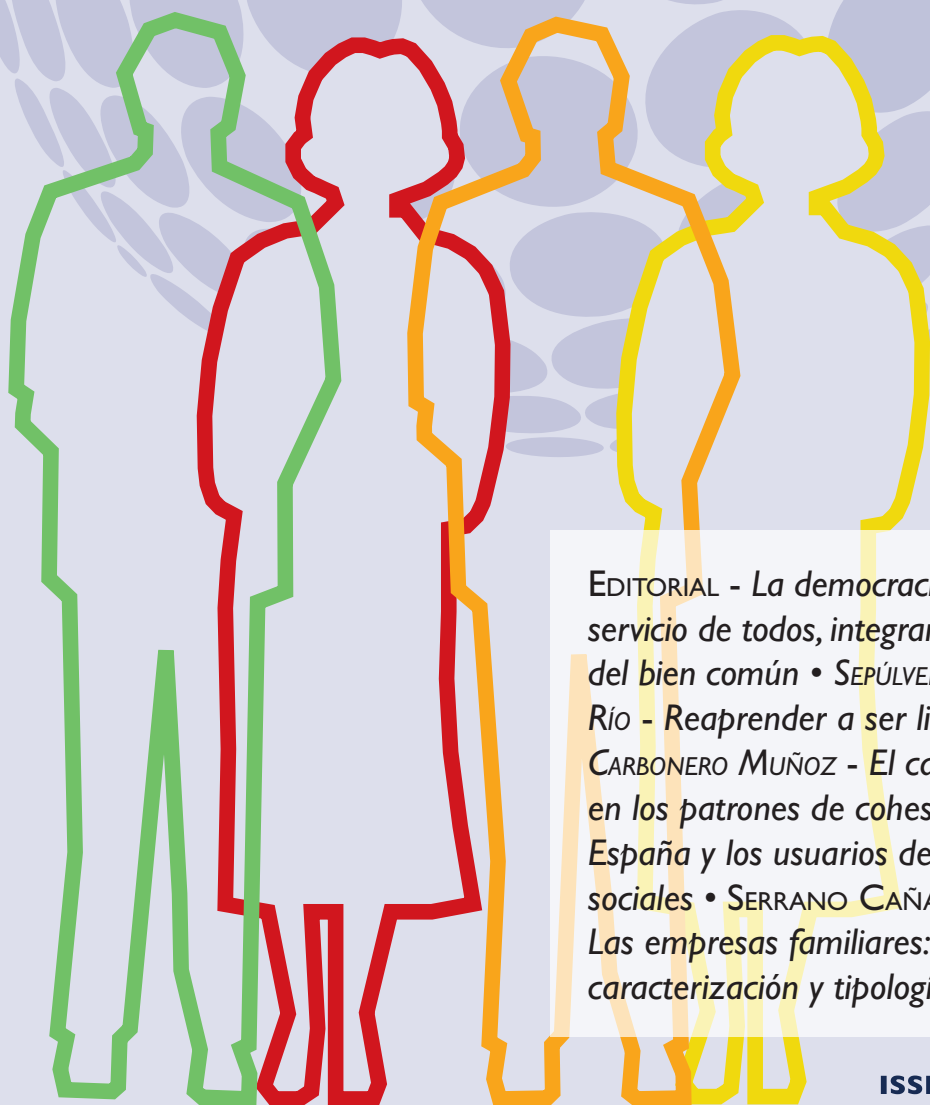


Volumen 70 - 2015 - número 277

70
aniversario
1946 - 2015

Revista de Fomento Social



EDITORIAL - *La democracia al servicio de todos, integrante del bien común* • SEPÚLVEDA DEL RÍO - *Reaprender a ser libres* • CARBONERO MUÑOZ - *El cambio en los patrones de cohesión en España y los usuarios de servicios sociales* • SERRANO CAÑAS - *Las empresas familiares: una caracterización y tipología*

ISSN 0015 6043

Revista de Fomento Social

RFS

La *Revista de Fomento Social* aborda temas relacionados con las ciencias sociales, en concreto con la economía, la empresa, la sociología, la política y el derecho, con una especial atención a la dimensión ética implícita en todos ellos.

La *Revista de Fomento Social* se publica en la Universidad Loyola Andalucía. Por eso es vehículo habitual de expresión de los miembros de esta institución.

La *Revista de Fomento Social*, creada en 1946 por los jesuitas del centro Fomento Social (fundado en Madrid en 1926), pretende orientar desde una óptica cristiana los problemas de nuestro tiempo.

Director

José M^o Margenat Peralta S.I. (margenat@uloyola.es)

Editora

M^o del Carmen López Martín (mclopez@uloyola.es)

Secretaría

Pilar Tirado Valencia (ptirado@uloyola.es)

Consejo de Redacción

Rafael Araque Padilla (Universidad Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
Ildefonso Camacho Laraña S.I. (Facultad de Teología, Granada)
Juan A. Carrillo Donaire (Universidad Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
Adela Cortina Orts (Universidad de Valencia)
Cristina de la Cruz Ayuso (Universidad de Deusto, Bilbao)
Araceli de los Ríos Berjillos (Univ. Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
Juan Ignacio Font Galán (Universidad de Córdoba)
Julio Jiménez Escobar (Universidad Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
M^o del Carmen López Martín (Univ. Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
José M^o Margenat Peralta S.I. (Univ. Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
Josep F. Mària Serrano S.I. (Universidad Ramon Llull de Barcelona)
Eduardo Moyano Estrada (IESA-CSIC de Córdoba)
Antonio Porrás Nadales (Universidad de Sevilla)
Adolfo Rodero Franganillo (Univ. Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
José Juan Romero Rodríguez S.I. (Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación, Córdoba)
Juan Antonio Senent de Frutos (Univ. Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
José Sols Lucía (Universidad Ramon Llull de Barcelona)
Pilar Tirado Valencia (Universidad Loyola Andalucía, Córdoba-Sevilla)
Gonzalo Villagrán Medina S.I. (Facultad de Teología, Granada)

Colaboradores para la traducción al francés y al inglés

Raymond García Sénéchal
Esther Menor Campos
Maureen Sullivan

Secretario técnico

Antonio Chacón Arjona (ccsh@probesi.org)

Administración y Suscripciones

José Almendros Márquez (jalmend@uloyola.es)

Administración de la página web

Francisco Cortés Martínez (fcortes@uloyola.es)

La *Revista de Fomento Social* no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas por los autores.



Publicación trimestral
de Ciencias Sociales

EDICIÓN, REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Escritor Castilla Aguayo, 4
14004-CÓRDOBA
Tel.: 957 22 21 00
www.uloyola.es

www.revistadefomentosocial.es

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN PARA 2015

ESPAÑA
36 € (IVA incluido)

EUROPA
75 €

RESTO DEL MUNDO
85 €

NÚMERO SUELTO
9 € (IVA incluido)

ISSN:
0015-6043

DEPÓSITO LEGAL:
N-1.437-1958

IMPRIME:

Gráficas Cañete, S.L.
Polígono Industrial Queibrococastillas
Avda. de Alemania, 7
Tel./Fax: 957 67 09 66
14850 Baena (Córdoba)
graficascanete@graficascanete.es

Revista de Fomento Social

ÍNDICE

NOTA INTRODUCTORIA **5**

- 70º aniversario de Revista de Fomento Social 5

EDITORIAL **7**

- Consejo de Redacción: *La democracia al servicio de todos, integrante del bien común* 7

ESTUDIOS **29**

- Ignacio SEPÚLVEDA DEL RÍO: *La crisis de la libertad: reaprender a ser libres* 29
- Domingo CARBONERO MUÑOZ: *El cambio en los patrones de cohesión en España en el período 2007–2009 y su repercusión entre los usuarios de servicios sociales* 49
- José Manuel SERRANO CAÑAS: *Las empresas familiares: una caracterización y tipología societaria de capital más adecuada* 75

BIBLIOGRAFÍA. Coordinación de Adolfo RODERO FRANGANILLO **111**

- *Reseñas* 111
 - DOMINGO MORATALLA, A. (2014) *Democracia y Caridad. Horizontes éticos para la donación y la responsabilidad* [Ignacio SEPÚLVEDA DEL RÍO] 111
 - VAROUFAKIS, Y. (2012) *Del Minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial* [José Juan ROMERO RODRÍGUEZ] 115
 - GARAGALZA, L. (2014) *El sentido de la Hermenéutica. La articulación simbólica del mundo* [Andrés ORTIZ—OSÉS] 118
 - *Reseñas* 122
 - *Noticias* 137
-

2015 70-3 ÉTÉ SUMMER

REVUE TRIMESTRIELLE
RELATIONS INDUSTRIELLES

RIIR

Revue trimestrielle bilingue publiée depuis 1945
par le Département des relations industrielles
de l'Université Laval

INDUSTRIAL RELATIONS
QUARTERLY REVIEW

A bilingual quarterly published since
1945 by the Industrial Relations
Department, Université Laval

ÉDITORIAL

Les 70 ans de RI/IR
RI/IR celebrates its 70th year
PAR MARTINE D'AMOURS

ARTICLES

Advancing Industrial Relations Theory:
An Analytical Synthesis of British-American
and Pluralist-Radical Ideas
BRUCE E. KAUFMAN AND GREGOR GALL

Taxonomie des conflits entre le travail
et la famille : une analyse multidimensionnelle
à l'aide de cartes auto-organisatrices
THIERRY WILS ET AZIZ RHNIMA

The Economic Impact of the Great Recession on
Aboriginal People Living off Reserve in Canada
DANIELLE LAMB

Candidatures spontanées,
réseaux et intermédiaires publics :
quelle information et quels appariements
sur le marché du travail français ?
GUILLEMETTE DE LARQUIER ET GÉRALDINE RIEUCAU

Adjustments to Minimum Wages
in China: Cost-Neutral Offsets
JING WANG AND MORLEY GUNDERSON

Les politiques de formation professionnelle
dans les services à domicile.
Influence de la structure de marché
et du dialogue social en France et en Belgique
ÉTIENNE COGNARD

The Prospects for Greater Enforcement
of Teen Employment Laws in Alberta, Canada:
"Politically, how do you make it relevant?
[...] Kill more young people!"
BOB BARNETSON

RI/IR EN LIGNE

RI/IR est disponible en ligne
sur le site Érudit :

www.erudit.org/revue/ri

Pour un abonnement institutionnel,
contacter Érudit.

Pour consulter les règles de
publication ou pour vous abonner,
visitez notre site Internet :

www.riir.ulaval.ca

RI/IR ONLINE

RI/IR is available on line on
Érudit website at:

www.erudit.org/revue/ri

For an institutional subscription
to digitalized issues, please
contact Érudit.

Visit our website for Notes to
contributors or to subscribe:

www.riir.ulaval.ca

**RELATIONS INDUSTRIELLES
INDUSTRIAL RELATIONS**

Pavillon J.-A.-DeSève
1025, avenue des Sciences-Humaines
Bureau 3129, Université Laval
Québec (Québec) Canada G1V 0A6

TÉLÉPHONE : (418) 656-2468

COURRIEL / E-MAIL :
relat.ind@rlt.ulaval.ca

www.riir.ulaval.ca

NOTA INTRODUCTORIA

70° aniversario de Revista de Fomento Social

En el primer trimestre de 1946 apareció el número uno de *Fomento Social*. Su subtítulo era Revista de Sociología y de Moral económica. Un primer artículo de Romà Perpinyà Grau abría la reflexión sobre “Ética y Economía”: era un todo un programa para la revista. En 2006 lo reproducimos en nuestra revista con ocasión de su 60° aniversario. Perpinyà (1902–1991) había estudiado en la Universidad de Deusto y en la Universidad de Kiel por la que se doctoró. Fue el primer Premio Príncipe de Asturias en Ciencias Sociales en 1991. La revista incluía en su portada un diseño clásico con una frase en latín, tomada del bíblico libro de los Proverbios: “Adquiere sabiduría, que es mejor que el oro” (Prov 16:16). En enero de 2016 *Revista de Fomento Social* cumplirá 70 años, en los que no ha faltado ni una sola vez a su cita con los lectores que hoy buscan una revista más académica e interdisciplinar que en sus orígenes: hoy nos presentamos como una *publicación trimestral en ciencias sociales*. Este compromiso con su aparición periódica la convierte en la revista española de ciencias sociales más antigua de las que aparecen en España que se ha publicado ininterrumpidamente desde su origen.

El jesuita palentino Sisinio Nevares (1878–1946) había recibido en 1924 la misión de fundar “Fomento Social”. Otros dos jesuitas, Juan Soler de Morell y Joaquín Azpiazu, habían de ser sus primeros compañeros en la obra. El primero le escribía “necesitamos mucho de la ayuda de Dios para una empresa que naturalmente ha de tropezar con muchas dificultades, oposiciones y recelos de dentro y de fuera, de arriba y de abajo”, una institución que no ha de “hacer” sino que ha de “orientar, informar, propagar ideas, es decir ayudar a los que hacen”. Nevares viajó entre junio de noviembre de 1923 y mayo de 1924 a través de Alemania donde se entrevistó con el conocido economista, jurista y pensador jesuita Heinrich Pesch en Berlín, y conoció los sindicatos y círculos obreros alemanes así como la Unión popular (*Volksverein*); más tarde continuó el viaje a Bélgica donde visitó los sindicatos obreros de Gante, creados por el dominico Rutten y la Confederación

agraria (*Bohernebond*) de Lovaina; por último, llegó a París, donde conoció a fondo la *Action Populaire*, que había de inspirarle la institución Fomento Social. Ésta tenía su primer equipo constituido ya en 1925 y empezaba a funcionar en la residencia jesuita de Valladolid en 1926, para trasladarse al año siguiente a Madrid. Entre 1928 y 1931 tuvo su primera sede estable en “Villa San José”, al final de la madrileña calle Serrano, a la que regresó en 1939. Siete años después empezó a publicarse allí mismo *Revista de Fomento Social*. Éste fue ya obra del sucesor de Nevares y primer director de la revista, Joaquín Azpiazu. El dos de diciembre de 1945, Azpiazu, firmando ya como Director de la revista, escribió por carta a Nevares: “En Roma se deseaba vivamente que hubiera una revista de este tipo que fuera verdaderamente orientadora en el orden de aspiraciones sociales cristianas, y al mismo tiempo moralizadora de las relaciones económicas hoy tan complicadas y tan poco cristianas muchas veces. / Más que un fin puramente técnico, tiene por consiguiente esta revista un fin moralizador y cristiano, como a nosotros corresponde”.

La historia de estos setenta años es más conocida por nuestros lectores. Desde 1991 la revista la ha editado ETEA, asumiendo esta responsabilidad desde 2014 la Universidad Loyola Andalucía. El primer director de la revista en ETEA, de 1991 a 2000, fue el profesor Alfonso Carlos Morales Gutiérrez (†). Quienes quieran encontrar un claro y completo resumen de este periodo pueden hacerlo en la página web de la revista, así como en la introducción al libro *Sociedad, política y economía en el cambio de siglo. Reflexiones de “Fomento Social”*, que apareció en 2005 en la colección “Presencia social” de la editorial santanderina Sal Terrae. La edición del libro se debió al que fue siguiente director de la revista, profesor José Juan Romero Rodríguez, autor de la citada introducción.

Este septuagésimo aniversario, que vamos a tener presente a lo largo de 2015, será un momento oportuno para renovar nuestra revista con iniciativas, ideas o secciones que respondan mejor a las expectativas de nuestros lectores, así como para mejorar nuestra calidad y reconocimiento académico.

EDITORIAL

La democracia al servicio de todos, integrante del bien común

Consejo de Redacción

El fin de la política es el bien supremo: pone el mayor cuidado en dotar a los ciudadanos de carácter, hacerlos buenos y capacitarlos para acciones nobles

(ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco I*, 1099b).

Resumen: La democracia como sistema político al servicio de todos es, en el momento presente, objeto de crítica no sólo en cuanto a su legitimidad, sino también por las formas de su ejercicio. Nadie parece dudar que el sistema democrático sea la mejor forma de institucionalización del poder y de la participación al servicio del bien común, aunque se discutan los fundamentos y las formas de su ejercicio. Al mismo tiempo existe una progresiva y generalizada desafección hacia los actores políticos, especialmente las élites gobernantes. Después de un primer diagnóstico, en este comentario nos centramos en la actual revisión de los consensos democráticos y ensayamos una propuesta de intensificación deliberativa de los ciudadanos en la reconstrucción democrática al servicio del bien común de una sociedad avanzada. El compromiso ético de todos por medio del ejercicio de las virtudes cívicas y la formulación y recuperación de proyectos comunes son las otras propuestas conclusivas.

Palabras clave: *bien común, consenso democrático, déficit democrático, democracia agregativa, democracia deliberativa, democracia emotiva, legitimidad democrática, populismos, proyectos políticos comunes, virtudes cívicas.*

Fecha de aprobación: 21 de mayo de 2015.

Democracy at the service of all, as a part of common good

Editorial Board

Abstract: Democracy as a political system to serve all is at present object to criticism not only in terms of its legitimacy, but also by the forms of its exercise. No one seems to doubt that the democratic system is the best way of institutionalization of power and participation in the service of the common good, although they will discuss the foundations and forms of its exercise. At the same time there is a progressive and widespread disaffection toward the political actors, especially the ruling elites. After an initial diagnosis, in this comment we focus on the current revision of the democratic consensus and rehearse a proposal for deliberative intensification of citizens in the democratic reconstruction in serving of the common good of an advanced society; the ethical commitment of everyone through the exercise of civic virtues and the formulation and retrieval of common projects are conclusive proposals.

Keywords: *Common good, democratic consensus, democratic deficit, aggregative democracy, deliberative democracy, emotional democracy, democratic legitimacy, populisms, common policy projects, civic virtues.*

La démocratie au service de tous, une partie du bien commun

Comité de rédaction

Résumé: La démocratie comme système politique au service de tous est, au moment présent, l'objet de critique non seulement en ce qui concerne sa légitimité, mais aussi par les formes de son exercice. Personne ne semble douter que le système démocratique soit la meilleure forme d'institutionnalisation du pouvoir et de la participation au service du bien commun, bien que les fondements et les formes de son exercice soient en ce moment discutés. En même temps, il y a une progressive et généralisée désaffection répandue en face aux acteurs politiques, spécialement les élites dirigeantes. Après un premier diagnostic, dans ce commentaire nous nous occuperons de l'actuelle révision des consensus démocratiques et essayerons une proposition d'intensification délibérative des citoyens pour la reconstruction démocratique au service du bien commun d'une société avancée; l'engagement éthique de tous à travers l'exercice des vertus civiques et la formulation et la récupération de projets communs sont les autres propositions conclusives.

Mots clé: *Bien commun, consensus démocratique, déficit démocratique, démocratie agrégative, démocratie délibérative, démocratie émotionnelle, légitimité démocratique, populismes, des projets politiques communs, vertus civiques.*

I. Introducción

La democracia es un sistema político al servicio de todos. La insuficiencia que las personas, individualmente consideradas, los grupos –como la familia y otros– y la comunidad civil tienen para alcanzar una vida plenamente humana, hace que todos perciban la necesidad de una comunidad más amplia en orden a lograr entre todos el bien común. Ésta es la comunidad política, sobre la que hoy hay un acuerdo duradero y casi universal que reconoce en el sistema democrático la mejor forma de institucionalización. La comunidad política tiene su origen en la búsqueda del bien común, de donde deriva su propia y primera legitimidad. El bien común abarca el conjunto de las condiciones de la vida social con las cuales las personas, las familias y las múltiples asociaciones e instituciones de la sociedad civil pueden conseguir con plenitud y más facilidad sus propios fines.

