

Sekkan

Publicación semestral editada por la Universidad Autónoma de Coahuila,
a través de la Dirección de Investigación y Posgrado
y la Facultad de Ciencias de la Comunicación

Revista de Ciencias Sociales y Humanidades



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
COAHUILA



DIRECCIÓN DE
INVESTIGACIÓN
Y POSGRADO



Facultad de Ciencias
de la Comunicación

Sekkan

Es una revista interesada en la publicación de trabajos en el que se tejen relaciones interdisciplinarias entre las ciencias sociales y las humanidades. En este sentido se publican textos derivados de la antropología, ciencia política, sociología, urbanismo, geografía, historia, pedagogía, trabajo social, psicología social, derecho, arquitectura, economía, lenguaje, discurso y ciencias de la comunicación, o sus posibles discusiones conjuntas.

Es de carácter científico arbitrado bajo la modalidad de doble ciego, publicada por la Universidad Autónoma de Coahuila. La revista está comprometida con la divulgación de conocimientos producidos con rigor metodológico y teórico.

Busca convertirse, en el mediano plazo, en una plataforma de alcance internacional en el que se comparten investigaciones relevantes derivadas de reflexiones teóricas y empíricas, de relevancia disciplinar, interdisciplinar y social. La revista promoverá un diálogo en torno a problemas clásicos y contemporáneos de las ciencias sociales y las humanidades.

Se publicarán contenidos en español. Estará disponible en formato digital, de acceso abierto. Tiene una política antiplagio. La revista no cobra tarifas de publicación. Recibe y publica artículos de investigación, reseñas de libros y notas de investigación. En sus procesos editoriales y de divulgación adopta una guía ética de nivel internacional. Dirigida a investigadores, estudiantes de educación superior y de posgrado de las Ciencias Sociales y las Humanidades, y a todas aquellas personas interesadas en el análisis de problemas sociales con sólida fundamentación teórica, empírica y metodológica.

Sekkan, que en náhuatl significa juntos, ha sido elegido como nombre de la publicación para reflejar uno de los pilares de la construcción del conocimiento, el trabajo con otras personas que pueden reflexionar desde diferentes miradas a la propia.

Sekkan, Vol. 1, No. 2. Enero - junio 2025, es una publicación semestral editada y publicada por Universidad Autónoma de Coahuila, Boulevard Venustiano Carranza s/n colonia República Oriente, C.P. 25380, Saltillo, Coahuila, Tel. (844) 414 85 82, <http://www.erevistas.uadec.mx/index.php/sekkan/>, correo electrónico: rsekkan@uadec.edu.mx. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2024-090411422600-102, ISSN:3061- 7626, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Fecha de última modificación: 1/VI/2024.

Director Editorial: Carlos Recio Dávila.

Editor en Jefe: Hiram Reyes Sosa.

Corrección de estilo: María. Concepción Recio Dávila y Gabriel Ignacio Verduzco Arguelles

Diseño editorial y maquetación: Daniel Vargas Trujillo.

Fotografía de portada: Rubén Alejandro Salas Rentería

El contenido de los artículos y reseñas es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista de los árbitros, de los Editores o de la Universidad Autónoma de Coahuila.

Se autoriza la reproducción total o parcial de los textos aquí publicados siempre y cuando se cite la fuente completa y la dirección electrónica de la publicación.

Índice

Comité científico	5
Consejo editorial	5
Presentación	6
Las teorías de predicación y de retórica clásica. Su enriquecimiento mutuo, según se observa en algunos tratados paradigmáticos. Arturo Zárate Ruiz	8
Interacciones diferenciadas por el género en el cortejo de las juventudes universitarias de Saltillo, Coahuila, México Jesús Gerardo Cervantes Flores y Miguel Sánchez Maldonado	22
La Psicología de la Irracionalidad Epistémica: La Teoría de los Dos Procesos Francisco José Álvarez Montero, María Esmeralda Sánchez Navarro y Juan Carlos Leyva López	39
Factores socioambientales que experimentan jugadores de casinos de Culiacán, México. Rubén Sánchez-Ramos	62

Comité científico

Adolfo Benito Narváez Tijerina (Universidad Autónoma de Nuevo León, México)
Catherine Rose Ettinger Mc Enulty (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México)
Enrique Peruzzotti (Universidad Torcuato Di Tella, Argentina)
Helder Binimelis Espinoza (Universidad Católica de Temuco, Chile).
Jaime Antonio Preciado Coronado (Universidad de Guadalajara, México)
Karina Mariela Ansolabehere (Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México)
Luis Escala Rabadán (El Colegio de la Frontera Norte, México)
Luis Daniel Vázquez Valencia (Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM, México)
Mauricio Uribe López (Universidad de La Salle - Colombia) +
Vicente Germán Soto (Universidad Autónoma de Coahuila, México)

Consejo editorial

Areli Magdiel López Montelongo (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
David Castro Lugo (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Gabriela de la Peña Astorga (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Gabriel Ignacio Verduzco Argüelles (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Gloria Lara Millán (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México)
Gonzalo Pedro Martínez-Zelaya (Universidad Viña del Mar, Chile)
Guillermo Ramírez Arma (Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, México)
Humberto Armando Charles Leija (Universidad Tecmilenio, México)
Juana Elizabeth Salas Hernández (Universidad Autónoma de Zacatecas, México)
Julia Judith Mundo Hernández (Universidad Autónoma de Puebla, México)
Juan Jesús Ramírez Ramírez (Universidad de Guadalajara, México)
Hiram Reyes Sosa (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Laura Karina Castro Saucedo (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Luz Angela Cardona Acuña (Universidad Autónoma de Guerrero, México)
María Eugenia Flores Treviño (Universidad Autónoma de Nuevo León, México)
Martha Lilia de Alba González (Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México)
Margil de Jesús Canizales Romo (Universidad Autónoma de Zacatecas, México)
Miguel Sánchez Maldonado (Universidad Autónoma de Coahuila, México)
Myrna Limas Hernández (Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México)
Ramona Alicia Romero Moreno (Universidad Autónoma de Baja California, México)
Patricia Meneses Ortiz (El Colegio de Tlaxcala, México)

Presentación

En este segundo número de la revista Sekkan se presentan cuatro artículos que abordan distintas temáticas de las ciencias sociales, desde la predicación y la retórica clásica, las prácticas de cortejo romántico en la juventud, un análisis teórico sobre la irracionalidad epistémica, así como la participación de ciudadanos en los juegos de azar en los casinos. Estos artículos han sido escritos por investigadores del Colegio de la Frontera Norte, así como de la Universidad Autónoma de Sinaloa, y Universidad Autónoma de Coahuila.

De esta manera en su artículo “Las teorías de predicación y de retórica clásica. Su enriquecimiento mutuo, según se observa en algunos tratados paradigmáticos” Arturo Zárate Ruiz revisa algunos tratados de predicación de distintos siglos los cuales, desde su perspectiva, ilustran cómo la retórica sirve, y se enriquece a la vez, con las teorías de los oradores eclesiásticos.

Por su parte Jesús Gerardo Cervantes Flores y Miguel Sánchez Maldonado en el artículo “Interacciones diferenciadas por el género en el cortejo de las juventudes universitarias de Saltillo, Coahuila, México” analizan las interacciones de género durante el proceso de cortejo entre estudiantes universitarios. Los autores observan que en las interacciones de cortejo todavía se reflejan patrones de género arraigados en la masculinidad hegemónica y en las feminidades idealizadas.

En el artículo “La Psicología de la Irracionalidad Epistémica: La Teoría de los Dos Procesos” Francisco José Álvarez-Montero, María Esmeralda Sánchez-Navarro y Juan Carlos Leyva López realizan una revisión teórica y analizan los fundamentos de la irracionalidad epistémica mediante tres marcos conceptuales interrelacionados: la Teoría de los Dos Procesos; las intuiciones metacognitivas; y el Modelo Tripartito de la Mente.

Finalmente, el artículo “Factores socioambientales que experimentan jugadores de casinos de Culiacán, México”, de Rubén Sánchez-Ramos, aborda el tema de las prácticas de juegos de azar y de apuesta desde un enfoque cualitativo. A partir de una serie de entrevistas el autor considera la influencia de factores como la oferta y disponibilidad de los casinos, las estrategias de marketing, el confort y las relaciones sociales.

Agradecemos a las personas que integran nuestro Comité Científico y al Consejo Editorial por su apoyo y acompañamiento en este proceso. A las y los lectores ofrecemos especial reconocimiento por su interés y lectura.

Carlos Recio Dávila
 Director Editorial
 Sekkan. Revista de Ciencia Sociales y Humanidades
 México, 2025.

Artículos

Las teorías de predicación y de retórica clásica. Su enriquecimiento mutuo, según se observa en algunos tratados paradigmáticos.

Preaching theories and classical rhetorical theories. Their mutual enrichment, as observed in some paradigmatic treatises.

Arturo Zárate Ruiz

<https://orcid.org/0000-0001-6216-6653>

El Colegio de la Frontera Norte

Resumen

El objetivo de este ensayo es revisar los vínculos entre las teorías de la predicación y las teorías retóricas clásicas a través de algunos tratados paradigmáticos. Se propone que dicho vínculo existe y que consiste en un enriquecimiento mutuo, pues las teorías clásicas de la retórica fortalecen la predicación, y las herramientas peculiares de la predicación potencian a su vez el poder de persuasión de lo que se quedaría como mera retórica de parlamentos y tribunales. En el análisis, se parte de la aparente imposibilidad de someter la fe a la teorización o discurso retóricos por no abrirse esta fe a un menú de posibilidades a escoger, como ocurre en los debates en los parlamentos y en las cortes de justicia. Con todo, se reconoce que, aunque la fe sea solo una en la Iglesia, admite persuasión para que la abracen las personas, entre otras razones porque hay 1) distintos caminos para exponer la fe, 2) distintos caminos para conocerla, y, sobre todo, 3) distintos caminos para vivirla. Al revisar algunos tratados de predicación se descubre que, aunque la retórica sea un arte que primeramente teorizaron los “gentiles” para la toma de decisiones civiles, los predicadores acuden a él para fortalecer su palabra. Se descubre además que las tareas especiales que se exigen en su predicación ilustran el enriquecimiento de la retórica misma en la medida que esas exigencias particulares rebasan los objetivos iniciales “paganos” de hablar en parlamentos y tribunales. Estos tratados de predicación de distintos siglos, que aquí se revisan por ser en alguna medida paradigmáticos, ilustran cómo la retórica sirve, y se enriquece a la vez, con las teorías de los oradores eclesiásticos.

Correspondencia:

rsekkan@uadec.edu.mx

Recibido: 30 / 05 / 2025

Aceptado: 05 / 06 / 2025

Publicado: 30 / 06 / 2025

Cómo citar:

Zárate Ruiz, A., (2024). Las teorías de predicación y de retórica clásica. Su enriquecimiento mutuo, según se observa en algunos tratados paradigmáticos. Sekkan. Vol 1, Núm. 2. pp. 8-21

Palabras clave:

Tratados de predicación, teorías de la predicación, teorías retóricas, razón, fe.

Abstract

The aim of this essay is to review the links between theories of preaching and classical rhetorical theories by comparing some paradigmatic treatises. It is proposed that such a link exists and that it consists of a mutual enrichment, since classical theories of rhetoric

strengthen preaching, and the peculiar tools of preaching in turn enhance the persuasive power of what would otherwise remain mere rhetoric of parliaments and courts. The analysis begins with the apparent impossibility of subjecting faith to rhetorical theorization or discourse because this faith is not open to a menu of possibilities from which to choose, as occurs in debates in parliaments and courts of justice. However, it is recognized that, although there is only one faith in the Church, this faith admits persuasion for people to embrace it, among other reasons because there are 1) different ways to expound the faith, 2) different ways to understand it, and, above all, 3) different ways to live it. A review of some treatises on preaching reveals that, although rhetoric is an art first theorized by "Pagans" for civil decision-making, preachers turn to it to strengthen their preaching abilities. It is also noticed that the special tasks required for their preaching illustrate the enrichment of rhetoric itself to the extent that these particular demands go beyond the initial "Pagan" ambition of speaking in parliaments and courts. These preaching treatises from different centuries, reviewed here because they are to some degree paradigmatic, illustrate how rhetoric both serves to and is enriched by the theories of ecclesiastical orators.

Key words:

Preaching treatises, preaching theories, rhetorical theories, reason, faith.

Introducción

Suele asociarse la oratoria con la retórica, y hay razones para hacerlo pues a ésta se le identifica como la teoría de hablar en público.

Sin embargo, ni la retórica es sólo oratoria, ni toda oratoria es retórica. La retórica también explica, por ejemplo, lo escrito; y, si se entiende bien la retórica en su sentido restringido, ésta versa sobre la persuasión (Aristotle, 1954), es más, sobre la persuasión razonable respecto a bienes elegibles (Zárate, 2023). No se necesita persuadir a nadie, sino instruir, sobre si $2+2=4$, ni sobre si el oro se disuelve en agua regia, asuntos que tal vez deban explicarse, pero que una vez entendidos no tiene uno la libertad real de aceptarlos y abrazarlos o no, pues, por decirlo de alguna manera, son hechos, no actos que se puedan escoger y, cada quien, a su manera, ejercer. Sí se persuade sobre no cometer la barbaridad de limpiar esos cuatro centenarios con dicho ácido, porque un bruto, por gozar después de todo de libertad de acción, podría destruir esas monedas. Hay que disuadirlo con buenas razones. Santo Tomás de Aquino lo explica: «En el hombre hay libre albedrío, de no ser así, inútiles serían los consejos, las exhortaciones, los preceptos, las prohibiciones, los premios y los castigos» (Aquino, 2012, parte I, p. 83, art. 1). Por ello, el Aquinate diferenciaría distintos tipos de discurso:

Podemos entonces asignarle como partes [a la prudencia] la dialéctica, la retórica y la física, conforme a los tres modos del proceso científico: el primero, la demostración, que da origen a la ciencia, y esto compete a la física, bajo cuyo nombre quedan comprendidas las ciencias especulativas; el segundo parte de lo probable y forma la opinión, que da origen a la dialéctica; el tercero, de ciertas conjeturas deduce una sospecha o una leve persuasión, lo cual incumbe a la retórica. (Aquino, 2012, parte II-II, p. 48, art. 1)

Aristóteles explicaría las argumentaciones correctas en sus *Analíticos*, las argumentaciones sobre opiniones teóricas probables en su *Tópica* (que llamaría argumentación

dialéctica) y, en su *Retórica*, las argumentaciones sobre acciones posibles concretas. La analítica demostraría que doce mil combatientes del enemigo son más, en número, que los cinco mil soldados propios. La dialéctica esclarecería qué es la guerra. La retórica, si debe librarse ésta, en particular.

Cabe agregar que sólo en la retórica los oradores y las audiencias son relevantes en cuanto al contenido de una proposición. Tanto “ $2+2=4$ ” como “el oro se disuelve en agua regia” no dependen de que así lo acepten, crean o ejerzan un orador y un oyente. Si, en cambio, el acto de no disolver el oro en agua regia dependería de la persuasión razonable de un orador y de la decisión, deseablemente prudente, del oyente.

Este preámbulo tiene sentido porque uno podría preguntarse si la retórica aplica a asuntos religiosos. La Iglesia, por ejemplo, afirma categóricamente «un solo Señor, una sola fe, un solo bautismo» (*Efesios* 4:5-6), y no parece haber margen para afirmar ya no digo “tres” sino “dos” señores, fes, bautismos. El discurso, pues, de la Iglesia no sería retórico, sino solo instructivo. Al respecto, Alan de Lille señala en su *Arte de la Predicación*:

Mediante la llamada “predicación” —instrucción en materia de fe y conducta— se pueden introducir dos aspectos de la teología: el que apela a la razón y aborda el conocimiento de los asuntos espirituales, y el ético, que ofrece enseñanza sobre cómo vivir una vida buena. Pues la predicación a veces enseña sobre cosas santas, a veces sobre la conducta. (Lille, 1981, p. 17).

San Agustín nos ofrece una descripción similar en que, si hay “persuasión” en un predicador, ésta consiste en enseñar la verdad, desterrar el error, y exhortar a las almas a abrazar esa verdad, acción que no admite opciones en su contenido (Agustín, 1957: 269). La tarea no es persuadir el bautizar al niño con leche en vez de agua, pues sólo es admisible el agua, aun cuando el discurso mismo sea grandioso y conmueva. Se conmueve entonces para abrazar una sola verdad, no alternativas de acción como ocurriría con la retórica. Podría por tanto concluirse que no pueden existir las retóricas eclesiásticas.

Sin embargo, puede decirse que hay retórica porque hay alternativas por persuadir: 1) según distintos caminos para exponer la fe; 2) según distintos caminos para conocer la fe, y, 3) según distintos caminos para vivir la fe, entre otras opciones. A continuación, se revisarán algunas propuestas de predicadores y religiosos, en muy distintos siglos. Y se verá cómo estas propuestas ilustran tanto el servicio que la retórica presta al estudio y a la persuasión de los asuntos eclesiásticos, como el enriquecimiento ofrecido por las retóricas eclesiásticas a lo que sin ellas habría sido mera retórica civil, tras explicar esas lo que se requiere al abordar los asuntos de la Iglesia.

Las fuentes doctrinales

Aun antes de estas tres alternativas —de hecho, pueden ser muchas más— se dan las fuentes de doctrina que permiten sustentar la fe, las cuales admiten alguna libertad en su consulta. Son algo parecido, al menos en nombre, a los *loci* o tópicos, de los cuales Cicerón afirma:

Así como es fácil el hallazgo de las cosas escondidas cuando está sabido y señalado el lugar, así cuando queremos buscar un argumento debemos conocer los lugares. Llama Aristóteles lugares las fuentes de donde los argumentos se toman (Cicerón, 1924, p. 214).

Los *loci theologici*, más que líneas de argumentación, son, por decirlo de alguna manera, los “cajones” de los que el teólogo católico saca el material necesario para sostener las doctrinas que deben exponerse y para refutar las doctrinas que deben rechazarse. Melchor Cano, padre conciliar en Trento, identificó, por ejemplo, diez fuentes, divididas en dos grupos principales: las fuentes de conocimiento propiamente teológicas y las fuentes de conocimiento que la teología toma en préstamo de las otras ciencias. Las fuentes teológicas verdaderas se subdividen a su vez en dos grupos: las que son constitutivas para la revelación, es decir, la Escritura y la Tradición, y las que interpretan la revelación, que son la Iglesia católica, los concilios ecuménicos, la Iglesia romana (el papa), los padres, los teólogos escolásticos. Las fuentes de conocimiento que la teología toma de otras ciencias son, a su vez: la razón humana, los filósofos, la historia (Cano, 2006). Quien transmite la fe de la Iglesia puede recurrir a cualquiera de estas fuentes, y puede persuadirse a sí mismo o él persuadir a otros, con base en ellas, en el aclarar, según convenga a los fines de persuasión, y la audiencia, la doctrina en cuestión. Sobre la doctrina católica del matrimonio, se puede, por decirlo así, prudentemente escoger consultar *Génesis*, *Proverbios*, *Malaquías*, *Mateo*, *Marcos*, *Efesios*, *Romanos*, *Hebreos*, entre otros, de restringirse el teólogo a las Escrituras.

La exposición de la fe

Hay muy diversas maneras de exponer la fe. Se escogen no sólo para alcanzar una variada claridad o vehemencia en ella misma, también en función de servir mejor, según convenga, a la edificación de una audiencia. He allí los catecismos, entre los cuales destaca el publicado en 1997 por su detalle, donde los contenidos esenciales y fundamentales de la fe cristiana se formulan (*Catecismo*, 1997). Hay también obras de ciencia teológica, como la *Suma* de santo Tomás (Aquino, 2012). Hay homilías, en las cuales «se exponen durante el ciclo del año litúrgico, a partir de los textos sagrados, los misterios de la fe y las normas de la vida cristiana» (Pablo VI, 1963, ¶52). Hay, entre otros muchos otros textos escritos u orales, sermones, por ejemplo, el *Sermão da Sexagésima*, donde el padre Vieira, apóstol de Brasil, explica con apropiado y extenso detalle cómo la predicación no deja de tener fruto aun cuando sean muy deficientes el predicador mismo y sus herramientas retóricas. La predicación tiene éxito, nos dice, por ser la fe ultimadamente un don de Dios (Vieira, 1655). Hay, inclusive, lenguaje no verbal, el cual, entre otros autores, lo explica con maestría el tlaxcalteca Diego de Valadés en su *Rhetórica Christiana*, lenguaje que asiste además a la memoria (Valadés, 1579). He allí los retablos y otras obras de arte que también transmiten la fe. Cada forma de exposición tiene, por decirlo así, su método. Es más, ofrece distintos recursos para, si no persuadir propiamente sobre una acción a desarrollar, sí, por decirlo de algún modo, seducir al entendimiento para abrazar más fácilmente una verdad.

En cualquier caso, una forma común en la predicación es ordenar el sermón, como lo hace y recomienda Vieira en *Sexagésima*, proponiendo un *tema*, al cual le sigue una *introducción*, una *invocación*, una *argumentación* y finalmente una *perorata* o *epílogo*:

El predicador debe tomar sólo un tema. Debe definirlo para que se conozca, dividirlo para poder distinguirlo. Hay que probarlo. Lo hará con la Escritura. Lo declarará con la razón. Lo confirmará. Lo hará con el ejemplo. Lo amplificará con las causas, con los efectos, con las circunstancias, con las conveniencias que surjan, con los inconvenientes que se deben evitar. Responderá las dudas, satisfará dificultades, impugnará y refutará con toda la fuerza de la elocuencia los argumentos opuestos. Después de esto, debe cosechar, exprimir, concluir. Esto

es un sermón. Esto es la predicación, no el hablar más fuerte (Vieira, 1655, pp. 16-17).

En la Edad Media, florecieron los *ars praedicandi*, o tratados sobre composición de sermones. Robert de Basevorn (1971) tomó como modelo a san Bernardo de Claraval, y, aunque notaría que las partes de los sermones del doctor Melifluo se reducían a presentación del tema, la introducción, la división, la confirmación y la conclusión, propuso de cualquier manera hasta 24 secciones adicionales para extender la pieza oratoria. Sin ruborizarse de ningún modo, Ricardo de Thetford nos ofreció un *Ars dilatandi sermones* (Kennedy, 1999, p. 191). En el siglo XVI, en su *Retórica Eclesiástica*, fray Luis de Granada instruyó sobre cómo componer sermones siguiendo, en alguna medida, la tradición de partes ciceroniana: «exordio, narración, proposición —a que se agrega la partición o división—, confirmación, oposición o refutación, y conclusión o peroración» (Granada, s. f., p. 232). Otra división que propuso para el sermón fue la de exposición, argumentación y amplificación (Granada, s. f., p. 59), que en gran medida corresponden más a tareas de la invención retórica (o entendimiento del asunto), la amplificación orientada sobre todo a detallar la materia de tal manera que conmueva al público. En este tratado distinguió además varios tipos de sermones, entre otros, el persuasivo, el demostrativo (que aplicó a las fiestas de los santos), el expositivo (que identificó con la explicación de los evangelios), y el didascálico (o didáctico) (Granada, s.f., pp. 253-287).

El sermón persuasivo o «suasorio» lo definió así:

Es pues tan propio del Predicador este género, que en todos los sermones, sean de Santos, ya de los beneficios de nuestra Redención, debemos proponernos por blanco de todo el sermón, y de cada parte de él, exhortar a los hombres a la piedad, y justicia, y hacerlos concebir horror a los vicios, que es lo que a este género pertenece. Porque a esto se ha de ordenar siempre toda nuestra oración. (Granada, s. f., p. 254).

Del sermón demostrativo, para la alabanza de los santos, hace aclaraciones muy importantes:

Los retóricos sienten ser su fin el que aparezca digno de alabanza aquel a quien alaban, o de vituperio al que vituperan. Pero en sentir de san Basilio los loores de los santos de ninguna suerte se sujetan a las leyes de los encomios. Porque no pretendemos principalmente mostrar que ellos fueron santísimos, sino procurar que nuestra vida se arregle, y conforme a la suya, y hacer ver el admirable poder del Espíritu divino, que a hombres que, por su naturaleza frágiles, enfermos, concebidos en pecado, e incluso a lo malo, de tal manera los transformó, que los hizo casi iguales a los ángeles, y superiores al mundo. (Granada, s. f., p. 262)

El sermón didáctico explica un texto de las Escrituras dividiéndole en sus partes. Granada recomienda medida para lograrlo:

Haga cuenta el predicador de tratar solamente tres, o cuatro, o a lo más cinco lugares. Porque si excedieren de estos, se habrá de in-

terrumpir muchas veces el discurso del sermón, siendo forzoso aflojar, y enfriar con frecuencia el ímpetu del decir [...] como el cargo principal del predicador sea conmover los afectos, y estos no pueden moverse, sino es habiendo ya probado, y amplificado el asunto, se sigue bien, que cuanto más larga y vehemente fuere la prueba, y la amplificación, tanto más vivos afectos se podrán mover. Cualquiera pues, que determina tratar menos lugares, tiene realmente más tiempo para poder probar, y amplificar más copiosamente los asuntos, y encender así más ardientes afectos [...] más prudencia es digerir pocos lugares copiosamente, que con estilo enjuto brevemente, recorriendo muchos. Granada, s. f., p. 275-276)

El carácter especial de los distintos sermones no excluye que el predicador procure dominar el arte de la retórica:

Si los que se dedican al estudio de la filosofía, y teología, aprenden primero el arte dialéctica, para que, instruidos con sus reglas, puedan fácilmente argüir, responder a los argumentos, y persuadir su intento, no menos se debe aprender el arte de la retórica, para que podamos persuadir al pueblo lo que queremos: esto es, no solo decirlo de suerte que crea ser verdad lo que decimos, sino que ejecute lo que ya creyó ser verdadero, y honesto, que es lo más difícil de conseguir. (Granada, s. f., p. 4).

En cualesquiera de los casos, el predicador expone la fe de tal modo que sus partes se ajusten mejor a la “persuasión posible” (Aristotle, 1954: 24) de la audiencia, y al hacerlo, por el mismo esfuerzo de persuasión, se puede entonces hablar en la Iglesia de retórica.

El discernimiento de la fe

No sólo el *orden* o *disposición* de la “oración”, también todas las partes de la retórica suelen abordarse de un modo u otro en las retóricas eclesiásticas: la *invención* o *investigación*, el *estilo*, la *memoria* y la *acción* o *actuación*. Y de esas partes, todas, no sólo la invención, contribuyen en alguna medida al entendimiento y mejor persuasión de la fe según la audiencia objetivo.

Respecto a *De la Doctrina Cristiana*, de san Agustín, cabe destacar su muy singular adecuación de las teorías ciceronianas del discurso a las necesidades de la Iglesia. El Obispo de Hipona cubre de algún modo todas las responsabilidades citadas del orador, pero de una manera muy especial aborda la investigación y el estilo. Con ellos entra en juego el discernimiento y transmisión de la fe. Los tres primeros libros tratan del conocimiento de esa fe. El último, de su exposición.

San Agustín reconoce la utilidad de la retórica en la predicación:

Existen ciertas reglas de una controversia más extensa que se llama elocuencia, las cuales, no obstante, son verdaderas, aunque con ellas puedan persuadirse cosas falsas. Y como ellas también pueden persuadir cosas verdaderas, no es culpable la retórica, sino la perversidad de los que usan de ella malamente (Agustín, 1957., pp. 179-181, II, p. xxxvi).

Sin embargo, restringe su uso: «Cuando se aprende la retórica, más bien la debemos emplear para exponer lo que hemos entendido, que para entender» (Agustín, 1957, p. 181, II, p. xxxvii). Puede afirmarse, en breve, que, para san Agustín, no el método de la retórica, sino el de las ciencias bíblicas y teológicas —es más, el de muchas otras ciencias, aún la historia (Agustín, 1957, p. 165-168, II, p. xxviii), la lingüística (Agustín, 1957, pp. 129-131, 141-143, II, pp. xi y xvi), la geometría (Agustín, 1957, p. 183, II, p. xxxviii), la biología (Agustín, 1957, pp. 183-187, II, p. xxxix), la aritmética (Agustín, 1957, p. 183, II, p. xxxviii), las artes mecánicas (Agustín, 1957, p. 171, II, p. xxx)— es el adecuado para conocer la fe. Por lo que cabe aquí notar que, aunque identifique el don divino del amor como la clave de la interpretación de las Escrituras (Agustín, 1957, pp. 105-107, I, p. xxxvi) —un amor que ilumina el entendimiento y que da pie a considerar a este santo como un filósofo idealista (Gambra, 1986, pp. 121-130)—, resulta Agustín, después de todo, bastante realista en su prescripción de estudiar las cosas mismas, y las ciencias que las reportan, en la tarea de adquirir conocimientos.

En cualquier caso, la reflexión de san Agustín toca temas que rebasan los textos y métodos eclesiásticos, y son relevantes a toda retórica. He allí, por ejemplo, su discusión sobre las cosas, los signos (Agustín, 1957, pp. 63-67, I, pp. ii-iv), unos naturales y otros convencionales (Agustín, 1957, pp. 113-115, II, pp. i-ii) y las significaciones, unas literales, otras figuradas (Agustín, 1957, p. 63, I, p. ii; 111, p. II), todo lo cual explica, en alguna medida, con base en la teoría retórica (Agustín, 1957, pp. 237-239, III, p. xxix).

El obispo nota los problemas de la oscuridad y la ambigüedad de los textos sagrados, lo cual lejos de considerarlo una imperfección en escritos inspirados, lo explica en términos del placer de desentrañar lo oscuro, y de la importancia de fomentar la disciplina y el esfuerzo en el estudio, muy necesarios para crecer en la fe:

Basta, pues, con decir que nadie duda que se conoce cualquiera cosa con más gusto por semejanzas; y que las cosas que se buscan con trabajo se encuentran con mucho más agrado. Los que de ningún modo encuentran lo que buscan sienten hambre; y los que no buscan porque lo tienen a la mano muchas veces por el hastío desfallecen. En uno y otro caso se ha de evitar la inacción. Por eso el Espíritu Santo magnífica y saludablemente ordenó de tal modo las santas Escrituras, que por los lugares claros satisfizo nuestra hambre, y por los oscuros nos desvaneció el fastidio. En verdad, casi nada sale a la luz de aquellos pasajes oscuros que no se halle ya dicho clarísimamente en otro lugar (Agustín, 1957, pp. 119-121, 129, II, pp. vi y x).

Aunque niegue importancia a la retórica en la tarea de entender, y remita esta tarea a la hermenéutica, esta discusión suya, sobre todos estos problemas, le son relevantes a la retórica misma, es más, le pertenecen, como lo es eso de descifrar textos —podría ser la realidad misma— comparando lo conocido con lo desconocido (Agustín, 1957, pp. 141-143, II, p. xvi).

En el siglo XII, Alan de Lille convierte esta tarea de comparar en la base de los *ars praedicandi*. El método de predicar, prescribe, debe desarrollarse a partir de un texto de la Escritura que se descifra tras compararlo con otros (Lille, 1981, pp. 20-21).

Esta debe ser la forma de predicación: debe desarrollarse, por así decirlo, a partir de su propio fundamento, de una autoridad teológi-

ca, especialmente un texto de los Evangelios, los Salmos, las Epístolas de Pablo o los Libros de Salomón, pues en estos, en particular, una instrucción edificante resuena. También deben tomarse textos de otros libros de la Sagrada Escritura si es necesario y si tienen relación con el tema en cuestión...

