masculino hacia el emprendimiento (Schwarz, Wdowiak, Almer-Jarz, y Breitenecker, 2009). En Polonia, en un estudio con 253 estudiantes de grados de finanzas y gestión, también se constató una mayor predisposición masculina hacia el emprendimiento (Staniewski y Szopinski, 2015). Y lo mismo sucedió en Alemania, en un estudio con 386 estudiantes de grado (Oehler, Hofer, y Schalkowski, 2015). En Francia, en un estudio con 941 estudiantes procedentes de diversas universidades se dieron los mismos resultados añadiéndose como consecuencia a los aspectos familiares y sociales descritos, un componente alto de aversión al riesgo (Boissin, Branchet, Delanoe, y Velo, 2011). En los distintos informes ejecutivos del Global Entrepreneurship Monitor de España, especialmente a partir de 2006, se hace eco del menor nivel de incorporación de la mujer al emprendimiento. Las razones de esta diferencia entre hombres y mujeres radica en un componente psicosocial relacionado con las percepciones subjetivas que la mujer tiene de la actividad empresarial. Cualquier iniciativa empresarial implica un riesgo más elevado si se la compara con una actividad laboral por cuenta ajena. Este hecho, unido al papel secundario que desde el punto de vista económico

la mujer ha tenido en una sociedad patriarcal, y su predominancia en el rol familiar, hace que las mujeres lo puedan considerar como una barrera importante para iniciar su propio negocio.

Por lo tanto, el efecto género podría considerarse en un sentido social, donde las mayores cargas familiares de la mujer la limitan en la acción del autoempleo y especialmente cuando requiere un mayor esfuerzo personal de tiempo, factor del que, en general, carece.

**Tabla 2.** Formulación de hipótesis con la variable del género.

Variable dicotómica independiente: Género	
Hipótesis n.º 1	El condicionante de carga social y familiar inhibe a la credibilidad emprendedora de las estudiantes de género femenino, a diferencia del género masculino.

**Fuente:** elaboración propia.

## 2.2. ANTECEDENTES FAMILIARES

Entre los múltiples factores señalados por los investigadores para potenciar el comportamiento emprendedor, los antecedentes familiares se posicionan en un lugar importante. Existen evidencias empíricas de que los emprendedores suelen descender, en gran medida, de familias en las que algunos de sus miembros son auto empleados. De hecho, muchos empresarios han crecido a partir de un patrón desarrollado desde su infancia, adquiriendo conocimientos y comportamientos, además de una visión realista de lo que representa el mundo empresarial. Hay investigaciones y evidencias suficientes en la línea de que el entorno familiar empresarial propicia la aparición de futuros emprendedores.

Crant (1996) demuestra que las personas que tienen un padre empresario son más propensas a expresar intenciones empresariales.

El estudio realizado en la Universidad de Singapur por los autores Wang y Wong (2004), también destaca como variable significativa la existencia de familiares con experiencia en los negocios.

En Cataluña, en el estudio realizado en las universidades públicas entre los años 1999 y 2000 se demuestra que existe una relación de dependencia entre la variable antecedentes de empresarios en la familia y la firme intención de crear una nueva empresa (Veciana *et al.*, 2005).

Asimismo en el estudio de los autores Wang, Lu y Millington (2011) se constata el efecto positivo de los antecedentes familiares. Concretamente, los progenitores de los estudiantes universitarios de China influyen positivamente en la percepción de deseabilidad hacia el emprendimiento. No obstante, en cambio, no realizan el mismo efecto positivo hacia la percepción de viabilidad, pues no los preparan para la creación de su propio negocio. Hecho que si realizan los progenitores de los estudiantes universitarios de Estados Unidos, donde inciden en la percepción de viabilidad y los preparan adecuadamente para ser capaces de crear su propio negocio (Wang *et al.*, 2011).