El bien común no es la suma de los bienes particulares de todos, ni tampoco la consecución de un bien colectivo, sea el de una mayoría que encarne la voluntad o el interés general a imponer a todos, ni menos de un proyecto de liberación pretendidamente mejor, pero promovido o impuesto desde la ignorancia de los valores e identidades personales y comunitarias diferenciadas, o incluso de forma autoritaria. El bien común se logra allí y donde todos pueden desarrollar plenamente sus fines personales o sociales y el bien de todos es buscado y garantizado por la comunidad política. La democracia forma parte del bien común de una sociedad justa y libre. Si en otros tiempos no tan lejanos se podía dejar abierta la cuestión de la universalidad de la democracia, hoy parece que el debate gira en torno a las formas de la misma y a su avance y consolidación al servicio de todos.

Nos referimos a una democracia sin adjetivos que es más que un conjunto de reglas, procedimientos y formas de debate. Es una democracia que forma parte del bien común y que posee un valor y un contenido al servicio de todos: el desarrollo de la persona humana, el crecimiento de la propia sociedad y el desarrollo humano integral de todos los pueblos están íntimamente unidos y mutuamente condicionados. El principio, sujeto y fin de todas las instituciones sociales debe ser la persona en cuanto forma parte de comunidades y en cuanto integrante de la vida social. La interdependencia creciente y la progresiva mundialización provocan que el compromiso fundamental por una igualdad esencial entre todos los seres humanos sea cada vez más reconocido, evitando las discriminaciones, la llamada *cultura del descarte* o la prescindibilidad. La igual dignidad de las personas exige que también se avance hacia sociedades más humanas y más justas. Al contrario, el aumento escandaloso de las excesivas y crecientes desigualdades económicas y sociales o el repliegue progresivo a una ética individualista que se desentienda

del bien común de toda la sociedad, y aún más de toda la familia humana, hace crecer la despreocupación y la inercia frente a la realidad. La justicia se logra o se incrementa en la medida en que cada uno contribuye al bien común según la propia capacidad y las necesidades ajenas, promoviendo y ayudando a las instituciones a mejorar las condiciones de vida humana.

En este editorial, después de un primer diagnóstico del actual déficit democrático, nos centraremos en el problema de la legitimidad y la revisión de los consensos democráticos. En un tercer momento ensayaremos una propuesta de intensificación deliberativa del pueblo en la reconstrucción democrática al servicio del bien común de una sociedad avanzada: avanzada en la consolidación de los derechos y avanzada en el ejercicio de las responsabilidades. Nuestra hora nos está exigiendo que el compromiso ético de todos se fortalezca a través del ejercicio de las verdaderas virtudes de ciudadanía y en la recuperación de proyectos comunes sobre los que podamos deliberar y llegar a compartirlos después como tales.

2. Diagnóstico de la situación actual

2.1. La crisis del gobierno de las élites

En un momento en que tanto en Europa, nuestro marco de referencia, como en la propia España, se revisan los consensos democráticos existentes sobre nuestro sistema de representación y participación políticas, es oportuno reflexionar sobre el núcleo de este debate.

El gobierno democrático como sistema de cooptación entre las élites está en crisis. Ésta puede desembocar en la profundización democrática o en el populismo. La primera al servicio de la recuperación de un papel mayor de todo el pueblo en la gobernación de la comunidad política, superando los límites de una democracia simplemente representativa por delegación y avanzando hacia un sistema democrático real y profundamente participativo. Este nuevo *republicanismo cívico* –compatible con diversas formas de gobierno, monárquica o republicana *stricto sensu*– para una democracia deliberativa, esta forma de entender y de avanzar en la democracia, permitiría una profundización en la calidad del bien común –bien de todos y de cada uno– del que forma parte la democracia.

Hoy están en cuestión las élites culturales y políticas. Si en otro tiempo, éstas vivían “al servicio de ideales exigentes” mientras las masas carecían de “sensibilidad

para los grandes deberes históricos”, hoy parece lo contrario: existe un creciente aislamiento de las élites, una pérdida de relación entre las ideologías políticas con las preocupaciones del ciudadano ordinario y, consecuentemente, un creciente declive del discurso democrático. Todas las esferas de la vida pública, incluido el sistema educativo, padecen ese declive.¹

Este declive del discurso es paralelo al secuestro por las élites económicas del poder político para manipular las reglas del juego económico y socavar la democracia, que OXFAM INTERMÓN denunciaba hace algo más de un año.² En un mundo en el que las 85 personas más adineradas poseen una riqueza igual a la renta de la mitad más pobre de la población, crece la desigualdad tanto en los países en desarrollo como en los ya desarrollados, permitiendo que los más ricos promuevan políticas que protegen sus intereses en detrimento de la mayoría y socavando los procesos democráticos. Una encuesta realizada para esta ONGD en seis países (Brasil, India, Sudáfrica, Reino Unido, Estados Unidos y España) desvelaba que la mayor parte de la población cree que las leyes están diseñadas para favorecer a los ricos. En España, según el citado estudio de OXFAM, ocho de cada diez personas están de acuerdo con esta afirmación. Los casos en que los intereses de una minoría económicamente poderosa se han impuesto por encima de los intereses de la mayoría ciudadana son numerosos. La crisis financiera, económica, política, cultural y social de España tiene buena parte de su “origen precisamente en esas dinámicas perniciosas donde el interés público y los procesos democráticos han sido secuestrados por los intereses de una minoría”, afirmaba José María Vera, director de OXFAM INTERMÓN.

En su informe *Global Outlook* (noviembre 2013), el Foro Económico Mundial identificó la creciente disparidad de ingresos como el segundo riesgo mundial más importante y advertía sobre la desigualdad y la creciente inestabilidad social que “atenta contra la seguridad a escala global”.³ El círculo vicioso en el que la riqueza y el poder están cada vez más concentrados en las manos de unos pocos

¹ Cfr. Ch. LASCH (1996) *La rebelión de las élites y la traición a la democracia* (*The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy*, 1995). Este autor defiende que la democracia ya no está amenazada por las masas sino por las élites de la jerarquía social.

² Informe de 19-enero-2014 de OXFAM *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica* denunciando la antidemocracia de las élites económicas (www.oxfamintermon.org, consulta 2-mayo-2015).

³ Cfr. <http://www.weforum.org/reports/global-agenda-outlook-2013> (consulta 3-abril-2015). El *Outlook on the Global Agenda 2013* es el resultado de la colaboración de 1500 expertos de todo el mundo, a los que se añaden los 900 reunidos durante la Cumbre de la Agenda Global.

provoca la desafección del resto de la ciudadanía.⁴ Muchos de los problemas actuales vienen de la desregulación liderada en su momento, los años 80 del pasado siglo, por M. Thatcher y R. Reagan.

La desregulación, la financiera y la que afecta a políticas públicas esenciales, como puedan ser las políticas de suelo y vivienda o la del sector energético, y la opacidad del sistema, los paraísos fiscales, la reducción de los tipos impositivos sobre las rentas más altas y los recortes en las políticas públicas de inversión y protección social, hacen aumentar el declive democrático por el desinterés y la desconfianza de las masas hacia un sistema que, cada vez más, consideran ajeno, si no contrario a sus derechos.

Desde finales de los años 70, los tipos impositivos sobre las rentas más altas se han reducido en 29 de los 30 países de los cuales se dispone de datos, lo que significa que en muchos lugares los ricos no sólo ganan más, sino que también pagan menos impuestos. La creciente desigualdad económica va unida a procesos que las élites, a expensas de la clase media y los más pobres, controlan en su beneficio propio.

Siete de cada diez personas viven en países donde la desigualdad ha aumentado desde la década de los 80, en un mundo donde el 1% de las familias más poderosas acapara el 46% de su riqueza y en el que las personas más ricas y las grandes empresas ocultan importantes beneficios a las arcas públicas a través de complejas redes basadas en paraísos fiscales. En los últimos años la desregulación financiera ha propiciado el incremento de capital acumulado por el sector más rico de la población, con una fiscalidad cada vez más regresiva y el aprovechamiento de los vínculos de ciertas élites con los gobiernos.

En Europa las presiones de los mercados financieros y de otras instancias han impulsado drásticas medidas de austeridad que han golpeado a las clases baja y media, mientras los grandes inversores se han aprovechado de los planes de rescate públicos. Al mismo tiempo en África las grandes transnacionales del sector extractivo han aprovechado su influencia para renegociar contratos con condiciones fiscales mucho más ventajosas, limitando la capacidad de estos gobiernos para luchar contra la pobreza. En un mundo de creciente desigualdad económica en que las instituciones políticas no logran defender los intereses y valores de las inmensas mayorías, el secuestro de los procesos democráticos por parte de las élites provoca un creciente y peligroso déficit de la propia democracia.

⁴ Cfr. Th. PİKKETTY (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Belknap, Universidad de Harvard (existe traducción al castellano, Madrid 2014, Fondo de Cultura Económica).

Por otro lado, crece una tendencia simplificadora de las respuestas ante problemas graves y complejos, la tendencia que podríamos denominar populista, aunque con importantes diferencias dentro de la misma. En el sur europeo el populismo adquiere formas de radicalización verbal (aunque no sólo), que frecuentemente aparecen como críticas anti-sistema, por ejemplo en el rechazo ante los procesos complejos y lentos de la construcción e integración europea o en la apelación demagógica "a la gente". Mientras tanto, en el norte europeo crece la rigidificación de posiciones (estabilidad presupuestaria a todo trance, "austeridad" entendida simplemente como control del gasto, euroescepticismo), pero sobre todo en la exteriorización de la responsabilidad que siempre queda "expulsada" por un lado hacia los "países despilfarradores, incumplidores e irresponsables del sur", aunque sea cierto que en éstos se han dado hechos verdaderamente escandalosos. Las amenazas, muchas veces supuestas, otras reales, siempre se encuentran en "los otros": extranjeros, etnias minoritarias, religiones ajenas a nuestras tradiciones establecidas. La misma complejidad de la realidad social se percibe también simplificada en muchos mensajes procedentes de los nacionalismos europeos sin Estado propio, como los de Escocia, Flandes, el norte italiano, Cataluña o el País Vasco siempre son los otros los "culpables" de todo lo malo.

Hace dos años en un editorial, "Regeneración ética y compromiso político para una sociedad democrática avanzada",⁵ nos preguntábamos por la democracia representativa y el cuestionamiento de los consensos constitucionales.

En aquel momento afirmábamos encontrarnos en pleno proceso de deslegitimación democrática, ante un riesgo de "quiebra democrática" tanto en la articulación territorial, como en la relación de confianza entre la ciudadanía, la llamada clase política y la mayoría de las instituciones. Nuestra propuesta de entonces para una cultura política de más calidad e impregnada de valores sigue vigente.

Escribimos entonces que aún no se había logrado el equilibrio entre la emergencia de la sociedad civil y los nuevos enfoques en la gobernanza tanto mundial como social. Ambos procesos no iban unidos a una mayor calidad democrática.

En aquel momento, desde nuestra revista, y desde los lugares sociales –universidad e Iglesia– en que la pensamos y hacemos, reivindicamos aquella "misión de verdad"

⁵ Cfr. *Revista de Fomento Social* 68 (2013) 5–20. En el mismo número publicamos la Declaración "Por la regeneración democrática de la vida pública en España", hecha pública por UNIJES (la federación de los centros universitarios de la Compañía de Jesús en España) en Madrid, 11 de julio de 2013, cf. *Revista de Fomento Social* 68 (2013) 127–133.

que permite la renovación cultural y moral que es necesaria para capacitarnos en el discernimiento histórico de las novedades que hacen viable la regeneración moral y la reforma institucional democráticas.

2.2. El actual déficit democrático

Hoy, al volver a mirar la realidad desde esta misma “misión de verdad” a la que aspiramos, nos preguntamos: ¿de qué democracia estamos hablando?

El clima político que reflejan los recientes estudios de opinión, señala que entre las mayores preocupaciones de los ciudadanos está la clase política y la corrupción sistémica, instalada en muchos niveles, aunque no por igual, de nuestras administraciones públicas, lo que produce una constante percepción de crisis de legitimidad de nuestra democracia. El escenario de un intenso año electoral en que se realiza y se seguirá realizando hasta las elecciones generales, previstas para el mes de diciembre, un continuado examen de nuestras élites políticas, hace que ciertos factores de la crisis de legitimidad se perciban con más claridad, aunque es cierto que la participación ciudadana permite también la corrección y notable mejora de ciertos efectos perversos que llevan a una situación de bloqueo y la aparición de un marco más estable para el ejercicio de la democracia representativa.

El diagnóstico sobre la situación de nuestra democracia se completa con otros hechos y factores entre los que subrayamos los siguientes:

La política muchas veces se convierte en un espectáculo, y no siempre de calidad. Ante realidades muy complejas, se tiende –y no sólo en períodos electorales– a la simplificación de los mensajes. La llamada *colonización* de la acción política y de la acción comunicativa por los medios de comunicación social y las redes sociales contribuye a esa simplificación de los mensajes. Los medios están controlados desde los intereses de ciertas formas de capitalismo financiero, por lo que difícilmente logran responder al servicio del bien común. Las redes, usadas abusivamente, son a veces devoradas por un emotivismo líquido, ajeno al ejercicio de las virtudes cívicas y por un inmediateísmo que impide el necesario discernimiento reflexivo ante la realidad. A esto se une la *simplificación* excesiva de los mensajes: los medios, instantáneos y sobreabundantes, obligan a la polarización ante el espacio social complejo y procesual, que es lento en sus desarrollos, por la propia naturaleza de estos, lo que exige la virtud de la paciencia.

Entre las causas de esta crisis de confianza y de legitimidad que se mencionan en las encuestas, se repiten éstas: un desempleo persistente, de proporciones enor-

mes, que es causa y efecto de esa crisis, quizá el factor estructural más grave. La incapacidad para resolver la crisis de actividad económica en los gobernantes ha provocado que la percepción de orfandad y de desafección aumentase continuamente. Quienes podrían corregir y regular los efectos perversos de un capitalismo extractivo –esencialmente ésta es o debe ser la función de los poderes públicos en la configuración del Estado social y democrático de derecho–, han estado más preocupados de conseguir la estabilidad presupuestaria, sin duda necesaria, que de proteger a toda la ciudadanía, pero especialmente a los más vulnerables, aunque también a amplios sectores de las clases medias.

Este distanciamiento ha reforzado la *crisis de legitimidad* de las instituciones democráticas. Los recortes en los derechos sociales (pero también en otros ámbitos, como la actividad cultural gravada fiscalmente hasta hacer inviables o muy difíciles muchas de sus manifestaciones), la reducción continuada de nuestra aportación en cooperación para el desarrollo, alejándonos continuamente del objetivo antaño alcanzable de un 0,7% de participación, o las frecuentemente agresivas actuaciones de ejecución de los desahucios, cuyo origen está en una variada combinación de decisiones irresponsables de bancos, inmobiliarias, cajas de ahorro, familias, etc., han sido puestas reiteradamente en contraste con las actuaciones públicas en los rescates financieros.

No queremos ni debemos caer en simplificaciones, y menos en una demagógica polarización entre estabilidad presupuestaria y cohesión social, pero no cabe duda de que existe una agresión percibida por muchos sectores de la población como un déficit social. Los resultados electorales del ciclo de esta primavera de 2015 (en Andalucía, municipales y en trece regiones autónomas) muestran a las claras esta distancia de los representados hacia gran parte de los políticos. El proceder de estos últimos (corrupción, política espectáculo, desautorización mutua –el “y tú más”–) no ha contribuido a una recuperación de la confianza. Por último, aunque no menos importante, está la prolongada erosión de los derechos sociales, provocada por una discutible gestión de la crisis económica.⁶

A este análisis más coyuntural, aunque lastrado por elementos persistentes, podemos añadir algunas referencias a ciertas tendencias estructurales y globales.

⁶ Cf nuestro editorial “Crisis económica y derechos sociales irreductibles. Valor de la dignidad humana como criterio para los derechos sociales”: *Revista de Fomento Social* 68 (2013) 179–201. Puede ser interesante acudir al informe publicado por *El País*, 1-marzo-2015, basado en datos y análisis de Cáritas-FOESSA y de INTERMÓN-OXFAM.

Por un lado, conocemos bien la aporía de una creciente mundialización⁷: ¿es imposible avanzar y profundizar en las democracias, especialmente en las estatales, en un contexto global crecientemente interconectado e interdependiente, controlado por el “gobierno de las transnacionales”?

Por otro lado, tanto nuestra sociedad, bastante solidaria tanto institucional como socialmente y por ello más sólida en su estabilidad de lo que la apariencia de algunos rasgos denotaría, como nuestro Estado y nuestras administraciones, bastante fuertes y estables, sufren pruebas continuas y crecientes de resistencia, que nos incluyen en el diagnóstico, compartido por la mayoría de las sociedades modernas, aquejadas de una democracia vulnerable con consensos frágiles para responder a los nuevos problemas, de lo que en expresión tan reiterada como acertada, el sociólogo alemán Ulrich Beck ha llamado “sociedad del riesgo”.

2.3. Los ejes de confrontación en una sociedad democrática

La acción política en una sociedad como la europea articula el pluralismo y organiza el conflicto inherente a toda sociedad humana, ofreciendo cauces de resolución del mismo de acuerdo con unas reglas y unos modos de actuar normalmente aceptados por la mayoría. La democracia moderna, en la medida en que se contrapone a la democracia directa, exige por las grandes dimensiones de nuestra sociedad y por la complejidad de la organización y de las mediaciones sociales, un sistema de representación que de hecho excluye formas directas de democracia. Este hecho, pacíficamente aceptado, es a veces cuestionado por ciertos movimientos que reivindican variadas formas de democracia directa. Pero no es nuestra intención por otra parte idealizar la democracia hasta el punto de identificarla inconscientemente sólo con la forma directa de ejercicio.

La acción política presenta actualmente diversas articulaciones que se configuran en torno a un eje. El clásico es el socio-económico (e ideológico) de izquierda-derecha, pero recientemente han aparecido o se han recuperado con fuerza otros ejes, que presentamos a continuación, junto al eje clásico antes mencionado.

⁷ Cf. D. RODRICK (2012) *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*, cf. CONSEJO DE REDACCIÓN (2012) “Un sistema de economía social de mercado para una Europa solidaria, responsable y productiva”: *Revista de Fomento Social* 67 (2012) 26, cuadro 8. En él analizábamos el conocido como “trilema de Rodrick”.

- Eje socio-económico, a partir de la diferencia de intereses de clase, intereses en relación con dos magnitudes: mayor o menor libertad, mayor o menor igualdad/justicia.
- Eje ideológico, a partir de la diferencia entre conservación y progreso, entre tradición y revolución.

Estas dos formas de articular/organizar el conflicto y el pluralismo son las más frecuentes y establecidas hasta la fecha, las que oponen izquierda y derecha, y dejan abierto un espacio de convergencia posible en el centro en el que hasta la fecha se han jugado la mayoría de las decisiones; en esta articulación se superponen otros ejes, pero el eje central de confrontación vigente hasta ahora en las sociedades industrializadas pluralistas ha sido éste. Los instrumentos democráticos de poder y de gestión han pasado por alternativas plurales contrapuestas y diferenciadas, ofrecidas a la ciudadanía en sistemas electorales democráticos, bipartidistas alternantes o multipartidistas que implican una cultura del pacto permanente.