No debe comenzar con un texto demasiado oscuro o difícil, no sea que sus oyentes se desanimen y escuchen con menos atención. Tampoco, al exponer su autoridad, debe alejarse demasiado del texto, y el principio no concuerde con la parte central ni esta con el final. También debe incluir otras autoridades que corroboren la primera, especialmente aquellas relevantes para su tema. También puede, en ocasiones, insertar dichos de los escritores paganos, así como el apóstol Pablo a veces introduce citas de los filósofos en sus epístolas, porque con ello plantea un punto pertinente. (Lille, 1981, pp. 20-22).

En el siglo XVII Baltasar Gracián resume así la tarea básica de toda conceptualización: «concepto», dice, «es un acto del entendimiento que expresa la correspondencia que se halla entre los objetos» (Gracián, 1944, p. 64). Lógicos contemporáneos, como Juan José Sanguinetti (1994, p. 86), nos explican que tras observar las cosas y descubrir lo común o genérico y lo diferente o específico podemos definir los conceptos o ideas correspondientes a lo observado. En el siglo XVII, Pallavicino explicaría que «tras observar muchos objetos al mismo tiempo, la mente descubre las correspondencias». Y agregó que así «tras conocer con los sentidos los objetos particulares, el intelecto asciende a la adquisición de la ciencia que contempla los universales» (Pallavicino, 1662, pp. 80 y 89). En fin, en el siglo XVII, Emanuele Tesauro explicaría que su método amplísimo para descubrir y producir conceptos —cuya exposición en *Il Cannocchiale aristotelico* le toma casi 800 páginas— se resume en la instrucción aristotélica para la metáfora consistente en comparar las cosas (Tesauro, 1670). La obra de Tesauro nos ilustra además en que, aunque la comparación sea el procedimiento básico para la conceptualización, no es de ningún modo un procedimiento que se agota con ella. Hay técnicas ampliadas de aprehensión que, partiendo de la comparación básica, aplican contrastes especializados a las cosas para afinar y enriquecer las aprehensiones, en particular, los distintos instrumentos de argumentación retórica, en especial los de la tradición ciceroniana de los tópicos. La comparación así es entre el todo y las partes, el antes y el después, el género y la diferencia, la causa y el efecto, etc.

Los seis libros de la rhetorica eclesiástica de fray Luis de Granada destacan entre los que abordan de este modo la oratoria sagrada. Puede considerársele a este dominico como uno que mejor ha adaptado los preceptos clásicos al arte a la predicación. Logra esta adaptación sustituyendo los modelos de elocuencia paganos con los de autores religiosos y con indicaciones especiales propias de la predicación. Esto último lo hace principalmente en su libro cuarto, donde, como se ha indicado, explica los géneros de sermones en particular: el suasorio, el demostrativo y el didáctico. En cualquier caso, preserva, en gran medida, la teoría clásica en su instrucción. Nos lo dice así:

Querría yo que no sólo los ejemplos, más también los preceptos perteneciesen únicamente a la facultad de predicar, y que nada hubiese en esta obra que tuviese resabios de las letras de los gentiles. Pero por cuanto toda esta doctrina se ha sacado de las fuentes de los retóricos... no fue posible dejar de mezclar en esta obra preceptos menos pertenecientes a nuestros propósitos. (Granada, s. f., p. xliv)

De hecho, sus preceptos abarcan casi todas las responsabilidades del orador, establecidas por la tradición ciceroniana, y que ya se han señalado: invención, disposición, estilo, y pronunciación. Claramente se disculpa por no abordar en su exposición la tarea de la memoria (Granada, s. f: xvii), la cual sí cubriría ampliamente Diego de Valadés en su *Retórica Cristiana* (Valadés, 1579, II, p. xxiv). Granada además observa muy atinadamente la vinculación entre la invención y el estilo. Afirma: «la elocución va tan unida, y conexas con la invención, que apenas se puede separar de ella», por lo cual a la invención «se le habían de adjuntar muchas cosas, que pertenecían al arte de la elocución» (Granada, s. f., p. xlviii).

Esta vinculación es muy clara de revisar sus preceptos del estilo y los de lo que él llama amplificación, tarea encargada de una invención detallada de modo que, como se ha dicho, emocione. Se observa así cuando explica él el uso de los adjuntos (antecedentes, concomitantes y consiguientes), las causas, los efectos y demás circunstancias (Granada, s. f., pp. 149-163 y pp. 301-316):

De esta manera de amplificar [...] podremos valernos principalmente en aquellas cosas que, examinada su naturaleza, se sabe haberlas precedido otras muchas. Porque las causas, ya sean físicas, ya morales, van delante de los efectos, por cuyo medio llegamos a explicarlas...

Este lugar de los concomitantes, y consiguientes, es grandemente útil para amplificar los vicios, refiriendo los males que dimanar de ellos. Cuyo lugar parece nacer de aquel que se toma de los efectos o adyacentes. Es pues muy necesario al predicador este modo de amplificar, mayormente cuando exhorta al amor, y ejercicio de la virtud, o cuando aparta de los vicios, lo cual pertenece generalmente al género suasorio o disuasorio. (Granada, s. f., pp. 150-152)

Lo que se ha de remarcar es que en gran medida las retóricas eclesiásticas no desdénan acudir a los preceptos retóricos ya formulados, como dice Granada, por «los gentiles», aun en el estudio de las Escrituras y de la fe misma, pues su apropiado conocimiento se requiere para la adecuada persuasión de una audiencia (Granada, s. f., p. xlv).

Vivir la fe

Que se viva de lleno la fe es, en última instancia, el fin de la predicación. Así lo dice san Agustín:

Cuando se enseña lo que ha de hacerse, y se enseña para que se haga, en vano se inculca que lo que se dice es verdadero, en vano se le agrada con el modo de decirlo, si no lo aprende para practicarlo. Conviene, pues, que el orador sagrado, cuando aconseja alguna cosa que debe ejecutarse, no sólo enseñe para instruir y deleite para retener la atención del auditorio, sino también mueva para vencer. Porque a quien ni la verdad demostrada hasta llegar a confesarla, ni la amenidad del lenguaje le movió, no queda otro remedio para reducirle al asentimiento que la majestad de la elocuencia. (Agustín, 1957, pp. 297-299, IV, p. xiii).

Esta preocupación de fomentar la vivencia de la fe se refleja en algunos tratados de la predicación. Como cualquier otra retórica, ajustan sus preceptos a sus audiencias. Éstas en tiempos clásicos fueron los parlamentos y los tribunales que emiten leyes o resuelven controversias judiciales (Aristotle, 1954: 31-32, I, p. iii). En el medievo por lo regular fueron personas específicas a las que se les dirigía la palabra o escribía según fórmulas adecuadas a su rango o funciones (Murphy, 1974), por ejemplo, los *ars dictaminis* (Bologna, 1135) que explicaban cómo dirigirse a un monarca, a un obispo, a un abad, a una princesa, etc.

En los *ars praedicandi*, suelen también especificarse de manera formulaica algunas audiencias, pero también sus virtudes y sus vicios, y se proponen modelos de conducta. San Gregorio Magno, en su *Regla Pastoral*, parece hacerlo así. Según lo anuncia, se propone explicar «la diversidad en el arte de exhortar» (Gregorio, s. f., p. 72) de acuerdo con algunos tipos o roles de personas:

Deben por tanto adaptar sus palabras y consejos los padres espirituales a la condición y capacidad de sus oyentes, de suerte que se le apliquen a cada cual los que le convengan, con tal que no se aparten en general del buen método de aprovechamiento y edificación. (Gregorio, s. f., p. 71).

Con todo, su explicación no atiende condiciones de éste o aquel oyente específico, sino más bien los comportamientos particulares que podrían afectar a personas muy diversas.

Sobre los sanos y los enfermos amonesta así:

Recomiéndese a los sanos que empleen la salud del cuerpo en provecho de la salud del alma, pues si se sirven de la gracia de la salud recibida para la práctica del mal, convierten en daño el beneficio recibido, y se harán después merecedores de castigos tanto más severos, cuanto no titubean ahora en hacer mal uso de los dones que generosamente Dios les concede... Recuerden los enfermos las excelencias de sus dolores corporales, que no sólo los purifican de sus antiguos pecados ya cometidos, sino que los apartan de otros que pudieran cometer, y que, si bien sólo tocan a la envoltura exterior del cuerpo, cauterizan con la penitencia el alma interiormente quebrantada. (Gregorio, s. f., pp. 103 y 105)

Este santo papa recomienda dirigirse así a los glotones y a los abstemios:

Vivan advertidos [...] los glotones que, si se entregan a los deleites de la mesa caerán en las celadas de la lujuria, y ponderen bien los grandes peligros que para ellos hay en el exceso de la comida: peligros de locuacidad y peligros de liviandades, no sea que, si ceden cobardeamente a los halagos del estómago vengán a dar a los crueles lazos de los vicios mencionados [...]

Pongan, por otra parte, los abstinentes todo cuidado al evitar el vicio de la gula, en no caer en otros vicios aún peores, por parecer nacidos de la misma virtud: tal sería fomentar la irascibilidad del carácter,

al paso que se macera la carne, pues no hay mérito alguno en refrenar los apetitos del cuerpo cuando se da rienda suelta a la impaciencia del espíritu. (Gregorio, s.f., pp. 132-133).

Respecto a los que pecan venialmente, pero con frecuencia, y los que pecan raramente, pero con gravedad, amonesta:

Quien no se cuida de deplorar y evitar las culpas leves, vendrá a perder el estado de gracia, no de un golpe, sino parte por parte... Procuren, por el contrario, los que se guardan de los defectos pequeños, pero a veces caen en pecados mortales, estar muy sobre sí, pues es fácil que engraidos por su fidelidad en las cosas pequeñas y, arrastrados por este mismo engrimiento, vayan a dar en el abismo de los grandes pecados. (Gregorio, s.f., p. 200)

Cabe notar que, por muy formulaicos que parezcan sus consejos al predicador, eso son, consejos que el predicador puede abrazar libremente, es más, atender este predicador a audiencias que gozan también de libertad. En este sentido, su discurso es persuasivo, no un mandato. Por tanto, es retórico.

En *El Arte de la Predicación*, de Lille, sí se especifican las audiencias del orador eclesiástico, así como las virtudes y los vicios posibles en sus oyentes. Respecto a los tipos de audiencias, incluye, de manera formulaica, a los soldados, los oradores y abogados, los príncipes y jueces, los religiosos enclaustrados, los sacerdotes, las personas unidas en matrimonio, las viudas y las vírgenes (Lille, 1981, pp. 149-170). En cuanto a los vicios, advierte, entre otros, contra los siete pecados capitales: glotonería, fornicación, avaricia, pereza, envidia, ira y soberbia (Lille, 1981, pp. 30-52).

Un modelo de predicación que propone para los soldados es el siguiente:

[El soldado] debe vivir como si estuviera a punto de morir, debe vivir en la tienda de la carne como si estuviera a punto de abandonarla. Que abandone los abrazos de los placeres terrenales, huya del torrente de la glotonería. Que esté alerta contra los ataques del ladrón espiritual; que se ciña con las armas espirituales y se pertreche con la cota de malla de la fe; que se ciña con la espada de la palabra de Dios; armado con la lanza de la caridad, que se ponga el yelmo de la salvación. Armado con esto, que luche contra el triple enemigo: contra el Diablo, para que no lo atrape; contra el mundo, para que no lo reduzca; contra la carne, para que no desee lo prohibido. Que cuide de sus compañeros caballeros, es decir, de los fieles, con generosidad si están necesitados, con amonestaciones si las necesitan, compartiendo las penas de los enfermos y las alegrías de los sanos. (Lille, 1981, p. 151).

A los príncipes amonestó de este modo:

Oh príncipes de este mundo, ustedes a quienes el Señor ha puesto sobre las cabezas de los hombres, no se dejen henchir de orgullo, cegar por la codicia, ni desviarse de la crueldad. Consideren el poder

superior establecido sobre ustedes, que los juzgará en el Día del Juicio. Incluso si un príncipe está rodeado por la pompa de su casa, si está sentado en un trono regio, no podrá oponerse a la voluntad de Dios, pues ¿quién puede resistir el poder de Dios? Por lo tanto, que todo príncipe se humille bajo la poderosa mano de Dios. Nabucodonosor, por no reconocer el poder divino sobre él, adoptó la apariencia de una bestia; Manasés, rey de Israel, por no reconocer el poder divino sobre él, cayó víctima de ese poder en su último cautiverio. (Lille, 1981, p. 154)

Sobre la virtud de la prudencia, dijo:

Oh hombre, la prudencia te enseña que no debes admirar lo transitorio que posees ni estimar lo perecedero. La prudencia te enseñará a administrar con prudencia lo que posees, que no es tuyo, y a desprenderte con provecho de aquello que no puedes conservar para siempre. Si abrazas la prudencia y persistes en ella, no sufrirás pérdida alguna y, según lo exija la variabilidad de los asuntos o los tiempos, te adaptarás al tiempo, al lugar, a la persona y a la causa; ni cambiarás en respuesta a ninguno de ellos, sino que te adaptarás a todas las cosas, así como la mano es la misma, ya sea extendida con la palma abierta o cerrada en un puño. La prudencia no quiere engañar ni puede ser engañada. (Lille, 1981, pp. 97-98)

Reprueba, de este modo, la calumnia:

Oh, hombre, ¿de qué sirve la calumnia? ¿Qué provecho hay en la muela que habla mal? Mientras piensas en herir a tu prójimo, más bien aumentas su honor. Pues la envidia, acostumbrada a hablar mal de los buenos, también violenta la virtud. La lengua malhablada se rebaja a desahogar su malicia en los vicios y se arma con todas sus fuerzas para disminuir la rectitud de su prójimo; pule de tal manera la reputación ajena con la herrumbre de sus calumnias, que con su propia carcoma publicita la enemistad y expone la malicia de espíritu, y mediante la calumnia algo insospechado en su interior escupe veneno. (Lille, 1981, pp. 113-114).

En fin, hay retórica en la Iglesia según se requieran sus herramientas: 1) en los distintos caminos para exponer la fe; 2) los distintos caminos para conocer la fe; y, sobre todo, 3) los distintos caminos para vivir la fe, entre otras opciones. Y cabe repetirlo, que haya una “retórica eclesiástica” ilustra tanto el servicio que la retórica presta al estudio y a la persuasión de los asuntos eclesiásticos, como el enriquecimiento de lo que se quedaría como mera retórica civil una vez se abordan también asuntos de la Iglesia. La teoría expuesta en las retóricas eclesiásticas amplía, pues, el correcto entendimiento tanto del ámbito de la retórica como de sus muchos más recursos posibles y razonables de persuasión.

El orador civil y el predicador

En fin, si todavía no quedase claro que los tratados de predicación enriquecen el entendimiento de la retórica en sí, bastaría para ello notar que la figura del orador civil no es la misma que la del predicador. En la primera es «particularmente importante» que la audiencia

tenga buena opinión de quien habla (Aristotle, 1954, pp. 90-91). En cambio, el predicador no busca su renombre sino la gloria de Dios y la salvación de las almas. Por ello Granada advierte:

También hay en esta empresa otra dificultad [...], es a saber la rectitud y pureza de intención, que debe tener el predicador en el uso de su ministerio. Quiero decir, que olvidado de sí, de sus comodidades, y de su honor, ponga fija su mira en la gloria de Dios, y salvación de las almas: atienda solamente a aquella, búsquela, piénsese en ella, téngala siempre delante de sus ojos, y jamás aparte de ella el pensamiento, para pensar en sí mismo. Porque es cosa indigna, que cuando se trata de la gloria del omnipotente Dios, y de la salud, o muerte eterna de las almas, desprecia el hombre de cosas de tanta importancia, en que consiste la suma de las cosas, cuide de su pundonor, y sienta más que peligre esta vana inútil aura del rumorillo popular, si por desgracia su oración es menos agradable al auditorio que la gloria de Dios y la salvación de las almas. (Granada, s.f., pp. 22-23, I, p. v).

Ciertamente, san Agustín precisa lo siguiente de los oradores eclesiásticos:

Predicando lo que no hacen, aprovechan a muchos, pero aprovecharían a muchísimos haciendo lo que dicen. Porque abundan los que buscan abogados de su propia mala vida de entre sus prelados y maestros, diciendo en su corazón, y si a mano viene expresándolo con la boca: Lo que a mí me mandas, ¿por qué no lo haces tú? De aquí procede que no oigan obedientemente al que no se oye a sí mismo, y que desprecien, junto con el mismo que les habla, la palabra de Dios que les predica. Por esto, escribiendo San Pablo a Timoteo, después de haberle dicho nadie desprecie tu juventud, añade el modo de portarse para que no le desprecien: Sé tú el modelo de los fieles en la predicación, en la conducta, en el amor, en la fe, en la castidad. (Agustín, 1957, p. 343, IV, p. xxvii).

En cualquier caso, que el predicador cuide su reputación no es un fin en sí mismo, como tampoco lo es sus proyectos personales; todo lo que dice está subordinado a tener mayor éxito en su tarea de alabar al Altísimo y conducir las almas hacia Él.

En conclusión

En fin, hay retórica en la Iglesia según se requieren sus herramientas: 1) en los distintos caminos para exponer la fe, 2) los distintos caminos para conocer la fe, y, sobre todo, 3) los distintos caminos para vivir la fe, entre otras tareas y retos. Y cabe repetirlo, que haya una “retórica eclesiástica” ilustra tanto el servicio que la retórica presta al estudio y a la persuasión de los asuntos eclesiásticos, como el enriquecimiento de la mera retórica civil una vez se abordan también asuntos de la Iglesia. La teoría expuesta en las retóricas eclesiásticas amplía, pues, el correcto entendimiento tanto del ámbito de la retórica como de sus muchos más recursos posibles y razonables de persuasión.

Referencias

- Agustín de Hipona, san. (1957). *De la doctrina cristiana*. En *Obras de San Agustín*. XV. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos. pp. 49-349. En <https://archive.org/details/15TratadosEscriturarios/page/n3/mode/2up>.
- Aquino, santo Tomás de. (2012). *Suma Teológica*. Argentina. En <https://hig.com.ar/sumat/>.
- Aristotle. (1954). *Rhetoric and Poetics*. New York: The Modern Library.
- Basevorn, R. of. (1971). The Form of Preaching. Traducción, Leopold Krul O.S.B. En James J. Murphy, *Three Medieval Rhetorical Arts* (pp. 111-215). Berkeley, Estados Unidos: University of California Press.
- Bologna, A. of. (1135). The Principles of Letter Writing. Traducción de James, J. Murphy. En James J. Murphy. (1971). *Three Medieval Rhetorical Arts*. (pp. 1-25). Berkeley: University of California Press.
- Cano, M. (2006). *De locis theologicis*. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.
- Catecismo de la Iglesia Católica. (1997). *Catecismo de la Iglesia Católica*. Ciudad del Vaticano. En https://www.vatican.va/archive/catechism_sp/index_sp.html.
- Gambra, R. (1986). *Historia sencilla de la filosofía*. Madrid: Editorial Rialp.
- Gracián, B. (1944). *Obras completas*. Madrid: Aguilar.
- Granada, Fray Luis de. (s. f.) *Los seis libros de la retórica eclesiástica*. Barcelona: Juan Solís y Bernardo Pla.
- Gregorio Magno, san. (s. f.) *Regla Pastoral*. México: Librería Parroquial.
- Kennedy, G. A. (1999). *Classical Rhetoric and its Christian and Secular Tradition. From Ancient to Modern Times*. Chapel Hill-Londres: The University of North Carolina Press.
- Lille, A. of. (1981). *The Art of Preaching*. Kalamazoo, Estados Unidos: Cistercian Publications-Liturgical Press.
- Murphy, J. J. (1974). *Rhetoric in the Middle Ages: A History of Rhetorical Theory from Saint Augustine to the Renaissance*. Berkeley: University of California Press.
- Pablo VI. (1963). *Constitución Sacrosanctum Concilium sobre la Sagrada Liturgia*. Roma.
- Pallavicino, P. Sforza S. I. (1662). *Trattato dello Stile e del Dialogo*. Roma: Giovanni Casoni. (1ª ed. 1646).
- Sanguineti, J. J. (1994). *Lógica*. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.
- Tesauro, E. (1670). *Il Cannocchiale aristotelico, ossia Idea dell'arguta et ingeniosa elocutione che serve a tutta l'Arte oratoria, lapidaria, et simbólica esaminata co' Principij del divino Aristotele*. Turin: Per Bartolomeo Zauatta. (1ª ed. 1657).
- Valadés, D. (1579). *Rhetorica Christiana Ad concionandi et orandi vsvm accommodata, vtrivsqve facvltatis exemplis svo loco insertis; qvae qvidem ex Indorvm maxime deprompta svnt historiis. Vnde praeter doctrinam, svmma qvoqve delectatio comparabitvr*. Perugia, Italia: Apud Petrumiacobum Petrutium.
- Vieira, A. (1655). *Sermão da Sexagésima*. Lisboa. <https://arquivo.bocc.ubi.pt/pag/vieira-antonio-sermao-sexagesima.pdf>
- Zárate Ruiz, A. (2023). *Retórica*. México: El Colegio de la Frontera Norte.

Interacciones diferenciadas por el género en el cortejo de las juventudes universitarias de Saltillo, Coahuila, México

Gendered interactions in the courtship of university youth

Jesús Gerardo Cervantes Flores

<https://orcid.org/0000-0001-5174-7639>

Facultad de Ciencias de la Comunicación
Universidad Autónoma de Coahuila, México.

j.cervantes@uadec.edu.mx

Miguel Sánchez Maldonado

<https://orcid.org/0000-0002-4886-0881>

Facultad de Ciencias de la Comunicación
Universidad Autónoma de Coahuila, México.

miguelsanchez@uadec.edu.mx

Resumen

En este artículo analizaremos las interacciones de género durante el proceso de cortejo entre estudiantes universitarios en Saltillo, Coahuila, México. A través de un enfoque cualitativo y la realización de cuatro grupos de discusión, se identificaron patrones consistentes con el concepto de amor romántico como la iniciativa masculina frente a la receptividad femenina, motivada por el miedo a ser juzgadas por sus iguales. Se observó que los hombres tienden a atraer atención mediante la demostración de habilidades o talentos, mientras que las mujeres suelen enfatizar sus atributos físicos. Además, se señala la importancia que los hombres asignan al historial sexual de las mujeres, junto con una tendencia masculina hacia la competencia y la afirmación de virilidad, siguiendo patrones patriarcales. A pesar de algunos cambios en la narrativa, las interacciones de cortejo todavía reflejan patrones de género bastante arraigados en la masculinidad hegemónica y en las feminidades idealizadas.

Correspondencia:

rsekkan@uadec.edu.mx

Recibido: 20 / 05 / 2025

Aceptado: 17 / 06 / 2025

Publicado: 30 / 06 / 2025

Cómo citar:

Cervantes Flores, J. G. y Sánchez Maldonado, M., (2025). Interacciones diferenciadas por el género en el cortejo de las juventudes universitarias de Saltillo, Coahuila, México. *SEKKAN*. Vol 1, Núm. 2. pp. 22-38

Palabras clave:

Amor, amor romántico, género, dinámicas de género, cortejo, juventudes.

Abstract

In this article we examine gender interactions during the courtship process among university students in Saltillo, Coahuila, Mexico. Through a qualitative approach and the conduct of four discussion groups, patterns consistent with the concept of romantic love were identified, like male initiative versus female receptivity, driven by the fear of being judged by peers. It was observed that men tend to attract attention by demonstrating skills or talents, while women often emphasize their physical attributes. In addition, the importance

men place on women's sexual history is noted, along with a male tendency towards competition and the assertion of virility, following patriarchal patterns. Despite some changes in the narrative, courtship interactions still reflect deeply ingrained gender patterns rooted in hegemonic masculinity and idealized femininities.

Key words:

Love, romantic love, gender, gender roles, courtship, youth.

Posmodernidad, cortejo, juventudes universitarias actuales

Las juventudes en la actualidad están entendiendo al género desligado del sexo y se están replanteando los roles de género que otras generaciones daban por sentados (Lamas, 2018). Sin embargo, se pueden encontrar reminiscencias del amor romántico y sus prácticas desiguales, particularmente en el cortejo.

Valenzuela (2014) redefine la juventud, no como una categoría de edad, sino como una construcción social marcada por diferencias significativas en cómo los individuos experimentan esta fase de la vida, influenciados por el contexto cultural y la intensidad con la que se vive el tiempo. Este enfoque sugiere la necesidad de hablar de juventudes en plural, tal como lo propone Margulis (2004), reconociendo la diversidad de experiencias entre los jóvenes. Este estudio se centra específicamente en las juventudes universitarias contemporáneas, situadas en el contexto de la posmodernidad, la cual, según Lipovetsky (2017), se caracteriza por la individualización, la búsqueda de nuevas experiencias sensoriales e inmediatas, y según Urdanibia (2011), por una mayor apertura a la diversidad y una tendencia hacia la desjerarquización social.

Fundamentamos esta investigación en las teorías de género propuestas por autoras como Lauretis (1987), Butler (1999), Lamas (2018) y Connell (2005), quienes concuerdan en que el género se configura de manera cultural, discursiva y performativa, determinado por el contexto social, cultural, político y tecnológico. Asimismo, se adopta una visión de la sexualidad que trasciende lo meramente genital y coital, abarcando el género, el erotismo y las conexiones amorosas, según lo expresado por Álvarez-Gayou y Millán (2004), Mimoun y Chaby (2001), Dupin y Hédon (2001) y Rubio (1994). El cortejo se identifica como una etapa fundamental y gratificante dentro de las relaciones amorosas, caracterizada por su incertidumbre, inmediatez y naturaleza pulsional, condicionada por las normas sociales y el género y las condiciones de la posmodernidad descritas por Lipovetsky (2017) –como el cambio constante, la individualización y la búsqueda de experiencias placenteras inmediatas–, en las cuales se desenvuelven las juventudes universitarias de hoy.

Hagene (2008) destaca que el amor romántico es un constructo social a través del cual se sostienen relaciones amorosas que mantienen el dominio y la violencia por parte de hombres a mujeres. En este sentido, Salinas Garza et al. (2023) concluyen que a la fecha siguen siendo las mujeres más vulnerables ante cualquier situación romántica –así como laboral y política– en comparación con los hombres. Por ello resulta necesario abordar desde la investigación social al cortejo y el amor romántico desde el género.

Esta investigación tiene como objetivo analizar los roles de género que se presentan en las etapas de cortejo entre las juventudes universitarias de Saltillo, Coahuila. La reflexión surge a través de cuatro grupos de discusión con jóvenes estudiantes de universidades públicas y privadas, identificados e identificadas como heterosexuales, quienes respondieron a preguntas que abordaron cuatro etapas del cortejo: 1) búsqueda; 2) llamar la atención; 3) primer acercamiento; y 4) primera salida.

El cortejo como interacción entre el género, la sexualidad y el amor romántico

La perspectiva de construcción social del género iniciada con las contribuciones de Mead (1935), subraya que el género no es una cualidad innata determinada biológicamente, sino un conjunto de roles, actividades, normas y valores culturalmente asignados a las personas según su sexo biológico. Esta visión sostiene que la diferenciación de género surge y se perpetúa a través de procesos culturales y sociales, donde el sistema sexo/género transforma la sexualidad biológica en comportamientos, expectativas y roles específicos dentro de la actividad humana (Kimmel, 2011). Lo que define al género no es la biología sino la acción simbólica colectiva y el orden simbólico de una sociedad (Connell, 2003), que establece y mantiene las ideas y expectativas sobre lo que se considera apropiado para hombres y mujeres. Esta comprensión desafía la noción de que las diferencias de género son naturales o predestinadas, destacando en cambio cómo se construyen, aprenden y mandatan dentro de contextos culturales y sociales específicos (Lamas, 2018).

Butler (2018) sostiene que el género se halla desalojado del sexo, argumentando que la identidad biológica y la de género no tienen por qué coincidir, ya que el género es un proceso continuo, lleno de normas sociales y sanciones, más que un estado fijo o inherente. Por su parte, Lamas (2018) define tres aspectos clave en la construcción del género: la asignación de género, basada en la apariencia física al nacer; la identidad de género, que se desarrolla con el aprendizaje del lenguaje y precede la comprensión de las diferencias anatómicas; y el rol de género, conformado por el conjunto de expectativas culturales y sociales sobre lo que se considera masculino o femenino. Juntas, estas perspectivas destacan que el género es una construcción social y cultural, desvinculada de la biología, que se aprende, se negocia y se vive a través de un conjunto complejo de prácticas y discursos sociales que cambian a lo largo del tiempo.

Por otra parte, Connell (2003) propone que la construcción de género se articula a través de tres dimensiones fundamentales: la experiencia corporal, la catexis y las relaciones de producción. La experiencia corporal describe cómo las personas vivencian su género a través del cuerpo, destacando la influencia de las normas sociales y culturales en la percepción y experiencia de la corporalidad. Connell argumenta que la sociedad interpreta y da significado a las diferencias biológicas de manera que refuerza roles y normas de género, modelando profundamente cómo individuos comprenden y experimentan su identidad de género a través de sus cuerpos.

Como segunda dimensión, la catexis se enfoca en las relaciones emocionales y cómo estas se ven mediadas por las normas de género, afectando en el cómo se configuran los deseos, afectos y emociones dentro de las relaciones interpersonales. Esta dimensión subraya la importancia de las normas de género en la estructuración de los vínculos afectivos y las identidades sexuales. La tercera dimensión son las relaciones de producción. Connell examina cómo el género influye en la división del trabajo y las dinámicas de poder económico, señalando cómo los roles de género asignan tareas y valoran el trabajo, tanto en el ámbito laboral como en el doméstico y de cuidados, tradicionalmente menospreciado y asignado a las mujeres. Estas tres dimensiones juntas ofrecen un marco para entender la construcción social del género como un proceso interrelacionado y dinámico, reflejando cómo las estructuras sociales y económicas conforman la experiencia de género en la sociedad.

La construcción del género condiciona la sexualidad, ampliando su espectro más allá de los meros actos coitales, a menudo considerados su principal manifestación. Según Álvarez-Gayou y Millán (2004), la sexualidad impregna todos los aspectos de la vida de las personas, distinguiéndose claramente de la simple función reproductiva. Mimoun y Chaby

(2001) subrayan que la sexualidad humana trasciende lo biológico e instintivo, al integrar elementos relacionales, emocionales y psicoafectivos. En este sentido, Dupin y Hédon (2001) recalcan que reducir la sexualidad a su dimensión biológica ignora el papel crucial de los sentimientos, la sensibilidad, las creencias y los símbolos en la conformación de la experiencia sexual. Este enfoque resalta la complejidad de la sexualidad humana que es condicionada por las formas de socialización a partir de las que es construida y aprendida, así como controlada por las diversas estructuras y universos simbólicos en los que se vive.

El modelo holónico de la sexualidad (Rubio, 1994) ofrece una comprensión integral de la sexualidad a través de la interacción de cuatro componentes fundamentales u holones: reproductividad, género, erotismo y vinculación afectiva interpersonal. Cada uno de estos elementos, aunque distintos, interactúa de manera estrecha con los demás. En nuestra investigación, enfatizamos en particular dos de estos holones: el género, entendido como los roles de género, y las vinculaciones afectivas, con un interés particular en su exploración inicial o búsqueda a través del cortejo. Sin embargo, según la perspectiva de Rubio, abordar cualquier holón implica inevitablemente considerar su relación con los demás, lo que subraya la imposibilidad de separar nuestras dos categorías del erotismo y la reproductividad.