Por otro lado, en relación a las variables que integran el denominado “capital social” de la investigación de Honig (2017), constató que el apoyo de amigos y familiares cercanos, así como tener amigos íntimos empresarios o familiares son factores muy significativos para fomentar el emprendimiento. En la misma línea concluye el estudio de los autores Chen, Greene y Crick (1998) destacando que los estudiantes que tienen amigos o familiares emprendedores se muestran más propicios a la creación de su propia empresa.

**Tabla 3.** Formulación de hipótesis con la variable antecedentes familiares.

Variable dicotómica independiente: Antecedentes familiares	
Hipótesis n.º 2	La existencia de familiares empresarios o autoempleados influye positivamente en la credibilidad emprendedora de los estudiantes universitarios.

**Fuente:** elaboración propia.

### 2.3. EXPERIENCIA LABORAL PREVIA

La experiencia laboral permite a la figura del emprendedor adquirir habilidades propias y de gestión que le permitirán en un futuro crear con más efectividad su propia empresa. Esta experiencia nutre al emprendedor de determinadas competencias e información para detectar oportunidades y evaluar riesgos. Es también de gran ayuda para predecir futuros comportamientos emprendedores, incluso en

los casos en que su anterior experiencia laboral hubiese acabado en fracaso. Con base a lo anterior, se ha demostrado que la experiencia previa de los emprendedores juega un papel importante a la hora de tomar la decisión de crear un negocio. Incluso habiendo realizado un trabajo de base, como aprendiz, que aunque elemental y a veces corto a nivel temporal, le servirá como antecedente válido para su futuro como emprendedor.

Peterman y Kennedy (2003) en su estudio con estudiantes universitarios para conocer el deseo y viabilidad de crear una empresa, verificaron la hipótesis de que aquellos alumnos con más experiencia laboral están también más interesados en fomentar sus conocimientos y experiencias relacionadas con el espíritu emprendedor y buscarán la forma de inscribirse en programas de educación empresarial con el propósito de complementar su idea de negocio. Existe, por lo tanto, según Peterman y Kennedy (2003), una relación positiva entre experiencia laboral previa y deseo y viabilidad de crear su propia empresa.

En el estudio de Honig (2017) relacionado con las variables de capital humano, destacaron como significativas para el emprendimiento la experiencia laboral previa, aunque con un coeficiente de correlación pequeño, sobretodo comparado con los individuos con experiencia previa en start-ups.

También en la investigación realizada en cuatro universidades de Estados Unidos, y otras tres de China, de los autores Wang, Lu y Willington (2011), contrastaron el efecto positivo y significativo de la experiencia laboral previa que incide directamente en la percepción de viabilidad y también, en consecuencia, en la intención emprendedora.

**Tabla 4.** Formulación de hipótesis con la variable experiencia laboral previa.

<b>Variable dicotómica independiente: Experiencia laboral previa</b>	
Hipótesis n.º 3	La experiencia previa adquirida en otros trabajos influirá positivamente en la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios.

**Fuente:** elaboración propia.

## 2.4. FORMACIÓN ESPECÍFICA EN EMPRENDIMIENTO

Los constantes cambios del entorno empresarial sitúan a los conocimientos, la formación técnica, empresarial y de gestión, como factores cada vez más relevantes para los futuros empresarios.

Según la teoría institucional de North (1990) son las instituciones las que condicionan la creación de empresas, porque son las que crean las normas legales que regulan la interacción humana, tanto en relación con las empresas, como en relación a los mercados. Por lo tanto, la creación de nuevas empresas dependerá en gran parte de la capacidad de las instituciones para incentivar acciones que ayuden a crear nuevos emprendedores. De estas instituciones depende también de cómo organizan la formación, de cómo hacen los planes de estudios y de cómo establecen los puentes suficientes entre las Universidades y el tejido empresarial.