- Eje emotivo, a partir de identificaciones totales y transversales como pueden ser los nacionalismos, la oposición abajo/arriba o élites-casta/pueblo (o gente).

Esta diferenciación es actualmente creciente y contribuye a desideologizar el debate político y la confrontación que tiende a resolver el conflicto, y depende de quien previamente define el llamado "marco mental" de la cuestión que se debate, pues establecidas las premisas, es mucho más fácil gestionar ese espacio trasversal de consensos. Definida la confrontación como la oposición entre élites extractivas, es decir las que se alejan de las mayorías en beneficio propio exclusivo, a las que nos hemos referido al principio de este apartado, y la "gente", la mayoría tiende a identificarse emotivamente con la "gente". Otro ejemplo nos lo ofrece cualquier conflicto nacionalista; definido éste por quien tiene poder para ello (institucional, financiero o mediático, o los tres unidos), el marco mental preestablece un terreno de juego en que una posición parte con desventaja y la antagónica cuenta con toda la ventaja de haber definido las palabras; opone, por ejemplo, la propia nación frente a los que quieren oprimirla o destruirla. En un tema como éste se presupone una identificación natural y emotiva fuerte. En cierta manera el maestro de esta oposición fue C. Schmitt cuando en los años 30 definió la política desde la dialéctica amigo/enemigo.

3. Modelos de legitimidad democrática

Al hablar de legitimidad democrática, antes de proponer unos modelos “ideales”, en el sentido weberiano, para establecer una tipología de conformación de la voluntad democrática⁸, queremos precisar el alcance que damos al uso de esta expresión. Al hablar de un gobierno de las élites que ha roto su relación de confianza en la ciudadanía y ha gestionado la crisis en beneficio de minorías económicas y de poder, estamos afirmando que la democracia ha sufrido un proceso bastante fuerte de deslegitimación no en su fundamento, pero sí en la confianza de los ciudadanos hacia quienes tienen la capacidad y posibilidad de ejercer como minorías dirigentes. Más grave que el déficit de democracia es el déficit de legitimidad de la misma si ésta se vacía en su ejercicio. Frente al beneficio particular como criterio de ejercicio del poder, creemos que habría que promover una democracia sustancial, con garantías constitucionalizadas, según nuestra mejor tradición europea vigente, de los logros sociales y jurídicos de la lucha y el compromiso cívico.

3.1. Tipología

- *Democracias emotivas* (competitivas líquidas): en ellas las mayorías se forman fomentando y orientando los sentimientos de los ciudadanos (“manipulando” llegado el caso, y como se sabe bien, la mejor manipulación es aquella que parece una evidencia y se impone como tal). Los gobernantes, los grupos de presión bien instalados o que controlan los medios de comunicación social, o directamente las élites políticas manipulan los sentimientos y emociones de los electores con el fin de conseguir sus votos, puesto que la política al fin y al cabo desde Maquiavelo para muchos no es otra cosa que la conquista del poder y su conservación por cualquier medio. Estas formas de construcción de la adhesión emocional son más posibles y características de las sociedades de la modernidad líquida, en que unas emociones se sitúan junto a otras en una despiadada competencia no reflexiva ni crítica por “seducir”, aunque sea efímera y cambiantemente, la voluntad –e incluso la escasa inteligencia– de los electores.
- *Democracias agregativas* (competitivas interesadas). Este modelo parte de que los desacuerdos en una sociedad pluralista son inevitables, pero prevé un procedimiento para llegar a acuerdos, obtenidos por mayoría de votos. Ciertamente

⁸ Inspirada por la intervención de Adela Cortina en el consejo de redacción de 15 de enero de 2015 que aparece en A. CORTINA (2013) *¿Para qué sirve realmente la Ética?*, Barcelona, Paidós, pp. 143–160 (cap. 8, “Construir una democracia auténtica”, especialmente pp.152–155).

la unanimidad podría ser deseable, pero frecuentemente sería paralizante y no siempre sería un ideal, pues requeriría mucho tiempo de negociación y de “compromisos” desnaturalizantes que podrían enmascarar pactos de intereses, y por otro lado, podría crear la ficción de una falsa unidad en lugar del rico y valioso pluralismo. El mecanismo es simple, y estamos acostumbrados a él: sumar los intereses individuales y/o corporativos y satisfacer los de la mayoría resultante. Ciertamente esta democracia agregativa conlleva algunos valores como la necesidad de la negociación o la exigencia de aclarar y precisar las posiciones e intereses de cada actor. Pero reduce la democracia a una competencia de intereses particulares, bajo el supuesto que la suma de todos alcanzará el bien para la mayoría. Ciertamente es mejor que la imposición de una parte sobre el todo, pero deja abiertas algunas preguntas: el respeto de las minorías que queden excluidas de las mayorías ahormadas a partir de unos intereses, el bien común que no es simplemente un bien totalitario ni tampoco la suma de los bienes individuales, sino el bien de todos y el de cada uno en relación con los demás; por último, la preocupación por los últimos, excluidos o prescindibles que no puedan hacer valer sus “intereses”, pero que son sujetos portadores de dignidad y que deben ser tratados como fines.

- *Democracias deliberativas* (cooperativas críticas). Desde la caída del muro de Berlín y la imposición prepotente del capitalismo “individualista posesivo”, la crisis creciente del llamado capitalismo social o mixto configurado en torno a dos sistemas: economía social de mercado y Estado social y democrático de derecho, ha llevado a la aparición de un tercer modelo. Los que defienden una forma de democracia deliberativa a partir de la cooperación recíproca y de la crítica permanente, creen que es posible transformar los intereses contrapuestos de la sociedad en voluntad común a través de la deliberación.

Como toda clasificación, ésta puede parecer excesivamente rígida pues no se trata de modelos excluyentes entre sí; en todo sistema democrático de una sociedad pluralista hay elementos de los tres tipos. No obstante, nuestra defensa de una democracia deliberativa-cooperativa parte del reconocimiento de que éste es el mejor modelo para articular también las agregaciones derivadas de las emociones y las derivadas de los intereses mayoritarios o minoritarios.

3.2. *Apuesta por una democracia deliberativa*

Nos inclinamos por una democracia deliberativa y cooperativa de los ciudadanos que fomente la cultura de la estabilidad y del pacto. La democracia, por “cooperativa”, ha de concebirse al servicio sobre todo de los intereses comunes de la

sociedad. Ahora bien, también hay que plantear con realismo cómo conjugar el debate sobre intereses generales con el debate sobre los intereses de los grupos, que parecería ingenuo excluir sin más de los debates políticos. Esta democracia deliberativa debe integrarse en un modelo democrático representativo como el que fundamenta nuestra Constitución y al que ésta a su vez da soporte. La afirmación inequívoca de las reglas de la mayoría –con garantías del respeto de las minorías– y del ideal e interés de los acuerdos por consenso, nos permite preguntarnos: ¿qué democracia queremos potenciar?

El proyecto democrático debe articular la complejidad social de las repuestas con la participación deliberativa del pueblo (frente al secuestro de los problemas por las élites o su utilización del sistema en beneficio propio). En la raíz de este sistema democrático, deliberativo en las formas y cooperativo en los medios, deben ser complementarios los factores que expresan tanto la fuerza del derecho, como la afirmación de la necesidad creciente de una cultura de la alianza y de la amistad cívica que hagan sostenible a la primera permitiendo su fundamentación continua.

La cultura de la alianza y de la reciprocidad. Esta forma deliberativa y crítica tiene un fundamento y referente clásico y sólido en la concepción aristotélica de la *amistad cívica*, expresión que sirvió a Jacques Maritain, aunque él prefiriese la expresión *amistad fraternal*, para proponer un modelo de convivencia de inspiración evangélica en una ciudad secular y pluralista.

Las sociedades necesitan, para mantenerse y prosperar, un bien sin el que la vida pública no funciona: la *amistad cívica*

*de los ciudadanos de un Estado que, por pertenecer a él, saben que han de perseguir metas comunes y por eso existe ya un vínculo que les une y les lleva a intentar alcanzar esos objetivos, siempre que se respeten las diferencias legítimas y no haya agravios comparativos.*⁹

En la larga tradición que se inaugura con Aristóteles, Maritain había formulado el concepto de “amistad fraterna” como condición para la obra común de la ciudad realizada a partir de la dignidad de la persona, de su vocación espiritual y del amor que se le debe.¹⁰ La vida en común, la obra de la ciudad, consiste en

⁹ A. CORTINA (2008) “Amistad cívica”, en *El País*, 6–mayo.

¹⁰ J. MARITAIN (1936) *Humanisme intégral* (1936), París, Aubier, 207–209; texto citado, en p. 207. Cfr. G. PECES-BARBA (2006) “Perfil del ciudadano”: *El País* 21–X–2006: “El ciudadano es la persona que vive en la sociedad abierta y democrática. (...) Rechaza el odio y la dialéctica amigo-enemigo y se relaciona con los demás desde la amistad cívica”.

la tarea trabajosa, ardua, paradójica y heroica de un humanismo integral que rechaza cualquier acomodamiento tibio. Si la ciudad no se preocupase de generar y conservar estructuras sociales, instituciones y leyes buenas, “inspiradas por el espíritu de amistad fraterna”, y por tanto orientar las fuerzas de la vida social a una amistad de ese tipo, esa amistad fraterna como vínculo y fundamento de la comunidad cívica podría convertirse en una utopía que no dejaría de ser “la peor de las ilusiones”¹¹. Institucionalidad compartida y respetada y cultura de amistad fraterna se necesitan mutuamente; la una sin la otra son proyectos frágiles con realizaciones efímeras o vacías.

La apuesta propositiva y formativa para alcanzar la virtud de la amistad cívica es esencial para el desarrollo de la democracia deliberativa. En un país en que, como quizá ha ocurrido transitoriamente entre nosotros, se ha instalado cierta dialéctica amigo-enemigo y se han olvidado los intensos procesos de reconciliación y de construcción de consensos de los años 70 y 80, la sociedad civil debería reaccionar buscando y promoviendo lugares donde se puedan trabajar los valores inherentes a la amistad cívica, donde se puedan reconocer como ciudadanos igualmente interpelados por el bien común aquellos que, unidos por un vínculo, persiguen metas comunes aunque no borren ni oculten las diferencias legítimas, incluidas las religiosas. «Dar espacio» al otro, a los otros ciudadanos con los que se comparte el proyecto de ciudad, asumir la ascesis del tiempo que falta, de la espera ante los esfuerzos necesarios para lograr y mantener, cultivar y ampliar día a día los espacios de comunión, deberían ser señales características de esa escuela cívica en la que caben el reconocimiento, la proximidad y la reciprocidad en que sea cuidada políticamente la amistad cívica.

Esta misión no es sólo de los gobernantes. El cuidado de la democracia no debe ser confiado sólo a las élites mejor preparadas o dispuestas, sino a la profundización en una democracia de todo el pueblo. Para ello debemos recuperar, formular y compartir proyectos comunes sobre los que podamos deliberar y que como pueblo nos puedan convocar. La educación en general, la investigación y la reflexión en particular, y una específica educación cívica son medios esenciales para esa recuperación democrática. A deliberar se aprende deliberando.

A partir de la reflexión precedente proponemos, pues, ya para concluir, *una nueva autodeterminación social deliberativa y constructiva de ciudadanía*.

¹¹ Ibid., p. 208.

4. Propuestas y conclusiones

Después del diagnóstico que hemos intentado hacer sobre la realidad actual de nuestra democracia y de la presentación de algunos modelos para orientar nuestra reflexión, presentamos para concluir un conjunto de propuestas. De las propuestas que hacíamos hace dos años¹², podemos hoy recordar tres núcleos con los que avanzar en nuestra reflexión actual:

- *Reconstruir una nueva confianza*, tendiendo puentes entre la sociedad civil y las instituciones de la democracia representativa;
- *Gestionar con responsabilidad los recursos públicos*, adecuando los medios a los fines, gestionándolos con virtud cívica y recuperando la ética pública;
- *Cambiar de prácticas*, abriendo nuevos espacios sociales y culturales para el ejercicio de la acción política, también en el interior de las instituciones políticas y en las relaciones entre éstas y la sociedad civil.

Para que nuestro sistema democrático esté ciertamente al servicio de todos, integrando como criterio orientador fundamental el desarrollo del bien común, podríamos considerar las siguientes acciones.

4.1. Recuperar una concepción de *la política como bien supremo* para poder dotar a los ciudadanos de carácter, hacerlos buenos y capaces de nobles acciones —así escribía Aristóteles en la *Ética a Nicómaco*— es irrenunciable. Éste podría ser un primer criterio o tipo ideal al que referirnos para seguir proponiendo y construyendo un discurso de valoración y estima por la política para *promover todo lo que exige el bien común*, en lugar de *anteponer los intereses propios* al bien común.¹³

4.2. Debemos rehacer *el consenso fundador y legitimador de la sociedad democrática avanzada* para la que se pensó y aprobó nuestra Constitución de 1978, una sociedad en debate permanente, en la que hay promover y cuidar de forma permanente los consensos pre-políticos, de tipo ético-cultural y religioso en su mayor parte, que hacen posible los siguientes pasos:

¹² Cfr. *Revista de Fomento Social* 68 (2013) 5–20.

¹³ CONCILIO VATICANO II (1965) Constitución *Gaudium et spes* 75.

4.2.1. Pensando desde las específicas demandas de España, como hacemos en este comentario, habría que abordar y llevar a término, en primer lugar, una *reforma constitucional* del todo punto necesaria y urgente para dotar de legitimidad al propio texto constitucional y a su práctica: después de 37 años de vigencia y desarrollo, de los que nos podemos sentir satisfechos, incluso orgullosos. La Constitución, precisamente por su carácter de texto fundador, ni puede ser arrumbada como una reliquia de un régimen pretérito, ni puede ser sacralizada como un tótem intocable. En ambos casos se produce una cosificación y rigidificación del texto constitucional que va contra el sentido abierto del propio pacto constituyente.

Es cierto que la Constitución de 1978, por un lado cerraba varios e importantes contenciosos históricos, que no requieren necesariamente una revisión, aunque dejaba totalmente abierta la construcción de un Estado autonómico “compuesto” por varias instancias o niveles de poder público y sus administraciones correspondientes, y por otro lado, era una Constitución que en el preámbulo se orientaba desde la configuración de un Estado social y democrático de derecho, hacia una sociedad democrática avanzada. Tampoco el sistema social de economía de mercado quedaba con la Constitución definitivamente establecido, sino que comenzaba entonces una construcción que no puede bloquearse en este momento. Ni necesitamos nuevos comienzos adánicos para ir a no se sabe dónde, ni podemos quedarnos anclados en una norma que, para su propia interpretación requiere e incluye la posibilidad de reforma o revisión.¹⁴

4.2.2. Afrontar decididamente el *desempleo juvenil* como uno de los principales problemas (escribimos en Andalucía con un 34% de desempleo en el conjunto de la población activa y por encima del 50% en la población juvenil; algunos hablan ya de una “generación perdida”). No es menor el problema del desempleo prolongado de la otra “generación”, la de los parados de larga duración de más de 40 años. Ir poniendo las bases de un nuevo modelo productivo y un nuevo reparto del trabajo puede servir para recuperar importantes parcelas de confianza y de consenso social hacia el sistema democrático. Es cierto que este “tópico” de nuestra literatura social actual, discutible para algunos, permite varias lecturas que habría que pormenorizar y concretar para liberarlo de la condición de mera declaración retórica. Tanto si la recuperación económica que

¹⁴ Cf. J. A. CARRILLO DONAIRE (2015) “El laberinto catalán y la España posible”, en *Anuario económico de Córdoba 2014*, Córdoba, Diario Córdoba, 188–190.

empieza a constatarse es sólida, como si nuestro sistema social y productivo siguen atravesados de fragilidad hasta 2020, como pronostican algunos,¹⁵ esta posición en íntima conexión con la primera propuesta, deberá ser reflexivamente abordada si queremos recuperar democráticamente la confianza en nuestro sistema político al servicio de todos.

4.2.3. La *reforma laboral* ha enterrado conquistas de los trabajadores de muchos años y muchas luchas, abaratando los despidos, dualizando más el mercado laboral y rompiendo equilibrios entre patronos, sindicatos y obreros o empleados en materia de negociación colectiva. Es una cuestión en la que no debemos simplificar, pues la rigidez precedente era causante de importantes problemas. Pero esta reforma, sobre todo si pasan los años, será muy difícil de modificar en el futuro. Lo grave de esta reforma laboral de inspiración centroeuropea es que se está haciendo con una mentalidad empresarial con escasa conciencia social, pocos hábitos de estabilidad y poca impregnación ética en las relaciones laborales, que inciden en un contexto social y un modelo productivo muy distinto del centroeuropeo. Se está consolidando un modelo salarial de baja calidad, no sólo basado en contratos temporales, sino precarios. Son contratos que apenas permiten a los trabajadores una vida que se pueda llamar digna. Hace años se acuñó, tras las desregulaciones neoliberales en el Reino Unido, el concepto de “working poors” para referirse a estos trabajadores que bordean una y otra vez la precariedad, si no la exclusión. Esta reforma laboral, necesaria para conseguir la reforma del sistema productivo apuntada en la nota anterior (desempleo juvenil), no es fácil, ni su configuración se puede despejar con simples apelaciones a principios generales, pero no cabe duda de la enorme relevancia que tiene para volver a fundar consensos que hagan posible la solidez de una democracia al servicio de todos.

4.2.4. La *brecha territorial*. No es este el lugar para abordar un tema tan complejo, aunque al menos podamos constatar que en todo caso nos parece que en los responsables políticos y en las propias sociedades haría falta un renovado talante de diálogo, lealtad institucional, visión de proceso y respeto de las reglas del juego. La crisis constitucional que vivimos es de enorme hondura y de muy difícil superación y probablemente será más duradera y dejará heridas abiertas más difíciles de cicatrizar. El debate

¹⁵ Cf. E. MOYANO (2015) “La necesidad de consensos sociales”, en *Anuario económico de Córdoba 2014*, Córdoba, Diario Córdoba, 178–180.

sobre el modelo territorial subraya la necesidad de abrir en serio del debate sobre la reforma constitucional. El voto independentista en Cataluña que en noviembre de 2014 superaba según las encuestas al que no lo era, en la primavera de 2015 parece claramente decantado por una mayoría holgada no independentista. A mayor participación electoral, por ejemplo cercana o superior al 80%, el electorado no independentista tendría más posibilidades de llegar a ser el sector mayoritario.

La existencia de las cuatro demandas apuntadas y no resueltas –constitucional, juvenil, laboral y territorial– hace que los consensos políticos se quiebren y los consensos sociales sobre los que se había construido nuestra democracia no puedan seguir sosteniéndose, por lo que la desafección ciudadana sigue aumentando.