Investigaciones previas han detallado cómo la manifestación de la sexualidad se ve influenciada por el concepto del amor romántico, considerándolo el fundamento sobre el cual se edifican las relaciones de pareja en la actualidad (Tenorio, 2012; Resurrección-Rodríguez y Córdoba-Iñesta, 2020; González-Barrientos et al., 2021). Según Hernández (2014), el amor romántico promueve el establecimiento de vínculos matrimoniales permanentes, apoyados en la mutualidad y en la exclusividad sexual y emocional. Pascual (2016) cuestiona esta visión por su enfoque en la búsqueda de la “persona ideal” en lugar de en el desarrollo de una relación sostenible, y por asociar erróneamente la felicidad con tal hallazgo, perpetuando la creencia de que el amor lo justifica todo, incluso el sufrimiento.

Por otro lado, Rodríguez y Rodríguez (2016) destacan cómo las dinámicas amorosas y sexuales de las generaciones más jóvenes se están transformando debido al uso del internet, mostrando una tendencia a disociar el sexo de los sentimientos y a replantear los mitos tradicionales del amor romántico, sin embargo, en el mismo estudio se le sigue definiendo como la idealización de amar a una persona una vez y para siempre, a quien se le considera como única y con quien se conseguirá la felicidad.

A partir de lo anterior, podemos entender al cortejo como una práctica social que se lleva a cabo con el objetivo de relacionarse de manera erótica y/o afectiva con una persona. Blandón y López (2016), en un estudio fenomenológico describieron al cortejo como la fase más gratificante de una relación, señalando tanto hombres como mujeres experiencias placenteras durante este período. Este agrado se atribuye a las expectativas y desafíos que enfrenta la persona que intenta captar la atención de la otra. Simultáneamente, Simmel (cit. en García, 2015) argumenta que las prácticas de cortejo y formación de parejas se relacionan estrechamente con los patrones sociales vigentes –como el género y la expresión institucionalizada de la sexualidad–, sugiriendo que el cortejo es una práctica socialmente aprendida.

Fisher (2006) analiza al cortejo en seis etapas: captar la atención, intercambio de miradas, inicio de conversación, contacto físico sutil, sincronización de movimientos e invitación a salir, tales como a comer. Este estudio se concentra en aspectos específicos como captar la atención, el primer acercamiento (que engloba el intercambio de miradas, la conversación inicial y un contacto físico leve) y la primera salida, identificada con la invitación a comer. Aunque el modelo de Fisher tiene un enfoque biológico y heteronormativo, lo utilizaremos como base para explorar el cortejo contemporáneo entre parejas hetero-

sexuales desde una perspectiva socioconstruccionista, analizando y contrastando cómo se manifiesta esta práctica social.

Método

Para cumplir con el objetivo de esta investigación, que consiste en identificar los roles de género en las etapas de cortejo entre la juventud universitaria de Saltillo, Coahuila, adoptamos un enfoque metodológico cualitativo. Entre las diversas técnicas cualitativas de conversación, seleccionamos los grupos de discusión (Izcarra, 2014; Álvarez-Gayou, 2003; Russi, 1998) para establecer un diálogo en torno a las prácticas, roles y significados en el cortejo entre las juventudes, así como para llegar a consensos entre las y los participantes de los grupos de discusión.

Realizamos cuatro grupos de discusión segmentados de la siguiente manera: dos conformados por mujeres heterosexuales, distinguidos según su inscripción en universidades públicas o privadas, y dos integrados por hombres heterosexuales, también diferenciados por el tipo de institución educativa a la que asisten. Cada uno contó con una participación de entre 4 y 7 personas. Las edades de los participantes oscilaron entre los 18 y 24 años, siendo estudiantes de diversas universidades ubicadas en Saltillo, Coahuila, y siguiendo el esquema de bola de nieve.

Esta estrategia de segmentación, tanto por género como por el tipo de institución educativa, pretendió comparar posibles diferencias en los discursos en función de estas variables. Optamos por dividir los grupos por género tras observar, en una prueba piloto mixta, una mayor libertad para discutir de manera desinhibida los temas propuestos en espacios segregados por género. En la Tabla 1, se detallan las características de las personas participantes bajo pseudónimos.

Los grupos de discusión fueron realizados durante el segundo trimestre del 2020, en un contexto pandémico, razón por la cual se realizaron a través de videollamada por Zoom. Esto permitió grabar las sesiones en audio y video con previo consentimiento de las y los informantes.

Tabla 1.
Características de las personas participantes

Grupo de discusión	Nombre	Sexo	Edad
1 Hombres estudiantes en universidad pública	SERGIO	Hombre	24
	ARTURO	Hombre	19
	PEPE	Hombre	18
	YAHÍR	Hombre	18
	ALBERTO	Hombre	19
	GERARDO	Hombre	21
2 Hombres estudiantes en universidad privada	LUIS	Hombre	19
	RAMIRO	Hombre	20
	PEDRO	Hombre	20
	ESTEBAN	Hombre	19

3 Mujeres estudiantes en universidad pública	THALÍA	Mujer	21
	YAZMIN	Mujer	21
	SANDRA	Mujer	19
	ANA	Mujer	23
	ANDREA	Mujer	20
	FERNANDA	Mujer	19
	MARÍA	Mujer	20
4 Mujeres estudiantes en universidad privada	MELISSA	Mujer	20
	SOFÍA	Mujer	22
	REBECA	Mujer	18
	ADRIANA	Mujer	19

Las preguntas detonadoras de las discusiones se enfocaron en cuatro categorías principales, bajo el marco propuesto por Fisher (2006), que examinan diferentes aspectos del cortejo: 1) Búsqueda, para indagar dónde y cómo las personas buscan pareja, incluido el uso y preferencia de redes sociales; 2) Llamar la atención, para identificar las estrategias para captar el interés en entornos físicos y virtuales; 3) Primer acercamiento, para explorar cómo inician la primera conversación, quién toma la iniciativa y de qué forma; y 4) Primera salida, para conocer quién propone el primer encuentro y cómo se lleva a cabo la conversación en este. Además, en los grupos de discusión surgieron dos temas recurrentes y diferenciados por género: las experiencias sexuales previas y la afirmación de la importancia del consentimiento, resumida en el principio “No es no”.

Para el análisis de las discusiones, se siguieron los tres pasos propuestos por Izcarra (2014): simplificar la información, categorizar la información y elaborar el informe de resultados. Los códigos iniciales se organizaron en categorías predefinidas según el marco teórico: búsqueda, captar el interés, inicio de la conversación y primer encuentro. Emergieron otros hallazgos que dieron lugar a nuevas categorías de análisis, como el principio de “no es no” en contextos sexuales y otros, así como las experiencias sexuales previas.

Resultados

A continuación, se presentan de forma detallada los resultados en los cuatro pasos del cortejo: búsqueda, llamar la atención, primer acercamiento y primera salida. Se diferencian, comparan y dialogan los testimonios recogidos de los grupos de discusión con mujeres universitarias y de los grupos de discusión con hombres universitarios.

En la presentación de los resultados se da prioridad a los consensos llegados por los grupos de discusión. De tal manera que cada vez que se aluda a “los hombres” o “las mujeres”, se refiere a esos consensos que llegaron como grupo. Además, se muestran testimonios individuales que representan los consensos o disensos de los grupos de discusión.

Búsqueda.

En los grupos de discusión se habló sobre el proceso de búsqueda que a continuación analizaremos en torno a los espacios y las prácticas sociales diferenciadas por el género.

Para una relación significativa, la búsqueda de los hombres se centra en espacios físicos como: la universidad, fiestas o espacios donde hacen actividades que les generan

placer. Este grupo de hombres jóvenes utiliza Facebook e Instagram para seguir la conversación o conocer más a quien les haya llamado la atención, pero no es un sitio donde busquen gente nueva. En cuanto a la aplicación de citas Tinder, la describen como una aplicación exclusivamente para encuentros sexuales.

Las mujeres han iniciado una relación amorosa con personas que conocen en la universidad, bares, reuniones o fiestas. Aunque, a diferencia de los hombres, prefieren que no sea en la universidad, tal como lo señala Thalía: *No buscaría en la escuela. Si pasa en la escuela pues pasó, pero no voy a la escuela con la intención de ligar* (21 años, estudiante de universidad pública).

A diferencia de los hombres, las mujeres describen a Tinder –y otras aplicaciones similares– como una aplicación para divertirse; la han usado de forma lúdica o por curiosidad. Aunque se refieren a estas aplicaciones como señaló Sofía: *Siento que sí hay mucha gente que está ahí, o sea, en Tinder o en Bumble, buscando una relación como más sexual, a lo mejor nada más buscando sexo o así* (22 años, estudiante de universidad privada).

Prácticas de búsqueda en línea.

En el proceso de buscar pareja, los hombres mostraron una tendencia a ser directos, indicando una búsqueda activa de pareja, particularmente en entornos físicos. Por otro lado, las mujeres expresaron que no realizan una búsqueda activa de pareja, sino que esperan que esta se presente de manera espontánea o accidental. Este patrón sugiere un papel tradicionalmente activo en los hombres y pasivo en las mujeres en el contexto del cortejo. Sin embargo, una vez que alguien capta su interés, las mujeres adoptan comportamientos de búsqueda en el ámbito virtual similares a los de los hombres. Ambos géneros recurren a las redes sociodigitales, especialmente Instagram, para investigar a personas que les atraen, lo que indica una práctica común de indagación virtual independientemente del enfoque inicial hacia la búsqueda de pareja.

En cuanto a los hombres, buscan en redes sociodigitales a la mujer que les interesa para saber más de ella y ver qué tipo de persona es, qué le gusta hacer y con quiénes se junta. Por ejemplo, Ramiro comentó: *Me meto a todas sus redes a ver sus fotos o su círculo para analizar qué tipo de chava es porque puedes ver mucho de una persona en las fotos que sube o las cosas que comparte* (20 años, estudiante de universidad privada). Pedro agregó: *En las redes pues sí investigas, como dijo mi compañero, así como el de You, sacándole todo* (20 años, estudiante de universidad privada).

La práctica de investigar la vida de la persona que le interesa no es exclusiva de los hombres, Melissa explicó que si no conoce mucho a la persona se pone a investigarla en redes sociales: *Siento que sí ayudan mucho las redes sociales porque yo sí soy mucho de: si no lo conozco, luego luego me pongo a investigar (...) por medio de Instagram de que con quién se lleva, con quién platica* (20 años, estudiante de universidad privada).

La diferencia entre hombres y mujeres en esta práctica radica, sobre todo, en que ellas resaltaron el uso de la información para tener temas de conversación y poder llamar su atención a través de comentarios de deseos y sentimientos no explícitos y con circunloquios, como lo expresó Thalía: *Creo que las redes sociales son muy importantes en este momento del ligue porque ya sabes qué le gusta y ya tienes un tema de conversación y ya tienes cómo tirarle indirectas* (21 años, estudiante de universidad pública).

Llamar la atención.

Posteriormente del proceso de búsqueda, sigue la llamada de atención que de la misma manera ocurre en espacios físicos y virtuales.

En el espacio virtual, los hombres realizan tres prácticas para llamar la atención de las mujeres: 1) Reaccionar a las fotos o estados de quien les gusta para que se dé cuenta que le interesa; 2) Mandar un saludo por Messenger, ya que les incomoda menos no recibir respuesta; y 3) Publicar mensajes en el perfil personal que sólo ellas entiendan.

Para llamar la atención de los hombres en espacios virtuales, las mujeres reaccionan a historias publicadas por ellos y el intercambio de mensajes privados, evitando los comentarios públicos en las publicaciones. Sofía (22 años, estudiante de universidad privada), explicó que prefiere interactuar con las historias en lugar de dar “likes” en el feed; menciona que una serie de reacciones mutuas puede no derivar inmediatamente en una conversación, pero eventualmente, estas interacciones inician el proceso de cortejo. Por otro lado, Sandra (19 años, estudiante de universidad pública) ilustra otro tipo de dinámicas utilizando los estados de Instagram para *llamar la atención de una persona y hay algo en la conversación con esa persona que sólo esa persona lo va a entender, entonces, lo pongo en un estado. Me gustan esas redes para tirar indirectas.*

Para llamar la atención en el espacio físico, los hombres se centran en la demostración de pericia en el deporte o las artes. Por ejemplo, Alberto utiliza la música: *Mostrar un aspecto de nosotros, por ejemplo, si yo toco música, ella me ve en algún lugar y capto su atención y ya si yo tengo la predisposición de hablar con ella ya voy* (19 años, estudiante de universidad pública). Gerardo hace lo propio con el fútbol: *Una de las cosas que hacemos mis amigos y yo es que si estamos jugando y nos atrae alguna chica, o varias chicas se nos hicieron atractivas, tratamos de reflejar que sabemos jugar bien para llamar la atención* (21 años, estudiante de universidad pública). Arturo repite la práctica, pero a través del baile: *Me gusta mucho bailar y dos de mis anteriores parejas las he conocido así, me pongo a bailar con mis amigas y me ven y ‘ay es que bailas bien padre’ y pues empiezas a platicar* (19 años, estudiante de universidad pública).

Las mujeres, en cambio, nunca mencionaron la demostración de habilidades para llamar la atención, pues se centran más en su apariencia física. Tal como Ana señaló: *El coqueteo –que creo que es lo que más se nos da a nosotras las mujeres– radica en ponerte lo mejor que veas en tu closet y te maquillas y te pones perfume; te pones atractiva para él* (23 años, estudiante de universidad pública). Yazmín agregó: *Cuando alguien me gusta y lo voy a ver pues sí trato de arreglarme y vestirme mejor y ponerme ropa con la que yo sienta que me vea bien* (21 años, estudiante de universidad pública). También coincidieron en que un movimiento de llamada de atención por apariencia física y que es socializado por los medios de comunicación consiste en echar el cabello hacia atrás con la mano y sonreír.

Primer acercamiento.

Hay una diferencia de género marcada en la práctica del primer acercamiento, ya que ambos coinciden en que son ellos quienes se acercan a ellas y, aunque consideran que ese estereotipo se va quitando, no dudaron en responder que a ellos les toca dar ese primer paso. Como lo señala Arturo: *El interés se espera más que nazca de uno –el hombre– porque uno tiene que dar el primer paso la mayoría de las veces* (19 años, estudiante de universidad pública). Sin embargo, ellos consideran que poco a poco se va quitando ese estereotipo y se abre la posibilidad de que el género no importa a la hora de buscar o acercarse a alguien.

Contrario a eso, las mujeres coinciden en que son ellos quienes toman la iniciativa de acercarse y aunque a ellas les interese alguien, se detienen, por temor a ser señaladas y prefieren llamar la atención de ellos de otra manera, como apunta Ana: *A lo mejor sí me han gustado chavos pero pues no lo hago (ligar) porque digo “qué ridícula” y simplemente me abstengo de hacerlo y de alguna u otra manera lo atraes* (23 años, estudiante de universidad pública). Rebeca agrega que: *Cuando te acercas, como mujer, sientes que estás avanzando*

de más (...) *Es coqueta, es puta, dicen los hombres, satanizan el ser coqueta* (18 años, estudiante de universidad privada).

Aunque coincidan en que normalmente son los hombres quienes se acercan a las mujeres, ambos están de acuerdo en que hay mujeres que toman la iniciativa y la percepción que tienen, tanto ellos como ellas, es que son mujeres seguras de sí mismas: *Pienso que es una mujer segura de sí misma; alguien que sabe lo que quiere* (Pepe, estudiante de universidad pública). Andrea agrega que conoce a mujeres que toman la iniciativa y para ella: *Es como que “qué chido, o sea, qué seguridad en ti misma como para hacerlo tú primero” porque yo soy una persona que me da mucha vergüenza, entonces tal vez no me atrevería, me costaría mucho atreverme* (20 años, estudiante de universidad pública).

No obstante, las mujeres que han tomado la iniciativa se sienten juzgadas tanto por hombres como por otras mujeres cuando dan el primer paso, tal como lo señala Sofía:

Siento que satanizan mucho el coqueteo; ser coqueta. Y luego ‘es coqueta, es puta’. A mí me ha molestado mucho en pláticas con mis amigas ‘es que es súper coqueta, es súper aventada’ ¿y qué tiene? O sea, si a un hombre lo ves así en el antro no le vas a decir nada, pero a una mujer le van a decir ‘puta, coqueta, zorra’ (22 años, estudiante de universidad privada).

Para el primer contacto, a diferencia de las redes socio digitales, los servicios de mensajería instantánea, como WhatsApp, se emplean una vez superada la etapa de llamada de atención y la fase de búsqueda de información personal en Instagram. Melissa (20 años, estudiante de universidad privada), menciona: *Está mejor WhatsApp pero sí empiezas por Instagram*. Si la interacción en Instagram avanza a un nivel más significativo, los usuarios suelen intercambiar sus números de celular, justificándolo con la razón de que revisan Instagram con menor frecuencia. Este paso representa un acercamiento más personal y directo, y a menudo es el preludio de la sugerencia para una primera salida.

Primera salida.

Siguiendo la lógica del primer acercamiento, pareciera que el hombre es el obligado a proponer la primera salida. Las mujeres se sienten más cómodas cuando son ellos quienes proponen la salida, así como el lugar. De hecho, a algunas les parece una muestra de interés por parte de ellos. Los hombres coinciden en que deben ser ellos quienes propongan la primera salida, sin embargo, ellos prefieren que sean ellas quienes decidan el lugar.

Las mujeres coinciden en que prefieren que sean ellos quienes las inviten a salir, especialmente porque temen ser señaladas por hacer algo que no les corresponde, como dice Sofía: *Qué van a decir de mí, no sólo esa persona, sino los de mi alrededor, qué va a decir mi hermana, mi amiga, mi prima de que “¿por qué lo invitaste a salir tú?, le tocaba a él”* (22 años, estudiante de universidad privada). Melissa agrega que el temor por el primer paso es compartido: *Todas tenemos el miedo de dar el primer paso. Siempre somos las mujeres las más criticadas* (20 años, estudiante de universidad privada).

En los grupos de discusión, todos los hombres expresaron su interés en conocer a mujeres que tomen la iniciativa de invitar al hombre, mientras que las mujeres observaron que los hombres tienden a retractarse cuando ellas asumen ese rol activo. Rebeca (18 años, estudiante de universidad privada), compartió su confusión: *¿Quién entiende a los hombres? Ellos dicen “busco una chava que se aviente” y luego cuando lo haces es como “ay es que lo hizo” (reprobándola)*. Este comentario subraya la existencia de un estereotipo sobre los hombres como los que deben tomar la iniciativa. Paralelamente, los hombres indican sentirse a gusto proponiendo la primera salida, pero prefieren que la mujer elija el lugar. Arturo (19 años, estudiante de universidad pública), explicó: *Uno propone la salida, pero*

ella sugiere el lugar para que se sienta más cómoda. Así vamos a estar en un lugar que ella conoce y se sienta mejor, mostrando una preferencia por compartir la responsabilidad de la decisión para asegurar el confort de la mujer.

No es no.

Observamos que, tradicionalmente, los hombres son quienes inician el acercamiento y sugieren la primera salida, permitiendo que las mujeres acepten o rechacen la invitación. Esta dinámica se complica ante la popularización del principio “no es no”, generando debates sobre su significado absoluto. Se identificaron diferencias en la interpretación del “no” según el contexto: en situaciones sexuales, las mujeres enfatizan que un “no” es definitivo, mientras que algunos hombres sugieren que podría interpretarse de otra manera, aunque optan por respetarlo para evitar conflictos, como mencionó Pepe: *Cuando me dicen que no, yo prefiero dejarla ahí, que no pase nada más* (18 años, estudiante de universidad pública). Contrariamente, en contextos no sexuales, como invitaciones a salir, el significado del “no” puede ser más flexible. Las mujeres admitieron usar el “no” para proyectar cautela o modestia, aun deseando decir “sí”, como explicó Thalía: *A veces por pena, cuando nos invitan a salir, decimos que no. Si digo no pero con pena, es como que sí* (21 años, estudiante de universidad privada); o como agregó Sofía que para distinguir el *no* del *no* que significa *sí* hay que prestar atención en qué viene después: *Creo que el no-sí, más que un “no” seco, es un “no te preocupes” o un “no pasa nada”. O sea al “no” le agrego un algo y cuando le agrego ese algo es un “sí”* (22 años, estudiante de universidad privada).

Esta distinción resalta la complejidad de la comunicación y el consentimiento en diferentes ámbitos de interacción.

Experiencias sexuales previas.

Aunque en el discurso contemporáneo parece haberse superado el tema de la virginidad, aún existen discrepancias entre las perspectivas de hombres y mujeres. Por un lado, los hombres declaran que no les preocupa el número de experiencias sexuales previas de las mujeres con las que se cortejan, enfatizando un desinterés por su pasado sexual. Sin embargo, muestran un interés particular en conocer este historial no por juicio, sino por razones de comprensión y precaución en la salud sexual, como indica Pepe (18 años, estudiante de universidad pública): *No me importa el pasado, que haya estado con muchas personas, pero al mismo tiempo tengo mis precauciones, me cuido porque uno nunca sabe.*

Por otro lado, las mujeres perciben que a los hombres sí les importa destacarse, ya sea siendo el primero o el mejor amante que ellas hayan tenido, evidenciando así una tensión entre la afirmación de indiferencia masculina y la preocupación subyacente por su posición en la historia afectiva y sexual de la pareja. Ana se refirió al respecto como *les pega un chorro en el orgullo. Los hombres te preguntan con cuántos has estado y luego te preguntan cuál ha sido el mejor y si no dices que él, olvídalo, peor que una bomba atómica. Es horrible* (23 años, estudiante de universidad pública). Thalía recordó que cuando su exnovio supo con cuántos había estado ella, *no le gustó y siempre se esforzaba de más porque ya había habido alguien antes y él como que decía “tengo que ser el mejor”* (21 años, estudiante de universidad pública).

En este sentido, las mujeres aseguran que sigue habiendo diferencias en cuanto a lo sexual entre hombres y mujeres, pues se señala de manera negativa a las mujeres que tienen experiencia en lo sexual, a diferencia de los hombres, como lo destacó Sandra: *Creo que lo sexual sigue siendo para ellos algo para presumir y nosotras algo para callar* (19 años, estudiante de universidad pública). Adriana agregó que *si una mujer tiene mucha experien-*

cia siempre van a decir “puta” y si no “ay es una santa, es bien buena”. Sí está muy marcada esa situación en la sociedad actualmente (19 años, estudiante de universidad privada).

En el contexto de la búsqueda de pareja y las dinámicas de cortejo, se observa cómo los roles de género tradicionales siguen influyendo en las prácticas sociales contemporáneas, a pesar de la presencia creciente de espacios virtuales como medio de interacción. Los hombres, enfocándose en espacios físicos y utilizando redes sociales para profundizar contactos ya establecidos, y las mujeres, empleando estas plataformas de manera más lúdica y estratégica, reflejan patrones de género arraigados en la cultura del cortejo. Sin embargo, la utilidad de las redes sociales para investigar a personas de interés y generar conversaciones indica un terreno común donde ambos géneros maniobran dentro y fuera de estos roles prescritos, mostrando una complejidad en las estrategias de aproximación que trasciende las diferencias de género en la búsqueda de pareja.

La etapa de llamar la atención y el primer acercamiento revela aún más cómo los estereotipos de género prescriben conductas específicas, con hombres generalmente tomando la iniciativa y mujeres enfrentando juicios sociales por actuar de forma proactiva. Esta dinámica, que perpetúa la idea de que los hombres deben liderar el proceso de cortejo, se ve desafiada por testimonios como el de Sofía (22 años, estudiante de universidad privada), quien cuestiona las normativas sociales impuestas sobre cómo deben comportarse hombres y mujeres en el contexto amoroso y sexual.

Siento que estamos viviendo nuestros ligues en base a ‘me dijeron que tenía que ser así’, ‘me dijeron que tenía que esperarme, que el hombre tenía que ser primero’, ‘me dijeron que si me besaba con muchos era puta’, cuando en verdad, si me quiero besar con muchos, si quiero tener relaciones con muchos, si quiero tener sólo un novio o no quiero tener novio o tener relaciones o nunca tener relaciones, como que realmente eso es más decisión mía; decisión de cada hombre, de cada mujer. [...] Es algo que me di cuenta –que ya había pensado, ya había reflexionado– pero ahorita me quedé de que: qué coraje que me he detenido, no sé, invitar a alguien a salir o iniciar una conversación o un beso con alguien [...] Me quedo con eso: empezar a romper con esas cosas que me dijeron que eran cuando en realidad pues no las he experimentado[...] Me quedo con empezar a vivir mis experiencias y yo crear mi propio significado del amor y de las relaciones y empezar a cortar un poco esos patrones o cosas impuestas de la sociedad.

La reflexión de Sofía (22 años, estudiante de universidad privada) sobre la autodeterminación en las prácticas de cortejo y sexualidad resalta la tensión entre seguir las expectativas sociales y perseguir deseos personales, subrayando la necesidad de romper con las narrativas convencionales para construir relaciones basadas en la autonomía y el consentimiento mutuo.

Discusión

Los resultados de este estudio permiten discutir sobre los roles de género que se presentan en el cortejo de las juventudes universitarias. En este estudio, se puede observar un rol más activo por parte de los hombres que de las mujeres en diversas etapas del cortejo: desde la búsqueda, donde las mujeres señalan que no participan en una búsqueda, a diferencia de los hombres; en el primer acercamiento hay un rol activo por parte de ellos, quienes tienen la tarea de acercarse a ellas y, uno pasivo por parte de las mujeres, quienes esperan a que ellos se acerquen; finalmente, la primera salida también le toca a los hombres el rol de proponer e invitar y a las mujeres, el de aceptar o rechazar. Este rol pasivo que ejercen las

mujeres pareciera responder al temor de ser señaladas por sus pares como mujeres aventadas, lanzadas o putas; percepción que ellas desean cambiar pero, aseguran, no han podido.

Siguiendo la construcción social del género que propone Connell (2003), la socialización heteronormada de la catexis, configura socialmente el deseo y las emociones de las juventudes aquí exploradas, pues influye en las preferencias, atracciones y la manera en que se establecen y mantienen los vínculos amorosos, dictando a menudo roles de género tradicionales en el proceso de cortejo. Por ejemplo, las normas de género pueden dictar que el hombre tome la iniciativa en la aproximación, lo cual refleja una construcción social del deseo y el papel activo asignado típicamente a los hombres. Por otro lado, las relaciones de producción afectan la búsqueda de pareja y el cortejo al establecer expectativas sobre quién debe asumir roles proveedores o cuidadores dentro de una relación, basados en la división tradicional del trabajo. Se destaca también cómo los hombres, para llamar la atención de ellas –tanto en espacios físicos como en virtuales– muestran sus habilidades o talentos en alguna disciplina, a diferencia de ellas, quienes se empeñan en ser más atractivas ante ellos. Que los hombres busquen llamar la atención de ellas mostrando habilidades pareciera repetir un patrón de proveeduría; una forma de demostrarle que es hábil para proveer lo que ella necesite.

Aunque Fisher (2006) destaca seis pasos, cuando el cortejo está instalado ya no sólo en el espacio físico, sino también en las redes sociodigitales, surge una adaptación de las prácticas, por ejemplo, reconocerse ya no es sólo con la mirada, sino que se abren otras posibilidades que da la herramienta tecnológica para que las y los usuarios puedan hacerse presentes ante el otro; la charla ya no sólo es presencial, se detona con el comentario o reacción de una publicación o historia en Instagram. Esto permite que los seis pasos de Fisher (2006) se integren en cuatro: búsqueda, llamar la atención, primer acercamiento y primera salida.

En el ámbito físico, tanto hombres como mujeres adoptan estrategias específicas; los hombres tienden a destacar sus habilidades o talentos, mientras que las mujeres suelen resaltar sus atributos físicos. En el entorno virtual, ambas partes utilizan publicaciones en Instagram, como estados o historias, para atraer la mirada de la otra persona, esperando provocar una interacción. Mientras ellos suelen interactuar activamente con las historias o fotos publicadas por ellas para llamar su atención, ellas aguardan por estas reacciones. Según Rivera y Carriço (2019), las juventudes recurren a las redes sociodigitales para ampliar su círculo social más allá del entorno físico, integrando sus actividades online en su vida social offline. Esta interacción sugiere una fusión entre los espacios virtual y físico, donde las diferencias entre ambos se vuelven cada vez menos pronunciadas.

En un par de grupos de discusión se hizo referencia a la serie audiovisual *You* cuando se abordaba la práctica de mirar las redes sociales de la persona que les interesa, señalando que se sienten como si estuvieran haciendo algo malo. Esto toma relevancia pues se confirma, una vez más, que los medios de comunicación, incluyendo las series audiovisuales de ficción, son generadores de significados y legitimadores del orden social y las prácticas sociales. De tal suerte que, los medios de comunicación juegan un papel relevante en la legitimación de los universos simbólicos que detallan Berger y Luckmann ([1966], 2006) en la construcción social de la realidad social.

Las y los informantes de este estudio parecieran seguir lo que Bauman (2005) argumenta en cuanto que los individuos del mundo líquido, más que relaciones amorosas, buscan conexiones. Las conexiones son relaciones virtuales de fácil entrada y salida, mediante las cuales se conectan con los demás. La diferencia radica en el compromiso, ya que, en estas conexiones, los individuos cambian de pareja y van cambiando de una a otra, con la esperanza de que la siguiente será más gratificante y satisfactoria que la anterior.

Por otra parte, el cortejo suele instalarse más en el territorio de las indirectas que en el de la comunicación clara y directa. Esta dinámica puede responder a la intención de no cerrar las puertas a otros prospectos, de manera que, si se suelta la indirecta, nadie se da cuenta que está cortejando con alguien o, en su defecto, posiblemente alguien más responda a ella. Esto coincide con lo que plantea Tannen (1996), quien sugiere que la indirecta puede ser una forma de mantenerse seguros y seguras frente al riesgo social del rechazo. En este caso, la indirecta opera como una estrategia de cuidado del yo y del otro, fundamental para sostener vínculos sin comprometerse o exponerse demasiado. También se alinea a lo que plantea Bauman (2005) en su tesis sobre el amor líquido en cuanto que los habitantes del mundo líquido suelen estar abiertos a desconectarse de su pareja si se presenta una posibilidad aparentemente más atractiva.

En el cortejo universitario, el uso predominante de comunicación indirecta y circunloquios responde a estrategias de autoprotección emocional, cumplimiento de normas de género, y adaptación a las dinámicas sociales y digitales contemporáneas. Esta forma de comunicarse permite a las juventudes expresar interés amoroso minimizando el riesgo de rechazo y adaptándose a las expectativas culturales que dictan la sutileza femenina y la contención masculina en el cortejo. Simultáneamente, la integración de las redes sociales en la vida cotidiana ha redefinido las prácticas de cortejo (Rodríguez y Rodríguez, 2016), incentivando un enfoque más meditado y reservado, donde la información y el interés se exploran y expresan a través de plataformas virtuales, reflejando un equilibrio entre la protección personal y la exploración del interés romántico. En este sentido, Tannen (1996) argumenta que las mujeres tienden a usar estrategias lingüísticas indirectas no por falta de claridad, sino como una forma de mantener relaciones armoniosas, evitar confrontaciones y fomentar la conexión interpersonal. Los hombres, por el contrario, usan estrategias más directas, asociadas con la afirmación de autonomía y estatus. Esta diferencia no es esencialista, sino socioculturalmente aprendida.