También es importante la formación en programas de emprendimiento en los estudios pre-universitarios. En el estudio de Lepoutre, Berghe, Tilleuil y Crijns (2010), en relación a 21 programas educativos de emprendimiento realizados a 3.130 estudiantes de bachillerato en la zona de Flandes, se constató que una vez realizado el programa, hubo un notable incremento en la percepción de deseabilidad, de viabilidad, de la propensión de actuar y, en definitiva, de la intención de crear en el futuro su propio negocio.

Determinados estudios han mostrado la eficacia de la educación en la formación de emprendedores (Drost, 2010). Además, a medida que aumenta el nivel de formación de los potenciales emprendedores, se fortalece el espíritu emprendedor (Robinson *et al.*, 1991).

Así mismo, para la formación de emprendedores es fundamental que se lleve a la práctica un emprendimiento, más que aprender de forma teórica (Eldelman, Manolova, y Brush, 2008).

Dyer (1994) sugiere que los programas específicos de emprendimiento pueden facilitar a los sujetos mejorar su seguridad y confianza, ambas necesarias para empezar con éxito un negocio propio. Muy parecidas son las conclusiones de los autores Krueger y Brazeal (1994) en relación a los efectos directos

que tienen los programas de emprendimiento en la percepción de viabilidad y autoconfianza de los sujetos que deciden emprender.

**Tabla 5.** Formulación de hipótesis con la variable de formación en creación de empresas.

Variable dicotómica independiente: Cursos de creación de empresas	
Hipótesis n.º 4	La participación de los estudiantes universitarios en la materia y cursos sobre creación de empresas influirá positivamente en su intención emprendedora.

**Fuente:** elaboración propia.

### 3. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

La investigación en fase prueba piloto garantizó la validez de contenido y constructo de los ítems de la variable dependiente de credibilidad emprendedora. En la validez de constructo se observaron los índices de fiabilidad para determinar la consistencia de la variable. Para ello se realizó una prueba piloto con 84 sujetos que nos permitió determinar como correlacionaban los ítems con la variable de credibilidad emprendedora. Los resultados definitivos nos permitieron un alfa de cronbach ,881.

La muestra en la fase definitiva reúne los resultados de 529 estudiantes. El 75% de los participantes son menores de 24 años y el 60% son mujeres. Además, el 62% tienen antecedentes familiares empresarios y/o autónomos, el 73% dispone de experiencia laboral previa, y un 36% han cursado alguna vez algún tipo de formación vinculada con la creación de empresas.

En el contraste de las hipótesis de las variables dicotómicas, se ha utilizado la prueba U de Mann-Whitney, que es una prueba no paramétrica aplicada a dos muestras independientes. Es, de hecho, la versión no paramétrica de la habitual prueba t de Student.

En los resultados del contraste de la hipótesis de género se observa como el rango promedio de los valores para los sujetos que son hombres es muy superior al rango promedio de los valores obtenidos por las mujeres. La notable diferencia entre los 287,04 respecto a los 230,66 es lo que dispara el estadístico U de Mann-Whitney y el W de Wilcoxon. Claramente se observa que se rechaza la hipótesis nula de que el



género no incide en la credibilidad emprendedora a un nivel de significación del 0,000 (p-valor). Por lo tanto, aceptamos la hipótesis n.º 1 planteada en nuestro estudio, y rechazamos la hipótesis nula de que no existe diferencias entre los dos géneros (Tablas 6 y 7).

Tabla 6. Análisis de rangos.

Credibilidad Emprendedora	Genero	N	Rango promedio	Suma de rangos
	Masculino	205	287,04	58842,50
	Femenino	301	230,66	69428,50
	Total	506		

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7. Estadísticos de contraste Género.

	CredEmp
U de Mann-Whitney	23977,500
W de Wilcoxon	69428,500
Z	-4,273
Sig. asintót. (bilateral)	,000
a. Variable de agrupación: GÉNERO	

Fuente: elaboración propia.