4.3. Renovar el *compromiso ético de los ciudadanos con la democracia*. No puede haber cambios hacia una situación mejor cuando la primera pregunta, y veces la única, de un ciudadano es: ¿qué me aporta a mí la democracia? Esa primera pregunta, legítima y no menospreciable, debe ir inseparablemente unida a otra pregunta más autocrítica: ¿y yo qué apporto a la democracia? El compromiso ético está en crisis. Hemos de romper con la lógica de la inhibición personal ante la política (“la más alta vocación cristiana” dijo Pío XI a los jóvenes de Acción católica de Italia ante la tentación y amenaza fascista¹⁶) y comprometernos en la protección de los derechos de todos, especialmente de los derechos sociales alcanzados. El buen gobierno tiene buenos efectos para la vida ciudadana, pero es *el ejercicio de las virtudes el que ayuda a gobernar bien*.¹⁷ El buen gobierno no es sólo una forma de régimen político, sino una forma de vida. ¿Estamos en España ante un momento óptimo para eliminar las malas prácticas de gobierno y potenciar las virtudes que hacen posible el buen gobierno como proyecto y como forma de vida compartidos? Quizá tocar fondo en la crisis era el revulsivo que necesitábamos. Algunos ciudadanos se han alzado y siguen alzándose exigiendo cambios radicales, sea en las calles y en las plazas de nuestro país, sea como grupos organizados de la sociedad civil que asumen el compromiso de redactar informes, denunciar situaciones, pero haciendo propuestas de buen gobierno, ante las situaciones más candentes, informes y propuestas que hacen llegar a la opinión pública y a los representantes políticos.

¹⁶ Citado en Constitución pastoral *Gaudium et spes* sobre la Iglesia en el mundo actual (1965) del Concilio Vaticano II, n° 75.

¹⁷ Cf. A. CORTINA (2013) cit., 143.

No todo ha de quedar en una justa indignación ante las malas prácticas –la corrupción especialmente– que impiden desarrollar un buen gobierno, sino que una indignación, entendida como sentido moral intuitivo, puesto que ayuda a descubrir las injusticias, ha de transformarse después en una *indignación comprometida* (S. Hessel) e ilustrada. Sin compasión nos instalamos en la indiferencia ante los otros, sin indignación podríamos ignorar las injusticias de los otros... y al poco tiempo las que padeciésemos nosotros mismos. La indignación ante los problemas de todos es un sentimiento ético necesario pero no suficiente; para construir y acabar con las injusticias es preciso lograr propuestas y procesos viables. Entre los ciudadanos los hay justamente indignados, y hay otros que hacen propuestas de reformas moderadas y necesarias de las instituciones y de las políticas públicas. En uno y otro caso, los indignados y los moderados, así como en los actores ya establecidos en el servicio público, para la construcción de una democracia al servicio de todos es necesario que puedan hacerse explícitos los fundamentos éticos de a acción y de la institucionalización de aquella.

4.4. *Una invitación permanente a la libertad.* Nada está conseguido ni consolidado de una vez para siempre. Tampoco podemos pretender que algo sea definitivo, cerrando la libertad consustancial de las personas para elegir otras formas de articulación social y política diferentes de las vigentes, incluso elegir equivocándose a juicio de una parte. Esta inestabilidad está emplazada en una tensión entre libertad para cambiar y defensa de un progreso justo ya alcanzado. La tensión no es fácil de resolver. En ella no debemos ignorar ni olvidar la corresponsabilidad de individuos e instituciones sociales: empresas, ciudadanos, partidos políticos. En esta tensión, tenemos que seguir apostando por la recuperación por la ciudadanía de la autodeterminación social, de manera que ésta formule y comparta proyectos comunes sobre los que podamos deliberar juntos.

El progreso acumulativo sólo ocurre en lo material. En el ámbito de la conciencia ética y de la decisión moral, en las virtudes públicas, no existe una posibilidad de incremento continuado. La libertad del ser humano es siempre nueva y tiene que tomar siempre de nuevo decisiones que antes no pueden haber sido tomadas por otros. Si otros hubiesen decidido por nosotros, escribía el papa Benedicto XVI¹⁸, ya no seríamos libres.

¹⁸ BENEDICTO XVI (2007) Encíclica *Spe salvi*, 30–noviembre, n. 24.

La libertad presupone que en las decisiones fundamentales cada hombre, cada generación, tenga un nuevo inicio. Es verdad que las nuevas generaciones pueden construir a partir de los conocimientos y experiencias de quienes les han precedido, así como aprovecharse del tesoro moral de toda la humanidad. Pero también pueden rechazarlo, ya que éste no puede tener la misma evidencia que los inventos materiales. El tesoro moral de la humanidad no está disponible como lo están en cambio los instrumentos que se usan; existe como invitación a la libertad y como posibilidad para ella.

4.5. En la construcción de *una democracia al servicio de todos*, ésta no puede garantizarse solamente a través de estructuras, por muy válidas que éstas sean. Aun siendo no sólo importantes, sino necesarias, incluso las mejores funcionan únicamente cuando existen unas convicciones vivas y unas virtudes cívicas capaces de motivar a los hombres para una adhesión libre al ordenamiento comunitario. La libertad necesita una convicción. La libertad debe ser conquistada para el bien una y otra vez. Si hubiera estructuras que establecieran de manera definitiva una determinada –buena– condición del mundo, se negaría la libertad del hombre, por lo que, a fin de cuentas, no podrían ser consideradas buenas estructuras. Esta participación y deliberación deben ir acompañadas, como condición radicalmente necesaria, por una seria y continuada educación para la institucionalidad, para la legalidad y para una democracia de reglas: ésta es una clave democrática esencial. La deliberación democrática está reñida con el espontaneísmo y el emotivismo –y sus posibles derivas populistas– para promover y educar en virtudes públicas democráticas, tanto en la reflexión, como en la acción–compromiso. Asimismo sería interesante que también en lo jurídico el Estado recuperase la iniciativa con nuevas y necesarias políticas reguladoras.

La intensificación deliberativa del pueblo en la reconstrucción democrática al servicio del bien común y el compromiso ético de todos a través del ejercicio de las virtudes cívicas podrán contribuir a la recuperación de proyectos comunes. Éste puede ser un camino adecuado para promover todo lo que exige el bien común. Este puede ser el camino para reconstruir *una democracia al servicio de todos*, nunca un sistema sólo al servicio de los intereses particulares. Éste es el servicio del bien común que proponemos, como proclamó abiertamente el Concilio Vaticano II hace ahora medio siglo: *Promover todo lo que exige el bien común, no anteponer nunca los intereses propios al bien común.*¹⁹

¹⁹ CONCILIO VATICANO II (1965) Constitución pastoral *Gaudium et spes* sobre *La Iglesia en el mundo actual* n. 75.

La versión inglesa del editorial, *To the service of all: the democracy like common good / At the service of all: democracy as a common good*, está disponible en www.revistadefomentosocial.es desde la aparición en papel de este número. El acceso al texto en castellano es libre desde ese momento en la misma dirección electrónica.

La **Revista de Fomento Social** se encuentra indexada, al menos, en las siguientes bases de datos internacionales y nacionales:

- **CBUC**, Consorcio de **Bibliotecas Universitarias de Cataluña**.
- **CIDEC**, Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa de la **Universidad de Valencia**
- **COMPLUDOC**, de la **Universidad Complutense de Madrid**
- **DIALNET**, de la **Universidad de La Rioja**
- **ECONDOC y ECONIS**, Universidad de Kiel, Alemania
- **IBSS**, London School of Economics and Politics
- **IN-RECS**, Grupo de Investigación Evaluación de la Ciencia y de la Comunicación Científica, **Universidad de Granada**.
- **ISOC**, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)
- **LATINDEX**, Sistema de Información para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
- **RAS**, Russian Academy of Sciences Bibliographies (RAS)
- **SUMMAREV**, de la **Universidad de Sevilla**

ESTUDIOS

La crisis de la libertad: reaprender a ser libres¹

Ignacio Sepúlveda del Río²

Resumen: En los últimos 60 años ha habido, por lo menos, dos concepciones de libertad en el mundo occidental: la libertad negativa y la libertad positiva. Ambas concepciones estuvieron en pugna hasta hace poco. En la última parte del siglo XX –con la caída del Muro– daba la impresión que la primera había triunfado sobre la segunda. En lo que sigue deseamos reflexionar sobre estos dos conceptos desde la perspectiva de Isaiah Berlin y Charles Taylor, apuntando a sus distintas comprensiones, sentidos y las aportaciones de cada uno. En un segundo momento, y tomando como base algunos planteamientos de Paul Krugman, intentaremos mostrar como la idea de libertad negativa ha sido responsable, en parte, de la gran crisis económica–social que estamos viviendo en la actualidad. Por último, acogiendo el pensamiento de Taylor sobre la libertad positiva, intentaremos esbozar los posibles aportes que desde esta libertad –bien entendida y delimitada– se pueden generar en la construcción de una sociedad más integrada, responsable y solidaria.

Palabras Clave: *libertad positiva, libertad negativa, crisis económica, crisis social, solidaridad, responsabilidad, Paul Krugman, Charles Taylor.*

Fecha de recepción: 24 de octubre de 2014.

Fecha de admisión definitiva: 21 de mayo de 2015.

¹ Una versión más corta y simplificada de este artículo fue publicada en las actas del II Congreso Internacional de Bioética, en Valencia, el año 2013.

² Departamento de Humanidades y Filosofía, Universidad Loyola Andalucía.

he crisis of the freedom: to re-learn to be free

Abstract: Two conceptions of liberty, at least, have been under discussion in the last 60 years: negative freedom and positive freedom. Both conceptions were in conflict until recently. In the last part of the Twentieth Century –with the fall of the Wall– it seemed that the first had triumphed over the second. In what follows, we wish to reflect on these two concepts from Isaiah Berlin’s perspective. In a second moment, and taken some of Paul Krugman’s ideas, we will try to show how and interpretation of negative freedom could have some responsibility in today’s crisis. Finally, we will outline, using some of Taylor’s ideas on positive freedom, the way positive freedom can be an aid in the construction of a more integrated, responsible and solidary society.

Key words: *positive freedom, negative freedom, economic crisis, social crisis, solidarity, responsibility, Paul Krugman, Charles Taylor.*

La crise de la liberté: reaprendre à être

Résumé: Pendant les 70 dernières années il y a eu, au moins, deux conceptions de liberté dans le monde occidental: la liberté négative et la liberté positive. Les deux conceptions ont été mêlées dans une lutte jusqu’à il fait peu de temps. Durant la dernière partie du XXème siècle –après la chute du “mur de Berlin”– cette confrontation la donnée l’impression de ce que la liberté négative avait triomphée sur la positive. Dans ce qu’il suit nous voulons réfléchir à ces deux concepts d’après la perspective d’Isaiah Berlin et celle de Charles Taylor, en mettant en joue sa différente compréhension de la liberté et les apports de chacun. Dans un second moment, et en prenant comme base quelques approches de Paul Krugman, nous essaierons de montrer comme l’idée de liberté négative a été la responsable, en partie, de la grande crise économique et sociale que nous vivons actuellement. En fin, en accueillant la pensée de Taylor sur la liberté positive, nous essayons d’ébaucher les contributions potentielles de cette liberté, précise et délimitée, pour la construction d’une société plus intégrée, responsable et solidaire.

Mots clé: *liberté positive, liberté négative, crise économique, crise sociale, solidarité, responsabilité, Berlin, Krugman, Taylor.*

I. Introducción

Si buscamos la palabra ‘crisis económica’ en Google, nos encontramos con que la búsqueda arroja el increíble número de dos millones diez mil resultados. El número es enorme. A nadie se le escapa la magnitud del problema al que nos hemos visto enfrentados en los últimos años. Aún hoy en día, cuando pareciera

que lentamente España se está levantando, surgen algunas señales agoreras que refrenan el optimismo. Los especialistas dicen que esta es la crisis económica más grande desde la 'Gran Crisis' de 1929. En los años recién pasados nos hemos dado cuenta de la envergadura económica –pero sobre todo social– de esta crisis. Ya en el año 2014 se comienza a ver una luz tenue –aunque a veces parece amenazada– que promete el inicio de cierta recuperación. Aun así, es posible que no haya una completa recuperación en términos sociales.

Teniendo a la vista este panorama, parece que es el momento adecuado para preguntarse por las causas de la crisis actual, pues reconociéndolas las podemos evitar en el futuro. ¿Qué ha llevado al mundo –y especialmente a España– a la situación que estamos viviendo hoy? Más allá de los problemas técnicos del manejo de la propia economía –que son fundamentales– pareciera que en la base o el origen de la crisis hay un problema más que no es solo económico, sino que es un problema ético. En un comentario publicado en el diario *El País*, Adela Cortina (2012) reflexiona sobre la incidencia de la ética en la problemática de la crisis. Según ella, muchos economistas de corte neoliberal afirman que la ausencia de valores éticos no ha tenido ninguna influencia en la crisis actual. Para estos economistas las crisis se han repetido a lo largo de la historia humana, por lo que los vicios que las provocan son parte de la naturaleza humana. Frente a este punto de vista, Cortina reconoce los vicios de los seres humanos, pero también plantea que depende de cada uno si se alimentan los vicios o las virtudes. Y que estos vicios y virtudes tienen su efecto en la vida pública de la sociedad. La manera como las personas se entiendan, o dejen de entender, en relación a los otros, tendrá su efecto en los vicios y virtudes de la sociedad. A este respecto Cortina (2013) afirma:

Pero resulta ser que los valores morales son efectivos en la vida pública, que importa distinguir, como lo hacía Ortega y Gasset, entre estar altos de moral o desmoralizados como dos actitudes que posibilitan o impiden –respectivamente– que las personas y los pueblos lleven adelante su vida con bien. Porque una persona o un pueblo desmoralizados no están en su propio quicio y vital eficacia, no están en posesión de sí mismos y por eso no viven sus vidas, sino que se las hacen otros, no crean, ni fecundan, ni son capaces de proyectar su futuro (p. 19).

Que una sociedad tenga o deje de tener valores morales, que posea un comportamiento ético, incidiría directamente en cómo esa sociedad vive y se desarrolla. De la misma manera, su comprensión de la libertad –como libertad individualista o en relación con los otros, con la comunidad– tendrá efecto directo en las relaciones sociales y económicas dentro de la sociedad. A este respecto, consideramos que la concepción tradicional de libertad –entendida fundamentalmente como libertad negativa– ha influido en parte de la generación de esta crisis, pues ha puesto el

acento en una concepción altamente individualista de la sociedad en vez de una mirada que tiene más en cuenta al otro, al bien de la comunidad. Es posible que uno de los remedios para no volver a recaer en este tipo de crisis sea el comprender y vivir la libertad desde una perspectiva que asuma un compromiso con el otro, con la sociedad.

2. ¿Qué entendemos por libertad?

En la sociedad contemporánea hay pocos bienes más valorados que la libertad³. En torno a ella construimos el sentido de nuestras vidas y de nuestras sociedades. Nos reconocemos como seres libres, con el derecho y capacidad de buscar nuestros propios caminos –a nivel individual o comunitario– y de vivirlos sin que nadie nos lo impida. Ahora bien, la libertad puede ser un factor de unión o de desunión, un factor de construcción o destrucción de la sociedad. En definitiva, la libertad –y cómo se entienda– puede ayudar a generar una sociedad y cultura más ética o no.

Uno de los referentes fundamentales, hoy en día, en el tema de la libertad es el filósofo inglés Isaiah Berlin. En 1958, con motivo de la toma de posesión de la Cátedra de Teoría Social y Política en Oxford, Berlin impartió la célebre conferencia sobre los “Dos conceptos de libertad”. En la conferencia –que es un texto obligatorio para todo aquel que desee tratar el tema de la libertad– Berlin distingue entre dos tipos de libertad: ‘libertad negativa’ y ‘libertad positiva’. Veamos los principales rasgos de cada una de ellas.

³ Vale la pena recordar que la libertad es un concepto, una idea, que ha tenido una evolución en el tiempo. “Libertad” no ha significado lo mismo en la antigua Grecia, la Edad Media u hoy en día. Como bien señala Benjamin Constant, la libertad para los antiguos significaba participar en la vida política, es decir, participar en la vida de la polis. Como se puede apreciar, la libertad de los antiguos es una libertad que pone el acento en lo colectivo, en la relación con la comunidad. La libertad de los modernos –que sería nuestra concepción de libertad–, según Constant, pone el acento en lo individual. En que el Estado no se entrometa en mis asuntos privados. Esta libertad moderna estaría conformada por tres pilares esenciales: ciertos derechos civiles que garanticen la libertad del sujeto, el gobierno representativo en el que el sujeto moderno puede elegir si participar o no y, finalmente, libertad de comercio. La idea de libertad en la Edad Media, en cambio, pone el acento en un área completamente distinta a la política o comercial. El problema de la libertad en la Edad Media tiene que ver con la propia salvación. La pregunta fundamental aquí tiene que ver con el libre albedrío y la capacidad para elegir mi propia salvación. Con la libertad se juega la salvación eterna de la persona. Sobre las distintas concepciones de la libertad recomiendo el texto del profesor Diego Gracia (2013).

a) Libertad negativa: la no existencia de obstáculos

El filósofo inglés afirma que la primera se ha entendido tradicionalmente de la siguiente manera:

Normalmente se dice que soy libre en la medida que ningún hombre o ningún grupo de hombres interfiere en mi actividad. En este aspecto, la libertad política es, simplemente, el espacio en el que un hombre puede actuar sin ser obstaculizado por otros. Si otros me impiden hacer algo que antes podía hacer, entonces soy en esa medida menos libre; pero si ese espacio es recortado por otros hombres más allá de lo admisible, entonces puede decirse que estoy siendo coaccionado o hasta esclavizado (Berlin, 2010 p. 47–48)⁴.

Desde esta perspectiva la libertad se entiende, por tanto, cuando el individuo puede actuar sin ser obstaculizado. Cualquier impedimento estaría limitando mi libertad. Pero en este punto se debe ser cuidadoso: Berlin aclara que solo se carece de libertad política en la medida en que otros me impiden conseguir un fin. Por lo tanto, yo no soy libre en la medida que otros me impiden hacer lo que yo podría hacer si no me lo impidieran. Esto no significa libertad absoluta.

Sin embargo, el término coacción no es de aplicación para todas las formas de impedimento. Si no puedo saltar más de diez metros, o no puedo leer porque estoy ciego, o no puedo entender las páginas más oscuras de Hegel, sería una excentricidad que dijera que, en tales sentidos, estoy oprimido o coaccionado. La coacción implica la interferencia deliberada de otros seres humanos dentro de un espacio en que si ésta no se diera yo actuaría. Sólo se carece de libertad política cuando son seres humanos los que me impiden alcanzar un fin (Berlin, p. 48).

Este tema es importante cuando hablamos de la libertad, pues no se trata de pensar que no tener libertad significa simplemente no poder hacer algo.