En cuanto a la negación de una salida o un acercamiento por parte de un hombre, se les cuestionó a las mujeres sobre la frase “no es no”, quienes admitieron utilizar –en algunas ocasiones– el *no* para no sentirse aventadas o lanzadas. Sin embargo, en un contexto sexual, ellas aseguraron que el *no* siempre es *no*. Se sugiere profundizar en este hallazgo, pues pareciera relevante para los estudios en torno a las relaciones de intimidad y sexualidad en las juventudes. El hecho que los hombres no distinguan da pie a que siga presente la invisibilidad de los abusos sexuales y violaciones por parte de hombres, ya que pudieran escurar sus acciones en este discurso donde el *no* no siempre es un *no* rotundo. En este sentido, Tannen (1996) plantea cómo el lenguaje femenino muchas veces evita el conflicto y se expresa con indirectas incluso en la negación, lo que puede llevar a interpretaciones erróneas desde una perspectiva masculina más literal o directa. No obstante, en un contexto de consentimiento sexual, esta ambigüedad puede tener consecuencias graves. La propia autora es crítica respecto a cómo estas diferencias discursivas pueden perpetuar malentendidos de género en las relaciones interpersonales. Si bien no excusa la violencia, su análisis ayuda a entender por qué algunos hombres pueden alegar no haber entendido un *no* indirecto o matizado. Por eso, se sugiere que la ambigüedad en el discurso debe estudiarse no para justificar violencias, sino para prevenirlas a través de una educación más clara sobre consentimiento y comunicación afectiva.

Otro aspecto relevante es que, a pesar que los hombres aseguran que no les interesa si la mujer a la que están cortejando tiene experiencias sexuales previas, las mujeres aseguran que –según su experiencia– a ellos les importa mucho si son los primeros con quienes experimentan un encuentro sexual y, de no ser así, se esfuerzan por ser los mejores. Un esfuerzo que a ellas les parece irrelevante. Los hombres parecieran seguir una diná-

mica patriarcal de competencia y virilidad. Esto indica que en los hombres, parecieran estar presentes algunos mitos del amor romántico (Pascual, 2016) cuando se trata de historia de vida sexual de las personas con las que pretenden relacionarse. En especial el mito de la pureza de las mujeres o de la exclusividad sexual, donde se infiere que los hombres con los que se han relacionado las mujeres de este estudio siguen dando más valor a una mujer que no tiene experiencias sexuales previas en comparación con la que sí las han tenido.

La influencia de los mandatos de género en las prácticas de cortejo y sexualidad resalta una dicotomía que restringe la libertad sexual, particularmente evidente en la experiencia de las mujeres. Lagarde (2005) señala cómo estos mandatos perpetúan estereotipos y roles de género tradicionales y se constituyen en cautiverios que limitan la expresión y vivencia de la sexualidad. En este estudio, las participantes evidencian que, mientras los hombres pueden jactarse de sus experiencias sexuales, a las mujeres se les estigmatiza o idealiza en función de su actividad sexual. una mujer con múltiples experiencias sexuales es rápidamente etiquetada como “puta”, mientras que aquella sin experiencia es vista como “una santa”. Esta situación refleja cómo los mandatos de género no sólo moldean las expectativas y comportamientos en el cortejo y la sexualidad, sino que también imponen una carga desigual sobre las mujeres, limitando su libertad y autodeterminación sexual dentro de la sociedad contemporánea.

Finalmente, este análisis subraya la posibilidad de una agencia transformadora en las dinámicas relacionales, a pesar de la persistencia de mandatos de género restrictivos. La reconstrucción de significados alrededor de lo que significa ser hombre o mujer en el siglo XXI sugiere una vía hacia la deconstrucción de normas de género en el ámbito del cortejo y la sexualidad. A través de la experiencia y reflexión personal, como la expresada por Sofía (22 años, estudiante de universidad privada), se evidencia un impulso hacia la liberación de las prácticas de cortejo y sexualidad de las juventudes de las normas de género.

Conclusión

Este estudio revela que, en el cortejo universitario, persisten patrones tradicionales de género a pesar de la integración de plataformas digitales en las dinámicas de interacción romántica. Los hombres suelen adoptar roles más activos, buscando en espacios físicos y digitales, mientras que las mujeres, a pesar de tener la apertura para usar aplicaciones de citas de manera lúdica, enfrentan dilemas al tomar la iniciativa por miedo al juicio social. La investigación en redes sociales se convierte en una herramienta común para ambos géneros, con mujeres empleándola estratégicamente para fomentar el diálogo. La etapa de acercamiento y la primera salida reflejan la continuación de roles de género convencionales, con los hombres proponiendo y las mujeres evaluando la propuesta, subrayando la expectativa de que ellos lideren el cortejo. Sin embargo, la discrepancia en la percepción de las experiencias sexuales previas resalta una doble moral que critica más severamente la sexualidad femenina, evidenciando la necesidad de reevaluar y equilibrar las normas sociales que rigen las relaciones de género en el contexto universitario.

Los resultados del análisis e interpretación de los grupos de discusión muestran que en el cortejo persiste un rol activo para el hombre y uno pasivo para la mujer, que responde al temor de ser señaladas por sus pares de género; se destaca cómo los hombres, para llamar la atención de ellas muestran sus habilidades o talentos, a diferencia de ellas quienes señalaron que muestran ante ellos atributos físicos; es relevante también que, a pesar que los hombres aseguran que no les importa, las mujeres señalan que los hombres le dan mucha importancia a las experiencias sexuales previas de las mujeres, queriendo ser los únicos o, en su defecto, los mejores amantes. En este sentido, los hombres parecieran seguir una dinámica patriarcal de competencia y virilidad.

Aunque pareciera que en el discurso se están cambiando las prácticas del cortejo, este estudio muestra evidencias de que las dinámicas de roles de género basadas en los mitos del amor romántico siguen presentes en las y los jóvenes universitarios actuales. En este sentido, las y los jóvenes universitarios actuales parecieran estar más abiertos a lo plural, a otras formas de entender el cortejo y las relaciones erótico-afectivas. Sin embargo, las ideas y prácticas del amor romántico y la modernidad parecen persistir en el cortejo de las y los jóvenes universitarios actuales, pues tal como lo señala Hernández (2014), las relaciones amorosas de pareja entre juventudes universitarias de Coahuila están determinadas por prácticas y mitos asociados al amor romántico.

Una de las principales limitaciones del presente estudio es que se analizó el cortejo de estudiantes heterosexuales y cisgénero de universidades públicas y privadas en Saltillo, Coahuila, por lo que la muestra no representa –y no pretende hacerlo– a todas las juventudes universitarias de la ciudad o el país. Por lo tanto, sería recomendable replicar este estudio a grupos de estudiantes más amplios, así como con grupos de mujeres interesadas en mujeres y hombres interesados en hombres y, así, poder comparar las prácticas diferenciadas por preferencia sexual. También se sugiere experimentar con estrategias metodológicas de investigación-acción participativa, donde las y los jóvenes puedan ir cambiando sus significados y prácticas en el campo de las relaciones erótico-afectivas, particularmente en el cortejo. En este sentido habrá que dirigir los esfuerzos dentro de la investigación y poner a trabajar las inquietudes e ideas que se plasmaron en los grupos de discusión antes descritos.

Referencias

- Álvarez-Gayou, J. L. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa. Fundamentos y metodología*. Paidós Ecuador.
- Álvarez-Gayou, J. L. y Millán, Paulina. (2004). *Sexualidad: los jóvenes preguntan*. Ciudad de México, México: Editorial Paidós.
- Bauman, Z. ([2005], 2017). *Amor líquido. Acerca de la fragilidad de los vínculos humanos*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Berger, P. y Luckmann, T. ([1966], 2006). *Construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores.
- Blandón, A. y López, L. (2016). Comprensiones sobre pareja en la actualidad: Jóvenes en busca de estabilidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 14(1), 505-517. DOI: 10.11600/1692715x.14134271014
- Butler, J. (1999). *Gender Trouble. Feminism and the Subversion of Identity*. Routledge.
- Butler, J. (2018). Variaciones sobre sexo y género. En Lamas M. (Ed.) *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. (pp. 309-330). Ciudad de México, México: Bonilla Artigas Editores: UNAM, Centro de Investigaciones y Estudios de Género.
- Connell, R. (2003). *Masculinities*. 2nd Ed. University of California Press.
- Coulon, A. (1998). *La etnometodología*. Cátedra.
- Crovi, D. (2016). *Redes sociales digitales. Lugar de encuentro, expresión e interacción para los jóvenes*. Ediciones La Biblioteca.
- De Lauretis, T. (1987). *Technologies of Gender*. Indiana University Press.
- Dupin, P. y Hédon, F. (2001). *La sexualidad femenina*. Ciudad de México, México: Siglo XXI Editores.
- Fisher, H. (2006). *Anatomía del amor: Historia natural de la monogamia, el adulterio y el divorcio*. Anagrama.
- Galindo, J. (1998). Introducción. En Galindo, Jesús. (Ed.), *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. (págs. 9-31). Pearson Educación.

- García, A. (2015). El amor como problema sociológico. *Revista Acta Sociológica*, (66), 35-60. <http://dx.doi.org/10.1016/j.acso.2015.05.002>
- González-Barrientos, M., Godoy, D., Rodríguez, I., Báez, T., & Campos, T. (2021). Poder zurrirse: Actualidad de la utopía romántica en hombres y mujeres heterosexuales adultos. *Revista Punto Género*, (15), pp.155–180. <https://doi.org/10.5354/2735-7473.2021.64404>
- Hagene, T. (2008). Amor, género, y poder: un caso de la Nicaragua posrevolucionaria. *Latinoamérica*, (46), pp. 169-206. <http://www.scielo.org.mx/pdf/latinoam/n46/2448-6914-latinoam-46-169.pdf>
- Hernández, A. (2014). *Relaciones amorosas de pareja entre jóvenes universitarios/as: Una mirada desde la perspectiva de género*. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma de Coahuila.
- Izcarra, S. (2014). *Manual de investigación cualitativa*. Ciudad de México, México: Fontamara.
- Kimmel, M. (2011). *The gendered society. 4th Ed.* Oxford University Press.
- Lagarde y de los Ríos, M. (2005). *Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas*. UNAM.
- Lamas, M. (2018). Usos, dificultades y posibilidades de la categoría *género*. En Lamas M. (Ed.) *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. (pp. 331-364). Ciudad de México, México: Bonilla Artigas Editores: UNAM, Centro de Investigaciones y Estudios de Género.
- Lamas, M. (2018). La antropología feminista y la categoría *género*. En Lamas M. (Ed.) *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. (pp. 111-140). Ciudad de México, México: Bonilla Artigas Editores: UNAM, Centro de Investigaciones y Estudios de Género.
- Lipovetsky, G. (2017) *La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Ciudad de México, México: Anagrama
- Margulis, M. (2004). ¿Juventud o juventudes? Entrevista con Olga Celestina da Silva Durand. *Perspectiva Florianópolis*, 22 (2), 297-324. <https://periodicos.ufsc.br/index.php/perspectiva/article/viewFile/9644/8873>
- Mead, M. (1935). *Sex and Temperament in Three Primitive Societies*. Barcelona, España: Editorial Laia.
- Mimoun, S. y Chaby, L. (2001). *La sexualidad humana*. Ciudad de México, México: Siglo XXI Editores.
- Pascual, A. (2016). Sobre el mito del amor romántico. Amores cinematográficos y educación. *Dedica. Revista de Educação e Humanidades*, (10), 63-78. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5429358>
- Rivera, S. y Carriço, B. (2019). Jóvenes mexicanos en contexto digital: prácticas online que llevan a riesgos. En Barredo, D., Rodrigues, M. y Hidalgo, J. (Eds.), *Jóvenes, participación y medios de comunicación digitales en América Latina* (pp. 133-161). Cuadernos Artesanos de Comunicación.
- Rodríguez Salazar, T, y Rodríguez Morales, Z. (2016). El amor y las nuevas tecnologías: experiencias de comunicación y conflicto. *Comunicación y sociedad*, (25), pp. 15-41.
- Resurrección-Rodríguez, E. y Córdoba-Iñesta, A. I. (2020). Amor romántico y violencia de género. *Trabajo Social Hoy*, 89, pp. 65-82. doi: 10.12960/TSH.2020.0005
- Rubio, E. (1994). Introducción al estudio de la sexualidad humana: Conceptos básicos en sexualidad humana. En: Rubio, E. (Ed.), *Antología de la Sexualidad Humana. Tomo I*. Consejo Nacional de Población. Ciudad de México, México: Porrúa.

- Russi, B. (1998). Grupos de discusión. De la investigación social a la investigación reflexiva. En Galindo, L. (Ed.), *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. (pp. 75-116). Pearson.
- Saldaña, J. (2009) *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. SAGE.
- Salinas Garza, J., Rodríguez Lozano, L., & García Monroy, M. (2023). Perspectiva de género. *Revista Jurídica Mario Alario D'Filippo*, 15(30), 326-339. <https://doi.org/10.32997/10.32997/2256-2796-vol.15-num.30-2023-4252>
- Tannen, D. (1996) *Género y Discurso*. Barcelona: Paidós.
- Tenorio Tovar, N. (2012). Repensando el amor y la sexualidad: una mirada desde la segunda modernidad. *Sociología*, 27, pp. 7-52.
- Urdanibia, I. (2011). Lo narrativo en la posmodernidad. En: Vattimo, G. (Ed.) *En torno a la posmodernidad*. Barcelona, España: Anthropos Editorial.
- Valenzuela, J. M. (2014). *Tropeles juveniles: Culturas e identidades (trans)fronterizas*. Colegio de la Frontera Norte y Universidad Autónoma de Nuevo León. <http://www.alfredonateras.com/actualizaciones/Pandillas/2014%20Tropeles%20juveniles.pdf>

ⁱ En este estudio se analiza el cortejo de las relaciones heterosexuales, pues todas y todos los participantes se identifican como cisgénero heterosexuales.

ⁱⁱ Saltillo es una ciudad mexicana, capital del estado de Coahuila. Fundada el 25 de julio de 1577, tiene una superficie de 272 km² y una población de 1,031,779 habitantes en su área metropolitana.

ⁱⁱⁱ Se refiere a la serie de Netflix de 2018 *You* (Sera Gamble, Caroline Kepnes, Greg Berlanti, April Blair) en la que un administrador de librería utiliza las redes sociales para tener contacto y manipular a las mujeres de las que se enamora.

La Psicología de la Irracionalidad Epistémica: La Teoría de los Dos Procesos

Francisco José Álvarez Montero

<https://orcid.org/0000-0002-9729-7319>

Facultad de Ciencias de la Educación,
Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), México

María Esmeralda Sánchez Navarro

<https://orcid.org/0000-0002-8812-2189>

Facultad de Ciencias de la Educación,
Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), México

Juan Carlos Leyva López

Facultad de Ciencias de la Educación,
Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), México

Resumen

Esta revisión teórica analiza los fundamentos de la irracionalidad epistémica mediante tres marcos conceptuales interrelacionados: (1) la Teoría de los Dos Procesos, que distingue entre procesamiento rápido/intuitivo (Tipo 1) y lento/analítico (Tipo 2); (2) las intuiciones metacognitivas, particularmente la Sensación de Certeza (FOR), que determinan cuándo se activa el procesamiento Tipo 2; y (3) el Modelo Tripartito de la Mente, que integra los componentes autónomo (procesamiento implícito), algorítmico (capacidad cognitiva) y reflexivo (disposiciones epistémicas). El análisis identifica dos categorías de factores clave en la irracionalidad epistémica: los estimuladores (sesgos cognitivos, creencias pseudocientíficas, entornos hostiles y mindware contaminado) y los inhibidores (pensamiento crítico, humildad intelectual, habilidades metacognitivas y conocimiento científico). Se destaca cómo la interacción entre estos elementos explica fenómenos como la persistencia de creencias infundadas y el rechazo a evidencias científicas. La revisión enfatiza el papel mediador de la educación en el desarrollo de habilidades para monitorear intuiciones metacognitivas y regular el procesamiento cognitivo, proponiendo que el equilibrio entre sistemas automáticos y reflexivos, junto con el cultivo de disposiciones epistémicas virtuosas, constituye la base para una racionalidad adaptativa en contextos complejos y cognitivamente hostiles.

Palabras clave:

Teoría de los dos procesos, sensación de certeza, mindware contaminado, racionalidad epistémica, formación epistémica

Abstract

This theoretical review examines the foundations of epistemic irrationality through three interrelated conceptual frameworks: (1) the Dual-Process Theory, which distinguishes be-

Correspondencia:

rsekkan@uadec.edu.mx

Recibido: 17 / 06 / 2025

Aceptado: 21 / 06 / 2025

Publicado: 30 / 06 / 2025

Cómo citar:

Alvares Montero, F. J., Sánchez Navarro, M. E. y Leyva López, J. C., (2025). La Psicología de la Irracionalidad Epistémica: La Teoría de los Dos Procesos. Sekkan. Vol 1, Núm. 2. pp. 39-61

tween fast/intuitive processing (Type 1) and slow/analytical processing (Type 2); (2) metacognitive intuitions, particularly the Feeling of Rightness (FOR), which determine when Type 2 processing is activated; and (3) the Tripartite Model of Mind, which integrates autonomous (implicit processing), algorithmic (cognitive capacity), and reflective (epistemic dispositions) components. The analysis identifies two categories of key factors in epistemic irrationality: stimulators (cognitive biases, pseudoscientific beliefs, hostile environments, and contaminated mindware) and inhibitors (critical thinking, intellectual humility, metacognitive skills, and scientific knowledge). It highlights how the interaction between these elements explains phenomena such as the persistence of unfounded beliefs and the rejection of scientific evidence. The review emphasizes the mediating role of education in developing skills to monitor metacognitive intuitions and regulate cognitive processing, proposing that the balance between automatic and reflective systems, along with the cultivation of virtuous epistemic dispositions, forms the basis for adaptive rationality in complex and cognitively hostile contexts.

Keywords

Dual-process theory, Feeling of Rightness, Contaminated mindware, epistemic rationality, epistemic training

Introducción

El conocimiento científico y sus aplicaciones nos permiten curar y tratar diversas enfermedades, comunicarnos con otras personas - dentro y fuera de un país -, calentar y enfriar nuestros hogares, viajar por el mundo y disfrutar de diversos entretenimientos, entre otros beneficios. No obstante, persiste una paradoja significativa: muchas personas mantienen creencias que carecen de evidencia empírica o contradicen directamente el conocimiento científico actual (Čavojová et al., 2019; Pennycook et al., 2015). Estas creencias han sido denominadas de diversas formas en la literatura científica: *afirmaciones sin fundamento* (Bensley et al., 2020; Chaxel y Laporte, 2020), *creencias epistémicamente injustificadas* (Dyer y Hall, 2019; Lobato et al., 2014), *creencias epistémicamente sospechosas* (Čavojová et al., 2019; Pennycook et al., 2015), *creencias infundadas* (Prike et al., 2017; Ståhl y van Prooijen, 2018), *ideas erróneas* (Bensley y Lilienfeld, 2015; Sinatra et al., 2015) y *mitos* (Peter y Koch, 2016; Swami et al., 2016). Para los propósitos de este trabajo, adoptaremos el término *creencias epistémicamente injustificadas* (CEI), ya que los conceptos de creencia y justificación son componentes centrales de la perspectiva tradicional del conocimiento científico (McCain, 2016, p. 17).

Las CEI no son inocuas desde el punto de vista personal o social. Por el contrario, predicen una variedad de percepciones y comportamientos desadaptativos, incluyendo el rechazo a las vacunas, la preferencia por enfoques médicos alternativos en lugar de los basados en evidencia, la negación del cambio climático, el darwinismo social, el racismo científico, la disminución de la virtud cívica, la agresión, la radicalización ideológica y la disposición a compartir noticias falsas en redes sociales (Fasce y Picó, 2019; Pennycook y Rand, 2020; Ståhl y van Prooijen, 2018). Por ello, comprender los mecanismos psicológicos y cognitivos que subyacen a la formación y persistencia de las CEI.

Un subtipo particularmente relevante de CEI son las *creencias que rechazan el consenso científico* (Scudellari, 2015), las cuales han sido objeto de estudio en el ámbito de la psicología educativa desde la década de 1970 (Bensley et al., 2020; Vaughan, 1977). Investigaciones más recientes, realizadas desde una perspectiva neurocientífica (Pasquinelli, 2012), han explorado la prevalencia de estas creencias en muestras de docentes a nivel internacional (Torrijos-Muelas et al., 2021). Los resultados indican que, incluso entre pro-

fesionales de la educación, existe una incidencia significativa de creencias que contradicen el conocimiento establecido en psicología y neurociencia. Este fenómeno refleja una discrepancia entre las representaciones mentales de los individuos y el acervo científico disponible, lo cual coincide con hallazgos provenientes del estudio de los juicios y la toma de decisiones, donde se observa que las respuestas humanas suelen desviarse de los estándares normativos de racionalidad (Evans y Stanovich, 2013a).

En el campo de la psicología cognitiva, estas desviaciones se han interpretado como manifestaciones de irracionalidades sistemáticas en la cognición humana (Evans, 2021). No obstante, es crucial precisar que, en este contexto, los términos “racionalidad” e “irracionalidad” no se refieren a la presencia o ausencia de pensamiento, sino a la distancia entre el comportamiento observado y el óptimo definido por un modelo normativo específico (Stanovich, 2020). Esta conceptualización difiere de enfoques filosóficos tradicionales, como el aristotélico, que asocia la racionalidad con la presencia de pensamiento deliberado, y su opuesto, con la ausencia total de este (Stanovich *et al.*, 2016). Así, cuando se califica un comportamiento como irracional en psicología cognitiva, se refiere a su desviación de un estándar normativo, no a la ausencia de razonamiento.

Los investigadores en psicología cognitiva distinguen entre dos formas de racionalidad: *instrumental* y *epistémica* (Evans, 2021; Stanovich, 2020). La racionalidad instrumental se refiere a la capacidad de un individuo para alcanzar sus metas, independientemente de si estas se ajustan a estándares externos. En otras palabras, un comportamiento es instrumentalmente racional si es efectivo para lograr un objetivo particular, sin importar la validez epistémica de las creencias que lo sustentan. Por otro lado, la racionalidad epistémica implica el uso de habilidades analíticas para evaluar la veracidad, validez científica o se ajustan a otras normas consideradas válidas (p.ej., las reglas de inferencia de la lógica). Esta distinción es fundamental para entender por qué las personas pueden actuar de manera coherente con sus metas personales (racionalidad instrumental) mientras mantienen creencias infundadas (irracionalidad epistémica).

Un marco teórico particularmente útil para analizar estos fenómenos es la *Teoría de los Dos Procesos* (Evans y Stanovich, 2013a; Over y Evans, 2024), también llamada *Teoría Dual del Razonamiento* (Díaz-Alday *et al.*, 2024), *Teoría de Doble Proceso* (Destéfano y Coccia, 2018) o *Modelo de Procesamiento Dual* (Parra y Tamayo, 2021). Aunque existen múltiples versiones de esta teoría en muchos campos dentro de la psicología, que forman una familia de teorías sin una versión definitiva (Lammers *et al.*, 2024), este trabajo se centra en las perspectivas de Evans (2009), Stanovich (2009) y Thompson (2009), debido a su complementariedad, y a que las dos últimas intentan explicar por qué la conducta humana suele desviarse de lo normativamente correcto.

Objetivos y enfoque metodológico

Este artículo tiene como objetivo principal analizar, desde una perspectiva teórica integrativa, los mecanismos cognitivos de la irracionalidad epistémica mediante la integración de los tres marcos conceptuales mencionados previamente. Además, se propone identificar los factores que estimulan este fenómeno frente a aquellos que los inhiben, así como examinar el papel de la educación como mediador en el desarrollo de disposiciones epistémicas virtuosas y habilidades de regulación cognitiva. Para ello, se realizó una revisión crítica de la literatura relevante, seleccionando fuentes clave que abordan tanto los fundamentos teóricos como las implicaciones empíricas de este enfoque. La selección de las teorías y estudios citados se basó en su relevancia para el tema, su impacto en el campo y su capacidad para ofrecer una comprensión integral del fenómeno.

La Teoría de los Dos Procesos

De acuerdo con Evans (2011, 2017), aunque los seres humanos poseen un único cerebro, en su interior coexisten dos sistemas mentales que representan formas distintas de aprendizaje y memoria, integradas de manera cohesiva. Uno de estos sistemas, denominado “mente antigua” (*old mind*), se asemeja a los procesos cognitivos presentes en animales superiores no humanos, mientras que el otro, la “mente nueva” (*new mind*), ha evolucionado de manera más pronunciada en los humanos. La mente antigua opera mediante un sistema de aprendizaje moldeado por el entorno, permitiendo la adquisición de asociaciones y procedimientos para enfrentar situaciones habituales. En contraste, la mente nueva utiliza sistemas de conocimiento explícitos, como la memoria episódica y semántica, junto con la memoria de trabajo —ampliamente estudiada en una tradición independiente (Baddeley, 2021)—, lo que facilita la resolución de problemas novedosos y demandantes a través de un esfuerzo atencional controlado (Evans, 2011).

En términos funcionales, la mente antigua está orientada hacia comportamientos que han sido adaptativos para la especie humana o para la vida individual, mientras que la mente nueva se enfoca en acciones futuras y sus consecuencias ante situaciones novedosas, donde la curiosidad y la imaginación desempeñan un papel crucial. Además, aunque el aprendizaje experiencial es una característica central de la mente antigua —mediante la formación de asociaciones—, la mente nueva también puede aprender de la experiencia, adquiriendo reglas heurísticas y atajos cognitivos (*shortcut rules*) que se aplican con bajo esfuerzo (Evans, 2017). La Tabla 1 resume las características esenciales de ambas mentes.

Tabla 1
Características esenciales de la mente antigua y la nueva

Mente antigua	Mente nueva
Evolucionó muy atrás en el tiempo	Evolucionó recientemente
Cognición similar a otros vertebrados superiores	Exclusivamente humana
Utiliza conocimiento implícito	Utiliza conocimiento explícito
Emociones básicas (p. ej., miedo)	Emociones complejas (p. ej., amor platónico)

Nota. Fuente: Elaborada por los autores basada en Evans (2011, 2017).

Los términos *mente antigua* y *mente nueva* podrían sugerir la existencia de dos sistemas cognitivos independientes: uno ancestral y otro reciente. Sin embargo, desde la perspectiva de la Teoría de los Dos Procesos, el funcionamiento de ambas mentes implica la participación de múltiples sistemas cognitivos en los que el procesamiento de información puede ocurrir de dos maneras distintas, correspondientes aproximadamente a la distinción entre intuición y reflexión (Evans, 2017; Evans y Stanovich, 2013a; Thompson, 2013). Por un lado, el procesamiento de Tipo 1 (intuitivo y heurístico) se caracteriza por ser autónomo, es decir, no requiere recursos de memoria de trabajo ni atención controlada. Por otro, el procesamiento de Tipo 2 (reflexivo y analítico) demanda un uso intensivo de la memoria de trabajo para realizar funciones exclusivamente humanas, como el desacoplamiento cognitivo (pensamiento hipotético), la simulación mental y la toma de decisiones (Evans, 2020; Evans y Stanovich, 2013a).

Entre las funciones del procesamiento Tipo 2, el pensamiento hipotético o desacoplamiento cognitivo ocupa un lugar central dentro de la Teoría de los Dos Procesos. Esta capacidad hace referencia a la facultad del sistema cognitivo de crear una copia de las representaciones del mundo real —recibidas a través de los sentidos— y simular, dentro

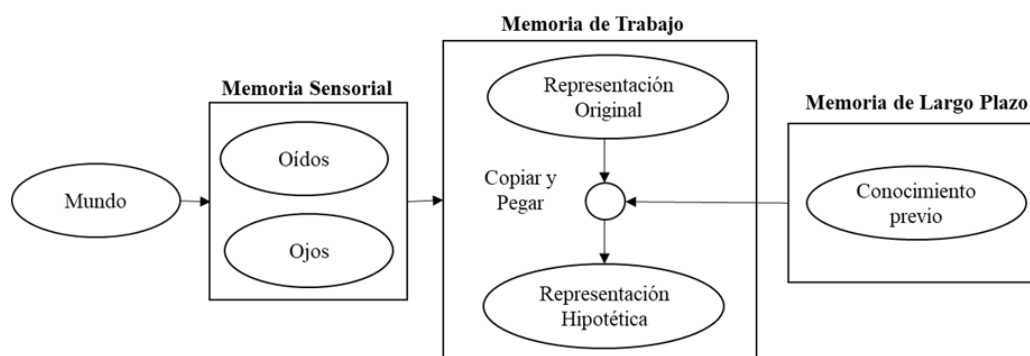
de la memoria de trabajo, escenarios imaginarios (Evans, 2020; Evans y Stanovich, 2013a). En términos prácticos, las personas pueden construir modelos mentales temporales del entorno y evaluar alternativas causales o posibles líneas de acción, lo que les permite inferir cómo podrían desarrollarse los eventos en el futuro o cómo habrían ocurrido bajo distintas condiciones en el pasado (Evans, 2019; Stanovich *et al.*, 2016).

Este proceso de desacoplamiento es altamente demandante desde el punto de vista cognitivo: requiere una considerable cantidad de recursos y un control atencional sostenido. Como resultado, limita significativamente la posibilidad de ejecutar de manera simultánea otras operaciones que también dependan del procesamiento Tipo 2, ya que tiende a interferir con pensamientos paralelos o acciones concurrentes. La Figura 1 ilustra estas funciones clave del procesamiento Tipo 2, en el marco del modelo de memoria propuesto por la Teoría Cognitiva del Aprendizaje con Multimedia (Mayer, 2024).

No obstante, las características previamente descritas no agotan las propiedades atribuidas a los procesos de Tipo 1 y Tipo 2. La literatura especializada ha identificado una serie de atributos adicionales que, si bien están frecuentemente asociados con cada tipo de procesamiento, no constituyen rasgos fundamentales o definitorios (Stanovich y Toplak, 2012; Thompson y Morsanyi, 2012). El procesamiento Tipo 1 se caracteriza por ser rápido y de ejecución obligatoria ante la presencia de estímulos desencadenantes; además, impone una baja demanda sobre los recursos de procesamiento central, tiende a operar de manera asociativa y es capaz de ejecutarse en paralelo con otros procesos del mismo tipo. Esta categoría incluye una diversidad de mecanismos, como los procesos de regulación emocional, los módulos o procedimientos de procesamiento especificados de forma innata —ampliamente estudiados por la psicología evolutiva—, el condicionamiento implícito inconsciente (Shanks, 2010), así como asociaciones experienciales adquiridas hasta alcanzar un grado de automaticidad, como la resolución de operaciones aritméticas simples, la categorización de objetos y la formación de estereotipos (Thompson, 2013).

Figura 1

Esquema conceptual del desacoplamiento cognitivo o pensamiento hipotético



Nota. Fuente: Adaptado de Mayer (2024).

En contraste, el procesamiento Tipo 2 presenta una dinámica relativamente lenta, se lleva a cabo de manera secuencial o en serie, y demanda un alto costo computacional. Además, su ejecución está estrechamente vinculada con los constructos de inteligencia fluida (Gf) e inteligencia cristalizada (Gc), los cuales han sido objeto de un extenso cuerpo de investigación en el campo de la psicología cognitiva (Martinez, 2019; McGill y Dombrowski, 2019). La Tabla 2 resume algunas de las propiedades no esenciales que caracterizan a los procesos Tipo 1 y Tipo 2.

Tabla 2
Características no esenciales de los procesos Tipo 1 y Tipo 2

Procesos Tipo 1	Procesos Tipo 2
Rápidos	Lentos
Gran capacidad	Capacidad limitada
Ejecución en paralelo	Ejecución secuencial o serial
Inconscientes	Conscientes
Respuestas sesgadas (<i>biased</i>) Respuestas normativas	
Contextualizados	Abstractos
Automáticos	Controlados
Asociativos	Basados en reglas
Toma de decisiones basada en la experiencia	Toma de decisiones consecuente
Independiente de la habilidad cognitiva	Correlacionado con la habilidad cognitiva

Nota. Fuente: Adaptada de Stanovich y Toplak (2012).