En el contraste de la hipótesis n.º 2 (Tablas 8 y 9) observamos que el rango promedio de los valores para los sujetos que tienen familiares empresarios (SI) es muy superior al rango promedio de los valores obtenidos para los que no tienen (NO). La notable diferencia entre los 275,35 respecto a los 226,54 es lo que incrementa el estadístico U de Mann-Whitney y la W de Wilcoxon. Claramente se observa que se rechaza la hipótesis nula de que el hecho de tener familiares empresarios no incide en la credibilidad emprendedora en un nivel de significación del 0,000 (p-valor). Por lo tanto, aceptamos la hipótesis planteada del aumento de la credibilidad emprendedora cuando se tienen antecedentes familiares empresarios.

**Tabla 8.** Análisis de rangos.

	Familiares Empresarios	N	Rango promedio	Suma de rangos
<b>CredEmp</b>	SI	326	275,35	89765,50
	NO	188	226,54	42589,50
	<b>Total</b>	<b>514</b>		

**Fuente:** elaboración propia.

**Tabla 9.** Estadísticos de contraste familiares empresarios.

	<b>CredEmp</b>
U de Mann-Whitney	24823,500
W de Wilcoxon	42589,500
Z	-3,601
Sig. asintót. (bilateral)	,000
<b>a. Variable de agrupación: FamiliaresEmp</b>	

**Fuente:** elaboración propia.

Lo mismo sucede para la hipótesis n.º 3, el rango promedio de los valores para los sujetos que tienen experiencia laboral previa es superior al rango promedio de los valores obtenidos por los que no tienen. La diferencia entre los 267,77 respecto a los 229,06 es lo que aumenta el estadístico U de Mann-Whitney y el W de Wilcoxon. Se observa que se rechaza la hipótesis nula de que el hecho de tener experiencia laboral previa no incide en la credibilidad emprendedora a un nivel de significación del 0,01 (p-valor). Por lo tanto, aceptamos la Hipótesis planteada en nuestro estudio, y rechazamos la hipótesis nula de que no existen diferencias entre las dos submuestras (Tablas 10 y 11).

**Tabla 10.** Análisis de rangos.

	ExpLaboralPrevía	N	Rango promedio	Suma de rangos
<b>CredEmp</b>	SI	385	267,77	103092,00
	NO	130	229,06	29778,00
	<b>Total</b>	<b>515</b>		

**Fuente:** elaboración propia.

**Tabla 11.** Estadísticos de contraste experiencia laboral previa.

	<b>CredEmp</b>
U de Mann-Whitney	21263,000
W de Wilcoxon	29778,000
Z	-2,573
Sig. asintót. (bilateral)	,010
<b>a. Variable de agrupación: ExpLaboralPrevia</b>	

**Fuente:** elaboración propia.

En relación a la hipótesis n.º 4, en la Tabla 12 se recogen los descriptivos de la variable cursos de empresa en relación a la credibilidad emprendedora. La media de los sujetos que tienen cursos de empresa se sitúa entre los 7,94 y los 9,04 (en un 95% de probabilidad). La mediana en 8 y la media en 8,49. Cabe añadir que hay al menos un sujeto con una puntuación-valor 0 (el mínimo), y al menos un sujeto con puntuación-valor de 15 (el máximo). El rango es pues de 15 (15-0).

En cambio, cuando analizamos a los sujetos que no tienen formación de cursos de creación de empresas, se observa menor puntuación de la variable credibilidad emprendedora ya que la media de los datos se sitúa entre los 6,94 y los 7,67 en un 95% de probabilidades. Es decir, que si comparamos las dos posiciones dicotómicas observamos que incluso el nivel superior del intervalo de confianza de los que no tienen formación en emprendimiento se encuentra por debajo del nivel inferior de los que sí tienen. Si a ello le añadimos que tanto la mediana (=7), como la media (= 7,31) se encuentran también un punto por debajo, parece lógico a priori plantearse que la hipótesis alternativa formulada acabará siendo validada (Tablas 12 y 13).