Ahora bien, la libertad como carencia de impedimentos no significaría, de ninguna manera, que el sujeto esté sobre la ley. Si no hubiese un límite a la libertad particular

⁴ En este punto no es difícil encontrar las resonancias de Hobbes (1965) cuando afirma que *according to this proper, and generally received meaning of the word, a free-man, is he, that in those things, which by his strength and wit he is able to do, is not hindred to doe what he has a will to* (p. 161) y también las de Mill (2003) y su concepción de la libertad cuando afirma que *The only freedom which deserves the name, is that of pursuing our own good in our own way, so long as we do not attempt to deprive others of theirs, or impede their efforts to obtain it. Each is the proper guardian of his own health, whether bodily, or mental and spiritual. Mankind are greater gainers by suffering each other to live as seems good to themselves, than by compelling each to live as seems good to the rest* (p. 33). Más adelante en la obra afirma: *All errors which he is likely to commit against advice and warning, are far outweighed by the evil of allowing others to constrain him to what they deem his good* (p. 92). Uno de los planteamientos que hay detrás de esta idea es que cada persona tiene su manera única de autorrealizarse. Esta idea, vale la pena recordarlo, tiene un gran peso en nuestra cultura postmoderna.

de cada uno, se produciría un caos social. Por eso, según Berlin, pensadores como Locke, Mill, en Inglaterra, y Constant y Tocqueville en Francia, reconocían que el ámbito de las acciones libres del ser humano debía ser limitado por la ley. Con todo, insistían en la necesidad de la existencia de un ámbito de libertad que no debía ser violado bajo ningún precepto, y si ese ámbito era traspasado, el individuo se encontraría en una situación demasiado restringida aun para desarrollar sus mínimas capacidades naturales⁵. En definitiva, siguiendo a Taylor⁶ (2005), podemos decir que las teorías negativas tienden a definir la libertad en términos de independencia del sujeto individual con respecto a los otros, sean personas naturales, gobiernos o corporaciones.

b. Libertad positiva: “ser amo de uno mismo”

Hasta el momento hemos visto el sentido ‘negativo’ de la libertad. Analicemos ahora la postura contraria. La libertad ‘positiva’, según Berlin, se manifiesta cuando se intenta responder a las preguntas de “por quién soy gobernado” y “quién tiene que decir lo que yo tengo y lo que no tengo que ser o hacer (2010, p. 59)”. Lo fundamental de la libertad positiva no es estar libre de algo, como en la libertad negativa, sino ser libre para algo, para llevar a cabo una determinada forma de vida. Berlin profundiza más el concepto:

El sentido ‘positivo’ de la palabra ‘libertad’ se deriva del deseo por parte del individuo de ser su propio dueño. Quiero que mi vida y mis decisiones dependan de mí mismo, y no de fuerzas exteriores, sean del tipo que sean. Quiero ser sujeto y no un objeto; quiero persuadirme por razones, por propósitos conscientes míos y no por causas que me afecten, por así decirlo, desde fuera. Quiero ser alguien, no nadie; quiero actuar, decidir, no que decidan por mí; dirigirme a mí mismo y no ser accionado por una naturaleza externa o por otros hombres como si fuera una cosa, un animal o un esclavo incapaz de juzgar mi papel como humano, esto es, concebir y realizar fines y conductas propias. (...) Me siento libre en la medida en que creo que esto es verdad y me siento esclavizado en la medida en que me hacen darme cuenta de que no lo es (2010, pp. 60–61).

⁵ Sobre este punto, Tocqueville (2010) señala:

With the idea of rights, men have defined what license and tyranny were. Enlightened by it, each person has been able to show himself independent without arrogance and submissive without servility. The man who obeys violence yields and abases himself; but when he submits to the right of command that he acknowledges in his fellow, he rises, in a way, above even the one commanding him. There are no great men without virtue; without respect for rights, there is no great people. You can almost say that there is no society; for what is a gathering of rational and intelligent beings bound together only by force? (p. 389).

⁶ Es interesante destacar que Taylor hizo el doctorado en Oxford bajo la dirección de Berlin.

Como se puede ver, en la libertad positiva hay un componente activo y no pasivo. No se trata de que no haya obstáculos, impedimentos, para realizar la libertad personal, sino que se va más allá: hay una exigencia de ser 'señor de mí mismo' cuando tomo mis decisiones. A simple vista, difícilmente se le podría poner reparos a este planteamiento. Ahora bien, el problema de la libertad positiva, según Berlin, es una metáfora que en principio parece inofensiva: yo soy mi propio dueño. ¿Cómo estar seguro que se es el propio dueño y no esclavo, por ejemplo, de las propias pasiones? Es decir, ¿cómo podemos asegurar, de manera fehaciente, que soy mi propio dueño y que no me estoy dejando dominar por mis pasiones, tendencias, vicios, o, también pudiera ser, por ideologías engañosas? Es posible que piense que estoy siendo completamente libre al tomar una decisión, ¿pero cómo lo puedo asegurar? ¿Cómo se puede estar seguro de estar siendo "señor de uno mismo"? Y en este punto se agrega otra pregunta: en mi propia vivencia me doy cuenta de la existencia de un yo más pasional, irracional, si se quiere, y de un yo más racional. ¿Cómo poder estar seguro cuál es el propio yo, el más profundo, el más real, aquel que es, por decirlo de alguna manera, el más verdadero? Al respecto Berlin señala:

Ese yo dominante se ha identificado de formas distintas: con la razón, con mi 'naturaleza superior', con el yo calculador que pospone la satisfacción de la voluntad a largo plazo, con mi yo 'real', 'ideal' o 'autónomo', o con mi 'mejor' yo. Después se contrasta este yo con el impulso irracional, con los deseos incontrolados, con mi naturaleza 'inferior', con la búsqueda del placer inmediato... (2010, p. 61).

Si se ponen frente a frente ambos 'yo', ¿cuál es el verdadero yo? Siguiendo a Kant, seguramente el yo más real será el más racional. O si nos pusiésemos en un plano más religioso, ¿cuál es el verdadero yo? ¿Aquel que busca refrenar mis pasiones y amar al prójimo para conseguir mi salvación? En la sociedad actual, dominada por el marketing, ¿no dejo de ser libre, aunque crea que soy libre, al entregarme al desenfreno del consumismo? Por otra parte, plantea Berlin, es posible que el 'yo' más verdadero sea aquel que va más allá de lo personal y tiende a la totalidad comunitaria:

...el yo auténtico puede concebirse como algo que va más allá del individuo (tal como se entiende normalmente el término), como una 'totalidad' social de la que el individuo es un elemento o una parte: una tribu, una raza, una iglesia, un Estado, la gran sociedad de los vivos, los muertos y los por nacer. Esta entidad se identifica entonces con el 'verdadero' yo que, imponiendo su voluntad única, colectiva y 'orgánica' sobre sus 'miembros' recalcitrantes, realiza su propia libertad 'superior', es decir, la de ellos (2010, p. 62).

Teniendo en cuenta el año en que se escribe el texto (1958), no es difícil darse cuenta que el párrafo anterior hace referencia a los regímenes totalitarios de corte

marxista-leninista que existían en aquel entonces⁷. Esta es una de las razones, como veremos más adelante, por las que Berlin prefiere la libertad negativa a la positiva.

¿Cuál sería la gran dificultad de la libertad positiva para Berlin? El problema de esta libertad reside en lo siguiente: sería posible que yo supiera lo que es bueno para el sujeto X, aunque él mismo pueda no saberlo y, aún más, pueda estar tomando decisiones que directamente atenten en contra de lo que es bueno para él. Frente a esta situación, ¿no convendría tomar ciertas decisiones por X, aun en contra de su voluntad? Si acepto esta premisa, cae de su peso que hasta se podría llegar a coaccionar a X para que ‘elijan’ lo que más le conviene, lo que le da mayor bien. Y si, como hemos visto, el ‘yo’ auténtico se identificara con una totalidad, una iglesia, comunidad o Estado, entonces podría pasar que la ‘voluntad mayor’ de este grupo se sobreponga a la del individuo. El camino hacia el ‘Gran Hermano’ de Orwell está pavimentado. El sujeto –hablando en términos hegelianos– se debiera subsumir en lo social.

Teniendo en consideración los dos tipos de libertades, sus pros y contras, Berlin se inclina por la primera. Para él es preferible señalar con claridad el ámbito dentro del cual los individuos pueden moverse sin interferencias⁸, sin obstáculos. Para el filósofo británico la libertad negativa ayuda más a poder vivir en sociedades pluralistas, donde se pueden dar distintas –y hasta contradictorias– ideas de lo que es bueno, de los ideales a seguir en la vida, de lo que realiza al ser humano, etc. La libertad positiva, al contrario, puede tender a generar estructuras totalitarias y dominadoras para lograr los ‘fines’ a los que el ser humano –según su propia visión de la vida y de la sociedad– es llamado.

⁷ Vale la pena recordar que Berlin nació en Riga, Letonia, en 1909 y que durante su infancia vivió en San Petersburgo, luego Stalingrado. Allí le tocó ser testigo de primera mano de la Revolución Rusa en 1917. En 1921 su familia decidió emigrar a Inglaterra.

⁸ Esto es lo que Taylor ha llamado ‘*la línea Maginot*’, haciendo referencia a la línea de fortificación y defensa construida por Francia a lo largo de su frontera con Alemania e Italia, después del fin de la Primera Guerra Mundial. Reflexionando sobre la libertad negativa, Taylor entiende que pueda parecer tentador entender la libertad como ausencia de límites antes que como una libertad donde se deba discernir o, en el caso de los regímenes totalitarios, donde se pueda ser libre de una determinada manera: la manera que señala el Estado.

3. Los orígenes de la crisis: el énfasis en la libertad económica a toda costa

En los últimos 50 años, y sobre todo después de la caída del muro de Berlín, la libertad negativa ha sido la que ha imperado en el mundo occidental. El problema es que al no tener contrapeso, la libertad negativa se ha transformado en una libertad que da primacía, sobre todo, al interés particular por encima del interés de la sociedad⁹. Esto ha estado, en parte, a la base de la crisis actual. Veamos algunos ejemplos.

En su libro *¡Acabad ya con esta Crisis!* (2012), Paul Krugman, Premio Nobel de Economía 2008, nos da algunas pistas para entender cómo se gestó en los Estados Unidos el problema que nos encontramos hoy. Más que dar una clase de economía –que nos desviaría totalmente de nuestro objetivo– deseamos llamar la atención sobre los excesos de liberalización de la banca y la creciente desigualdad entre ricos y pobres.

Luego de la Gran Depresión de los años 30 –explica Krugman–, el gobierno de los Estados Unidos puso varias regulaciones en la economía para evitar que la crisis volviera a repetirse en el futuro. Una de las más importantes fue la ley Glass–Steagall de 1933. Esta ley creó, por una parte, la Corporación Federal de Seguros y Depósitos. Según el autor esta Corporación

garantizaba los depósitos frente a las pérdidas derivadas del hipotético hundimiento de un banco. (...) Por otro lado, la ley Glass–Steagall limitaba la cantidad de riesgo que podía asumir un banco. Esto resultaba especialmente necesario desde el mismo momento en que se había establecido el seguro de los depósitos, que podría haber creado una situación en la que los banqueros movilizaran el dinero sin frenos ni preguntas (2012, pp. 70–71).

Esto significaba un freno a los banqueros, quienes ya no podían tomar el dinero y destinarlo a inversiones de máximo riesgo, sabiendo que si todo salía bien, ellos ganaban, y si las cosas no salían bien, pagaba el gobierno. La regulación de la banca –que ponía límites a la libertad de los banqueros– significó que la

banca manejó la concesión de préstamos con mucha más cautela de la que había empleado antes de la Gran Depresión. El resultado fue lo que Gary Gorton, profesor de Yale, denomina ‘el período tranquilo’, una etapa larga de relativa estabilidad y ausencia de crisis financiera (Krugman, 2012, p. 71).

⁹ Un ejemplo de esto es la fuerza que tiene la idea de la propiedad privada (cuyo origen, tal como lo entendemos hoy, viene de William Blackstone) como un valor casi absoluto. Frente a esta postura, la idea de la propiedad como un bien social, tal como lo propone la Doctrina Social de la Iglesia, suena como algo casi descabellado.

El problema, según Krugman, es que las lecciones aprendidas se olvidaron. Por eso en la década de los 80, especialmente bajo el gobierno de Reagan¹⁰, los políticos comenzaron a eliminar las regulaciones que se habían introducido en la década de 1930 para evitar que el colapso financiero ocurriera nuevamente. Joseph Stiglitz, ya un par de años antes que Krugman, era de la misma opinión. Por eso en *Caída Libre* (2010) afirma:

Durante las secuelas de último gran auge que acabó con la Gran Depresión, los arquitectos del New Deal lucharon por hacer frente a esos problemas insidiosos instituyendo una nueva estructura reguladora. Pero la memoria es corta, y medio siglo es mucho tiempo. Cuando Ronald Reagan llegó a la presidencia, eran demasiado pocos los veteranos de la Gran Depresión que aún estaban en activo y podían compartir historias que incitasen a la preocupación, y nadie, aparentemente, había aprendido sus lecciones en sus libros de historia. El mundo había cambiado, o eso creían los nuevos lince de las finanzas. Estaban convencidos de que eran mucho más listos y de que su dominio de las tecnologías era infinitamente mayor. Los avances 'científicos' permitían conocer mejor los riesgos, y eso les capacitaba para inventar productos de gestión más arriesgada (p. 191).

Frente a esta situación, es importante reconocer que esta liberalización en la regulación económica tiene su fundamento en una concepción sobre cómo debieran ser las relaciones sociales y económicas y, sobre todo, las relaciones libres entre las personas y con el Estado. Estas ideas se conocen en filosofía política con el nombre de libertarismo. Al respecto Sandel (2013) afirma:

En la década de 1980, las ideas libertarias encontraron muy pública expresión en la retórica pro mercado y antigobierno de Ronald Reagan y Margaret Thatcher. En cuanto doctrina intelectual, el libertarismo nació antes, para oponerse al Estado de Bienestar. En Los fundamentos de la libertad (1960), el economista-filósofo Friedrich Hayek (1899–1992), austriaco de nacimiento, defendió que todo intento de que haya mayor igualdad económica no podrá ser sino coercitivo y destructivo para una sociedad libre. En Capitalismo y libertad (1962), el economista estadounidense Milton Friedman (1912–2006) defendió que muchas actividades del Estado que gozaban de gran aceptación iban ilegítimamente contra la libertad individual. La Seguridad Social, o cualquier programa de pensiones obligatorio dirigido por el Estado, es uno de sus principales ejemplos (pp. 74–75).

¹⁰ Krugman afirma que bajo el gobierno de Reagan solo se formalizó un cambio que ya se había realizado con anterioridad:

...la elección de Reagan solo suponía formalizar un cambio radical en las actitudes hacia la intervención gubernamental, cambio que ya se había puesto en marcha durante el mandato de Carter. Carter presidió la desregulación de las líneas aéreas, que transformó la forma de viajar de los estadounidenses; la desregulación del transporte por carreteras, que transformó la distribución de los bienes; y la desregulación del petróleo y el gas natural. Estas medidas, dicho sea de paso, gozaron (y siguen gozando hoy) de la aprobación casi universal de los economistas: ciertamente –a su modo de ver– no había ni hay una buena razón para que el gobierno decida tarifas de transporte aéreo o por carretera, y el incremento en la competencia en estas industrias comportó mejoras generalizadas en la eficiencia (2012, p. 72).

Es decir, los cambios efectuados en la economía norteamericana (y en otras economías como la chilena a partir, también, de la década de los 80) tienen como base un pensamiento filosófico que pone su acento en la mayor libertad de los privados y en que el Estado debe intervenir lo menos posible. Friedman considera –y en esto podríamos estar de acuerdo– que las organizaciones económicas ayudan a promover una sociedad libre, pues buscan la libertad económica, que es un fin en sí mismo, y también son un medio indispensable para la consecución de la libertad política. A este respecto Friedman afirma:

La organización económica es importante como medio para el fin de la libertad política, por sus efectos sobre la concentración o dispersión del poder. La clase de organización económica que produce libertad económica directamente, es decir, el capitalismo competitivo, produce también libertad política porque separa el poder económico del poder político, y de esta forma permite que el uno contrarreste al otro (1966, p. 23).

Es difícil no estar de acuerdo con lo señalado por Friedman en el párrafo anterior. Pero, ¿esta libertad tiene límites? Friedman considera que el Estado, en una sociedad libre, debe ofrecer las siguientes funciones básicas: una manera en que se puedan modificar las reglas del juego, ser mediador en las diferencias que surjan entre los particulares y, por último, imponer el cumplimiento de las reglas sobre aquellos que decidan no seguirlas o no cumplirlas (Cfr., 1966). Es decir, el Estado es un árbitro, un garante y, cuando no hay otra alternativa, un policía¹¹. Es hacer aquello que el mercado no puede hacer por sí solo. Como se puede ver, la actuación del Estado es muy limitada para Friedman. En el tema de la discriminación, por ejemplo, el economista norteamericano planteaba que el Estado no debiera promulgar leyes contra la discriminación –sea racial, religiosa, cultural, etc.), pues estas violarían la libertad individual de los empresarios para contratar –o dejar de hacerlo– según el criterio que consideren mejor (Cfr. 1966, p. 146ss.). Algo semejante sucede con el tema del salario mínimo: *Habiendo competencia entre los patronos y empleados, no parece haber razón para que los patronos no puedan ofrecer libremente a los empleados las condiciones que les parezca* (Friedman, 1966, p. 152). Para Friedman el Estado no tiene ningún derecho a impedir a los empresarios pagar el salario que quieran, siempre y cuando los trabajadores estén dispuestos a aceptarlo. Pero aún más, las leyes del salario mínimo tienden a hacer justo lo contrario para lo que fueron hechas:

Las leyes del salario mínimo son uno de los ejemplos más claros de una medida cuyos efectos son precisamente opuestos a los que tratan de conseguir los hombres de buena fe

¹¹ Friedman reconoce una cuarta función del Estado, que sería que *queramos hacer a través del Estado otras cosas que podrían hacerse quizá a través del mercado, pero que son difíciles de hacer de esa forma debido a las condiciones técnicas o de otra índole* (1966, p. 46).

que defendían esa medida. (...) En realidad, si las leyes del salario mínimo tienen algún efecto, éste será el de aumentar la pobreza. (...) Por tanto, el efecto del salario mínimo es que habrá un paro mayor del que debería haber. En la medida en que los salarios bajos son realmente un signo de pobreza, la gente que queda en el paro es precisamente la que menos puede sufrir la pérdida de la renta que recibían, por pequeña que les parezca a los que aprobaron la ley del salario mínimo (1966, p. 229).

En definitiva, piensa Friedman, lo mejor es mantener la máxima libertad en las relaciones económicas. Lo mismo podemos decir de aquellas relaciones profesionales en que se requiera una licencia para ser practicadas, como en el caso de los médicos: el Estado debiera entrometerse lo menos posible, dejando que los particulares acuerden sus propias normas. ¿Significa esto que cualquier persona podría efectuar una cirugía, aún sin contar con los conocimientos y experiencia para ello? No, de ninguna manera. La propuesta de Friedman será que nos podamos valer de servicios de calificación privados. Estos servicios certificarán la idoneidad de los profesionales, no el Estado.

La razón por la que nos hemos extendido en el punto anterior es para mostrar que el proceso de liberalización de la economía tiene un fuerte sustento en un planteamiento político-filosófico; un planteamiento que pone a la libertad del individuo –y de la economía– como una de sus mayores máximas.

Volvamos nuevamente al planteamiento de Krugman. En 1982, a través de la ley Gran–St. Germain, se rebajaron las restricciones sobre la clase de préstamos que podían realizar los bancos norteamericanos. Al respecto Krugman (2012) afirma:

Dejar que los bancos compitan en la oferta de interés por los depósitos parecía un buen negocio para los consumidores. Pero supuso que la banca se convirtiera, cada vez más, en un caso de supervivencia de los más imprudentes... Eliminar las restricciones a las tasas de interés hizo que los préstamos imprudentes fueran más atractivos, porque los banqueros podían prestar dinero a clientes que prometían pagar mucho... aunque quizá no cumplirían con lo prometido (p. 72).