A partir de lo expuesto, es posible identificar dos interpretaciones erróneas sobre la naturaleza de los procesos Tipo 1 y Tipo 2 que deben ser refutadas (Evans, 2014, 2019). La primera consiste en asumir que los procesos Tipo 1 son exclusivos de la mente antigua, mientras que los de Tipo 2 lo son de la mente nueva. Sin embargo, esta asociación es incorrecta, ya que una proporción significativa del procesamiento en la mente nueva también corresponde a procesos de Tipo 1. Un ejemplo ilustrativo son los procesos preatentos que recuperan información de la memoria a largo plazo y la transfieren automáticamente a la memoria de trabajo. Estos procesos se ajustan a las características de Tipo 1, en tanto se ejecutan sin esfuerzo consciente y su activación depende de la relevancia contextual del conocimiento recuperado. Precisamente, es este tipo de Procesos Tipo 1 preatentos el que resulta central en la Teoría de los Dos Procesos, ya que con frecuencia participa en los mismos comportamientos que los procesos Tipo 2, ya sea de manera cooperativa o en conflicto funcional.

La segunda confusión común radica en equiparar los procesos Tipo 1 y Tipo 2 con los estilos o modos de procesamiento descritos en la literatura sobre cognición social y personalidad (Bacha-Trams *et al.*, 2018; Volkova y Rusalov, 2016), o con los llamados estilos cognitivos, que reflejan una propensión a razonar de forma cuidadosa o reflexiva (Yilmaz, 2021; Zhou, 2019). A diferencia de estos estilos, los procesos Tipo 1 y Tipo 2 no dependen de factores disposicionales como la personalidad, la educación formal o la cultura. Tampoco son susceptibles de modificación mediante entrenamiento explícito, ya que se originan en una arquitectura cognitiva universal, compartida por todos los seres humanos (Sweller, 2022).

La forma en que estos procesos funcionan ha sido abordada principalmente desde dos perspectivas teóricas distintas: el modelo Paralelo-Competitivo (PC) y el modelo Intervencionista por Defecto (ID) (De Neys, 2017; Evans, 2017). En el modelo PC, ambos tipos de procesamiento se activan simultáneamente ante cualquier tarea de razonamiento o toma de decisiones. Cada uno proporciona rutas alternativas para el control del comportamiento, que pueden entrar en conflicto o no. Eventualmente, una de las dos rutas prevalece. No

obstante, el hecho de que uno o más procesos Tipo 2 estén en funcionamiento no implica que necesariamente se completen con éxito, aunque su activación puede bastar para detectar inconsistencias entre las representaciones generadas por tipo de proceso.

Desde esta perspectiva, se postula la existencia simultánea de dos tipos de conocimiento: el implícito o asociativo, característico de los procesos Tipo 1, y el explícito o basado en reglas, propio de los procesos Tipo 2. El primero, asociado a la mente antigua, codifica regularidades, frecuencias y correlaciones del entorno. El segundo, vinculado al razonamiento formal, permite construir argumentos a partir de reglas proposicionales abstractas. En este sentido, los dos sistemas representan formas distintas pero concurrentes de interacción con el entorno, cada uno con ventajas y limitaciones específicas.

Por su parte, el modelo Intervencionista por Defecto (ID) plantea una arquitectura secuencial en la que los procesos Tipo 1 generan respuestas rápidas e intuitivas de manera predeterminada. Sin embargo, cuando el individuo carece de los conocimientos o la experiencia necesarios, las respuestas generadas por heurísticas pueden ser incorrectas o insuficientes. En tales casos, especialmente en contextos complejos que demandan análisis detallados —como decisiones financieras, juicios de equidad o evaluaciones legales—, es posible que se active un procesamiento reflexivo mediante el sistema Tipo 2. Este segundo tipo de procesamiento es inherentemente más lento, demandante en términos cognitivos y deliberativo, y puede intervenir para corregir, o en su defecto, validar la respuesta inicial producida por un proceso Tipo 1.

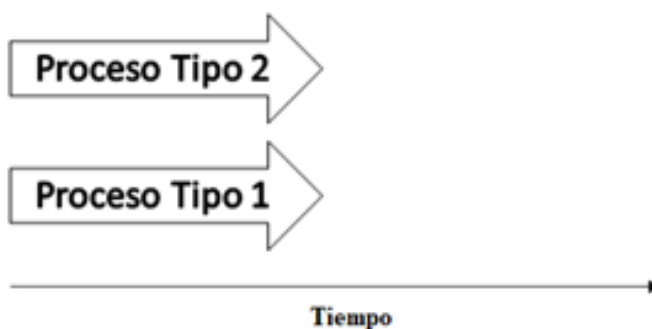
Este enfoque implica que el razonamiento reflexivo no se activa en paralelo, sino como una etapa posterior, que depende de la naturaleza del problema y de la evaluación metacognitiva inicial. En consecuencia, el sistema Tipo 2 no opera de forma autónoma, sino que su activación está condicionada por la salida previa del sistema Tipo 1. Es crucial destacar que dicha intervención reflexiva no está garantizada, y que cuando ocurre, puede variar en profundidad. La activación del procesamiento Tipo 2 debe concebirse como un continuo más que como una dicotomía, dependiendo del grado de esfuerzo y recursos cognitivos implicados (Evans y Stanovich, 2013b; Thompson, 2013). Además, puede suceder que múltiples procesos Tipo 1 confluyan en una misma respuesta, o que generen alternativas conflictivas. En estos casos, puede desencadenarse una evaluación adicional orientada a determinar cuál de las respuestas parece más confiable (Evans, 2019). La Figura 2 muestra una representación de ambas perspectivas, adaptada de la utilizada por De Neys (2017).

Al contrastar ambos modelos, se hace evidente que la diferencia en la velocidad de procesamiento entre los sistemas Tipo 1 y Tipo 2 plantea una dificultad teórica significativa para el modelo PC. En efecto, la hipótesis de que ambos tipos de procesos compiten simultáneamente por el control del comportamiento implica que el sistema más rápido —el Tipo 1— debería inhibirse o demorarse hasta que el sistema más lento —el Tipo 2— esté disponible para evaluar su salida. Esto, a su vez, requeriría que el segundo decidiera si valida o corrige la respuesta generada por el primero (Evans, 2017; Evans y Stanovich, 2013a). Desde una perspectiva funcional, esta secuencia resulta ineficiente y poco verosímil, dado el costo computacional asociado al procesamiento reflexivo.

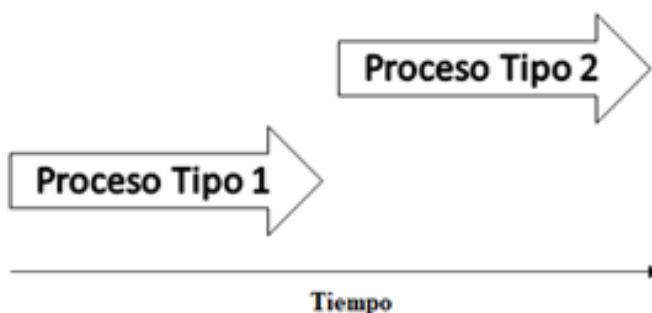
Figura 2

Modelos en paralelo y en serie de la Teoría de los Dos Procesos

Modelo PC



Modelo ID



Nota. Fuente: Adaptado de De Neys (2017).

Por esta razón, el modelo ID ha sido adoptado como la formulación dominante en el campo del razonamiento y la toma de decisiones, constituyéndose en el enfoque preferido por la mayoría de los teóricos contemporáneos (De Neys, 2017; Evans, 2017). En consecuencia, esta es la variante de la Teoría de los Dos Procesos que guiará el análisis a lo largo del presente documento, centrando la atención en dos marcos conceptuales estrechamente vinculados: el modelo de intuiciones metacognitivas propuesto por Thompson (2009) y el Modelo Tripartito de la Mente desarrollado por Stanovich y colaboradores (2021).

Intuiciones Metacognitivas

La evidencia empírica indica que ciertas respuestas emergen en la mente con mayor inmediatez que otras, acompañadas de un elevado grado de confianza subjetiva o de una intensa fuerza asociativa, lo que incide directamente en la probabilidad de que la respuesta generada por un proceso de Tipo 1 sea intervenida por un procesamiento de Tipo 2 (Evans y Stanovich, 2013b). En este contexto, la fluidez de una respuesta intuitiva —entendida como el tiempo que tarda en surgir en la mente del individuo— genera un nivel particular de confianza que se manifiesta a través de una experiencia metacognitiva denominada Sensación de Certeza (*Feeling of Rightness*, FOR). Esta experiencia subjetiva actúa como un mecanismo regulador que modula el esfuerzo invertido por el sistema reflexivo para analizar la respuesta inicial. Según Ackerman y Thompson (2017) y Evans (2019), dicha modulación puede adoptar tres formas: (a) aceptación directa de la respuesta sin necesidad de reflexión adicional; (b) reflexión posterior orientada a justificar la representación inicial; o (c) procesamiento reflexivo que culmina en una respuesta alternativa.

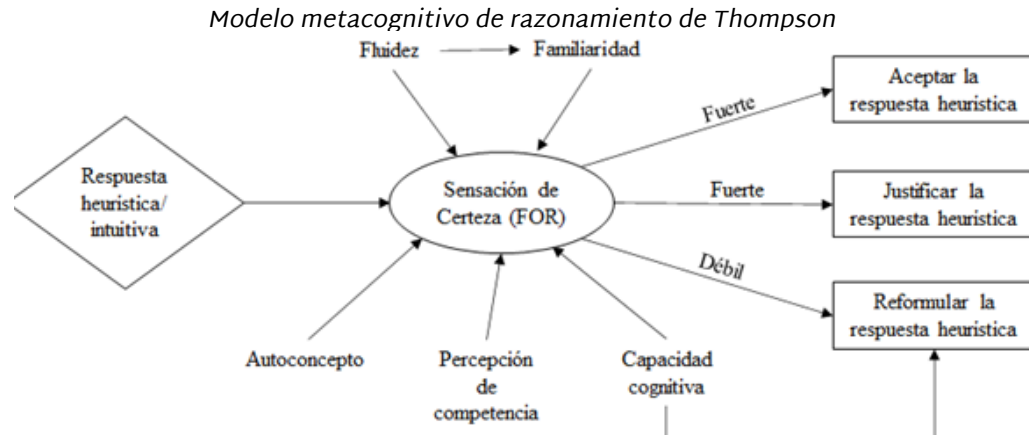
La intensidad de la FOR influye de manera sistemática sobre la disposición a reevaluar cognitivamente una respuesta. Evans (2017) identifica tres patrones empíricamente sustentados: (1) cuanto más rápida es la generación de la respuesta inicial, mayor tiende a ser la FOR asociada; (2) un FOR débil incrementa el tiempo que una persona dedica a reconsiderar la respuesta; y (3) un FOR bajo también aumenta la probabilidad de que se modifique la respuesta inicial. En este proceso, la memoria de trabajo juega un papel central, al servir como el espacio donde los procesos preatentos de Tipo 1 publican sus respuestas junto con la correspondiente FOR, y donde los procesos de Tipo 2 acceden a dicha información para justificarla o transformarla (Evans, 2019).

Las sensaciones de certeza constituyen un tipo específico de experiencia metacognitiva (Efklides y Schwartz, 2024), que ocurre en el contexto de la memoria de trabajo y se enfoca en la evaluación de aspectos concretos del procesamiento cognitivo. Como sugiere el término *feeling* en inglés, estas experiencias poseen un componente afectivo —que puede ser positivo o negativo— y presentan un contenido cognitivo reducido. En esencia, se trata de respuestas fenomenológicas que informan al individuo sobre el curso de su actividad cognitiva mediante sensaciones globales más que mediante juicios explícitos. Existen distintas clases de experiencias metacognitivas (Ackerman y Thompson, 2017; Efklides y Schwartz, 2024), entre las cuales la más próxima funcionalmente a la FOR es la Sensación de Familiaridad (*Feeling of Familiarity*, FOF), la cual señala que un elemento recuperado de la memoria corresponde con la meta de búsqueda.

Desde esta perspectiva, tanto la FOR como la FOF son experiencias de tipo *basadas en la recuperación* (Thompson, 2009; Thompson *et al.*, 2011). En otras palabras, las respuestas intuitivas o heurísticas provenientes de los procesos Tipo 1 son recuperadas desde la memoria a largo plazo y acompañadas por una experiencia de fluidez en el procesamiento. Esta fluidez se conceptualiza como una heurística que, cuando se percibe como alta, genera afecto positivo (*positive affect*) y conlleva la atribución de familiaridad hacia el estímulo desencadenante. Adicionalmente, dos factores individuales inciden en la intensidad percibida de la FOR: la autoeficacia —esto es, la creencia en la propia capacidad para organizar y ejecutar acciones dirigidas al logro de metas cognitivas— y la percepción de competencia en habilidades fundamentales como la memoria y el razonamiento (Cusimano, 2024; Zeidner y Stoege, 2019).

En consecuencia, niveles elevados de autoeficacia y percepción de competencia tienden a fortalecer la FOR. Sin embargo, esta relación posee una implicación importante: a mayor intensidad de la FOR, menor es la probabilidad de que el procesamiento de Tipo 2 se active para analizar críticamente la respuesta intuitiva. Dicho de otro modo, el FOR actúa como una señal inhibitoria del razonamiento reflexivo, funcionando como un umbral metacognitivo que regula la entrada en operación del sistema deliberativo. La Figura 3 representa este modelo metacognitivo del razonamiento, basado en la propuesta teórica de Thompson (2009).

Figura 3



Nota. Fuente: Adaptado de Thompson (2009).

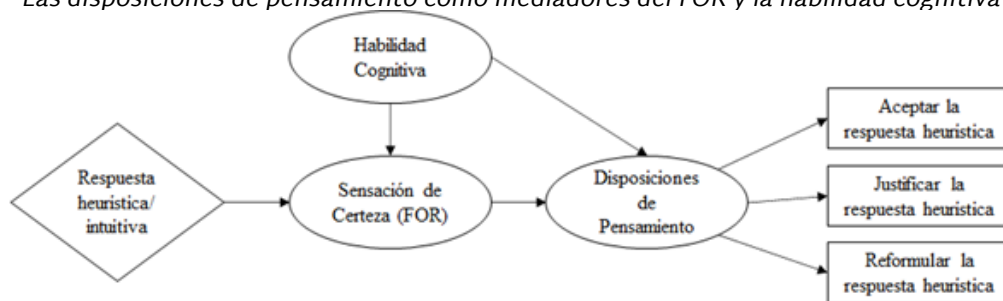
Un aspecto esencial a considerar respecto a la FOR es que dicha experiencia no implica el acceso directo al contenido almacenado en la memoria, sino que refleja una recuperación experiencial de tipo metacognitivo (Thompson, 2009; Thompson *et al.*, 2011). No obstante, está bien documentado que los seres humanos cometen errores sistemáticos en sus juicios de recuperación, mostrando altos niveles de confianza en recuerdos inexactos o incluso falsos (Riesthuis *et al.*, 2021; Witmar, 2024). Así, una respuesta fluida y fácilmente accesible puede generar una ilusión de familiaridad, o inducir un nivel de confianza desproporcionado, especialmente cuando la fluidez no está bien calibrada (Thompson y Morsanyi, 2012).

Desde esta perspectiva, la persistencia de numerosos sesgos cognitivos e ilusiones en el razonamiento puede explicarse, al menos en parte, por la aparición de una FOR elevada que acompaña a la respuesta heurística. Esta señal subjetiva de certeza comunica al razonador que no es necesario continuar la búsqueda o evaluar alternativas, lo que reduce la probabilidad de activar un procesamiento analítico que podría corregir o refutar la respuesta inicial (Cusimano, 2024; Thompson, 2009).

Cabe destacar que, si bien la magnitud de la FOR —como manifestación de procesos implícitos— constituye un factor decisivo en la probabilidad de intervención del procesamiento Tipo 2, la efectividad de esta señal depende también de la habilidad del individuo para monitorear sus procesos cognitivos y detectar posibles errores (Ackerman y Thompson, 2017). En este sentido, variables como la inteligencia general, la capacidad cognitiva y el coeficiente intelectual se han propuesto como moderadores relevantes en esta dinámica. La Figura 4 ilustra gráficamente la interacción entre la FOR, la habilidad cognitiva y las disposiciones de pensamiento como predictores del involucramiento reflexivo.

Figura 4

Las disposiciones de pensamiento como mediadores del FOR y la habilidad cognitiva



Nota. Fuente: Elaborada por los autores.

De acuerdo con esta formulación, una mayor capacidad cognitiva debería estar asociada con un monitoreo metacognitivo más preciso y, por tanto, con una mayor propensión a reexaminar las respuestas heurísticas, incluso cuando estas vengan acompañadas de una FOR elevada. Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado que muchos sesgos cognitivos persisten incluso entre individuos con altos niveles de inteligencia o amplia capacidad de memoria de trabajo (Rachev, 2021; Robison y Unsworth, 2017). Esta observación sugiere que el solo hecho de poseer habilidades cognitivas superiores no garantiza un razonamiento normativo.

De hecho, la investigación muestra que las diferencias en desempeño racional solo emergen con claridad cuando se imponen condiciones específicas, como límites de tiempo más amplios o instrucciones explícitas que exigen razonamiento deductivo riguroso. Bajo estas condiciones, los individuos con mayor capacidad cognitiva tienden a superar a aquellos con menor capacidad (Evans, 2019). No obstante, en ausencia de tales condiciones, la activación espontánea del procesamiento Tipo 2 es poco frecuente, incluso en personas con recursos cognitivos óptimos.

A partir de esta evidencia, Stanovich ha propuesto que la relación entre la FOR, la inteligencia y la propensión a involucrar procesos de Tipo 2 está moderada por un tercer componente: la mente reflexiva. Este concepto hace referencia a un conjunto de disposiciones de pensamiento, estilos cognitivos y modos de procesamiento deliberativos, conscientes y culturalmente sensibles, que varían entre individuos y pueden evaluarse mediante pruebas de autoinforme o medidas de rendimiento típico (Evans y Stanovich, 2013a; Volkova y Rusalov, 2016).

En otras palabras, el rendimiento racional —definido como la generación de respuestas normativas, lógicamente válidas o empíricamente justificadas— requiere no solo de la capacidad para razonar, sino también de la disposición y motivación a hacerlo (Evans, 2017; Ståhl y van Prooijen, 2018). En este marco, las disposiciones reflexivas actúan como mediadores clave entre la FOR y la activación del procesamiento analítico (ver Figura 4). Por lo que la ausencia de tales disposiciones puede explicar por qué personas altamente inteligentes pueden sostener creencias epistémicamente injustificadas o ser susceptibles a sesgos cognitivos.

En la sección siguiente, se presentará el *Modelo Tripartito de la Mente* (Stanovich et al., 2021), el cual formaliza la interacción entre capacidad cognitiva, inclinación epistémica (disposición) y respuesta intuitiva, proporcionando un marco teórico robusto para comprender las bases cognitivas de la irracionalidad epistémica.

El Modelo Tripartito de la Mente de Stanovich

La sección anterior podría inducir a una interpretación errónea: que los procesos Tipo 1 y las intuiciones conducen inevitablemente a respuestas normativamente incorrectas, mientras que los procesos Tipo 2 generan, por defecto, respuestas correctas. Sin embargo, investigaciones recientes han demostrado que el procesamiento Tipo 1 —y, por extensión, las intuiciones— tienen una influencia mucho mayor en el razonamiento y la toma de decisiones en contextos cotidianos de lo que se ha asumido tradicionalmente en la literatura, y con frecuencia son altamente eficaces (Evans, 2019). De hecho, se encuentra ampliamente documentado que las respuestas rápidas e intuitivas pueden ser la base de juicios expertos y de una resolución de problemas efectiva, particularmente cuando estas respuestas están sustentadas en asociaciones y experiencias previas relevantes (Evans, 2017).

En consecuencia, es un error conceptual suponer que el procesamiento Tipo 1 es inherentemente no normativo y que el procesamiento Tipo 2, por contraste, es siempre normativo (Evans, 2021; Evans y Stanovich, 2013a). La normatividad de una respuesta no depende exclusivamente del tipo de procesamiento involucrado, sino de las condiciones contextuales, el contenido del conocimiento activado y el grado de entrenamiento cognitivo previo. Para que las intuiciones o los productos del procesamiento Tipo 1 generen resultados normativamente sólidos deben cumplirse al menos dos condiciones fundamentales.

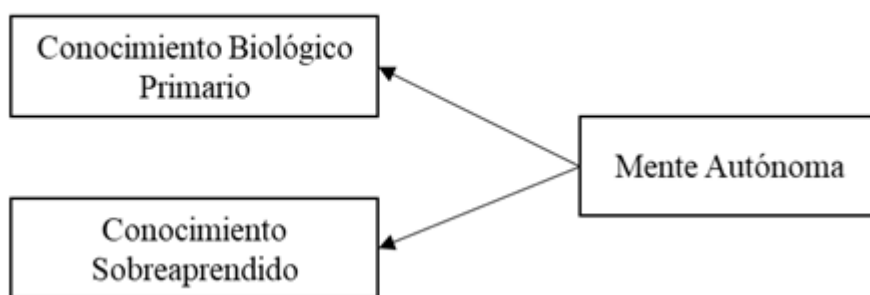
En primer lugar, el individuo debe haber internalizado conocimiento analítico de alto nivel, adquirido a lo largo de un extenso periodo de práctica deliberada y sobreaprendizaje (*overlearning*). Este conocimiento incluye la incorporación automatizada de reglas normativas, señales de validez epistémica y esquemas de razonamiento abstracto (Stanovich et al., 2016). La formación de este tipo de conocimiento requiere una participación intensiva del procesamiento Tipo 2 en etapas previas, lo cual permite la construcción de representaciones mentales altamente especializadas (Evans, 2019; Stanovich et al., 2011).

Este conocimiento experto automatizado, junto con el conocimiento biológico primario —también denominado bases de conocimiento evolutivamente compiladas (Stanovich, 2011)— constituye lo que Stanovich ha conceptualizado como el primer componente de su Modelo Tripartito de la Mente: la Mente Autónoma. Este sistema almacena procedimientos que se ejecutan de forma rápida, eficiente y sin requerimientos significativos de memoria de trabajo, lo cual incluye tanto aprendizajes evolutivamente significativos como habilidades adquiridas mediante práctica extensiva (Lespiau y Tricot, 2024; Sweller, 2022).

Figura 5

La Mente Autónoma y sus componentes

Procesamiento Tipo 1



Nota. Fuente: Elaborada por los autores.

La segunda condición necesaria para que el procesamiento heurístico o intuitivo produzca resultados normativamente válidos es que este se aplique en un entorno benigno.

no. Es decir, en un contexto caracterizado por señales diagnósticas claras y fiables que puedan ser explotadas eficientemente por el procesamiento Tipo 1. Estas señales incluyen, por ejemplo, estímulos emocionalmente relevantes o componentes visuales destacados y fácilmente distinguibles (Stanovich, 2011; Stanovich *et al.*, 2016). En tales entornos, la correlación entre respuestas subóptimas y procesamiento intuitivo suele ser modesta. Sin embargo, cuando el entorno es hostil, dicha correlación puede aumentar significativamente, dando lugar a respuestas gravemente disfuncionales (Evans y Stanovich, 2013a).

Un entorno hostil, en este contexto, es aquel en el que el individuo se enfrenta a situaciones novedosas carentes de señales útiles para los módulos evolutivos de conocimiento, o bien sin información que permita aplicar procedimientos adquiridos mediante la experiencia. También se considera hostil cuando tales señales son falsas o engañosas, como sucede con frecuencia en campañas publicitarias, en el diseño persuasivo de espacios comerciales —por ejemplo, la disposición estratégica de productos en supermercados—, o en los experimentos diseñados por psicólogos para estudiar sesgos cognitivos (Evans, 2017; Stanovich *et al.*, 2016).

Desafortunadamente, el mundo contemporáneo incorpora numerosos elementos que lo vuelven cognitivamente hostil. En tales contextos, confiar exclusivamente en la intuición puede resultar costoso, tanto a nivel individual como colectivo. Ejemplos ilustrativos de esta problemática incluyen la negación del cambio climático (Biddlestone *et al.*, 2022), la resistencia a las vacunas (Lo y Hotez, 2017) y la difusión de noticias falsas en redes sociales (Pennycook y Rand, 2020). Ante estos desafíos, se vuelve imperativo el uso del razonamiento reflexivo, basado en la memoria de trabajo, el pensamiento deliberativo y, en muchas ocasiones, en la supresión activa de creencias previas. Solo mediante esta forma de procesamiento es posible cuestionar las intuiciones iniciales y evitar la ilusión de control consciente (Evans, 2017).

En este marco, la intervención del procesamiento Tipo 2 sobre una respuesta intuitiva implica la cooperación de dos componentes jerárquicamente integrados: la Mente Algorítmica y la Mente Reflexiva. Ambos comparten propiedades —como el procesamiento en serie y la capacidad limitada—, pero difieren en su función. Mientras que la Mente Algorítmica representa la habilidad cognitiva, la Mente Reflexiva encarna la disposición a utilizar dicha habilidad. Estas dos dimensiones están, a su vez, estrechamente vinculadas con la Mente Autónoma, que corresponde al sistema de procesamiento Tipo 1 (Stanovich, 2018).

El nivel más bajo de esta jerarquía está representado por la Mente Algorítmica. Esta se corresponde con las nociones clásicas de inteligencia fluida (Gf) e inteligencia cristalizada (Gc), evaluadas mediante pruebas de rendimiento óptimo (Burgoyne *et al.*, 2022). La operación clave que define a la Mente Algorítmica es el desacoplamiento cognitivo, o razonamiento hipotético, que ya fue descrito anteriormente (véase Figura 1). En este proceso, el conocimiento acumulado a través de la cultura, la educación y la experiencia (Gc), en forma de hechos, conceptos, estrategias y procedimientos, es aplicado a tareas que requieren razonamiento abstracto y memoria de trabajo (Gf) (Mayer, 2019; Zaval *et al.*, 2015). Así, la Mente Algorítmica se centra primordialmente en el procesamiento simbólico y no en la decisión de cuándo emplear tales capacidades para obtener respuestas normativas (Stanovich, 2018).

Por su parte, la Mente Reflexiva constituye el nivel más alto de la jerarquía del procesamiento Tipo 2. Es en esta instancia donde se abordan cuestiones relativas a la racionalidad epistémica, tales como la priorización de objetivos, la evaluación de creencias y la selección de acciones óptimas, dados los fines y valores del sistema cognitivo. Al igual que la Mente Algorítmica, la Mente Reflexiva accede al conocimiento cristalizado (Gc); sin embargo, también incorpora otros dos elementos fundamentales: las preferencias delibe-

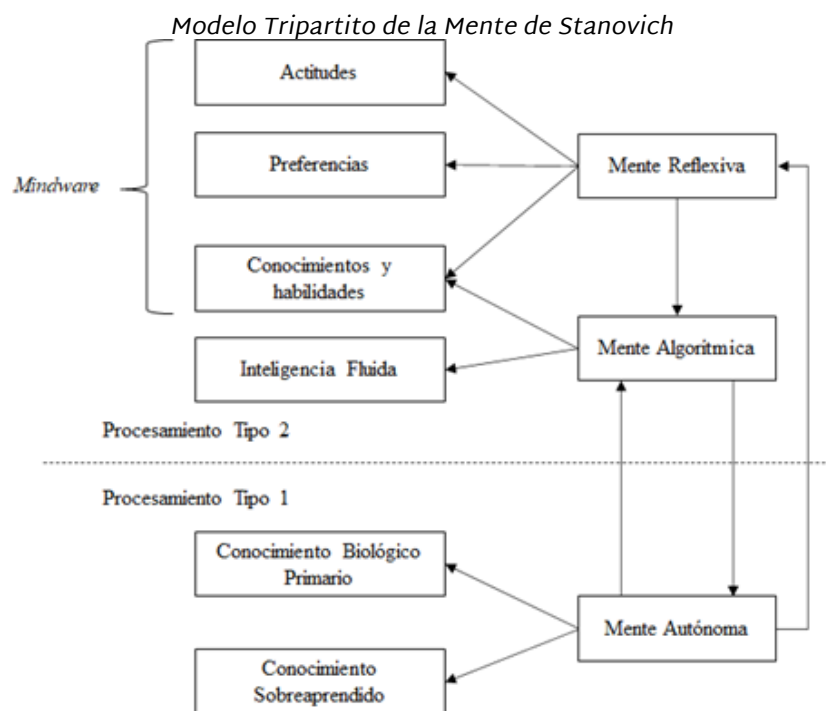
radas, formadas a lo largo del tiempo mediante procesos reflexivos, y las actitudes cognitivas, entendidas como creencias y disposiciones evaluativas hacia la adquisición, revisión y aplicación del conocimiento (Mayer, 2019; Stanovich *et al.*, 2011; Zaval *et al.*, 2015).

Ejemplos de estas disposiciones incluyen la voluntad de cambiar de opinión ante nueva evidencia, así como la tendencia opuesta a aferrarse a creencias sin buscar activamente información que las sustente o refute (Evans y Stanovich, 2013a; Stanovich, 2009). A diferencia de la capacidad cognitiva, que se mide mediante tareas de rendimiento óptimo, las disposiciones de la Mente Reflexiva se evalúan mediante pruebas de rendimiento típico, que capturan los valores, metas epistémicas y estilos de pensamiento del individuo (Stanovich *et al.*, 2016).

La Figura 6 ilustra el Modelo Tripartito de la Mente, según el cual los sistemas asociados al procesamiento Tipo 2 – la Mente Algorítmica y la Mente Reflexiva – reciben insumos iniciales desde la Mente Autónoma a través de procesos preatentos. Estos insumos corresponden a respuestas intuitivas que emergen de manera automática, sin requerir esfuerzo consciente. Además, en este modelo se destacan variables clave que regulan la activación del razonamiento hipotético, como las actitudes y preferencias cognitivas que determinan la voluntad del individuo para invertir esfuerzo cognitivo y ejercer autocontrol durante el procesamiento reflexivo. Entre estas variables se encuentra la Necesidad de Cognición (*Need for Cognition*; Gärtnner *et al.*, 2021), así como el concepto de *mindware*, entendido como el conjunto de conocimientos, estrategias y habilidades adquiridos culturalmente que permiten interpretar y transformar representaciones mentales desacopladas mediante procesos de simulación cognitiva (Stanovich, 2017; Stanovich *et al.*, 2011, 2016, 2018).

Dentro de esta arquitectura, la función central de la Mente Reflexiva consiste en reclutar a la Mente Algorítmica para evaluar y, en caso necesario, sustituir la respuesta proporcionada por el sistema automático de la Mente Autónoma (Stanovich, 2009; Evans y Stanovich, 2013a). Este mecanismo es clave para la corrección de sesgos cognitivos y para la producción de razonamientos normativamente válidos.

Figura 6



Nota. Fuente: Adaptado de Stanovich *et al.* (2021).

No obstante, es crucial subrayar que los seres humanos tienden a comportarse como avaros cognitivos (*cognitive misers*), inclinándose por defecto hacia el uso de mecanismos de bajo costo computacional, característicos del procesamiento Tipo 1. Aunque los procesos Tipo 2 poseen un mayor poder computacional y son esenciales para enfrentar problemas novedosos, su activación es lenta, requiere un alto grado de control atencional, consume recursos significativos de memoria de trabajo e interfiere con otras actividades mentales, lo que genera en muchos casos sensaciones aversivas o desagradables (Burgoyne *et al.*, 2022; Stanovich, 2017).