**Tabla 12.** Descriptivos cursos de empresa.

		<b>CursosEmpresa</b>		<b>Estadístico</b>	<b>Error típ.</b>
<b>CredEmp</b>	<b>SI</b>	Media		8,49	,278
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	7,94	
			Límite superior	9,04	
		Media recortada al 5%		8,51	
		Mediana		8,00	
		Varianza		14,624	
		Desv. típ.		3,824	
		Mínimo		0	
		Máximo		15	
		Rango		15	
		Amplitud intercuartil		5	
		Asimetría		,088	,177
		Curtosis		-,890	,352
	<b>NO</b>	Media		7,31	,186
		Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	6,94	
			Límite superior	7,67	
		Media recortada al 5%		7,30	
		Mediana		7,00	
		Varianza		11,164	
		Desv. típ.		3,341	
		Mínimo		0	
		Máximo		15	
		Rango		15	
		Amplitud intercuartil		5	
		Asimetría		,004	,136
		Curtosis		-,542	,271

**Fuente:** elaboración propia.

Nuestro estudio demuestra que haber cursado cursos de creación de empresas se correlaciona con mayor credibilidad emprendedora, validándose la hipótesis (Tabla 13).

**Tabla 13.** Estadísticos de contraste cursos de creación de empresas.

	CredEmp
U de Mann-Whitney	25484,500
W de Wilcoxon	77810,500
Z	-3,130
Sig. asintót. (bilateral)	,002
a. Variable de agrupación: Cursos Empresa	

**Fuente:** elaboración propia.

En conclusión, la investigación está acorde con las investigaciones anteriores mencionadas, constatando que los estudiantes universitarios de género masculino son más emprendedores. Lo mismo sucede en aquellos estudiantes que tienen antecedentes familiares empresarios y también en aquellos con experiencia laboral previa. Realizar cursos de creación de empresas y de emprendimiento como formación específica aumenta la credibilidad emprendedora y puede ser un buen recurso introducirlos en los distintos planes de estudio de las universidades si el objetivo es incentivar el desarrollo económico de un territorio.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Ajzen, I.** (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

**Boissin, J. P., Branchet, B., Delanoe, S., y Velo, V.** (2011). Gender’s perspective of role model influence on entrepreneurial behavioral beliefs. *International Journal of Business*, 16(2), 182–206. [https://www.researchgate.net/publication/267427600\\_Gender’s\\_Perspective\\_of\\_Role\\_Model\\_Influence\\_on\\_Entrepreneurial\\_Behavioral\\_Beliefs](https://www.researchgate.net/publication/267427600_Gender’s_Perspective_of_Role_Model_Influence_on_Entrepreneurial_Behavioral_Beliefs)

**Chen, C. C., Greene, P. G., y Crick, A.** (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316. <https://www.deepdyve.com/lp/elsevier/does-entrepreneurial-self-efficacy-distinguish-entrepreneurs-from-i9VMa8U1As>

- Consejo Europeo de Lisboa.** (2000). *Estrategia de Lisboa. Consejo Europeo*. Consejo Europeo de Lisboa.
- Drost, E. A.** (2010). Entrepreneurial intentions of business students in Finland: implication for education. *Advances in Management*, 3(7), 28–35. <https://ideas.repec.org/a/mgn/journal/v3y2010i7a4.html>
- Dyer, W. G. J.** (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(19), 7–21. <https://doi.org/10.1177/104225879501900202>
- Eldelman, L., Manolova, T., y Brush, C.** (2008). Entrepreneurship Education: Correspondence between Practices of Nascent entrepreneurs and textbook prescriptions for success. *Academy of Management Learning and Education*, 7(1), 56–70. [https://www.jstor.org/stable/40214497?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/40214497?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Etzkowitz, H., y Leydesdorff, L.** (1998). The triple helix as a model for innovation studies. *Science and Public Policy*, 25(3), 195–203. <https://doi.org/10.1093/spp/25.3.195>
- Eurostat.** (2009). *Eurostat statistical book*. (Publications Office, Ed.). European Union.
- Honig, B.** (2017). Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 258–273. <https://doi.org/10.5465/AMLE.2004.14242112>
- Jose, F., Liñan, F., y Santos, J.** (2009). Cognitive Aspects of Potential Entrepreneurs in Southern and Northern Europe: an Analysis Using GEM-Data. *Revista de Economía Mundial*, 23, 151–178. <https://idus.us.es/xmlui/handle/11441/16460>
- Kolvereid, L.** (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47–57. [https://www.scirp.org/\(S\(lz5mqp453edsnp55rrgict55\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2101137](https://www.scirp.org/(S(lz5mqp453edsnp55rrgict55))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2101137)