En definitiva, el autor sostiene que el exceso de libertad en lo económico ha llevado a la situación que estamos enfrentando:

El moderno conservadurismo se entrega a la idea de que las claves de la prosperidad son los mercados sin restricciones y la búsqueda sin trabas del beneficio económico y personal; y también se defiende que la expansión de las funciones gubernamentales, posterior a la Gran Depresión, solo nos ha supuesto perjuicios... (Krugman, 2012, p. 77).

Este dismantelamiento de las normas protectoras de la economía, más que producir riqueza general (que lo ha hecho para unos pocos) ha generado una nueva depresión.

Frente a la situación descrita, se puede contra argumentar diciendo que desde los años 80 en adelante, y gracias a la desregulación financiera, se vivió un crecimiento extraordinario en la economía. Krugman –y también Stiglitz¹²– no está de acuerdo con esta postura, pues piensa que solo algunas personas se beneficiaron con el crecimiento económico¹³. Estas personas son el 1% de la población. Para ellos, el crecimiento de la economía ha significado que desde 1980 a la fecha sus ingresos, teniendo en cuenta la inflación, se han cuadruplicado. Pero a los más ricos de los ricos les ha ido aún mejor: *mientras que a la superélite y a la élite de*

¹² El también Premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, plantea que los niveles de desigualdad en los Estados Unidos han crecido hasta niveles altamente alarmantes:

Aunque Estados Unidos siempre ha sido un país capitalista, nuestra desigualdad –o por lo menos su elevado nivel actual– es algo nuevo. Hace aproximadamente treinta años, el 1 por ciento más alto de los perceptores de rentas recibía solo el 12 por ciento de la renta nacional. Ese nivel de desigualdad debería haber sido inaceptable ya de por sí; pero desde entonces, las diferencias han crecido espectacularmente, de forma que para 2007, los ingresos medios, después de impuestos, del 1 por ciento más alto habían llegado a los 1,3 millones de dólares, pero los del 20 por ciento inferior ascendían a tan solo 17.800 dólares. El 1 por ciento más alto recibe en una semana un 40 por ciento más de lo que el 20 por ciento inferior recibe en un año; el 0,1 por ciento más alto recibió en un día y medio aproximadamente lo que el 90 por ciento inferior recibió en un año; y el 20 por ciento más rico de los perceptores de rentas ganan en total, después de impuestos, más que la suma del 80 por ciento inferior.

Durante los treinta años posteriores a la II Guerra Mundial, Estados Unidos creció colectivamente –con un crecimiento de los ingresos en todos los segmentos, pero con un crecimiento más rápido en la parte inferior que en la parte más alta–. La lucha por la supervivencia del país trajo un nuevo sentimiento de unidad, y eso dio lugar a unas políticas, como la G. I. Bill, que contribuyeron a cohesionar aún más nuestro país. Pero durante los últimos treinta años, nos hemos ido convirtiendo cada vez más en una nación dividida; no solo la parte alta ha sido la que ha crecido más deprisa, sino que de hecho, la parte inferior ha empeorado. (No ha sido una pauta constante, en la década de los noventa, durante un tiempo, a los de abajo y a los de en medio les fue mejor. Pero después, como hemos visto, a partir de 2000 aproximadamente, la desigualdad creció a un ritmo todavía más rápido). La última vez que la desigualdad se aproximó al alarmante nivel que vemos hoy en día fue durante los años previos a la Gran Depresión. La inestabilidad económica a la que asistimos entonces y la inestabilidad que hemos visto más recientemente tienen mucho que ver con este aumento de la desigualdad... (2012, pp. 50–51).

¹³ Es notable la cifra que ofrece a este respecto: *En 2006, los veinticinco administradores mejor pagados ganaron 14.000 millones de dólares: tres veces la suma de los sueldos de los ochenta mil maestros de escuela de la ciudad de Nueva York (Krugman, 2012, p. 84). El mismo Stiglitz, en su libro *Caida Libre* (2010), afirma que los diseñadores de hipotecas estaban más concentrados en maximizar sus beneficios que en generar hipotecas que ayudaran a su fin: adquirir una propiedad. Stiglitz afirma que *Podrían ‘haber hecho buenos negocios haciendo el bien’*. En cambio, sus esfuerzos dieron lugar a toda una gama de complicadas hipotecas que les hicieron ganar mucho dinero a corto plazo y que condujeron a un leve aumento temporal de la adquisición de viviendas, pero con un gran coste para la sociedad en su conjunto (2010, p. 35).*

la superélite –el 0,1 por 100 superior y el 0,01 por 100 de la cumbre última– le ha ido aún mejor, con una ganancia (para ese 1 por 10.000 de estadounidenses) del 660 por 100 (Krugman, 2012, p. 87). Junto con lo anterior, en el período entre 1979 y 2007, nos dice Krugman, la desigualdad en los Estados Unidos ha crecido. Si los ingresos del 20% más rico han aumentado en un 65%, en el mismo período de tiempo el ingreso del 20% más pobre solo ha mejorado un 18%. Esta desigualdad en ingresos generará, con el tiempo, más desigualdad: los pobres se harán más pobres y los ricos más ricos.

4. Otra libertad es posible

Retomemos el problema de las libertades. Charles Taylor, en un artículo titulado “¿Cuál es el problema de la libertad negativa?” (2005), parte advirtiendo que en la polémica sobre las libertades se tiende con facilidad a ir a las variantes extremas y caricaturescas¹⁴ de cada familia: por una parte, las teorías totalitarias de izquierda; y por la otra, el considerar la libertad como mera ausencia de obstáculos materiales o jurídicos externos. Ambos extremos se deben evitar, pues en cada una de estas categorías hay una amplia gama de concepciones. Para evitar las simplificaciones, que tanto daño hacen al debate, no se puede olvidar que en el mundo occidental hoy existen estas dos familias de concepción de la libertad, y que ambas, con sus respectivas visiones, tienen parte de razón en sus planteamientos.

¹⁴ A este respecto, Taylor presenta dos ejemplos de cómo se caricaturizan ambas posturas:

Quienes atacan las teorías positivas de la libertad suelen tener en mente algunas hipótesis totalitarias de izquierda, según las cuales aquella reside exclusivamente en el ejercicio del control colectivo sobre el destino del individuo en una sociedad sin clases: el tipo de teoría que sirve de base, por ejemplo, al comunismo oficial. Esta concepción, en su forma caricaturesca extrema, se niega a reconocer el carácter genuino de las libertades garantizadas en otras sociedades. La destrucción de las ‘libertades burguesas’ no es una verdadera pérdida de libertad, y la coerción puede justificarse en nombre de esta si es necesario instaurar la sociedad sin clases, única organización societal en la cual los hombres son verdaderamente libres. En síntesis, se puede obligar a los hombres a ser libres.

En el otro extremo, suele ponerse en primer plano una versión igualmente caricaturesca de la libertad negativa. Se trata de la versión radical originada en Hobbes –o en Bentham, desde otro punto de vista–, que concibe la libertad como mera ausencia de obstáculos materiales o jurídicos externos. Esta concepción no presta ninguna atención a otros obstáculos menos inmediatamente evidentes a la libertad, por ejemplo la falta de conciencia, la falsa conciencia, la represión u otros factores internos semejantes. Se atiene con firmeza a la idea de que hablar de la pertinencia de esos factores internos para el debate sobre la libertad es abusar de las palabras. La única significación clara que puede darse a la libertad es la ausencia de obstáculos externos (2005, pp. 257–258).

Las doctrinas positivas de la libertad, señala Taylor, se han comprendido desde dos puntos de vista esenciales: el interés en la propia identidad de los individuos o, por otra parte, en las instancias que ejercen el control social. Pero el filósofo canadiense plantea una mirada ligeramente diferente:

las doctrinas de la libertad positiva se interesan en una visión de la libertad que implica en esencia el ejercicio del control sobre la propia vida. Según esa visión, uno es libre en la medida en que se ha autodeterminado efectivamente y ha dado forma a su vida. En este caso, el concepto de libertad es un concepto de ejercicio [exercise-concept] (2005, p. 260).

En estos términos, no se puede decir que alguien es libre si no se ha realizado en absoluto. Es necesario cierto ejercicio de la libertad para ser libre. Las teorías negativas, por el contrario, ponen el acento en la posibilidad que se nos abre de hacer algo; poco importa si se hace uso de ella o no. Taylor reconoce que la ventaja de la idea de libertad como ausencia de obstáculos externos es su simplicidad. La libertad como ejercicio, en cambio, tiene más complicaciones: podemos ser libres en el ejercicio de ciertas capacidades, mientras que de otras no. Por otra parte, los obstáculos pueden ser externos o internos. Eso ya complica las cosas. Por último, la idea misma de la autorrealización¹⁵ como ejercicio requiere que uno no actúe en desmedro de sus objetivos fundamentales o de su autorrealización. Viendo esta formulación, es entendible que muchos prefieran quedarse con la libertad negativa, pues existe el peligro de allanar el camino a una doctrina totalitaria que señale aquello que se debe hacer o dejar de hacer para ser fieles a nuestra verdadera voluntad. Taylor reconoce el peligro, pero afirma:

no podemos defender una visión de la libertad que no implique al menos alguna distinción cualitativa en materia de motivos... y lo hacemos porque desplegamos el concepto en el marco de la comprensión de que ciertas metas y actividades son más significativas que otras (2005, p. 265–266).

El problema del esquema hobbesiano —es decir, de la ausencia de obstáculos—, en cambio, es que no da cabida a la noción de significación, pues solo admitiría juicios puramente cuantitativos¹⁶.

¹⁵ Sobre este punto Taylor señala:

Parece más fácil y seguro erradicar desde el comienzo todo sinsentido, declarando que todas las concepciones en términos de autorrealización son una monserga metafísica. No hay más que obstinarse en definir la libertad, entonces, como la mera ausencia de obstáculos externos (2005, p. 262).

¹⁶ Taylor grafica este punto con un ejemplo: antes de la caída del muro, en Albania estaba prohibida la religión y en Gran Bretaña no. Pero, señala Taylor, en Londres hay más semáforos *per capita* que

En la vida diaria, en nuestras elecciones, hacemos distinciones cualitativas. Hay cosas que consideramos mejores que otras, más valiosas. Pero, ¿cómo hacemos estas distinciones de que hay ciertos objetivos y sentimientos más significativos que otros? Aquí es donde Taylor recurre a lo que denomina evaluación fuerte¹⁷ (strong evaluation):

es decir, el hecho de que como sujetos humanos...sentimos que nuestros deseos se ordenan según una distinción cualitativa: elevados o bajos, nobles o viles, integrados o fragmentados, significativos o triviales, buenos o malos. Esto quiere decir que vivimos algunos de ellos como si fueran intrínsecamente más significativos que otros... (2005, p. 269).

En Taylor la evaluación fuerte es una dimensión necesaria e irreductible de la experiencia humana¹⁸. Este argumento –vale la pena señalarlo– no implica el reconocer una idea de bien, ni su objetividad, ni su unidad. Aquí no hay una idea de bien a la manera del tomismo, en el sentido de un bien ontológico. Lo que hay detrás es dejar claro que la dimensión del bien es una parte fundamental y constitutiva de la experiencia humana, aun cuando no se le pueda reconocer un fundamento ontológico.

en Tirana, la capital de Albania. Esto significa, si nos atenemos solo a un aspecto cuantitativo, que en Londres hay más actos restrictivos que en Tirana, pues en la segunda, al prohibir la religión, se prohíbe un acto público que se suele practicar una vez a la semana. La argumentación es, claramente, sofística, pero expresa gráficamente el problema de poner el acento solo en lo cuantitativo.

¹⁷ Este es un concepto que Taylor propuso por primera vez en el año 1977 en un artículo titulado ‘What is human agency’, que fue publicado por T. Mischel, (ed.) (1977). *The Self*. Oxford: Blackwell, pp. 103–135. En *Sources of the Self*, Taylor define ‘strong evaluation’ de la siguiente manera:

...they involve discriminations of right or wrong, better or worse, higher or lower, which are not rendered valid by our own desires, inclinations, or choices, but rather stand independent of these and offer standards by which they can be judged. So while it may not be judged a moral lapse that I am living a life that is not really worthwhile or fulfilling, to describe me in these terms is nevertheless to condemn me in the name of a standard, independent of my own tastes and desires, which I ought to acknowledge (p. 4).

La ‘evaluación fuerte’ implica que aquello que consideramos ‘bueno’ lo hacemos no por nuestros deseos, sino porque constituyen normas para el deseo. Esto quiere decir que a estos bienes se les reconoce como bienes a desear, aunque en la práctica no lo hagamos, y si no los deseamos nos hace aparecer como inferiores o malos.

¹⁸ Sobre este punto, en *Sources of the Self* (2001), afirma Taylor:

We are dealing here with moral intuitions which are uncommonly deep, powerful, and universal. They are so deep that we are tempted to think of them as rooted in instinct, in contrast to other moral reactions which seem very much the consequence of upbringing and education (Taylor, 1989, pp. 4–5).

Los seres humanos no vivimos en soledad, en el aislamiento. Aquel que vive solo –recordando a Aristóteles– es una bestia o un dios. La idea de la autosuficiencia de los hombres y mujeres pierde sentido si reconocemos que el ser humano no puede desarrollar sus capacidades humanas al margen de la sociedad. En base a esto Taylor sostiene que hay ciertas capacidades que deben ser sostenidas y defendidas en la sociedad, pues sin ellas no existiría la sociedad misma. La misma idea de libertad sería imposible de reconocer si en la sociedad no se hubieran dado las condiciones para que se desarrollara. Lo que tiene en mente Taylor es que para afirmar ciertos derechos es necesario sostener ciertos valores en la sociedad, aunque esos valores puedan llegar a limitar la propia libertad individual. Por eso Taylor afirma, al reflexionar sobre el debate entre comunitaristas y liberales, que

los defensores de este punto de vista ultraliberal son renuentes a admitir que la aserción de un derecho implica afirmar la realización de ciertas potencialidades, pues temen que la afirmación de obligaciones ofrezca un pretexto a la restricción de la libertad (2005, p. 238).

Vivir en sociedad –que no se puede de otro modo– y gozar de ciertos derechos, necesariamente implica adherir a la construcción de ciertos valores sociales, sin los cuales la sociedad misma no podría existir. Por esta razón Taylor sostiene que

nuestras atribuciones de libertad tienen sentido en un marco de objetivos más o menos significativos, pues la cuestión de la libertad y su falta está ligada a la realización o frustración de aquellos. Además, nuestros objetivos significativos pueden frustrarse por obra de nuestros deseos... (2005, p. 278).

5. Conclusiones

Con la crisis como marco referencial, parece evidente que cierta concepción exagerada de la libertad negativa ha tenido responsabilidad en parte de lo que estamos viviendo hoy en día. La idea de sistemáticamente ir eliminando las restricciones en el quehacer económico, como mostrábamos en la segunda parte, dando fuerza a un exceso de libertad, ha terminado por poner en peligro una economía donde unos pocos ganan mucho y muchos pierden mucho. ¿Qué lecciones nos puede dejar esto? Por lo pronto, reconocer que es preciso replantear radicalmente el esquema capitalista. No es posible que en aras de la liberalización de los mercados terminen ganando unos pocos y perdiendo muchos.

Pero hay una segunda lección que nos puede llevar más lejos: si deseamos construir un modelo económico y de sociedad distinto, debemos intentar trabajar en

cuáles son nuestros ideales comunes, los derechos que consideramos intransables, y los valores comunes que deben estar a la base de nuestra sociedad. La libertad no debiera entenderse solamente como una libertad negativa, como ausencia de obstáculos materiales o jurídicos para realizar mis propios propósitos individualistas. Es entendible que durante muchos años, por temor a una determinada manifestación de la libertad positiva –aquella planteada por la ideología marxista–, hemos insistido en un solo tipo de libertad. Pero el quedarnos estancados en una sola comprensión de la libertad no ha hecho otra cosa que empobrecernos como sociedad. Es el momento de plantear, y repensar, cómo la libertad positiva nos puede ayudar a construir una sociedad en la que la libertad de los individuos se comprenda en relación con ciertos valores fundamentales de la misma comunidad.

6. Bibliografía

CORTINA, A. (2013) “Ética en tiempos de crisis”, en: http://elpais.com/elpais/2012/06/13/opinion/1339587064_162579.html, acceso el 5 de noviembre de 2012.

— (2013) *¿PARA QUÉ SIRVE realmente...? LA ÉTICA*, Barcelona, Buenos Aires. Paidós.

BERLIN, I. (1998) *Cuatro ensayos sobre la libertad*, Madrid, Alianza.

GRACIA, D. (2013) “La insobornable libertad”, en LÓPEZ, F., AGUILERA, P., et ALII (eds.) (2013) *Bioética, Neuroética, Libertad y Justicia*, Valencia, Comares.

FRIEDMAN, M. (1966) *Capitalismo y Libertad*, Madrid, México, Buenos Aires, Pamplona, Rialp.

HAYEK, F. (1978) *The Constitution of Liberty*, Chicago, University Press.

HOBBS, T. (1966) *Leviathan*, Oxford, University Press.

KRUGMAN, P. (2012) *¡Acabad ya con esta crisis!*, Barcelona, Crítica.

MILL, J. S. (2003) *On Liberty (in Focus)*, Londres–Nueva York, Routledge.

SANDEL, M. (2013) *Justicia. ¿Hacemos lo que debemos?*, Barcelona, Debolsillo.

STIGLITZ, J. (2010) *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid, Taurus.

— (2012) *El precio de la desigualdad*, Madrid, Taurus.

TAYLOR, Ch. (2005) *La Libertad de los Modernos*, Buenos Aires–Madrid, Amorrortu.

— (2001) *Sources of the Self: The Making of the Modern Identity*, Cambridge, Harvard University Press.

TOCQUEVILLE, A. (2010) *Democracy in America. Historical–Critical Edition of “De la démocratie en Amérique”*, Indianapolis, Liberty Fund.

La **Revista de Fomento Social** en la red:

www.revistadefomentosocial.es

En *Revista de Fomento Social* desde 1997 hemos renovado el interés por dar a conocer al mayor número de personas nuestra producción científica. El acceso a los índices, resúmenes (*abstracts*) y palabras clave (*key-words*) es libre desde la aparición de cada número.

Para la “descarga” de los artículos en PDF tan sólo se pide que los lectores se registren previamente por medio de un formulario muy sencillo, que se responde en la propia página informática (*website*) de la revista y que nos permite conocer quiénes son nuestros lectores.

Los lectores registrados en la web tienen acceso libre a todos los artículos de la *Revista de Fomento Social* (actualmente están disponibles desde el año 1967).

Además de la posibilidad de “navegar” por los años y números publicados disponibles, la página *web* incorpora un “buscador” que facilita la localización de toda la información.

A todos los lectores registrados se les envía un correo electrónico con el aviso desde la aparición de cada nuevo número, del que inmediatamente se puede consultar gratis el índice, los resúmenes (*abstracts*) y palabras clave (*key-words*) en castellano, inglés y francés, así como el editorial en castellano y en inglés.