En este sentido, el Modelo Tripartito predice la existencia de tres patrones conductuales ante tareas de razonamiento, los cuales se representan en la Figura 7 (Evans, 2019; Stanovich *et al.*, 2021): (a) aceptación directa de la respuesta intuitiva, ya sea por la intensidad de la Sensación de Certeza (*Feeling of Rightness*), por la falta de capacidad cognitiva, o por la ausencia de señales que indiquen la necesidad de desacoplamiento cognitivo; (b) inicio de un procesamiento Tipo 2 superficial, también denominado “cognición asociativa en serie” (*serial associative cognition*), cuya finalidad no es la búsqueda de alternativas, sino la justificación de la respuesta intuitiva o la construcción de un modelo fácil de procesar cognitivamente; (c) compromiso con una simulación cognitiva completa, orientada a explorar y comparar rigurosamente múltiples respuestas alternativas antes de emitir un juicio final.

Es importante enfatizar que los dos primeros patrones —representativos del llamado procesamiento avaro (*miserly processing*)— sólo conducen a respuestas normativas cuando se dan en entornos benignos. Fuera de dichos contextos, es estadísticamente más probable que las respuestas generadas por estas formas de procesamiento sean incorrectas desde el punto de vista normativo (Stanovich, 2018, 2020).

Aun así, el modelo reconoce que el procesamiento Tipo 2 no garantiza resultados correctos. De hecho, está empíricamente documentado que este tipo de razonamiento puede llevar a reemplazar una respuesta correcta por una incorrecta, especialmente cuando se basa en premisas defectuosas, errores de simulación o conocimientos inapropiados. Por lo tanto, el razonamiento Tipo 2 no debe considerarse como una fuente infalible de pensamiento racional, sino como un recurso con potencial normativo que requiere condiciones específicas para desplegarse de manera eficaz (Evans, 2019; Evans y Stanovich, 2013a).

En el apartado siguiente, y a partir de los marcos teóricos de la Teoría de los Dos Procesos y del Modelo Tripartito de la Mente, se examinan diversos factores que han demostrado empíricamente influir en la irracionalidad epistémica. Específicamente, se analizan aquellos elementos que incrementan o reducen la probabilidad de que los individuos adopten creencias y conductas epistémicamente desadaptativas, tales como el rechazo a la ciencia, la adhesión al darwinismo social, el racismo científico o el egoísmo cívico.

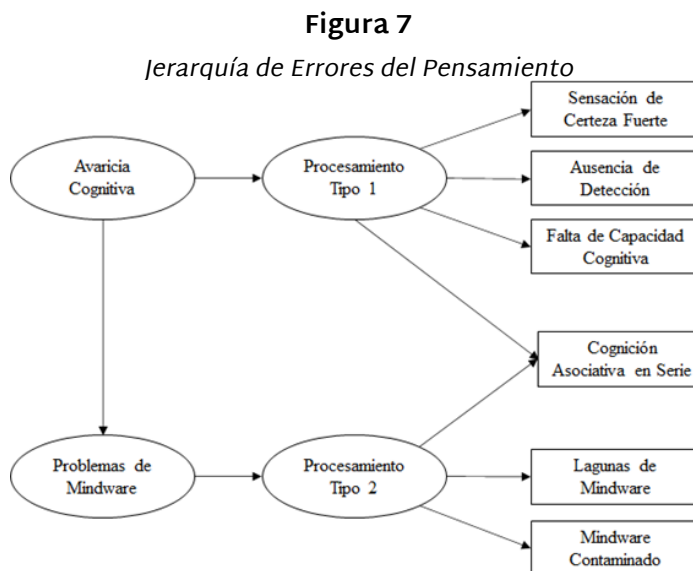
Factores que estimulan o inhiben la irracionalidad epistémica

Los factores que favorecen o amplifican la irracionalidad epistémica pueden agruparse en dos grandes categorías jerárquicas, organizadas según los componentes del Modelo Tripartito de la Mente. En el nivel superior se sitúa la Mente Autónoma, caracterizada por un procesamiento avaro (*miserly processing*), es decir, la tendencia a utilizar estrategias cognitivas de bajo costo computacional. En el nivel inferior se encuentra la Mente Reflexiva, donde surgen las dificultades asociadas a problemas de *mindware* (*mindware problems*) (Stanovich, 2011, 2018).

La preponderancia del procesamiento heurístico —o avaro— por sobre el procesamiento reflexivo constituye una limitación de origen biológico. Este sesgo está determinado evolutivamente por la necesidad de responder de forma rápida y eficiente a estímulos del entorno, una estrategia que en contextos ancestrales ofrecía ventajas adaptativas

inmediatas, aunque hoy en día puede interferir con objetivos epistémicos más complejos como la racionalidad (Geary, 2022; Stanovich, 2018).

Sin embargo, incluso cuando el procesamiento reflexivo se activa —es decir, cuando se supera la simple cognición asociativa en serie—, el razonador puede llegar a conclusiones no normativas debido a lagunas en el *mindware* (*mindware gaps*), a *mindware* contaminado (*contaminated mindware*), o a una combinación de ambos (Stanovich, 2011, 2018). Esta estructura jerárquica de errores cognitivos se representa en la Figura 7.



Nota. Fuente: Elaborada por los autores.

Las lagunas de *mindware* se refieren a la ausencia o insuficiencia de componentes específicos de la inteligencia cristalizada (Gc) necesarios para resolver una tarea determinada. Por ejemplo, sin una comprensión adecuada de probabilidad y estadística, una persona puede sostener creencias infundadas —como asumir que un dado lanzado repetidamente debe arrojar un resultado diferente en la siguiente tirada si ha mostrado una secuencia previa idéntica—, desconociendo que cada evento es estadísticamente independiente (Kovic y Kristiansen, 2019). De igual forma, sin una formación sistemática que integre conocimientos, habilidades y creencias epistémicamente validadas, resulta improbable que un individuo pueda adaptar adecuadamente su repertorio cognitivo a situaciones nuevas que requieren soluciones no rutinarias (Mayer, 2019).

Por otro lado, el *mindware* contaminado se compone de conocimientos inexactos, creencias erróneas y actitudes epistémicamente injustificadas —es decir, no sustentadas en evidencia confiable—, que sesgan o inhiben el funcionamiento de la Mente Reflexiva, independientemente del nivel de inteligencia general del individuo (Rizeq *et al.*, 2021; Stanovich *et al.*, 2016). En una analogía con los dos componentes clásicos de la inteligencia (Gf y Gc), estos contenidos erróneos pueden organizarse en dos categorías: los estimuladores cristalizados de la irracionalidad (Ec), compuestos por creencias y actitudes internalizadas; y los estimuladores fluidos de la irracionalidad (Ef), que corresponden a tendencias cognitivas que distorsionan el procesamiento de la información, como los sesgos motivacionales o disposicionales. La Tabla 3 muestra algunos de los estimuladores de la irracionalidad epistémica, que han sido ampliamente estudiados en la literatura (Escolà-Gascón *et al.*, 2020; Rizeq *et al.*, 2021; Samuelson y Church, 2015; Schulz *et al.*, 2020).

Tabla 3
Estimuladores Cristalizados y Fluidos de la Irracionalidad Epistémica

Estimuladores Cristalizados (Ec)	Estimuladores Fluidos (Ef)
Creencias en lo Paranormal	Sesgo de Confirmación
Creencias en Teorías Conspirativas	Sesgo de Mi Lado
Actitudes Anticiencia	Sesgo de Retrospección
Creencias Pseudocientíficas	Dogmatismo

Nota. Fuente: Elaborada por los autores.

Como puede observarse, la irracionalidad epistémica puede concebirse, al menos en parte, como el resultado de un procesamiento cognitivo egocéntrico, donde el yo funciona como punto de referencia exclusivo frente al cual se interpretan las ideas, los otros y el mundo. Este egocentrismo cognitivo impide al razonador adoptar perspectivas alternativas o desacoplarse de sus intuiciones y conocimientos previos, aun cuando estos sean incompletos o erróneos. Esta rigidez epistémica produce una pérdida de objetividad y la aparición de sesgos sistemáticos, que constituyen violaciones distintivas del ideal de racionalidad y expresiones claras de lo que se ha denominado arrogancia intelectual (Gregg *et al.*, 2017; Samuelson y Church, 2015).

Reducir o eliminar estos sesgos exige la incorporación de un *mindware* correctivo, capaz de desplazar al yo del centro de la cognición y fomentar una perspectiva más objetiva, abierta y autorregulada. En concordancia con la analogía anterior, los inhibidores cristalizados de la irracionalidad (Ic) se refieren a los conocimientos adquiridos formalmente —por ejemplo, los aprendidos a lo largo del currículo escolar— que proporcionan herramientas conceptuales y procedimentales para razonar con rigor (Binder, 2019). Por su parte, los inhibidores fluidos de la irracionalidad (If) son disposiciones y estilos cognitivos que motivan activamente la búsqueda de información relevante, la evaluación de alternativas y la comparación entre puntos de vista divergentes. La Tabla 4 presenta algunos de los factores propuestos en la literatura, para atenuar los sesgos cognitivos y cultivar hábitos epistémicamente virtuosos como la Humildad Intelectual (Gregg *et al.*, 2017; Gormally *et al.*, 2012; Mayer, 2019; Moritz *et al.*, 2014; Samuelson y Church, 2015; Wilson *et al.*, 2017; Witvliet *et al.*, 2022).

Tabla 4
Inhibidores Cristalizados y Fluidos de la Irracionalidad

Inhibidores Cristalizados (Ic)	Inhibidores Fluidos (If)
Habilidades de Resolución Adaptativa de Problemas	Apertura Mental
Habilidades de Razonamiento Científico	Búsqueda de Precisión en los Juicios
Conocimiento sobre trampas y sesgos cognitivos comunes	Necesidad de ser Receptivo y Responsable
Estrategias cognitivas adaptativas	Toma de Perspectiva Epistemológica

Nota. Fuente: Elaborada por los autores.

Discusión y conclusiones

Los marcos teóricos revisados en este trabajo —la Teoría de los Dos Procesos y el Modelo Tripartito de la Mente— permiten comprender la irracionalidad epistémica como el resultado de mecanismos cognitivos sistemáticos, no como simples fallos aislados o déficits intelectuales. Las personas no siempre razonan de forma reflexiva y normativa, no porque carezcan de capacidad, sino porque el sistema cognitivo está estructurado para privilegiar la eficiencia adaptativa a corto plazo por medio del procesamiento heurístico.

Uno de los mecanismos más influyentes en esta dinámica es el de las intuiciones metacognitivas, en particular la Sensación de Certeza (*Feeling of Rightness*, FOR), que actúa como una señal subjetiva que informa al individuo sobre la suficiencia de una respuesta intuitiva. Cuando la FOR es alta, disminuye la probabilidad de que se active un procesamiento Tipo 2, lo que interrumpe potenciales correcciones analíticas incluso en individuos con habilidades cognitivas elevadas. De este modo, muchas respuestas erróneas no derivan de una incapacidad para razonar, sino de la convicción metacognitiva de que no es necesario hacerlo.

El Modelo Tripartito ofrece una estructura explicativa para este fenómeno: la Mente Autónoma genera respuestas automáticas acompañadas de una FOR; la Mente Algorítmica posee los recursos cognitivos para evaluarlas; y la Mente Reflexiva decide si es necesario intervenir. Esta arquitectura permite comprender cómo las limitaciones del *mindware* —ya sea por lagunas conceptuales o por contaminación ideológica— y las disposiciones reflexivas insuficientes contribuyen a la persistencia de creencias infundadas, incluso cuando el conocimiento relevante está disponible.

Este modelo permite explicar por qué personas con altos niveles de inteligencia pueden sostener creencias pseudocientíficas o conspirativas, y por qué la racionalidad no puede reducirse a la posesión de información o habilidades lógicas. La racionalidad epistémica requiere, además, un compromiso con ciertos fines intelectuales: la búsqueda de evidencia, la disposición a revisar creencias y la capacidad de tomar perspectiva sobre el propio pensamiento.

En este marco, la educación se presenta como el principal dispositivo institucional capaz de fomentar la racionalidad epistémica. Más allá de la transmisión de contenidos, el desafío educativo consiste en desarrollar en los individuos el *mindware* necesario para evaluar, modular y eventualmente corregir sus procesos de pensamiento. Esto implica enseñar conocimientos formales (p. ej., estadística, lógica), promover habilidades metacognitivas (p. ej., monitoreo del propio razonamiento), y cultivar disposiciones reflexivas (p. ej., apertura intelectual, humildad epistémica).

En síntesis, este trabajo ha mostrado que la racionalidad epistémica no es una condición natural, sino el producto de una mente entrenada, motivada y bien equipada. Fomentarla exige una intervención sostenida en contextos educativos, donde se enseñe no solo a pensar, sino a pensar sobre el pensamiento. En tiempos marcados por la desinformación, el dogmatismo y la polarización, esta tarea no es opcional: es una responsabilidad cívica y epistémica ineludible.

Referencias

- Ackerman, R., y Thompson, V. A. (2017). Meta-reasoning: Monitoring and control of thinking and reasoning. *Trends in cognitive sciences*, 21(8), 607-617. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2017.05.004>
- Bacha-Trams, M., Alexandrov, Y. I., Broman, E., Glerean, E., Kauppila, M., Kauttonen, J., ... y Jääskeläinen, I. P. (2018). A drama movie activates brains of holistic and analytical

- thinkers differentially. *Social cognitive and affective neuroscience*, 13(12), 1293-1304. <https://doi.org/10.1093/scan/nsy099>
- Baddeley, A. D. (2021). Developing the Concept of Working Memory: The Role of Neuropsychology. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 36(6), 861-873. <https://doi.org/10.1093/arclin/acab060>
- Bensley, D. A., y Lilienfeld, S. O. (2015). What is a psychological misconception? Moving toward an empirical answer. *Teaching of Psychology*, 42(4), 282-292. <https://doi.org/10.1177/0098628315603059>
- Bensley, D. A., Lilienfeld, S. O., Rowan, K. A., Masciocchi, C. M., y Grain, F. (2020). The generality of belief in unsubstantiated claims. *Applied Cognitive Psychology*, 34(1), 16-28. <https://doi.org/10.1002/acp.3581>
- Biddlestone, M., Azevedo, F., y van der Linden, S. (2022). Climate of conspiracy: A meta-analysis of the consequences of belief in conspiracy theories about climate change. *Current Opinion in Psychology*, 46, 101390. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2022.101390>
- Burgoyne, A. P., Mashburn, C. A., Tsukahara, J. S., y Engle, R. W. (2022). Attention control and process overlap theory: searching for cognitive processes underpinning the positive manifold. *Intelligence*, 91, 101629. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2022.101629>
- Čavojová, V., Secarā, E. C., Jurkovič, M., y Šrol, J. (2019). Reception and willingness to share pseudo profound bullshit and their relation to other epistemically suspect beliefs and cognitive ability in Slovakia and Romania. *Applied Cognitive Psychology*, 33(2), 299-311. <https://doi.org/10.1002/acp.3486>
- Chaxel, A. S., y Laporte, S. (2020). Truth Distortion: A Process to Explain Polarization over Unsubstantiated Claims Related to COVID-19. *Journal of the Association for Consumer Research*, 6(1), 000-000. <https://doi.org/10.1086/711730>
- Cusimano, C. (2024). The Case for Heterogeneity in Metacognitive Appraisals of Biased Beliefs. *Personality and Social Psychology Review*, 29(2), 188-212. <https://doi.org/10.1177/10888683241251520>
- De Neys, W. (2017). Bias, conflict, and fast logic: towards a hybrid dual process future? In W. De Neys (Ed.), *Dual process theory 2.0* (pp. 47-65). Routledge/Taylor y Francis Group. <https://doi.org/10.4324/9781315204550>
- Destéfano, M., y Coccia, F. V. (2018). Teorías de doble proceso: ¿una arquitectura de procesos múltiples?. *THEORIA. Revista de Teoría, Historia y Fundamentos de la Ciencia*, 33(1), 61-76. <https://doi.org/10.1387/theoria.17730>
- Díaz-Alday, J. L., Villegas-Delgado, C. G., y Delgado-Villegas, C. H. (2024). Pensar rápido y lento en el proceso cognitivo para la toma de decisiones en medicina. *Revista de sanidad militar*, 78(3). <https://doi.org/10.56443/4jmsfj87>
- Dyer, K. D., y Hall, R. E. (2019). Effect of critical thinking education on epistemically unwarranted beliefs in college students. *Research in Higher Education*, 60(3), 293-314. <https://doi.org/10.1007/s11162-018-9513-3>
- Efklides, A., y Schwartz, B. L. (2024). Revisiting the metacognitive and affective model of self-regulated learning: Origins, development, and future directions. *Educational Psychology Review*, 36(2), 61. <https://doi.org/10.1007/s10648-024-09896-9>
- Escolà-Gascón, Á., Marín, F. X., Rusiñol, J., y Gallifa, J. (2020). Pseudoscientific beliefs and psychopathological risks increase after COVID-19 social quarantine. *Globalization and health*, 16(1), 1-11. <https://doi.org/10.1186/s12992-020-00603-1>
- Evans, J. S. B. T. (2009). How many dual-process theories do we need? One, two, or many? In J. S. B. T. Evans y K. Frankish (Eds.), *In two minds: Dual processes and*

- beyond* (pp. 33–54). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230167.003.0002>
- Evans, J. S. B. T. (2011). Dual-process theories of reasoning: Contemporary issues and developmental applications. *Developmental Review*, 31(2-3), 86-102. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2011.07.007>
- Evans, J. S. B. T. (2014). Two minds rationality. *Thinking y Reasoning*, 20(2), 129-146. <https://doi.org/10.1080/13546783.2013.845605>
- Evans, J. S. B. T. (2017). Dual process theory: Perspectives and problems. In W. De Neys (Ed.), *Dual process theory 2.0* (pp. 137–155). Routledge/Taylor y Francis Group. <https://doi.org/10.4324/9781315204550>
- Evans, J. S. B. T. (2019). Reflections on reflection: the nature and function of type 2 processes in dual-process theories of reasoning. *Thinking y Reasoning*, 25(4), 383-415. <https://doi.org/10.1080/13546783.2019.1623071>
- Evans, J. S. B. T. (2020). *Hypothetical thinking: Dual processes in reasoning and judgement* (1st ed.). Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203947487>
- Evans, J. S. B. T. (2021). The Rationality Debate in the Psychology of Reasoning: A Historical Review. In M. Knauff y W. Spohn (Eds.), *The handbook of rationality* (pp. 87–99). MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/11252.003.0008>
- Evans, J. S. B. T., y Stanovich, K. E. (2013a). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>
- Evans, J. S. B. T., y Stanovich, K. E. (2013b). Theory and metatheory in the study of dual processing: Reply to comments. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 263-271. <https://doi.org/10.1177/1745691613483774>
- Fasce, A., y Picó, A. (2019). Science as a Vaccine. *Science y Education*, 28(1-2), 109-125. <https://doi.org/10.1007/s11191-018-00022-0>
- Geary, D. C. (2022). Sex, mathematics, and the brain: An evolutionary perspective. *Developmental Review*, 63, 101010. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2021.101010>
- Gormally, C., Brickman, P., y Lutz, M. (2012). Developing a test of scientific literacy skills (TOSLS): Measuring undergraduates' evaluation of scientific information and arguments. *CBE—Life Sciences Education*, 11(4), 364-377. <https://doi.org/10.1187/cbe.12-03-0026>
- Gregg, A. P., Mahadevan, N., y Sedikides, C. (2017). Intellectual arrogance and intellectual humility: Correlational evidence for an evolutionary-embodied-epistemological account. *The Journal of Positive Psychology*, 12(1), 59-73. <https://doi.org/10.1080/17439760.2016.1167942>
- Kovic, M., y Kristiansen, S. (2019). The gambler's fallacy fallacy (fallacy). *Journal of Risk Research*, 22(3), 291-302. <https://doi.org/10.1080/13669877.2017.1378248>
- Lammers, W., Ferrari, S., Wenmackers, S., Pattyn, V., y Van de Walle, S. (2024). Theories of uncertainty communication: an interdisciplinary literature review. *Science Communication*, 46(3), 332-365. <https://doi.org/10.1177/10755470241231290>
- Lespiau, F., y Tricot, A. (2019). Using primary knowledge: An efficient way to motivate students and promote the learning of formal reasoning. *Educational Psychology Review*, 31(4), 915-938. <https://doi.org/10.1007/s10648-019-09482-4>
- Lo, N. C., y Hotez, P. J. (2017). Public health and economic consequences of vaccine hesitancy for measles in the United States. *JAMA pediatrics*, 171(9), 887-892. <https://doi.org/10.1001/jamapediatrics.2017.1695>
- Lobato, E., Mendoza, J., Sims, V., y Chin, M. (2014). Examining the relationship between conspiracy theories, paranormal beliefs, and pseudoscience acceptance among a

- university population. *Applied Cognitive Psychology*, 28(5), 617-625. <https://doi.org/10.1002/acp.3042>
- Martinez, D. (2019). Immediate and long-term memory and their relation to crystallized and fluid intelligence. *Intelligence*, 76, 101382. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2019.101382>
- Mayer, R. E. (2019). Problem solving. In *Oxford research Encyclopedia of education*. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190264093.013.860>
- Mayer, R. E. (2024). The past, present, and future of the cognitive theory of multimedia learning. *Educational Psychology Review*, 36(1), 8. <https://doi.org/10.1007/s10648-023-09842-1>
- McCain, K. (2016). *The nature of scientific knowledge*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-33405-9>
- McGill, R. J., y Dombrowski, S. C. (2019). Critically reflecting on the origins, evolution, and impact of the Cattell-Horn-Carroll (CHC) model. *Applied Measurement in Education*, 32(3), 216-231. <https://doi.org/10.1080/08957347.2019.1619561>
- Moritz, S., Andreou, C., Schneider, B. C., Wittekind, C. E., Menon, M., Balzan, R. P., y Woodward, T. S. (2014). Sowing the seeds of doubt: a narrative review on metacognitive training in schizophrenia. *Clinical psychology review*, 34(4), 358-366. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2014.04.004>
- Nisbett, R. E., Aronson, J., Blair, C., Dickens, W., Flynn, J., Halpern, D. F., y Turkheimer, E. (2012). Intelligence: New findings and theoretical developments. *American Psychologist*, 67(2), 130-159. <https://doi.org/10.1037/a0026699>
- Over, D. E., y Evans, J. S. B. (2024). Human reasoning. *Elements in Philosophy of Mind*. <https://doi.org/10.1017/9781009495349>
- Parra, J. A., y Tamayo, R. M. (2021). Medidas Implícitas en Cognición: Una Aproximación al Estudio de la Automaticidad. *Revista Colombiana de Psicología*, 30(1), 88-110. <https://doi.org/10.15446/rcp.v30n1.85106>
- Pasquinelli, E. (2012). Neuromyths: Why do they exist and persist? *Mind, Brain, and Education*, 6(2), 89-96. <https://doi.org/10.1111/j.1751-228X.2012.01141.x>
- Pennycook, G., y Rand, D. G. (2020). Who falls for fake news? The roles of bullshit receptivity, overclaiming, familiarity, and analytic thinking. *Journal of personality*, 88(2), 185-200. <https://doi.org/10.1111/jopy.12476>
- Pennycook, G., Fugelsang, J. A., y Koehler, D. J. (2015). Everyday consequences of analytic thinking. *Current Directions in Psychological Science*, 24(6), 425-432. <https://doi.org/10.1177/0963721415604610>
- Peter, C., y Koch, T. (2016). When debunking scientific myths fails (and when it does not) The backfire effect in the context of journalistic coverage and immediate judgments as prevention strategy. *Science Communication*, 38(1), 3-25. <https://doi.org/10.1177/1075547015613523>
- Prike, T., Arnold, M. M., y Williamson, P. (2017). Psychics, aliens, or experience? Using the Anomalistic Belief Scale to examine the relationship between type of belief and probabilistic reasoning. *Consciousness and Cognition*, 53, 151-164. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2017.06.003>
- Rachev, N. R. (2021). Myside bias, school performance, and the polarity of music preferences. *Journal of Cognitive Psychology*, 33(1), 77-86. <https://doi.org/10.1080/2044591.2020.184177>
- Riesthuis, P., Otgaar, H., Battista, F., y Mangiulli, I. (2021). Public beliefs on the relationship between lying and memory. *Psychology, Crime y Law*, 28(6), 545-568. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2021.1929979>

- Rizeq, J., Flora, D. B., y Toplak, M. E. (2021). An examination of the underlying dimensional structure of three domains of contaminated mindware: paranormal beliefs, conspiracy beliefs, and anti-science attitudes. *Thinking y Reasoning*, 27(2), 187-211. <https://doi.org/10.1080/13546783.2020.1759688>
- Robison, M. K., y Unsworth, N. (2017). Individual differences in working memory capacity and resistance to belief bias in syllogistic reasoning. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 70(8), 1471-1484. <https://doi.org/10.1080/17470218.2016.1188406>
- Samuelson, P. L., y Church, I. M. (2015). When cognition turns vicious: Heuristics and biases in light of virtue epistemology. *Philosophical Psychology*, 28(8), 1095-1113. <https://doi.org/10.1080/09515089.2014.904197>
- Schneider, W. J., y Newman, D. A. (2015). Intelligence is multidimensional: Theoretical review and implications of specific cognitive abilities. *Human Resource Management Review*, 25(1), 12-27. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2014.09.004>
- Schulz, L., Rollwage, M., Dolan, R. J., y Fleming, S. M. (2020). Dogmatism manifests in lowered information search under uncertainty. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(49), 31527-31534. <https://doi.org/10.1073/pnas.2009641117>
- Scudellari, M. (2015). The science myths that will not die. *Nature News*, 528(7582), 322. <https://doi.org/10.1038/528322a>
- Shanks, D. R. (2010). Learning: From association to cognition. *Annual review of psychology*, 61, 273-301. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.093008.100519>
- Sinatra, G. M., Heddy, B. C., y Lombardi, D. (2015). The challenges of defining and measuring student engagement in science. <https://doi.org/10.1080/00461520.2014.1002924>
- Ståhl, T., y van Prooijen, J. W. (2018). Epistemic rationality: Skepticism toward unfounded beliefs requires sufficient cognitive ability and motivation to be rational. *Personality and Individual Differences*, 122, 155-163. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.10.026>
- Stanovich, K. E., Toplak, T.E., West, R.F. (2021). Rationality and Intelligence. In M. Knauff y W. Spohn (Eds.), *The handbook of rationality* (pp. 791-800). Routledge. <https://doi.org/10.7551/mitpress/11252.003.0087>
- Stanovich, K. E. (2009). Distinguishing the reflective, algorithmic, and autonomous minds: Is it time for a tri-process theory? In J. S. B. T. Evans y K. Frankish (Eds.), *In two minds: Dual processes and beyond* (pp. 55-88). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230167.003.0003>
- Stanovich, K. E. (2018). Miserliness in human cognition: The interaction of detection, override and mindware. *Thinking y Reasoning*, 24(4), 423-444. <https://doi.org/10.1080/13546783.2018.1459314>
- Stanovich, K. E. (2020). Why humans are cognitive misers and what it means for the great rationality debate. In *Routledge handbook of bounded rationality* (pp. 196-206). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315658353>
- Stanovich, K. E., y Toplak, M. E. (2012). Defining features versus incidental correlates of Type 1 and Type 2 processing. *Mind y Society*, 11(1), 3-13. <https://doi.org/10.1007/s11299-011-0093-6>
- Stanovich, K. E., West, R. F., y Toplak, M. E. (2011). The complexity of developmental predictions from dual process models. *Developmental Review*, 31(2-3), 103-118. <https://doi.org/10.1016/j.dr.2011.07.003>
- Stanovich, K. E., West, R. F., y Toplak, M. E. (2016). *The rationality quotient: Toward a test of rational thinking*. MIT press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9780262034845.001.0001>

- Swami, V., Tran, U. S., Stieger, S., Pietschnig, J., Nader, I. W., y Voracek, M. (2016). Who believes in the giant skeleton myth? an examination of individual difference correlates. *SAGE Open*, 6(1), 2158244015623592. <https://doi.org/10.1177/2158244015623592>
- Sweller, J. (2022). The role of evolutionary psychology in our understanding of human cognition: Consequences for cognitive load theory and instructional procedures. *Educational Psychology Review*, 34(4), 2229-2241. <https://doi.org/10.1007/s10648-021-09647-0>
- Thompson, V. A. (2009). Dual-process theories: A metacognitive perspective. In J. S. B. T. Evans y K. Frankish (Eds.), *In two minds: Dual processes and beyond* (pp. 171–195). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230167.003.0008>
- Thompson, V. A. (2013). Why it matters: The implications of autonomous processes for dual process theories—Commentary on Evans y Stanovich (2013). *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 253-256. <https://doi.org/10.1177/1745691613483476>
- Thompson, V. A., Turner, J. A. P., y Pennycook, G. (2011). Intuition, reason, and meta-cognition. *Cognitive psychology*, 63(3), 107-140. <https://doi.org/10.1016/j.cogpsych.2011.06.001>
- Thompson, V., y Morsanyi, K. (2012). Analytic thinking: do you feel like it? *Mind y Society*, 11, 93-105. <https://doi.org/10.1007/s11299-012-0100-6>
- Torrijos-Muelas, M., González-Víllora, S., y Bodoque-Osma, A. R. (2021). The persistence of neuromyths in the educational settings: A systematic review. *Frontiers in psychology*, 11, 591923. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.591923>
- Vaughan, E. D. (1977). Misconceptions about psychology among introductory psychology students. *Teaching of psychology*, 4(3), 138-141. https://doi.org/10.1207/s15328023top0403_9
- Volkova, E. V., y Rusalov, V. M. (2016). Cognitive styles and personality. *Personality and Individual Differences*, 99, 266-271. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.04.097>
- Witmer, J. (2024). Can You Trust Your Memory? *Journal of Statistics and Data Science Education*, 32(3), 253-255. <https://doi.org/10.1080/26939169.2023.2276445>
- Witvliet, C. V., Jang, S. J., Johnson, B. R., Evans, C. S., Berry, J. W., Leman, J., ... y Hayden, A. N. (2022). Accountability: Construct definition and measurement of a virtue vital to flourishing. *The Journal of Positive Psychology*, 1-14. <https://doi.org/10.1080/17439760.2022.2109203>
- Yilmaz, O. (2021). Cognitive styles and religion. *Current Opinion in Psychology*, 40, 150-154. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2020.09.014>
- Zaval, L., Li, Y., Johnson, E. J., y Weber, E. U. (2015). Complementary contributions of fluid and crystallized intelligence to decision making across the life span. In *Aging and decision making* (pp. 149-168). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-417148-0.00008-X>
- Zeidner, M., y Stoeger, H. (2019). Self-Regulated Learning (SRL): A guide for the perplexed. *High Ability Studies*, 30(1–2), 9–51. <https://doi.org/10.1080/13598139.2019.1589369>
- Zhou, M. (2019). The role of personality traits and need for cognition in active procrastination. *Acta psychologica*, 199, 102883. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2019.102883>

Factores socioambientales que experimentan jugadores de casinos de Culiacán, México.

Socio-environmental factors to experience by casino gamblers in Culiacán, Mexico.