- Krueger Jr, N. F., y Brazeal, D. V.** (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91–104. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1505244](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1505244)
- Lepoutre, J., Van den Berghe, W., Tilleuil, O., y Crijns, H.** (2010). A new approach to testing the effects of entrepreneurship education among secondary school pupils. *Vlerick Leuven Gent Management School Working Paper Series 2010/01*. [https://www.researchgate.net/publication/46469868\\_A\\_new\\_approach\\_to\\_testing\\_the\\_effects\\_of\\_entrepreneurship\\_education\\_among\\_secondary\\_school\\_pupils](https://www.researchgate.net/publication/46469868_A_new_approach_to_testing_the_effects_of_entrepreneurship_education_among_secondary_school_pupils)
- Liñán, F., Santos, F.J., y Fernández, J.** (2011). The influence of perceptions on potential entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 373–390. <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0199-7>
- North, D.** (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Oehler, A., Hofer, A., y Schalkowski, H.** (2015). Entrepreneurial education and knowledge: empirical evidence on a sample of German undergraduate students. *Journal of Technology Transfer*, 40(3), 536–557. <https://doi.org/10.1007/s10961-014-9350-2>
- Peterman, N. E., y Kennedy, J.** (2003). Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 129–144. <https://doi.org/10.1046/j.1540-6520.2003.00035.x>
- Petridou, E., y Sarri, K.** (2011). Developing “potential entrepreneurs” in higher education institutes. *Journal of Enterprising Culture*, 19(1), 79–99. <https://doi.org/10.1142/S0218495811000647>
- Reichert, S.** (2009). *Institutional diversity in European higher education*. European University Association.

- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., y Hunt, H. K.** (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13–31. <https://doi.org/10.1177/104225879101500405>
- Schwarz, E., Wdowiak, M., Almer-Jarz, D., y Breitenecker, R.** (2009). The effects of attitudes and perceived environment conditions on students entrepreneurial intent. *Education and Training*, 51(4), 272–291. <https://doi.org/10.1108/00400910910964566>
- Shapero, A., y Sokol, L.** (1982). The social dimension of entrepreneurship. En C.A. Kent, D.L. Sexton, y K.H. Vesper (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship*. Prentice H.
- Singh, G., y De Noble, A.** (2003). Views on self-employment and personality: an exploratory study. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8(3), 265–281. [https://www.researchgate.net/publication/288218612\\_Views\\_on\\_self-employment\\_and\\_personality\\_An\\_exploratory\\_study](https://www.researchgate.net/publication/288218612_Views_on_self-employment_and_personality_An_exploratory_study)
- Staniewski, M. W., y Szopinski, T.** (2015). Student readiness to start their own business. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 28(1), 608–619. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2015.1085809>
- Veciana, J. M., Aponte, M., y Urbano, D.** (2005). “University students” attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management*, 1(2), 165–182. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-1127-5>
- Wang, C. K., y Wong, P. K.** (2004). Entrepreneurial interest of university students in Singapore. *Technovation*, 24(2). [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(02\)00016-0](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(02)00016-0)
- Wang, W., Lu, W., y Millington, J. K.** (2011). Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1(1), 35–44. <https://pdfs.semanticscholar.org/9800/5ce764bed15d419ef07edc6f589068237ad9.pdf>