RFS

102 REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

2ª EPOCA Enero-Abril 2015

SUMARIO

I. Artículos

- Manuel Rivera Mateos** El tratamiento de las actividades de turismo activo en los instrumentos de planificación ambiental de los parques naturales andaluces
- Francisco Javier Pereda Pérez** Una aproximación a las habilidades directivas. Perspectiva desde la Administración Autonómica en la Provincia de Córdoba (España)
Francisco González Santa Cruz
Tomás J. López-Guzmán Guzmán
- Arturo Venancio Flores** Gobernanza metropolitana como estrategia para planificar y gestionar el desarrollo de la Zona Metropolitana del Valle de Toluca
Alfonso Iracheta Cenecorta
- Ignacio Tomás Trucco** Las escalas y el objeto de las ciencias regionales. Una indagación sobre sus relaciones y fundamentos
- José Manuel Cortés Martín** Denominaciones de origen y derecho de la competencia
- Alberto Vaquero García** Experiencias regionales en Viveros de Empresas
Francisco Jesús Ferreiro Seoane
- Remedios Ramón Dangla** El tardío nacimiento de las Cajas de Ahorro Castellano-Manchegas y el desarrollo regional (1955-1991)

II. Reseñas y Reseñas bibliográficas

Atlas de la crisis. Impactos socioeconómicos y territorios vulnerables en España (*Inmaculada Caravaca Barroso*)

III. Documentación

- Alfonso Mulero Mendigorri** La nueva Ley de Parques Nacionales (Ley 30/2014, de 3 de Diciembre) en el contexto del modelo autonómico de espacios protegidos: Apuntes para la reflexión

IV. Textos

- Eduardo Araque Jiménez** El Plan forestal del Protectorado español del norte de Marruecos (1944)
Antonio Garrido Almonacid

Edita: REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES. UNIVERSIDADES DE ANDALUCÍA
Secretaría: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Málaga
El Ejido, s/n. Apartado Oficial Suc. 4 • 29071 Málaga • Telf. 952 13 12 97
E-mail: RER@uma.es / Internet: <http://www.revistaestudiosregionales.com>

ESTUDIOS

El cambio en los patrones de cohesión en España en el período 2007–2009 y su repercusión entre los usuarios de servicios sociales

Domingo Carbonero Muñoz¹

Resumen: La literatura referida a los Regímenes de Bienestar apunta al frágil equilibrio entre el empleo, la familia y la protección social. A través de las Encuestas de Población Activa (EPA), las encuestas de Condiciones de Vida (ECV) y las encuestas FOESSA se profundiza en los cambios experimentados por parte de la población española, ofreciendo una comparación con los hogares y personas que alguna vez han utilizado los servicios sociales en aquellos ámbitos relativos al mercado de trabajo, la protección familiar o la cobertura desempeñada por parte de los servicios de protección social.

Este trabajo pretende indagar en el impacto que ha tenido el primer período de crisis en España, comprendido entre 2007–2009, y en qué medida ha repercutido en el aumento de la brecha entre usuarios y no usuarios.

Palabras clave: *Regímenes de bienestar, pobreza, usuarios de servicios sociales, condiciones de vida*

Fecha de recepción: 19 de febrero de 2015.

Fecha de admisión definitiva: 15 de abril de 2015.

¹ Departamento de Derecho. Área de Trabajo Social y Servicios Sociales. Universidad de La Rioja. domingo.carbonero@unirioja.es

The change in the bosses of cohesion in Spain in the period 2007-2009 and his repercussion between the users of social services

Abstract: The Welfare Regimes system's literature designates the fragile balance between employment, family and social protection. Through surveys of exclusion by the Active Population Survey (EPA), living Condition Survey (ECV) and FOESSA Foundation survey, it has investigated the most important changes in households and people who have used the social services. These analyses have compared social services users and non social services users in areas like demographic, employment, family, housing, health and social protection.

The results of the EPA and the ECV serve to interpret the changes in the labour market and dwelling. As a result of these dynamics, the final conclusions note to the worsening of the living conditions in social services users in areas like demographic, employment, family, housing, health and social protection.

This study aims to investigate the impact that it has had the first period of crisis in Spain between 2007-2009 and the increase gap between users and non-users.

Keywords: *welfare system, poverty, users of social services, living conditions.*

Le changement chez les modèles de cohésion en Espagne pendant la période 2007-2009 et sa répercussion entre les usagers des services sociaux

Resumé: La littérature visant les régimes de welfare met en joue à l'équilibre fragile entre l'emploi, la famille et la protection sociale. À travers des enquêtes de population active (EPA), les enquêtes de conditions de vie (ECV) et les enquêtes développées par la Fondation FOESSA, on peut approfondir dans les changements expérimentés par une partie de la population espagnole, en offrant une comparaison avec les foyers et les personnes qui ont utilisé quelque fois les services sociaux dans les domaines relatifs au marché du travail, la protection familiale ou la couverture dégagée de la part des services de protection sociale.

Ce travail essaie d'étudier l'impact qui la première période de crise, comprise entre 2007-2009, a eu en Espagne, et dans quelle mesure il a répercuté sur l'augmentation de la brèche entre des usagers et les non usagers.

Mots-clés: *régimes de welfare, pauvreté, usagers de services sociaux, conditions de vie.*

I. El análisis de la pobreza y de la exclusión social en España en el marco de la teoría de los regímenes de bienestar

Una parte importante de la literatura referida a los regímenes de bienestar se ha enfocado al estudio de la pobreza y del bienestar social en Europa. En este marco de investigación, los análisis se han sustentado en las interacciones entre el mercado, la familia y el estado, comparando diferentes países europeos (Esping Andersen, G. 2002, 2007). Atendiendo al grado de desmercantilización (reducción de la dependencia del mercado de trabajo) y desfamiliarización (reducción de la dependencia respecto ayuda desempeñada por parte de la familia) se han identificado los modelos de bienestar conservador, liberal y social demócrata (Esping Andersen, 2002; Marshallly Bottomore, 1950; Rodríguez y Navarro, 2006).

Los países del sur de Europa se ubican dentro del modelo conservador, presentando peculiaridades sobre el papel de la ayuda desempeñada por la familia, el mercado de trabajo y las políticas de bienestar. Este marco de estudio será aplicado al estudio de la pobreza y de la exclusión social en España, así como las tendencias experimentadas entre 2007–2009.

La familia como institución encargada de desempeñar las funciones de apoyo, protección de los más desfavorecidos y reproducción de las desigualdades ha sido un tema recurrente en los trabajos clásicos de pobreza y de bienestar (Laparra, 2002; Paugam, 2007; Esping Andersen, 2005). Históricamente, el análisis de la familia se ha caracterizado por la fuerte división del trabajo entre los ámbitos público y privado, así como el modelo sustentado en un único proveedor. En la actualidad, este patrón ha experimentado cambios importantes, explicado por la incorporación de la mujer al mercado de trabajo y el aumento del número de proveedores en el hogar, hallándose los hogares que cuentan con un único ingreso entre aquellos con mayores posibilidades de situarse debajo del umbral de la pobreza².

La transmisión intergeneracional, segundo rasgo característico de la pobreza en el sur de Europa, se ha interpretado como aspecto clave en la explicación de las trayectorias laborales, la movilidad en el sistema educativo y en el mercado de trabajo. Las referencias teóricas más importantes han recogido este hecho como expresión de la pobreza tradicional, persistente aún en nuestros días (Esping Andersen, 2002, 2005; Paugam, 2007; Castel, 1997; Del Pino y Bericat, 1998; Bourdieu y Passeron, 1969).

² Las tasas de riesgo de pobreza más elevadas se producen en aquellos hogares formados por un adulto como sustentadores del hogar con uno o más niños dependientes a su cargo. <http://www.ine.es/jaxiBD/tabla.do>

La formación del mercado de trabajo ha sido el tercer rasgo del cual ha dado cuenta la literatura. Las características del proceso de modernización subrayan la extensión de las relaciones asalariadas como aspecto de necesaria comprensión en la transición de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas (Durkheim, 1987). Sin embargo, el retraso de estos procesos, comparativamente al resto de países europeos, es un aspecto común de la pobreza de los países del sur de Europa reflejado en las elevadas tasas de desempleo y de precariedad en el mercado de trabajo (Castel, 1997).

De diferente naturaleza, pero dentro de este mismo apartado, se sitúan los desequilibrios entre la familia y el mercado de trabajo. En esta línea de investigación se encuentran los trabajos realizados por Taylor–Gooby (2004), quien sitúa el frágil equilibrio entre la conciliación del mundo laboral y familiar como un rasgo propio de las sociedades posmodernas.

El último rasgo a tener en cuenta en la formación de los regímenes de bienestar ha sido la protección desempeñada por el Estado social (Rodríguez, 2005). Las apreciaciones más importantes en este campo han destacado el retraso español en materia de política social y las diferencias entre las políticas universales y asistenciales. No obstante, el sistema nacional de salud (SNS) y el sistema educativo han sido piezas importantes en la formación del Estado de bienestar español, siendo el universalismo y el carácter redistributivo sus dos características fundamentales.

En cuanto al concepto de servicios sociales, su empleo tiene lugar durante el período de la transición, manejando tres criterios a este respecto: el ámbito del desempeño profesional por parte de los trabajadores sociales, al conjunto de las actividades destinadas a la provisión de bienestar social (educación, sanidad, justicia, empleo, seguridad social, vivienda y servicios sociales) o sólo esta última rama.

A pesar del intento de conformar un sistema de protección universal, denominado sistema público de servicios sociales, éste surge para sustituir los servicios de la Red de Beneficencia, de la Red de Asistencia Social y de la Red de Seguridad Social. Por lo tanto, la labor de los servicios sociales se ha ubicado en un nivel diferente en el marco de protección social, limitándose a aquellos grupos de población que presentan mayores dificultades (Casado, 1996; Rodríguez, 2005).

Siguiendo el enfoque de Sarraceno (2004), los usuarios de los servicios sociales se han estudiado mediante los riesgos o las necesidades específicas de esta población, comparadas con el conjunto de la población española. A partir de las variables de origen familiar, la inserción en el mercado de trabajo, la solidaridad familiar, los problemas de salud o la protección social, el artículo trata de ofrecer

una visión comparada de los riesgos de exclusión social entre los usuarios de los servicios sociales, así como del riesgo experimentado por este grupo de población en este período de tiempo.

Siguiendo esta premisa, el enfoque de regímenes de bienestar es de utilidad para interpretar las necesidades de la población española y su comparación con los usuarios de los servicios sociales, puesto que encontramos una explicación global de la articulación entre familia, trabajo y protección social. Las cuestiones tratadas en este trabajo nos acercan a la protección desempeñada por los servicios sociales hacia la población que padece algún problema de exclusión social, así como la cobertura de los servicios de protección universal hacia la población que ha utilizado los servicios sociales.

2. Principales hipótesis y objetivos

Este trabajo ha prestado atención a las necesidades de los usuarios de los servicios sociales y a los cambios producidos entre 2007 y 2009. Este artículo pretende mostrar el cambio de necesidades a consecuencia del primer impacto de la crisis y de las especificidades experimentadas por parte de los usuarios de los servicios sociales. Para abordar estas cuestiones, se ha formulado la siguiente hipótesis y sus objetivos correspondientes.

Hipótesis 1. *“Las cambios en el ámbito de las desigualdades sociales y los problemas de exclusión social se manifiestan de manera más intensa entre los usuarios de los servicios sociales”.*

- Objetivo 1. Comparar los riesgos de exclusión entre los hogares y los individuos beneficiarios y no beneficiarios de los servicios sociales.
- Objetivo 2. Analizar las diferencias en la composición demográfica de los hogares e individuos beneficiarios y no beneficiarios de los servicios sociales.

La estructura del resto del trabajo se ha diferenciado en tres partes. La primera de ellas recoge las fuentes de información empleadas, las dimensiones, las subdimensiones, los indicadores, las ventajas e inconvenientes encontrados y la técnica de análisis empleada en el estudio de las condiciones de vida de los usuarios de los servicios sociales. El segundo y el tercer apartado abordan la evolución de los usuarios de servicios sociales durante el período 2007–2009, sus riesgos y las diferencias con la población no usuaria de los servicios sociales.

3. Las unidades de medición empleadas en el estudio de las condiciones de vida de los usuarios de servicios sociales

3.1. Unidades y características de la muestra

A partir de las series de la EPA (Encuesta de población activa) y las ECV-INE (Encuestas de condiciones de vida) se han estudiado las necesidades de la población española en el mercado de trabajo y el alojamiento. En primer lugar, la EPA es la fuente más apropiada en el estudio del mercado de trabajo. A partir de ella, se ha indagado en cuestiones relativas a la tasa de desempleo, su evolución o la repercusión de este fenómeno entre las personas con niveles educativos más bajos. En segundo lugar, las ECV-INE se utilizan en la medición de la pobreza relativa y de los problemas residenciales, haciendo referencia a indicadores tales como la tasa de pobreza, la presencia de equipamientos en el hogar o la gravedad de los problemas de salud.

Finalmente, mediante la utilización de las encuestas sobre el perfil de la exclusión social, realizadas por la fundación FOESSA se ha obtenido una muestra representativa de la población pobre y en peores condiciones de vida en España (Laparra y Pérez (Coord.), 2010). La investigación de las condiciones de vida y la labor desempeñada por parte del sistema de protección social se han realizado mediante la sub muestra de beneficiarios de los servicios sociales (Tabla 1). La realización del trabajo de campo tuvo lugar durante los años 2007 y 2009.

TABLA 1. Hogares e individuos que utilizan o han utilizado alguna vez los servicios sociales

	Encuesta 2007	Encuesta 2009
Hogares encuestados	3.418	3.603
Individuos encuestados	9.106	9.590
Hogares que utilizan o han utilizado alguna vez los servicios sociales	488	361
Individuos que utilizan o han utilizado alguna vez los servicios sociales	1.320	1.406

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas Foessa 2007–2009 mediante la agrupación de los casos que han utilizado los servicios sociales públicos, Cáritas o a los de otras entidades en busca de ayuda.

Aunque los análisis efectuados se limitan a la primera parte del período de la crisis económica (2007–2009), la realización de otra encuesta nacional en el año 2013 por parte de la Fundación FOESSA permitiría replicar estos mismos análisis para la sub muestra de usuarios de servicios sociales, y de esta manera comprobar los cambios en las condiciones de vida entre los usuarios de servicios sociales y de la población española.

Siguiendo el esquema de las encuestas de condiciones de vida y de exclusión social, el hogar y el individuo han sido las unidades empleadas en el análisis de las necesidades de esta población (Atkinson et al, 2002; Laparra, y Pérez, 2010 (Coord.)). Así pues, los principales riesgos se han abordado mediante la comparación entre la población usuaria y no usuaria de los servicios sociales.

Al mismo tiempo, los análisis descriptivos realizados en dos momentos del tiempo posibilitan el estudio de las necesidades y las demandas en materia de política social. En último lugar, el proceso de operacionalización llevado a cabo mediante la creación de las dimensiones e indicadores incluye las relaciones sociales, el empleo, los ingresos, la salud y la cobertura de los servicios sociales (Atkinson et al, 2002; Paugam, 1993).

3.2. Dimensiones, sub–dimensiones e indicadores empleados

Mediante el proceso de operacionalización (dimensiones, sub–dimensiones e indicadores) se ha analizado las necesidades de los usuarios de servicios sociales y en los cambios experimentados por la población española. A modo de resumen, en este estudio se han considerado las siguientes dimensiones: el perfil de los beneficiarios de servicios sociales, el carácter hereditario de la pobreza, los problemas residenciales, la salud, las relaciones de solidaridad, la protección familiar, la pobreza relativa, las tendencias en el empleo y el desempleo, la cobertura del sistema de protección social, así como de la opinión y los cambios experimentados en el período de estudio.

- a) Perfil de beneficiarios de los servicios sociales. Se ha desagregado en tres sub–dimensiones. La primera sub dimensión ha recogido el origen de procedencia, el sexo o la edad, siendo de utilidad en la detección de los cambios en los patrones de la pobreza. La segunda profundiza en la gravedad de los problemas existentes en el hogar, tales como la exclusión moderada, exclusión severa, la integración precaria y la integración social (Laparra, 2010). La tercera sub–dimensión distingue la duración en el tiempo de los itinerarios,

diferenciando entre antiguos, permanentes y nuevos usuarios de los servicios sociales (García y Karzepov, 2004; Carbonero, 2014).

- b) Reproducción y la transmisión intergeneracional de la pobreza. El indicador recoge el nivel de estudios básicos alcanzado por padres e hijos, identificando el carácter hereditario de la pobreza (Esping Andersen, 2002, 2005; Paugam, 2007).
- c) Vivienda y alojamiento. Las clasificaciones residenciales se han adaptado al estudio de las necesidades de las personas y de los hogares con mayores riesgos de exclusión social, dando lugar a dos sub dimensiones (Kemeny, 1993; Cortés, 2003).

La primera sub-dimensión incluye los problemas de acceso, estabilidad, adecuación y habitabilidad, surgidos en el ámbito del alojamiento. Por un lado, los problemas de acceso y de estabilidad recogen situaciones ligadas a hogares con problemas de amenaza y expulsión, gastos excesivos, problemas económicos e impagos, así como de aquellos hogares que se han visto obligados a recurrir al patrimonio para hacer frente a los costes de la vivienda. Por otro lado, los problemas de adecuación se han relacionado con la proporción de personas en situación de hacinamiento sociológico, mientras que los problemas de habitabilidad recogen al conjunto de personas residentes en viviendas que carecen de equipamientos básicos o en edificios que no reúnen los requisitos de habitabilidad

La segunda sub-dimensión engloba las dinámicas del hogar y los cambios en la convivencia. Los indicadores empleados han detectado principalmente situaciones de gravedad tales como el cambio de vivienda, el retorno a la casa de los padres, la necesidad de compartir piso o el alquiler de alguna habitación a personas con las que no se comparte parentesco. Por último, el entorno se ha incluido como parte de los problemas residenciales de los usuarios de servicios sociales, considerando los barrios degradados y aquellos que disponen de equipamientos básicos en mal estado (la iluminación, el acerado y el mobiliario urbano) o que carecen de ellos.

- d) Salud. La teoría de necesidades formulada por Doyal y Gough (1995), incluye los problemas de salud como una cuestión fundamental para desarrollar al máximo las capacidades personales. Los indicadores empleados en esta dimensión recogen la tasa de personas que se encuentran afectadas por los problemas de salud y el porcentaje de hogares en los cuales todos sus miembros se encuentran en esta situación.

- e) La solidaridad y el apoyo familiar. Las funciones de solidaridad desempeñadas por la familia han sido un rasgo propio de la protección social y de la prevención de la pobreza más extrema (Castel, 1997). Los indicadores incluidos en esta dimensión contribuyen a estudiarla ausencia de ayuda, la dificultad de las redes familiares para hacer frente a los problemas de exclusión y la protección familiar frente a los riesgos de desempleo. En concreto, la proporción de hogares con todos los activos en desempleo identifica los riesgos del mercado de trabajo respecto de la protección familiar. A su vez, los indicadores relativos a la falta de apoyo socio familiar frente a las necesidades, los problemas de aislamiento social y las relaciones conflictivas agrupan los problemas de funcionamiento de la familia.
- f) La distribución de la pobreza. El cálculo del umbral de la pobreza relativa se compone de los ingresos disponibles en el hogar y las unidades de equivalencia referidas al tamaño y la composición. De este modo, el empleo de este indicador permite situar al conjunto de personas que se encuentran debajo del 60% de la renta disponible.
- g) Desprotección en el mercado de trabajo. Los problemas de precariedad y dualización del empleo han centrado los problemas de exclusión social en la sociedad española (Zubero, 2006; Laparra, 2007). Las tendencias recogidas en este apartado hacen referencia a la tasa de paro, la evolución del tiempo de duración y la participación en las actividades formativas por parte de las personas en desempleo (Atkinson et al, 2002).
- h) Cobertura del sistema de protección social. Se analiza la protección desempeñada por parte de las políticas públicas desde el ámbito universal y asistencial. En el ámbito universal las políticas públicas de salud y educación se han estudiado mediante el no acceso al sistema sanitario por parte de las personas con enfermedades graves, la dificultad de acceso a medicamentos, los hogares con abandono del sistema educativo, los hogares con menores no escolarizados, hogares formados por adultos sin estudios entre 16–64 años y la proporción de personas desempleadas que no realizan cursos de formación.