Rubén Sánchez-Ramos

<https://orcid.org/0000-0001-5309-917X>

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), México

filantropobre@hotmail.com

Resumen

Las prácticas de juegos de azar y de apuesta se han convertido en un producto de consumo a partir de su industrialización, hasta volverse en una actividad normalizada a partir de la instauración de casinos en la capital sinaloense desde 2004. Se ha configurado en el espacio urbano una comunidad de jugadores que manifiestan ciertas motivaciones externas a través de factores socioambientales vinculados a un contexto en particular. Por ello, el objetivo de este trabajo es describir y analizar los factores socioambientales que experimentan los jugadores en la ciudad de Culiacán. Se utilizó una metodología cualitativa con alcance exploratorio y descriptivo con la aplicación de 12 entrevistas (8 mujeres y 3 hombres). Los resultados muestran que los principales factores experimentados por los jugadores son la oferta y disponibilidad de los casinos en el espacio urbano, las estrategias de marketing, el confort y las relaciones sociales, lo cual estimula la práctica de juego de azar. Se concluye que los factores socioambientales son mecanismos potenciales de atracción que promueven la asistencia y la permanencia en estos lugares. Se demuestra que el crecimiento de la industria de salas de juego es parte de la expansión de los intereses de grandes industrias, las cuales han instaurado un entorno de riesgo institucionalizado en la comunidad.

Correspondencia:

rsekkan@uadec.edu.mx

Recibido: 07 / 06 / 2025

Aceptado: 23 / 06 / 2025

Publicado: 30 / 06 / 2025

Palabras clave:

Factores socioambientales, juegos de azar, casino, jugadores, Culiacán.

Cómo citar:

Sánchez-Ramos, R., (2025). Factores socioambientales que experimentan jugadores de casinos de Culiacán, México. Sekkan. Vol 1, Núm. 2. pp. 62-81

Abstract

Gambling and betting have become a consumer product since their industrialization, becoming a normalized activity since the establishment of casinos in the capital of Sinaloa in 2004. A community of gamblers has emerged in the urban space, expressing certain external motivations through socio-environmental factors linked to a particular context. Therefore, the objective of this paper is to describe and analyze the socioenvironmental factors experienced by gamblers in the city of Culiacán. A qualitative methodology with an exploratory and descriptive scope was used with the application of 12 interviews (8 women

aand 3 men). The results show that the main factors experienced by gamblers are the supply and availability in urban areas, marketing strategies, comfort, and social relationships that stimulate gambling in casinos. It is demonstrated that the growth of this industry is part of the expansion of the interests of large casino industries that have established an institutionalized risk environment in the community.

Keywords:

Social-environmental factors, gambling, casino, gamblers, Culiacan.

Introducción

Las prácticas de juegos de azar y de apuesta en casinos se han convertido en un producto de consumo a partir de su industrialización hasta volverse en una actividad normalizada como parte de la vida cotidiana. Este producto comercial, que vino a institucionalizarse en estas industrias de ocio y entretenimiento, en los últimos años ha incrementado su consumo. Se tiene registro que durante el año 2020 creció un 5,9 %, lo que equivale a 565 mil millones de dólares a nivel global (Cronista, 2022). En este sentido, los casinos se han establecido en instituciones de orden financiero con el entretenimiento como medio (Walker y Jackson, 2007). Debido a su éxito y expansión en las zonas urbanas, estas industrias están referenciadas por modelos de salas de juego tipo Las Vegas, por lo cual, las convierte en un modelo de ocio y entretenimiento exportable (Luke, 2010). Algunos autores (Cosgrave, 2010; Binde, 2009) consideran que las prácticas de juegos de azar y de apuesta en los casinos, son un objeto de consumo voluntario orientado hacia el placer, el deseo y el ocio en el contexto de una sociedad de consumo, y en países como México estas industrias se convirtieron en una alternativa de ocio y entretenimiento, en donde finalmente se adquirió un nuevo producto global.

Desde una perspectiva sociológica, Kingma (2008) explica que las personas reproducen de forma rutinaria interpretaciones sobre los casinos que sólo ocasionalmente, en circunstancias específicas, se cuestionan, reconsideran o renegocian explícitamente, lo cual significa que el entretenimiento y el ocio constituyen una percepción dominante de los casinos, y que esta percepción puede gestionarse a través del diseño espacial en las ciudades. Esto último, se ve reflejado en las grandes luminarias que imponen los casinos desde su exterior creando símbolos en el espacio urbano. De modo que, cuando se analiza el espacio urbano como ambiente externo del jugador, se tiene que en la ciudad de Culiacán se ha establecido una industria de juego con casinos distribuidos por avenidas concurridas y plazas comerciales que sobresalen de manera ostentosa y llamativa.

En concordancia con lo anterior, es pertinente señalar la relevancia de la industria de casinos en Culiacán. Históricamente, el papel que ha tenido la ciudad de Culiacán en la economía del Estado de Sinaloa ha sido de mayor importancia, porque siendo la ciudad capital concentra números elevados en cuanto al desarrollo económico, crecimiento urbano y demográfico (Rojo-Carrascal, 2018). De acuerdo con la Asociación de Permisarios, Operadores y Proveedores de la Industria del Entretenimiento y Juego de Apuesta en México (AIEJA, 2023), Culiacán, con ocho establecimientos, ocupa el octavo lugar con mayor número de casinos a nivel nacional. Sumado a esto, la industria de casinos ha generado nuevas dinámicas a partir de una serie de condiciones económicas, culturales y sociales particulares de la ciudad de Culiacán a diferencia de otras ciudades del resto del país.

En relación con lo anterior expuesto, se dimensiona que a partir de la instauración de casinos en la capital sinaloense desde 2004 (Sánchez-Ramos *et al.*, 2023) se ha configurado en el espacio urbano una comunidad de jugadores que manifiestan ciertas motivaciones externas a través de factores de tipo socioambiental vinculados a este contexto en par-

ticular. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar los factores socioambientales que experimentan los jugadores de casinos en la ciudad de Culiacán.

Factores de tipo socioambientales que estimulan la participación en los juegos de azar y de apuesta en casinos.

El lugar que ocupan las actividades de juego de azar en el mundo varía de una cultura a otra, y está influenciado por una serie de factores internos y externos al individuo como creencias, ideologías y valores morales (Cosgrave, 2022). Así pues, se hace referencia en aquellos elementos que están presentes de manera externa al individuo, dado que, en las prácticas de juego de azar y de apuesta en los casinos, su discurso no sólo está en el espacio de juego, sino en la cotidianidad del imaginario colectivo en donde la comunidad le da cierto significado y es donde el factor socioambiental toma relevancia: por ejemplo, en la publicidad que utilizan los casinos como estrategias de marketing para atraer nuevos clientes y conservarlos. También, en la popularidad construida desde la experiencia que los jugadores obtienen cuando los visitan y los recomiendan como espacios de diversión y convivencia. Estos mecanismos existentes en el entorno que permea dentro y fuera de los casinos, se consideran motivaciones externas que estimulan la participación en los casinos a través de factores.

Caracterización de los factores socioambientales.

Algunos de los principales factores socioambientales a considerar son la oferta y la disponibilidad de casinos en la ciudad; su accesibilidad motiva a las personas a acudir a estos espacios. Varios estudios (Philander, 2019; Thomas *et al.*, 2011) argumentan que los jugadores prefieren locales abiertos con horarios extendidos y situados cerca de casa, del trabajo o por sus rutas habituales, es decir, la accesibilidad geotemporal que se refiere a la proximidad del casino.

Al mismo tiempo, el factor de la oferta y disposición de casinos va acompañado del factor publicitario. La creciente popularidad de la industria del juego ha llevado a los casinos a desarrollar estrategias para mantener una ventaja competitiva y cumplir con los objetivos comerciales. Leal (2016) afirma que a través de los espectaculares publicitarios los casinos utilizan las técnicas de la psicología de los colores, códigos y símbolos, junto con frases llamativas en forma de “gancho” para atraer la atención de las personas. Por ello, se han realizado estudios cuyos resultados muestran que las relaciones entre las estrategias de marketing de los casinos influyen en los comportamientos de juego por parte de los jugadores (Prentice y Wong, 2015; Koo *et al.*, 2012). Así mismo, con la popularización de las redes sociales, estas industrias recurren a medios masivos para promocionar el espacio de juego (Gainsbury *et al.*, 2016), en donde suelen diseñar promociones para atraer clientes y mantener a los que ya son asiduos.

Otros factores por considerar son las luces y los sonidos ambientales que caracterizan a los espacios. Griffiths (2010) ha identificado que estos elementos estimulan los comportamientos en las apuestas. Por otro lado, factores importantes y comunes son la atención y el confort que proporcionan los lugares (Castaño *et al.*, 2016). Lucas (2003) desarrolló un modelo en el que considera la satisfacción del servicio de casinos, el valor del juego de azar, la eficacia en el servicio y la amabilidad del personal como los principales determinantes de la satisfacción general de la experiencia de un jugador en el casino. En efecto, el trato amable por parte de los empleados del casino es un factor social que los jugadores valoran y refuerza su estancia.

De igual manera, otros estudios (Tsai *et al.*, 2015; Wong, 2013) han identificado una relación de los jugadores con la imagen del casino como un elemento esencial porque lo consideran principal opción de entretenimiento. Debido al trato amable de los empleados

del casino, los jugadores van construyendo un mecanismo de lealtad. Es decir, los jugadores se sienten reconocidos y se van familiarizando con el personal que desempeñan diferentes funciones, desde un elemento de seguridad hasta los meseros y el croupier.

Por otra parte, a nivel Latinoamérica se han hecho estudios sobre prácticas de juegos de azar. Figueiro (2022) realizó un estudio sociológico en Argentina sobre dinámicas sociales en espacios de juego y encontró que el discurso de ser millonario tiene un papel importante en el consumo de juegos de azar. Castaño *et al.* (2016) en Colombia han efectuado estudios sobre factores de riesgo y han demostrado que los factores socioambientales predisponen a la adquisición de ludopatía. Igualmente, Polanco (2013) hizo una investigación etnográfica en casinos de Chile y analizó la realidad de miles de personas sumergidas en el mundo del juego y el consumo de emociones y sensaciones, examinando los riesgos sobre las problemáticas que acarrea. Por su parte, en México se han trabajado investigaciones sobre representaciones sociales de casinos donde se describen, discuten y analizan en el contexto de la dinámica urbana (Barajas *et al.*, 2019; Echeverría, *et al.*, 2019).

Metodología

Enfoque y alcance.

Se diseñó un método cualitativo para comprender los elementos y procesos implicados en los fenómenos sociales, partiendo del supuesto de que existen distintas realidades elaboradas por los propios sujetos sociales (Sale *et al.*, 2002), en tanto que se indaga en la captura de la esencia de los distintos significados los cuales se empalman en la vida cotidiana de las personas. Igualmente, con el enfoque cualitativo se logró resaltar las narrativas con relación a las prácticas de juegos de azar y de apuesta de los jugadores de casinos y se centró en cómo manifiestan y experimentan sus vivencias dentro y fuera de las salas de juego.

El método tuvo un alcance exploratorio porque se utilizó para familiarizarse con un fenómeno nuevo, poco estudiado o conocido, permitiendo obtener una visión inicial del mismo y generar nuevas preguntas de investigación (Ramos, 2020). Asimismo, fue de alcance descriptivo, debido a que el propósito desde esta perspectiva es describir situaciones, eventos y hechos, es decir, cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno social (Hernández *et al.*, 2007) con relación a las prácticas de los jugadores de Culiacán.

Técnica de recolección de datos.

Para la recolección de datos, se utilizó la entrevista semiestructurada. La entrevista en la investigación cualitativa es un evento dialógico propiciador de encuentros entre subjetividades vinculadas y conectadas a través de la palabra, permitiendo que broten los recuerdos, las emociones y las experiencias con relación a la historia personal de cada individuo, a la memoria colectiva y al contexto sociocultural de cada una de las personas implicadas (Vélez-Restrepo, 2003). Para ello, durante el transcurso de la entrevista se relacionaron temas y se fue construyendo el conocimiento general y comprensivo de la realidad del entrevistado, lo que requirió que el investigador mantuviera total atención en las respuestas para poder interrelacionar los temas y establecer las conexiones (Torrecilla, 2006).

Asimismo, se diseñó un guion de los tópicos que conforman las categorías de análisis de este trabajo, por lo que, los ejes analíticos que articulan el guion de la entrevista son con relación a categorías como la disponibilidad y el acceso a los casinos en el espacio urbano en donde se desprendían preguntas detonantes sobre casinos de su preferencia, qué distancia hay entre los domicilios y los espacios de juego y en qué se trasladan. Respecto a la categoría de marketing de los casinos se formularon preguntas sobre la concepción de promociones y las emociones que despiertan. Otra sección del guion integra preguntas

acerca de la percepción de la atmósfera de juego: qué emociones despiertan la luminaria y el sonido que habitan en el ambiente. En la última sección, se cierra con preguntas relacionadas con las interacciones sociales sobre cuál es el trato con los empleados y su relación con otros jugadores.

Conformación de la muestra de participantes.

Se conformó una muestra de 12 participantes elegidos por una selección por conveniencia (Véase Tabla 1). Cresswell (2009) define este tipo de muestra como un procedimiento mediante el cual el investigador selecciona a las personas, ya que están dispuestas y disponibles para colaborar con una entrevista. Una vez identificados los entrevistados, también se utilizó la técnica bola de nieve en la que se fueron eligiendo a participantes que accedieron a participar y se les solicitó de manera cordial y atenta identificaran a otros posibles informantes, y así sucesivamente hasta completar la muestra mediante la suma de contactos como informantes para una entrevista.

Tabla 1.
Características sociodemográficas de jugadores de casinos

Jugador	Sexo	Edad	Estado civil	Escolaridad	Ocupación
J1	Mujer	42	Casada	Secundaria	Intendente
J2	Mujer	19	Soltera	Medio superior	Estudiante
J3	Mujer	67	Soltera	Técnico	Pensionada
J4	Mujer	59	Casada	Profesional	Jubilada
J5	Hombre	36	Soltero	Profesional	Docente
J6	Mujer	26	Soltera	Medio superior	Estudiante
J7	Hombre	56	Soltero	Medio superior	Desempleado
J8	Mujer	21	Soltera	Medio superior	Estudiante
J9	Hombre	31	Soltero	Profesional	Comerciante
J10	Mujer	61	Divorciada	Primaria	Comerciante
J11	Mujer	71	Casada	Profesional	Pensionada y empresaria
J12	Mujer	41	Viuda	Medio superior	Empresaria

Fuente: elaboración propia.

Procedimiento y análisis de datos.

La aplicación de entrevistas comprendió el periodo de octubre de 2022 a junio de 2023. Por medio de la técnica de bola de nieve, el entrevistador contactó relaciones cercanas y de confianza (maestros de universidad, normalistas, funcionarios públicos y amistades). A estas se les informó el proyecto y se les consultó si conocían a una persona que fuera jugadora de casino residente de la ciudad de Culiacán. Quienes resultaron tener un conocido cercano y acceder, se les solicitaba una entrevista explicando las intenciones del proyecto

y en la confianza que se le tenía al investigador. Con la implementación de esta técnica, se obtuvieron doce entrevistas. El facilitador fue mediador entre el investigador y el entrevistado; en algunos casos, el facilitador intercambió contactos del informante explicando que el candidato había accedido a la entrevista, y sólo era cuestión de una llamada para acordar un lugar y el horario para la entrevista.

Los lugares para la entrevista se efectuaron en cafeterías, en una universidad pública, en hogares de los entrevistados y espacios de trabajo. Para ello, el investigador nuevamente se presentó explicando las intenciones de la entrevista y acordó el sitio más conveniente para el informante. También se les aclaró que la entrevista iba ser audio grabada para no perder detalles de la información brindada; en ninguna de las entrevistas efectuadas las personas mostraron algún inconveniente. Igualmente, se les explicó el código de confidencialidad aclarando que la información generada en la investigación no será divulgada con fines lucrativos y provoque daño a la integridad física y moral. Posteriormente, se pasó a transcribir cada una de las entrevistas utilizando el programa *pedal Express Scribe*. El proceso de transcripción consiste en traspasar el lenguaje verbal a un texto escrito, por lo que resulta una tarea importante para la investigación, dado que en ella se realiza el análisis y se requiere de una adecuada transcripción. Derivado de lo anterior, la transcripción se efectuó de forma minuciosa con el propósito de no descartar emociones, expresiones y actitudes que pudieran detonar un significado especial del contenido manejado, a decir todas aquellas verbalizaciones, gestos y emociones (Kowal y O'Connell, 2014).

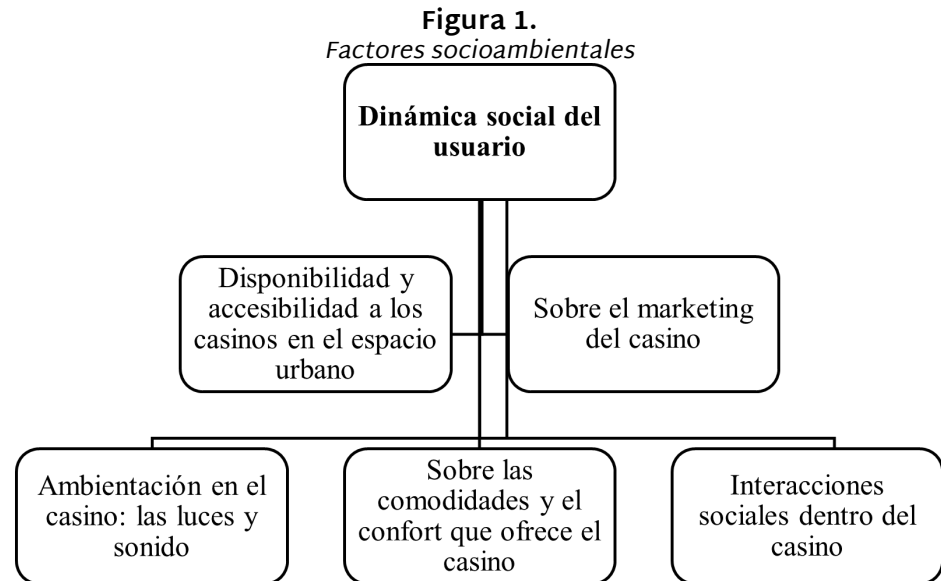
Para la sistematización de la información, se utilizó el análisis de contenido descriptivo, ya que se apegó a un marco de estudio preestablecido, dando cuenta de la identificación y catalogación de la realidad empírica de los textos a través de la definición de categorías y elementos que conformaron la mirada del objeto de estudio reflejadas en el guion de la entrevista (Piñuel, 2002). Además, este tipo de herramienta sirvió como técnica para identificar, analizar y comunicar patrones (temas) en los datos, a su vez, organizar y describir mínimamente el conjunto de datos a detalle (Braun y Clarke, 2006).

De igual forma, la sistematización de los datos se procesó de acuerdo al procedimiento de codificación y categorización propuesto por Strauss y Corbin (2002). Este se divide en dos momentos: el primero en donde se realiza la codificación abierta de los datos, con el fin de identificar categorías y temas específicos derivados de los factores socioambientales. Los códigos se encuentran incorporados a fragmentos del texto –palabras, frases o párrafos completos– y funcionan como etiquetas que asignan significados a la información recabada durante la investigación; en el segundo momento se realiza la codificación axial de los datos que permitió la elaboración de una matriz teórica, la cual contiene las evidencias empíricas (fragmentos de narraciones) de los conceptos derivados de los distintos factores socioambientales. Por ello, en este trabajo se sigue una lógica de codificación inductiva, debido a que se parte de los registros narrativos para extraer rasgos empíricos que van brindando contenido a las distintas categorías de análisis que construyen el objeto de estudio.

Resultados y discusión

Dando respuesta al objetivo de este trabajo, a continuación, se presentan los resultados respecto a los factores socioambientales que los jugadores manifestaron con relación a sus prácticas de juegos de azar y de apuesta en casinos de la ciudad de Culiacán. Cuando se utiliza el concepto de factores socioambientales, se hace referencia a los elementos externos que estimulan a los individuos en el espacio urbano. Igualmente, una vez inmersos en una atmósfera de juego, también se desprenden otros factores dentro del ambiente del

casino. En ese sentido, la estructura de la presentación de resultados (Véase Figura 1) está compuesta de secciones que van del ambiente externo del casino al interior de este.



Fuente: elaboración propia.

La presencia de la industria de casinos en la dinámica social y ambiental de los jugadores: disponibilidad y accesibilidad a los casinos en el espacio urbano de Culiacán.

Si bien, en Culiacán existen ocho casinos distribuidos por toda la ciudad (Tropicana; Play City; Codere Plaza Forum; Codere Isla Musala; Grand Circus; Flamingo; Caliente Mx; Royak Yak), la mayor afluencia se encuentra en la zona Desarrollo Urbano Tres Ríos¹ y los demás se ubican en otros sectores, como en la periferia y en avenidas principales. Con relación a esta distribución en la ciudad, algunos jugadores mencionaron visitar los que más están a su alcance.

Pues para mí, mi opinión está bien, [risas]. No sé para los demás ¿no?, pero para mí, o sea. / Le queda cerca. / A mí sí, ese sí. / Por eso va a ese. / Sí, más que nada sí. Porque me queda cerca, porque me gusta el ambiente de ahí, es tranquilo. (...) o sea, yo no visito más casinos pues, sólo el que me queda cerca de casa. J1

No, en ese casino es muy raro que vaya. Necesito que me lleven pues. Porque están lejísimos pues. (...) Yo vivo en la colonia Humaya, así es que me queda cerca todo pues, uy, hasta a pie me voy de aquí hasta mi casa me voy a pie. Gane o pierda, me he ido a pie. Me queda cerca todo pues. J4

Al Play City, el que está enfrente del Fórum [Plaza comercial]. / ¿Por qué fueron a ese? / Es que está cerca de mi casa, queda por el bulevar Sánchez Alonso. Mi casa está como a dos o tres calles de ese bulevar. Es que mi casa está entre Obregón y Sánchez Alonso, que vendría ser todo el sector de Fórum y Tres Ríos, y me queda muy cerca, y pues fuimos a ese casino, por la distancia realmente. J8

¹ El Desarrollo Urbano Tres Ríos es un organismo público descentralizado creado en 1991 por Francisco Labastida Ochoa, entonces gobernador de Sinaloa, en la ciudad de Culiacán. Se ubica en la segunda zona más importante, después de Culiacán Zona Centro, la cual se encuentra justo al lado de esta, separadas por el río Culiacán.

Una particularidad interesante en discursos de dos entrevistados es sobre el recorrido que realizan en un día por algunos casinos, como una especie de peregrinaje. Un recorrido nocturno de casino en casino buscando la suerte y la fortuna.

Porque está enfrente de la casa de mi hermana. (...) Pues recorro lo que está más cerquita pues, digo este, este y este, yo puedo recorrer este, este y este, nada se me dificulta [risas apuntando con el dedo las tarjetas de recarga de distintos casinos]. J4

Cuando había una promoción que te daban mil trescientos de fichas, o sea, recargaba mil pesos y te regalaban trescientos pesos más de fichas, esa promoción la tenían en seis casinos. Entonces mis amigos y yo llegamos a recorrer seis casinos en una noche todos los días, éramos como un grupo de siete amigos. J5

Pero usted, ¿nada más va al Play City? / Al Tropicana también, y a este [Casino Codere Fórum], y al nuevo que abrieron; una vez ya fui al nuevo. Si ahorita yo gano con esto [enseña los cincuenta pesos y una tarjeta], me voy para allá, porque tienes que pagar cincuenta pesos también allá. (...) ¿Para dónde vive? / Ahí, ahí, donde están las Ranas [Cantina bar popular en Culiacán], en Tierra Blanca. / ¿Por la Avenida Obregón? / Sí. / No, pues hasta caminando se va. / Sí. J7

Por otro lado, algunos entrevistados mencionaron tener preferencias por ciertos casinos, ya sea por su ubicación, el ambiente o por superstición. Algunos mencionaron al respecto:

Y, ¿no va a otros casinos? / Una vez fuimos al Yak, y no, no. / Entonces, el Yak, ¿no le gustó mucho? / No, no, oscuro así. Buscas a alguien y no lo encuentras. Con quiénes vas, pues. No, no me gustó, totalmente diferentes las máquinas. J11

Me tocó ganar en el casino Circus; es en el que más he ganado. Es uno que está aquí por C.U. [Siglas que significan Ciudad Universitaria]. J5

Si yo por seguridad, pues, siempre me quedé más acá donde, pues ya más o menos conocía o ya había ido varias veces. Y pues también el casino Flamingo, ese me queda muy lejos. Nunca fui, pues, nunca lo conocí. / Y el casino Codere, ¿por qué no? / No, no me gustó, fui como dos veces, pero no. Me acuerdo de que no gané, y dije yo, ah, pues no [risas]. Porque también es la creencia que cuando te cambias de casino vas a ganar. J6

Pues, ahorita estamos yendo al Circus. / Pero ¿a cuál ha ido o le gustaba ir? / A mí me gustaba cuando recién empecé al Royal Yak. / Y ¿por qué va al Circus y al Yak ya no? / No, pero al principio me cambié al Flamingo porque ahí sí ganaba. / Y ¿en el Royal Yak no? / Casi nunca gané allá. Pero acá en el casino Flamingo gano más; bueno, ya tengo tiempo que no voy. J10

Estos resultados concuerdan con estudios sobre la disponibilidad y al acceso a los casinos (Badji et al., 2023; Philander, 2019; Thomas et al., 2011) en donde se ha evidenciado que la cercanía a estos espacios motiva a las personas a visitarlos con más frecuencia. O'Gilvie (2022) expresa que una mayor accesibilidad y disponibilidad de los casinos en la zona urbana se debe a la proximidad; esta eleva la participación en los casinos. Por su parte,

Tong y Chim (2013) definen la proximidad del casino como la distancia física o distancia de conducción entre el hogar –del jugador– y el casino más cercano.

Sin embargo, cabe mencionar que estudios recientes han evidenciado que la disponibilidad y la proximidad a los casinos en el espacio urbano resultan contraproducentes debido al riesgo que corre la comunidad de desencadenar problemas en relación con el juego (Evan *et al.*, 2022; O’Gilvie, 2023; Philander *et al.*, 2022). Asimismo, Sumitra y Miller (2005) encontraron que hay un aumento de jugadores adictos a esta actividad cuando existe un casino en un radio de 80 kilómetros. Por tanto, el riesgo es aún mayor cuando el casino es accesible. En el caso de Culiacán, siendo una ciudad en proceso de crecimiento, los números de casinos rebasan la densidad de su territorio, por lo que esto se refleja en el lugar que ocupa en el ranking de casinos a nivel nacional.

Marketing del casino: “el gancho” a través de la venta de ilusiones.

Una de las principales estrategias que utilizan los casinos para persuadir a los jugadores, es por medio de la publicidad. De acuerdo con Binde (2007), para describir los efectos de la publicidad y las promociones en el consumo de juegos de azar se esgrime el argumento de que la publicidad aumenta la demanda y el consumo global de juegos de azar. Al respecto, algunos entrevistados mencionaron tener mensajes y anuncios de promociones.

¿Qué opinión tiene de los espectaculares con la publicidad que tienen los casinos? / ¿Los que están en las avenidas? / Sí. / No, pues yo ya los veo como algo normal. J1

Pues es que te llegan mensajes. Por ejemplo, cuando vas en tu cumpleaños te regalan cincuenta puntos, que son como cincuenta pesos. Y te llegan mensajes y dicen: “ah, mira ahora es de oferta de esto que te puedes ganar”, y mensajes, así, pues, es que no tengo porque los borro. Pero sí llegan. J2

Sí, es que te ponen anuncios de que va a haber partidas de tanto, de tanto y de tanto. J3

Oiga, ¿y eso influye por ejemplo en las promociones? ¿Todos los anuncios le influyen para seguir jugando? / A todos, no nada más a mí. Y quien diga que no, mente. J4

Sobre la oferta y la promoción que ofrecen los casinos como parte del marketing, se diseñan promociones para atraer clientes y mantener a los que ya son asiduos. En este sentido, las estrategias de marketing utilizadas por los casinos contienen promociones que este tipo de clientes suelen adquirir. Por lo regular, comúnmente son de crédito, de regalo, platillos y boletos para sorteos que se realizan en el mismo casino.

De ahí, las promociones, es en la mañana doscientos por doscientos, a veces cuando salgo de vacaciones, voy un día en la mañana. Si trabajo y puedo en la tarde voy el fin de semana; voy a la promo de la tarde, que es quinientos por trescientos. J1

Cuando perdías tus doscientos pesos, te regalaban un tiquete para comer cena de ahí. También vas y comes, y te dan un tiquete para que juegues, o sea, te jalan por todos lados. J3

Igualmente, el casino utiliza rifas: por medio de la compra de crédito, a su vez, otorga numeraciones en los recibos de compra que, en automático, se entra a sorteos de premios, que van desde una pantalla de televisión hasta un automóvil.

Mira, haz de cuenta que cada media hora hacen rifas, a veces rifan televisores, una vez me saqué. [De su monedero sacó un puñado

de recibos de compra y explicó que esos recibos traen números para las rifas semanales]. J11

Otro elemento por resaltar sobre los mecanismos de marketing usados por los casinos para incentivar a los jugadores, son los *souvenirs* que obsequian. Una jugadora lo expresó:

Aquí tengo yo uno del Flamingo. Luego les decía a las viejas: “Este flamingo me costó mil pesos”, les digo, porque mira, ve, perdí mil pesos en ese casino. Era una vez que estaban celebrando no sé cuántos años de pelar gente. Mira, ve, el flamingo [sacó de su cuarto un peluche de flamingo], ¡uy! me sentía, me creía tanto, me regalaban encendedores, fumaba mucho. / ¿Esos regalitos le estimulaban? / Ay, era un orgullo para uno, es que es una tontería, pues, pero está bonito, ¿a poco no está bonito? [acariciando el peluche y rostro reflexivo]. J3

Si bien es cierto que, cuando el juego se convierte en una actividad legal, su socialización en la cotidianidad tiene lugar en parte a través de los medios de comunicación y la publicidad. Por ende, se difunden mensajes a favor del juego y los deseos de jugar son estimulados (Cosgrave, 2022). En el caso de Culiacán, hay espectaculares en avenidas concurridas donde se pueden observar los mensajes publicitarios a gran escala que transmiten promociones y la venta de ilusiones. Por lo que este tipo de escenarios se relaciona con estudios realizados en ciudades como Monterrey y Mexicali sobre espectaculares publicitarios. Con respecto a la publicidad, se muestra que los casinos se basan en la técnica de la psicología de los colores, códigos y símbolos, además de las frases llamativas en forma de “gancho” para atraer la atención de las personas (Barajas *et al.*, 2022; Leal, 2016).

Con relación al factor publicitario, la creciente popularidad de la industria de juegos de azar y apuestas ha llevado a los casinos a desarrollar estrategias para mantener una ventaja competitiva y cumplir con los objetivos comerciales. Por ello, se han realizado estudios cuyos resultados muestran que las estrategias de marketing de los casinos influyen en los comportamientos de juego de los clientes (Prentice y Wong, 2015; Koo *et al.*, 2012; Singh, 2023; Thomas *et al.*, 2012). Los resultados sobre la oferta y las promociones de juegos de azar en participantes de Culiacán tienen relación con los hallazgos de otras investigaciones acerca de la influencia de las ofertas promocionales en jugadores en otros contextos, evidenciando que tales elementos estimulan la práctica de juego (Legg y Hancer, 2020; Repetti, 2013; Shu, 2012).

Ambientación en el casino: el colorido a través de las luminarias y sonidos.

Los entrevistados manifiestan sus experiencias describiendo los interiores del casino como espacios homogéneos que siguen un patrón de secciones diseñadas por las modalidades de juego: a decir, la sección de bingo, de apuestas deportivas, mesas de juego y las tradicionales máquinas tragamonedas. Todo en su conjunto crea una atmósfera interior delineada con elementos llamativos que van desde la infraestructura hasta un ambiente colorido compuesto por luminarias y sonidos que incitan a los jugadores a permanecer dentro.

Porque en mi casa no me gusta la música, en mi casa no, me duele mucho la cabeza. Pero en los casinos sí, bien raro, ahí sí [refiriéndose al casino]. J1

Pues me gusta, es como las máquinas, en la parte de arriba que dan unas luces así vueltas, o que dicen “sorprais” y “que hay esto” y “bingo”, sí me gusta, como que te distrae. J2

Y me acuerdo cuando entré y para mí fue como Disneylandia. J6

Otro factor para considerar en el ambiente de las salas de juego de Culiacán, lo integran las luces y los sonidos que se perciben en estos espacios.

Sí, te genera, te atrae, a veces ya te sabes hasta los audios. (...) tienes máquinas que son 3D, y te tienen máquinas que vibran el asiento, y otras que tienen las bocinas aquí atrás [altura de la nuca] y te hacen una atmósfera todavía más de adrenalina y de búsqueda de esa emoción. Las que más busca la gente son las máquinas más modernas y tienen más animaciones. Por ejemplo, ahorita una máquina que es muy cara te puede costar diez o doce pesos el botonazo, pero puedes tener siete opciones de bonus, es mucho más atractiva. J9

Un aspecto interesante por mencionar es la atmósfera. Algunos entrevistados señalan que parte de esta ambientación es la ausencia de relojes en las salas; expresan que es una estrategia del mismo casino con el fin de prolongar la estadía.

Sí, pues es que sabemos que también es estrategia de ellos. Por ejemplo, los casinos no tienen relojes, para que se te vaya la noción del tiempo, pues, que no veas cuánto tiempo tienes ahí, pues, para que dures más apostando. J12

Y no soy la única, o sea, he escuchado, dentro y fuera, que dicen las personas que uno entra a un casino y el olor, o sea, el olor, la alfombra, lo que le echan no sé, te hace sentir como... [risas], dicen... es que uno entra y respira como... [ademán de respirar profundo con la nariz]. J6

O sea, la oscuridad, la ausencia de luz, sí es como... un poco negativa en ese aspecto, y también el clima por el aire acondicionado. Entonces, todo está muy agradable, está muy tranquilo. J8

Por otra parte, una particularidad que estimula la permanencia en el casino es la temporalidad, es decir, la noción del horario.

A mí no me gustaba ir a medio día; a mí se me figuraba que a medio día no me daban las máquinas [risas]. Sentía que no ganaba, a lo mejor son creencias, pero no me gustaba ir mucho de día, sí iba de día, pero me gustaba más ir después de las ocho de la noche. Y los fines de semana, pues, a veces hasta la una, y llegaba más tarde. J6

Pero cuando estamos así, en sábado o en domingo que a veces no trabajamos aquí, nos vamos. No muy temprano, a ella sí le gusta la partida de la mañana [refiriéndose a su hija]; le gusta ir a la promo de la mañana. J10

Así mismo, las estancias son parte de esta temporalidad en el casino: hay jugadores en los que varía la duración de su permanencia, dependiendo si ganan o pierden.

Siempre he tenido freno, porque, que yo diga que me amanecí, no, nunca. Yo siempre llevo hora, yo siempre tengo horario; si llego a las cinco de la tarde, ponle, me vengo a las diez de la noche, once de la noche, depende. J1

Dos horas, los primeros meses era así, dos horas. / Y ¿lo máximo? / Un día como seis horas, en la noche. J6

Existen casos de jugadores que han tenido estancias prolongadas en el casino, debido a que la apuesta les ha favorecido.

Y luego, la vez que yo pasé más tiempo en un casino, que te digo que fueron como seis horas, si no es que más, fue un año nuevo, era primero de enero. J6

Con decirle que una vez me amanecí en el pinche casino [risas]. Y mis hijos estaban bien asustados. Pero, nunca tenía mi plan de quedarme, oiga, me amanecí en el casino [voz baja, como si estuviera confesando un secreto]. Al otro día me vine a las ocho de la mañana. / Pero ¿no sintió? / No. Pero fíjese, me estaba dando el casino, le estaba ganando, por eso me quedé. J10

De acuerdo con Lynch *et al.* (2020), en los últimos años se ha presentado una explosión de “diseño experiencial” en los casinos, impulsada en parte por una curación de paisajes sensoriales de juego que puede atraer a los clientes a pasar más tiempo y gastar dinero. Estudios sobre la ambientación a través de las luces y sonidos (Ilicic y Baxter, 2019; Kim *et al.*, 2022) muestran cómo la duración del juego y el gasto aumenta cuando la iluminación ambiental es tenue (frente a la brillante), por lo que esto influye en asumir los riesgos, y que, a su vez aumenta la duración del juego. De igual forma, la ambientación a través de la iluminación interior del casino influye en la permanencia. Esto se ha demostrado en un estudio realizado por Ilicic y Baxter (2021), que mencionan que la iluminación tenue en el casino hace que los jugadores permanezcan más tiempo y a su vez gastan más dinero. Por ende, en los casinos hay una ausencia de ventanas e iluminación natural.

Spetch *et al.* (2020) realizaron un estudio sobre los efectos del sonido en los jugadores dentro de los casinos, y encontraron que estos estímulos de las máquinas tragamonedas combinados con el ambiente motivan a prolongar la permanencia y la práctica de juego. Asimismo, se han efectuado otros estudios (Moritz *et al.* 2021; Spewyn *et al.*, 2010) en donde se ha observado que las temáticas y características luminosas de las máquinas tragamonedas se consideran más adictivas. Por su parte, Carvalho *et al.* (2023) menciona que el uso de luces y colores brillantes mantienen al cliente despierto; el no existir relojes que recuerden el tiempo (alentando así a perderle la noción) y la falta de ventanas para distraer al cliente de su experiencia de inmersión, son formas de influir y mejorar la experiencia en el comportamiento del jugador.

Comodidades y confort que ofrece el casino.

Una de las principales particularidades de los casinos con relación al ambiente es la comodidad que ofrece: desde el piso alfombrado que proporciona un espacio placentero, el trato por parte de los empleados y el servicio de restaurante. Sobre dichas amenidades algunos entrevistados mencionaron sentir satisfacción.

Ahí donde yo voy está muy bien, está muy a gusto, está muy cómodo, o sea, el ambiente es agradable, te atienden bien. (...) Sí, y te dan agua natural, agua de sabor, cafés regalados. J1

Y de vez en cuando pasa una carretita: eso es lo más bonito, que te llevan gomitas verdes, te atienden bien, pues. J4

Sí, son sillas muy amplias, están en una muy buena altura; el aire acondicionado siempre está frío; tienes atención de meseros, pues, la bebida gratis, los refrescos, las botanas. J9

Una de las características de los casinos es el servicio de restaurante, haciendo más cómoda la estancia del usuario.

Cuando iba a jugar cartones sólo llevaba 500 pesos, pero le echaba gasolina al carro y me compraba mis cigarros. Ahí comía en el Yak, y lo que me quedaba lo jugaba. J1

Y al principio el Flamingo tenía mucha competencia con el Yak. Empezó a regalar comida, tú sabes que... por el estómago. Regalaban menudo, regalaban pozole [platillos típicos], regalaban bocadillos; el día tuyo te regalaban dinero. J3

Asimismo, los casinos han aprovechado la variedad de platillos típicos de la región con el fin de mantener las tradiciones culinarias.

Depende el menú, a veces hay enchiladas, a veces se cocinaba sopa azteca, así [platillo típico]. J1

A mí lo que me gustaba mucho de allá del Yak eran unos taquitos dorados que estaban baratos y muy ricos. No sé qué les ponían por dentro y estaban muy ricos. Acá en el Flamingo te venden de todo: nachos, sándwiches, caldo tlalpeño, consomé de pollo, la sopa de tortilla, molletes, pozole, menudo, de todo [platillos típicos]. J3

De acuerdo con estos resultados, en estudios recientes se ha evidenciado que el confort que ofrece la sala de juego es el principal factor para la permanencia en los casinos (Arteaga, 2021; Magaña, 2022; Sánchez-Ramos y Valdez-Montero, 2020). Parte de este confort es el servicio de comida; esto concuerda con estudios recientes (Abarbanel, 2014; Barajas et al., 2019; Singh, 2023), en donde se demostró que el servicio de buffet refuerza la permanencia del usuario y/o lo motiva a visitar el casino. En este sentido, en el caso de Culiacán, los sabores gastronómicos se amoldan a los paladares locales: el casino ofrece este servicio para captar y mantener al jugador apostando. De igual importancia, con estos resultados se refleja el nivel de mercantilización del casino para mantener su venta de experiencias de juego en la comunidad de Culiacán. Es decir, el jugador goza de las mayores comodidades en el casino: puede comer hasta apostando.

Interacciones sociales dentro del casino: el buen trato de los empleados.

En la cuestión de socialización, los entrevistados mencionaron tejer relaciones con los empleados del casino, y recibir buen trato de estos. Algunos estimulan esta relación ofreciendo propinas por el trato amable, y como parte de la celebración cuando ganan.

Relación no, conocidas de que “ey, me recargas cien pesos”. Sí las identifico, no por nombre, por vista nada más. A los meseros igual, a los muchachos que vienen y te dicen: “¿Un cafecito?”. “Sí, hijo, por favor un cafecito”. O sea, tienen muy buena atención. J1

Uy, pues ya la conocen a una, no sabían cómo me llamaba a veces, pero otros sí. Yo llegaba muy espléndida, siempre a todos les daba propina. “Tráeme un premio y te voy a dar tanto”. A veces sí ganaba que mil, dos mil, pero eso me servía para estar ahí a gusto, pues, jugando. J3

Pues la verdad es que, por ejemplo, el muchacho que antes era gerente aquí se fue al Circus, y ahora en el Circus pues ya lo veo y nos saludamos y todo, pero bien, la verdad que estamos bien. Llegó al comedor y nos sentamos y los meseros platican. J4

De igual manera, un hallazgo interesante respecto a este tema es que los empleados del casino les anuncian a los clientes sobre qué máquinas dieron premios, o cuáles no han dado. Una usuaria mencionó:

Tu relación con los empleados en el casino, ¿cómo es? / Está a toda madre porque, es un decir, llegas y te dicen “ey, plebes [palabra que hace mención de un grupo de personas], esta máquina acaba de dar un dineral”. Quiere decir que esa máquina ya no va a dar, “pero no digan”, o “aquella máquina acaba de bajar un dineral” / Ok, como que te dan el pitazo... / Sí, ándale, como que: “Ey, amiga, ya dio el mega” o de que: “Oiga, acaba de sacar cuarenta mil pesos, pero pues puede que siga soltando”. J12

En el caso de estos jugadores, las interacciones con otros usuarios también son parte de los factores socioambientales, dado que, a través de esta socialización, con el tiempo se forjan camaraderías con cierto grado de afecto.

Yo voy a distraerme, yo voy a platicar con mis conocidos, yo voy a tomarme un café, a fumarme un cigarro (...) sí me da gusto ir a jugar un ratito porque tengo conocidas. J1

Y yo tenía mi mesa, tenía mi pantalla donde me sentaba. Tengo una amiga que quedó de invitarme a comer, vamos ahí al Tai-pak [restaurante de comida oriental] y platicamos. Tengo muchos conocidos. J3

Por otra parte, la motivación de asistir a un casino se puede suscitar por medio de la invitación de algún conocido o familiar.

Yo no quería ir ya; la pareja que tenía fue la que me envió: “Te compré un tiquete, ve y juega”. “No, no, no, no me gustan esas tontorías”, le decía. J3

Bueno, era un compañero de trabajo. Me dijo que él había ganado treinta y tantos mil pesos, y yo: “¿Cómo crees?”. “Sí”, me dice, “aquí atrás”. En aquel tiempo se llamaba Caliente casino. J4

Estos resultados concuerdan con lo que se ha encontrado en otras investigaciones, en donde se ha identificado el factor del trato amable por parte de los empleados del casino. Con esta interacción, los jugadores van creando un mecanismo de lealtad, es decir, los clientes se sienten reconocidos y se familiarizan con el personal que les atiende (Castaño *et al.*, 2016; Kim y Noh, 2018; Tsai *et al.*, 2015; Wong, 2013). De igual manera, existe una similitud con el factor relacionado con la invitación por parte de otros jugadores, en donde se resalta la importancia de las redes sociales, la familia, amigos y colegas que estimulan las visitas y la permanencia en los casinos (Reith y Dobbie, 2011). Si bien los casinos en la ciudad de Culiacán son espacios de giro comercial dada su mercantilización del juego de azar y de apuestas, se han convertido en espacios de encuentro en áreas comerciales que se orientan a lo público por las dinámicas sociales que se construyen en estos espacios.

Conclusiones.

De acuerdo con estos resultados, se concluye que los factores socioambientales están vinculados con la disponibilidad y el fácil acceso a los casinos, los cuales se encuentran instalados por la ciudad; su distribución en el espacio urbano de Culiacán los posiciona dentro las principales áreas comerciales que hacen de la imagen de Culiacán una comunidad cosmopolita. Sin embargo, un aspecto interesante a resaltar sobre las distancias entre los casinos y estos clientes es que en su mayoría lo que determina el gusto y preferencia por ciertos casinos, es la cercanía y/o proximidad. De igual manera, también se concluye que los factores socioambientales son mecanismos potenciales de atracción que promueven la asistencia y la permanencia en los casinos de Culiacán.

En definitiva, el marketing que utilizan los casinos también influye en el consumo de prácticas de juegos de azar. Esto se refleja en los espectaculares en las grandes avenidas de la ciudad, así como en la misma oferta de juego proyectada al interior del casino, por lo que, a cada cierto tipo de jugador estratégicamente se le atrae con promociones cargadas de imágenes de deseos y cifras de dinero de las distintas modalidades de juego, que, finalmente estimulan las experiencias de juego. Para esta captación de jugadores, la industria de casinos ha manejado diversas estrategias de marketing con medios publicitarios. Sin embargo, vale la pena señalar que la publicidad de la oferta de juego está siendo cuestionada debido a que, en su interés de persuadir a los jugadores, suele ser altamente engañosa y confusa.

En suma, la atmósfera que ofrece el casino es de un espacio confortable que genera sensaciones de placer en los jugadores, así como las relaciones e interacciones sociales que se forjan en este espacio. No obstante, los ambientes de los casinos de Culiacán se diferencian del resto, debido a su tipo de gente y a la manera en que los perciben. Si bien es cierto que el ambiente del casino obedece a un modelo global, en Culiacán las personas lo adecuan a su forma de ser y a su cotidianidad. Lo anterior se refleja en que la gastronomía, la regionalización de los platillos, es una notable adecuación a los gustos del culiacanense.

No obstante, se demuestra que el crecimiento de la industria de casinos es parte de la expansión de los intereses de los grandes corporativos que han instaurado un entorno de riesgo institucionalizado (Giddens, 1999), donde las actividades de este tipo ante las prácticas de juegos de azar en estos espacios han producido nuevas formas de consumo, que, a su vez, acarrearán consigo problemáticas sociales en comunidades como Culiacán. Es preciso señalar que, acompañado de estos factores está implícito el riesgo en los casinos, el cual se diversifica en sus jugadores, se experimenta y se vive de manera diferente. Es decir, es un riesgo socialmente compartido que se manifiesta en adquirir adicción al juego y contraer problemas económicos por el exceso de consumo de estas prácticas.

Culiacán, si bien está posicionada como una ciudad capital de tradición y cultura de gente desinhibida, franca, festiva, además de ser considerada como una región productiva de México, en contraste, presenta un contexto social contradictorio bajo un escenario de violencia y de desigualdad que se reproduce en la vida cotidiana del culiacanense. Bajo este contexto, surge un cuestionamiento y una reflexión de por qué prevalece una industria que se ha mantenido desde el año 2004, y qué impacto ha tenido en Culiacán (Sánchez-Ramos *et al.*, 2023). En consecuencia, se recomienda realizar estudios que abonen al corpus de conocimiento sobre el impacto que ha tenido en la sociedad, y en particular la sinaloense. Por lo que, se sugiere incursionar en este tema desde las ciencias sociales como la economía y la política pública, así como diversificar los futuros estudios en distintas poblaciones, entre ellos, por género y grupos de edad.

Se recomienda estudiar con mayor detalle sobre el impacto de los factores socioambientales identificados en el desencadenamiento de la ludopatía y su impacto económico con la finalidad de ampliar el conocimiento y aportar elementos con resultados orientados a fortalecer lineamientos y acciones de incidencia en la política pública para la prevención de los riesgos de ludopatía. Asimismo, es pertinente expresar las implicaciones metodológicas, puesto que, se presentó una limitación en cuanto a la conformación de la muestra, ya que los jugadores difícilmente acceden a participar en este tipo de investigaciones, debido a que el juego de azar aún mantiene una connotación moralmente negativa, dado que, un total de ocho personas se negaron a ser entrevistadas, lo cual, resulta ser un aporte en el abordaje metodológico en este tipo de estudios en Culiacán.

Finalmente, ante una industria de casinos con miras de expansión y mantenimiento comercial en la ciudad de Culiacán, se vislumbran la oferta y disposición de nuevas modali-

dades de juegos de azar y de apuesta que estas industrias ya están implementando, en las cuales llevan implícitos estos factores socioambientales, a decir: la modalidad online y los casinos virtuales. Debido a este acelerado avance de la tecnología en los juegos de azar y de apuesta, se configuran nuevos jugadores y, con ello, nuevas prácticas en donde el espacio de juego se halla en la virtualidad, por lo que esto apunta a incursionar en nuevas líneas de investigación.

Referencias

- Abarbanel, B. L. (2014). Differences in motivational dimensions across gambling frequency, game choice and medium of play in the United Kingdom. *International Gambling Studies*, 14(3), 472-491. <https://doi.org/10.1080/14459795.2014.966131>
- Arteaga, J. I. (2021). Estudio de caso Caesars Casino Entertainment Metrópolis de Harrah's Casino y Hotel reducción de desperdicios (Master's thesis, Quito: Universidad de las Américas, 2021). <https://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/13747>
- Asociación de Permisionarios, Operadores y Proveedores de la Industria del Entretenimiento y el Juego de Apuesta en México. (2023). *AIEJA Magazine*. <https://www.aieja.org.mx/assets/AiejaMagazine26.pdf>
- Barajas, M., Aguilar, A., y Estrada, L. (2022). Promoción y publicidad en la oferta de recreación y entretenimiento de los casinos establecidos en Mexicali, Baja California, México. En Del Valle, S. I., y Juárez G. A. (Eds.) *Ciências Humanas: Estudos para uma Visão Holística da Sociedade*, 285-300. Editora Artemis. https://doi.org/10.37572/EdArt_15122270525
- Barajas, M., Figueroa, S.L., y Moreno J.A. (2019). *Casinos del Desierto: Juegos de Azar y Apuestas*. Baja California, México: UABC.
- Badji, S., Black, N., y Johnston, D. W. (2023). Economic, Health and Behavioural Consequences of Greater Gambling Availability. *Economic Modelling*, 123, 106285. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106285>
- Binde, P. (2009). *Gambling motivation and involvement: A review of social science research*. Swedish National Institute of Public Health. <https://prism.ucalgary.ca/handle/1880/51055>
- Binde, P. (2007). Selling dreams-causing nightmares? *Journal of gambling issues*, (20), 167-192. <https://psycnet.apa.org/doi/10.4309/jgi.2007.20.5>
- Braun, V., y Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3 (2), 77-101. <http://eprints.uwe.ac.uk/11735>
- Carvalho, N., Rodrigues, H., y Brochado, A. (2023). Double or nothing: push and pull factors of casinos in Europe. *GeoJournal*, 88(2), 2233-2246. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10708-022-10749-7>
- Castaño G., Calderón, G., y Restrepo, S. (2016). Factores de riesgo para la ludopatía en un grupo de jugadores de casinos de la ciudad de Medellín, Colombia. *Health and Addictions*, 16 (2), 135-145. ojs.haaj.org/index.php/haaj/article/download/268/273
- Cosgrave, J. (2010). Embedded addiction: The social production of gambling knowledge and the development of gambling markets. *Canadian Journal of Sociology*, 35(1), 113-134. <https://journals.library.ualberta.ca/cjs/index.php/CJS/.../6135/6461>
- Cosgrave, J. (2022). Gambling Ain't What It Used To Be: The Instrumentalization of Gambling and Late Modern Culture. *Critical Gambling Studies*, 3(1), 12-23. <https://doi.org/10.29173/cgs81>
- Creswell, J. W. (2009). *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. <https://vivauniversity.files.wordpress.com/2014/02/creswell-2008-research-design-qualitative-quantitative-and-mixed-methods-approaches.pdf>

- Cronista. (20 de mayo de 2022). El futuro económico de los casinos: principales desafíos a superar. *Cronista*. <https://www.cronista.com/informacion-gral/el-futuro-economico-delos-casinos-principales-desafios-a-superar/>
- Echeverría, R., Castillo, M., Evia, N., y Carillo, C. (2019). Representaciones sociales de los casinos y sus clientes en Mérida, Yucatán, México. *Revista de Estudios Clínicos e Investigación Psicológica*, 9(17), 24-40. <https://es.scribd.com/document/427053197/ludopatia>
- Evans, V., Zorn, M., Williams, R., y Volberg, R. (2022). Proximity to Casino Gambling Venues and Risk of Problem Gambling in Massachusetts. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 1-14. <https://doi.org/10.1007/s11469-022-00861-7>
- Figueiro, P. (2022). ¿Querés salvarte? Apuestas, dinero y salvación en el juego de la quiniela. Teseo Press. Buenos Aires, Argentina.
- Gainsbury, S. M., Delfabbro, P., King, D. L., y Hing, N. (2016). An exploratory study of gambling operators' use of social media and the latent messages conveyed. *Journal of Gambling Studies*, 32(1), 125-141. <http://dx.doi.org/10.1007/s10899-015-9525-2>
- Giddens, A. (1999). *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*. Madrid: Taurus.
- Griffiths, M. D. (2010). Colour atmospherics and its impact on player behaviour. *Casino and Gaming International*, 6(3), 91-96. http://irep.ntu.ac.uk/id/eprint/9452/1/205691_7847%20Griffiths%20Publisher.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*. Mc Graw Hill: España.
- Ilicic, J., y Baxter, S. M. (2021). Hidden in the dark: dim ambient lighting increases game play duration and total spend. *Journal of gambling studies*, 37(2), 335-350. <https://doi.org/10.1007/s10899-019-09921-5>
- Kim, A. J., Murch, W. S., Limbrick-Oldfield, E. H., Ferrari, M. A., MacDonald, K. I., Fooker, J., ... y Clark, L. (2022). Do pupillary responses during authentic slot machine use reflect arousal or screen luminance fluctuations? A proof-of-concept study. *PLoS one*, 17(7), e0272070. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0272070>
- Kim, J., y Noh, J. (2018). Effects of Casino Servicescape and Customer Interaction on Chinese and Japanese Customers' Emotions and Loyalty. *Journal of Service Research and Studies*, 8(2), 1-24. <https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO201824753344357.pdf>
- Kingma, S. F. (2008). Dutch casino space or the spatial organization of entertainment. *Culture and Organization*, 14(1), 31-48. <https://doi.org/10.1080/14759550701863324>
- Koo, B. K., Lee, T. J., y Ahn, T. H. (2012). Marketing strategies for casinos: A case for Australia. *Tourism Analysis*, 17(2), 245-251. <https://doi.org/10.3727/108354212X13388995268066>
- Kowal, S., y O'Connell, D. C. (2014). Transcription as a crucial step of data analysis. *The SAGE handbook of qualitative data analysis*, 7(5), 64-79. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/mcgill/detail.action?docID=1707694>
- Leal, A. M. (2016). Situación del problema de la ludopatía en Monterrey, N. L.: Estudio de casos desde la comunicación. [Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León]. Archivo digital. <http://eprints.uanl.mx/13914/1/1080218559.pdf>
- Legg, M., y Hancer, M. (2020). How patrons value casino promotional offers: A conjoint study. *Tourism Economics*, 26(4), 640-657. <https://doi.org/10.1177%2F1354816619858892>
- Lucas, A. F. (2003). The determinants and effects of slot servicescape satisfaction in a Las Vegas hotel casino. *UNLV Gaming Research y Review Journal*, 7(1), 1. <https://digitalscholarship.unlv.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1185&context=grrj>

- Luke, T. W. (2010). Gaming space: casinopolitan globalism from Las Vegas to Macau. *Globalizations*, 7(3), 395-405. <https://doi.org/10.1080/14747731003669800>
- Lynch, E., Howes, D., y French, M. (2020). A touch of luck and a “real taste of Vegas”: A sensory ethnography of the Montreal Casino. *The Senses and Society*, 15(2), 192-215. <https://doi.org/10.1080/17458927.2020.1773641>
- Magaña, C. M. (2022). LOS CASINOS COMO ESPACIOS DE CONSUMO SIGNIFICATIVO. *Kalibán. Revista de Estudiantes de Sociología*, (6), 100-110. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/revistakaliban/article/view/351883>
- Moritz, S., Gehlenborg, J., Bierbrodt, J., Wittekind, C. E., y Bücker, L. (2021). A ghost in the machine? The predictive role of metacognitive beliefs, cognitive biases, and machine-related features in the severity of problematic slot machine gambling. *Personality and Individual Differences*, 171, 110539. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110539>
- O’Gilvie, P. J. (2023). The effects of casino proximity and time on poverty levels in New York City. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1), 1-9. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-2526456/v1>
- O’Gilvie, P. J. (2022). The impact of casino proximity on northeast urban communities: a literature review. *Humanities and Social Sciences Communications*, 9(1), 1-9. <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01055-1>
- Philander, K. S. (2019). Regional impacts of casino availability on gambling problems: Evidence from the Canadian Community Health Survey. *Tourism Management*, 71, 173-178. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S026151718302528>
- Philander, K., Tabri, N., Wood, R., y Wohl, M. (2022). Casino proximity, visit frequency, and gambling problems. *International Gambling Studies*, 22(3), 459-479. <https://doi.org/10.1080/14459795.2022.2035423>
- Piñuel, J. L. (2002). Epistemología, metodología y técnicas del análisis de contenido. *Estudios de Sociolingüística*, 3(1), 1-42. https://www.researchgate.net/publication/267797356_Epistemologia_metodologia_y_tecnicas_del_analisis_de_contenido
- Polanco, M. (2013). El consumo de juegos de azar en el contexto de los casinos de juego “La realidad de los jugadores en Monticello Grand Casino” [Tesis de grado, Universidad Austral de Chile]. <https://docplayer.es/10529408-Universidad-austral-de-chile.html>
- Prentice, C., y Wong, A. (2015). “Casino marketing, problem gamblers or loyal customers?”. *Journal of Business Research, Elsevier*, 68(10), 2084-2092. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.03.006>
- Ramos, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciaAmérica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, 9(3), 1-6. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7746475.pdf>
- Repetti, T. (2013). The finance and marketing dilemma: Do promotional allowances actually increase revenue and profits for Atlantic City casinos? *UNLV Gaming Research y Review Journal*, 17(1), 1. <https://digitalscholarship.unlv.edu/grrj/vol17/iss1/1/>
- Reith, G., y Dobbie, F. (2011). Beginning gambling: The role of social networks and environment. *Addiction Research y Theory*, 19(6), 483-493. <https://doi.org/10.3109/16066359.2011.558955>
- Rajo-Carrascal, J. C. (2018). *El deterioro del espacio público y su impacto en las áreas destinadas a la socialización y al desarrollo de la accesibilidad en las ciudades medias mexicanas: caso Culiacán, Sinaloa*. Universidad Autónoma de Barcelona, España. https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2017/hdl_10803_459121/jcrc1de1.pdf

- Sale, J., Lohfeld, L., y Brazil, K. (2002). Revisiting the Quantitative-Qualitative Debate: Implications for Mixed-Methods Research. *Qual Quant*, 36(1), 43-53. <https://doi.org/10.1023/a:1014301607592>
- Sánchez-Ramos, R., y Valdez-Montero, C. (2020). Manifestación de los factores de riesgo socio-ambiental que incidieron en el juego patológico en jugadores en tratamiento de Culiacán. *RA XIMHAI*, 16 (3), 89-111. <https://raximhai.uaaim.edu.mx/index.php/rx/article/download/66/50>
- Sánchez-Ramos, R., Soto, J. Y., y Barajas, M. (2023). Análisis de la configuración de los casinos en México a partir de su aprobación en 2004. *Margen: revista de trabajo social y ciencias sociales*, (108), 1-12. <https://www.margen.org/suscri/margen108/Ramos-108.pdf>
- Suh, E. (2012). Estimating the impact of free-play coupon value on players' slot gaming volumes. *Cornell Hospitality Quarterly*, 53(2), 134-143. <https://doi.org/10.1177%2F1938965511427699>
- Singh, A. K. (2023). A Bayesian Assessment of Casino Promotions. *The Journal of Gambling Business and Economics*, 16(1), 29-58. <https://doi.org/10.5750/jgbe.v16i1.2047>
- Spenwyn, J., Barrett, D. J., y Griffiths, M. D. (2010). The role of light and music in gambling behaviour: An empirical pilot study. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 8, 107-118. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11469-009-9226-0>
- Spetch, M. L., Madan, C. R., Liu, Y. S., y Ludvig, E. A. (2020). Effects of winning cues and relative payout on choice between simulated slot machines. *Addiction*, 115(9), 1719-1727. <https://doi.org/10.1111/add.15010>
- Strauss, A. y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín, Colombia: Editorial Universidad de Antioquia.
- Sumitra, L. M., y Miller, S. C. (2005). Pathologic gambling disorder: How to help patients curb risky behavior when the future is at stake. *Postgraduate medicine*, 118(1), 31-37. <https://www.jurispro.com/files/articles/Miller-Pathological.pdf>
- Thomas, A. C., Bates, G., Moore, S., Kyrios, M., Meredyth, D., y Jessop, G. (2011). Gambling and the multidimensionality of accessibility: More than just proximity to venues. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 9(1), 88-101. <https://doi.org/10.1007/s11469-009-9256-7>
- Thomas, S. L., Lewis, S., McLeod, C., y Haycock, J. (2012). 'They are working every angle'. A qualitative study of Australian adults' attitudes towards, and interactions with, gambling industry marketing strategies. *International Gambling Studies*, 12(1), 111-127. <https://doi.org/10.1080/14459795.2011.639381>
- Tong, H. H., y Chim, D. (2013). The relationship between casino proximity and problem gambling. *Asian Journal of Gambling Issues and Public Health*, 3(2), 1-17. <https://doi.org/10.1186/2195-3007-3-2>
- Torrecilla, J. M. (2006). *La entrevista*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Tsai, H., Lee, J., y Pan S. (2015). The Relationships Between Casino Quality, Image, Value, and Loyalty. *International Journal of Hospitality y Tourism Administration*, 16, 164-182. doi: 10.1080/15256480.2015.1023661
- Vélez-Restrepo, O. L. (2003). *Reconfigurando el Trabajo Social: perspectivas y tendencias contemporáneas*. Buenos Aires, Argentina: Espacio.
- Walker, D. M., y Jackson, J. D. (2007). Do casinos cause economic growth? *American Journal of Economics and Sociology*, 66(3), 593-607. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2007.00528.x>

Wong, I. A. (2013). Exploring customer equity and the role of service experience in the casino service encounter. *International Journal of Hospitality Management*, 32, 91-101. <https://doi:10.1016/j.ijhm.2012.04.007>

Sekkan

Volumen 1 | No. 2 | Enero - junio 2025

<https://revistas.uadec.mx/sekkan/> | ISSN: 3061-7626

Publicación semestral editada por la Universidad Autónoma de Coahuila,
a través de la Dirección de Investigación y Posgrado
y la Facultad de Ciencias de la Comunicación



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
COAHUILA



DIRECCIÓN DE
INVESTIGACIÓN
Y POSGRADO



Facultad de Ciencias
de la Comunicación