En el ámbito asistencial, la gravedad de las condiciones de vida en los hogares se ha relacionado con la cobertura desde los servicios sociales. El indicador de condiciones de vida elaborado por Laparra (2010) incluye a aquellos hogares que padecen algún tipo de precariedad y de exclusión social. Su aplicación en los hogares y las personas que no han utilizado los servicios sociales puede servir para medir el alcance de las políticas sociales.

- i) Cambios en las necesidades. Las preguntas retrospectivas han recogido el cambio en las percepciones sociales ocasionadas por la crisis entre los usuarios de los servicios sociales sobre las necesidades básicas (alimentación, calzado, transporte público, dietas o medicinas), el ocio (televisión o internet) o la extensión de los problemas de exclusión en familiares y conocidos.

3.3. *Análisis de datos*

La prueba estadística empleada ha sido la chi cuadrado y su significación asociada al 5% entre los usuarios y los no usuarios de los servicios sociales durante 2007 y 2009. Los análisis se han realizado aplicando un factor de ponderación para cada muestra de estudio. El programa estadístico SPSS versión 20 se ha empleado en la creación de los indicadores correspondientes a las variables y dimensiones descritas en el apartado anterior.

3.4. *Principales limitaciones en el uso de la muestra, los análisis efectuados y las inferencias hacia los usuarios de los servicios sociales*

- a) Los indicadores de desempleo de larga duración o la cobertura del sistema educativo hacia los sustentadores de hogares en desempleo han obtenido pocos casos en las encuestas FOESSA. De este modo, la obtención de una muestra mayor mejoraría el análisis sobre las condiciones de vida entre los usuarios de los servicios sociales.
- b) La escasa muestra de los tipos de servicios sociales ha dificultado la comparación de las necesidades entre los servicios sociales locales, Cáritas y otras instituciones destinadas a la provisión de ayuda. La obtención de una muestra mayor en cada uno de ellos posibilitaría la detección de casos de mayor o menor gravedad en función del tipo de servicios sociales empleados.
- c) El empleo de una sub-muestra extraída de las encuestas FOESSA, no refleja al conjunto de los usuarios de los servicios sociales ni la extrapolación al conjunto de esta población. Este hecho evidencia la falta de fuentes de información actualizadas y la ausencia de una encuesta de exclusión social destinada exclusivamente a los usuarios de servicios sociales.

4. Evolución y riesgos dominantes en los hogares beneficiarios de los servicios sociales

4.1. Cambios en los patrones demográficos y las amenazas del desempleo

La literatura actual ha identificado los riesgos propios de la pobreza en los hogares monoparentales, así como la precariedad y el desempleo entre los jóvenes que se encuentran sin empleo o en condiciones de fuerte precariedad laboral (Valls, 2010; Brunet, Valls, Belzunegui, 2013; Taylor-Gooby, 2004). Atendiendo al perfil demográfico, estos riesgos se intensifican entre las mujeres y las personas de personas de mediana edad entre los usuarios de los servicios sociales, así como el incremento de 30 a 44 años en 2009 respecto al año 2007 (Tabla 2).

A través de la Encuesta de población activa (EPA) se constata el aumento del paro y su impacto en los hogares que cuentan con todos sus miembros en desempleo (Atkinson et al, 2002). Este hecho amenaza el equilibrio entre la familia y el mercado de trabajo, constatándose el incremento continuado por los sustentadores principales y de los hogares que cuentan con todos sus miembros activos en desempleo³ (Tezanos, 1998). Finalmente, las encuestas FOESSA recogen estas tendencias, reflejadas en el crecimiento continuado de los sustentadores del hogar en situación de desempleo tanto en la población usuaria, como entre la no usuaria de los servicios sociales (Tabla 2).

4.2. Alcance de la protección social en el hogar: límites en los ámbitos educativo, sanitario y en los servicios sociales

Los límites más destacados en las políticas universales aparecen en la comparación entre los beneficiarios y no beneficiarios de los servicios sociales, detectándose las tasas más elevadas de abandono educativo entre los hogares formados por adultos sin estudios y de aquellos que no pueden comprar las medicinas necesarias. Por el contrario, se ha detectado una cobertura similar entre los usuarios y no usuarios de los servicios sociales, no obteniendo diferencias significativas entre los hogares que cuentan con menores no escolarizados y aquellos hogares en los que se encuentran personas dependientes sin ningún tipo de apoyo (Tabla 3).

³ Los sustentadores principales del hogar han aumentado en más del doble entre el primer trimestre de 2005 y el de 2010, creciendo del 3.7% al 10.1%, mientras que el aumento de los hogares con todos sus miembros activos en desempleo ha mostrado una tendencia similar, pasando del 4.2 al 10%.

Sin embargo, los indicadores muestran las mayores dificultades de los servicios sociales en la cobertura de aquellos hogares afectados por algún problema de pobreza y de exclusión social. A partir de la clasificación realizada por Laparra (2010), más de la mitad de los hogares que nunca han acudido a los servicios sociales, tienen problemas de integración social o se encuentran afectados por algún problema de exclusión social. Entre los hogares no usuarios de los servicios sociales se observa un incremento de aquellos en situación de integración precaria y que padecen problemas de exclusión social en 2009 con respecto a 2007 (Tabla 2).

4.3. Principales necesidades residenciales en los hogares beneficiarios

Los problemas de la vivienda y del alojamiento crecen notablemente en el conjunto de los hogares españoles, incrementándose la carencia material. En este contexto de crisis, los informes de Eurostat (2103) y las encuestas de condiciones de vida realizadas entre 2005–2010 por el INE (ECV-INE) reflejan las mayores dificultades de los hogares españoles comparativamente en Europa, así como el crecimiento de los problemas de alojamiento en el contexto español. Las problemáticas residenciales recogen el aumento constante de los hogares con dificultades para afrontar gastos imprevistos, el retraso en el pago de la vivienda, las personas residentes en alojamientos con problemas de habitabilidad y las dificultades de los hogares para abordar los gastos de la vivienda de acuerdo a los ingresos disponibles⁴.

En cuanto a los hogares usuarios de los servicios sociales se han visto incrementados los riesgos de carácter residencial entre 2007–2009, materializados en el aumento de los problemas económicos y de impagos, la carencia de viviendas sin equipamientos básicos y los cambios en la composición del hogar. Además, los problemas económicos (acceso y estabilidad) y los cambios en la composición de los hogares se triplican entre aquellos hogares que alguna vez han sido beneficiarios de los servicios sociales. A su vez, estos hogares se duplican en comparación a la población que nunca ha usado los servicios sociales en los indicadores relacionados con el área degradada y la ausencia de equipamientos básicos en la vivienda (Tabla 3).

⁴ Las dificultades para mantener una vivienda adecuada y el retraso en el pago de gastos relacionados con la vivienda se han reflejado en el conjunto de los hogares españoles. El primero de estos indicadores ha pasado de un 6.2% a un 7.5%, mientras que el segundo de ellos se ha incrementado de un 5.5% a un 8.7%. Además, como dato ilustrador de este problema se encuentra la imposibilidad de los hogares para afrontar gastos imprevistos, incrementándose en 10 puntos desde el año 2008 (29,9%) hasta el año 2010 (38,5%). <http://www.ine.es/jaxiBD/tabla.do>

Finalmente, los problemas residenciales han evolucionado de forma desigual entre el período 2007–2009. Como aspecto destacable, se encuentra la disminución de aquellos hogares usuarios de servicios sociales situados en entornos no degradados y en espacios públicos sin equipamientos básicos o en muy mal estado. Mientras que en el año 2007 se alcanzan un 27.7% y un 54.6% en los anteriores problemas, en el año 2009, esta proporción obtiene un 9% y un 34.3% (Tabla 3).

5. Evolución y riesgos dominantes en los personas beneficiarias de los servicios sociales

5.1. Principales cambios en el perfil demográfico y en la composición de clase social

Los análisis efectuados han recogido el cambio en el perfil socio demográfico entre los usuarios de los servicios sociales. En primer lugar, el aumento de personas de origen inmigrante vuelve a aparecer en los análisis efectuados y el descenso de la edad. La población nacida fuera de España ha incrementado en más del doble su presencia en los servicios sociales, el incremento de la pobreza infantil entre los menores de 18 años y el aumento de los usuarios entre las franjas de edad de 30 a 44 años ha provocado un cambio en la estructura de la edad entre los usuarios de servicios sociales (Tabla 4).

En segundo lugar, los resultados obtenidos en la EPA entre el 2005 y 2010 apuntan el impacto del desempleo entre los niveles formativos más bajos y las ocupaciones no cualificadas. Las personas analfabetas, aquellas con educación primaria y en las primeras etapas de educación secundaria alcanzan las tasas más elevadas de paro⁵. Al mismo tiempo, el impacto del desempleo ha sido relevante entre las ocupaciones no cualificadas y las cualificadas pertenecientes al sector de la industria manufacturera, los artesanos, la construcción o la minería⁶. Por último,

⁵ Atendiendo al nivel de formación, el desempleo en la EPA ha alcanzado las siguientes tasas durante el primer trimestre de 2005 y de 2010, respectivamente entre las personas analfabetas (27.1%–47.3%), la educación primaria (11.3%–29.4%), la primera etapa de la educación secundaria (2%–25.6%), la segunda etapa de educación secundaria (10.3%–18.9%) y la educación superior (7.5%–11.4%).

⁶ Las tasas de desempleo se han distribuido desigualmente entre el primer trimestre de 2005 y de 2010, en función de las ocupaciones, situándose el incremento más importante entre los trabajadores cualificados en la industria y la construcción (5,8%–20.1%) y los trabajadores no cualificados (11,7%–21.8%).

las series de la EPA revelan la expansión del desempleo de larga duración así como la elevada proporción de personas que no han realizado ningún curso de formación durante el último año⁷.

Un último aspecto recogido en las encuestas FOESSA ha sido el cambio producido en el mercado de trabajo entre la población usuaria de los servicios sociales. Los riesgos específicos entre la población incorporada entre 2007 y 2009 están principalmente unidos al crecimiento del bajo nivel de estudios, el aumento del desempleo de corta y de larga duración, así como la falta de cobertura del sistema educativo respecto del desempleo.

5.2. Transmisión intergeneracional, reproducción de la pobreza y las relaciones de solidaridad

Las tendencias de reproducción y transmisión intergeneracional de los niveles educativos más bajos entre padres e hijos muestran la relevancia de la pobreza en las sociedades pre modernas, alcanzando los resultados más elevados entre las personas que han usado alguna vez los servicios sociales (44.6%) (Del Pino, y Bericat, 1998) (Tabla 5).

La comparación entre usuarios y no usuarios ha señalado la no existencia de diferencias significativas en cuanto a las personas que carecen de apoyo en situación de necesidad. Si bien, los resultados obtenidos en cuanto a los problemas de aislamiento en el hogar y la familia han sido estadísticamente significativos, las diferencias observadas no han sido tan elevadas como en otros de los indicadores elaborados (Tabla 5).

Finalmente, la importancia de las relaciones familiares y de solidaridad en el hogar se ha reflejado en la comparación entre los usuarios y los no usuarios de los servicios sociales. La suma de los problemas de aislamiento y de conflictos socio familiares es algo mayor entre los usuarios de los servicios sociales. Sin embargo, entre el período 2007 y 2009, estas tasas han descendido en ambos grupos de población, alcanzando resultados similares en el último período (Tabla 5).

⁷ Los desempleados con menos de 6 meses de búsqueda de empleo y más de dos años se distribuyen desigualmente en los trimestres considerados, de tal modo que durante el primer trimestre de 2005 los resultados alcanzan el 46.6% y el 21% respectivamente, mientras que en el primer trimestre de 2010, disminuyen los desempleados de corta duración y aumentan de larga duración, alcanzando respectivamente el 35.5% y el 38.7%. La falta de cobertura del sistema educativo respecto de la población desempleada, superan el 70% en los dos períodos de tiempo considerados.

5.3. Otras necesidades detectadas: pobreza, salud y alojamiento

A partir de las ECV- INE, las tasas de pobreza en España afectan a algo menos de la cuarta parte de la población española, alcanzando el 20.1% y el 21.4% en la ECV-INE 2005 y la ECV-INE 2009, respectivamente. Sin embargo, los riesgos de situarse debajo del umbral medio de la pobreza afectan en mayor medida a las personas que han utilizado los servicios sociales alguna vez (30.8%), que a aquellos que nunca los han usado (14%) (Tabla 5).

Los problemas de salud se han hecho más evidentes entre las personas que han utilizado los servicios sociales, triplicando a la población que nunca los ha utilizado, alcanzando el 16.5% en los usuarios y el 4.9% en los no usuarios en el año 2007, y el 17.4% y el 6.8% en el año 2009. Finalmente, las tasas de hacinamiento moderado y grave, han decrecido entre 2005-2010⁸. Sin embargo, el indicador de hacinamiento calculado a partir de las encuestas FOESSA⁹, muestra los mayores riesgos ente la población usuaria de los servicios sociales, duplicándose estas diferencias en el año 2009 (Tabla 5).

Los cambios en las condiciones de vida y de exclusión social se han reflejado en la opinión pública y en el descenso en el nivel de vida experimentado por la población. El agravamiento en las condiciones de vida de las personas en este período de tiempo se ha materializado en el conjunto de personas que reconocen que la crisis les ha afectado mucho, o que conoce situaciones en las que la crisis les ha afectado gravemente, alcanzando a más de la mitad de la población no usuaria (60%) y a la mayor parte de la población usuaria de los servicios sociales (90%) (Tabla 5).

6. Conclusiones

Siguiendo el marco de estudio planteado, se aprecia el desequilibrio de las diferentes esferas de bienestar, ocasionado por los cambios en las condiciones de vida en España. Los análisis efectuados apuntan al crecimiento de los riesgos posindustriales,

⁸ Los niveles de hacinamiento incluidos en los análisis de las encuestas de condiciones de vida del INE que se han considerado son la suma de la densidad crítica (menos de 0,5 habitaciones por personas) y la densidad moderada (entre 0,5 y 1 habitación persona), alcanzando al 22.4% y al 14.4%

⁹ El indicador calculado en la medición de hacinamiento hace referencia a la proporción de personas que disponen de menos de 15 metros cuadrados por persona.

afectando a la producción de bienestar en los regímenes de la Europa del sur y al desequilibrio entre la familia, la protección social y el mercado de trabajo. En este marco de estudio, las tendencias de las encuestas FOESSA coinciden con los cambios destacados en las series de la EPA y las encuestas de condiciones de vida:

Los problemas residenciales y de desempleo aparecen como las grandes amenazas a la producción de bienestar. Concretamente, su impacto acentúa el desequilibrio existente entre la familia y el mercado de trabajo. Específicamente, el impacto en los indicadores de solidaridad familiar condiciona el papel de la familia como principal agente de provisión de bienestar en España. A su vez, los sistemas de protección universal nos han ofrecido una doble visión respecto de la protección social desempeñada por el sistema sanitario y el sistema educativo. De este modo, la mezcla entre estabilidad y protección en este período de tiempo, se combinan con el incremento de riesgos en indicadores concretos, desafiando el papel redistributivo del Estado de Bienestar y a la cobertura de los riesgos sociales.

Las conclusiones extraídas de los análisis de la sub muestra de usuarios apuntan hacia dos aspectos necesarios de estudio en el ámbito de los servicios sociales y de la protección social: el aumento de los grupos de población más desfavorecidos y el cambio de patrón de las necesidades. El primero de los aspectos recoge un crecimiento de la población usuaria con las ocupaciones y los niveles educativos más bajos. Si bien, este aspecto debe de estudiarse con mayor profundidad, puesto que es necesario saber si este cambio es reflejo de un problema en el tiempo, o por el contrario recoge un problema más duradero, reflejando la expulsión que ha experimentado la población con menor nivel educativo del mercado de trabajo durante el transcurso del período de crisis económica.

El segundo de los aspectos muestra las diferencias en la composición demográfica y en las relaciones de solidaridad, las cuales revelan un posible cambio de patrón en las necesidades entre la población que acude a los servicios sociales. Por un lado, los cambios más relevantes reflejan el incremento de la población joven, los menores de edad y las personas de origen inmigrante. Su mayor presencia refleja el impacto de la crisis económica sobre la composición de los nuevos usuarios de servicios sociales durante el primer período de crisis económica. Por otro lado, las condiciones de solidaridad y apoyo social han evolucionado en el transcurso de este período de tiempo, mostrando semejanzas entre la población no usuaria de los servicios sociales y el conjunto de la población española, así como de la entrada de población más normalizada a los servicios sociales.

7. Bibliografía

- ABRAHAMSON, A. (1997) "Exclusión social en Europa: ¿vino viejo en odres nuevos?", en Moreno L. (Coord). *Unión Europea y Estado del bienestar*. Madrid. CSIC. Colección Politeya.
- ATKINSON, A. CANTILLON, B. MARLIER, E. y NOLAN, B. (2002) *Social Indicators. The EU and Social Inclusion*. Oxford. Oxford University Press.
- BOURDIEU, P. y PASSERON, J. C. (1969) *Los estudiantes y la cultura*. Barcelona. Labor.
- CARBONERO, D. (2014) "Transformaciones en las necesidades de los usuarios de servicios sociales entre 2005–2009". *Documentación Social* número, nº 170, pp 192–216.
- CASADO, D. (1996) *Introducción a los Servicios sociales*. Madrid. Popular.
- CASTEL, R. (1997) *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del asalariado*. Barcelona. Paidós.
- CORTÉS ALCALÁ, L. FERNÁNDEZ LÓPEZ, C. y PLAZA GUTIÉRREZ, P. (2003) "Vivienda y Exclusión Residencial", en LAPARRA, M., GAVIRIA, M. y AGUILAR, M. (Coords). *Investigaciones de base para la elaboración del Plan de Lucha contra la Exclusión Social en la Comunidad de Madrid*. Madrid. Universidad Pública de Navarra y Comunidad de Madrid.
- DEL PINO, J. y BERICAT, E. (1998) *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de valores. Andalucía 1996*. Madrid. CIS. Monografías número 156.
- DOYAL, L. y GOUGH, I. (1995) *Teoría de las necesidades humanas*. Madrid. Icaria-Fuhem. Madrid.
- DURKHEIM, E. (1987) *La división del Trabajo Social*. Madrid. Akal. Colección Universitaria.
- ESPING ANDERSEN, G. (2002) *Fundamentos Sociales de las economías post industriales*. Madrid. Ariel.
- (2005) "Invertir en los niños y combatir la herencia social, en LÓPEZ GANDÍA, J. y OCHANDO CLARAMUNT, C. (Coords). *El Estado del bienestar: modelos y líneas de reforma*. Valencia. Colección Ciencias del Trabajo.

EUROSTAT (2013). *European social statistics edition*. Bruselas. Pocketbooks. <http://www.siiis.net/es/documentaciondetalle.php?id=2747&tema=0&mes=12&anio=2013&palabra>.

GARCÍA, S. y KARZEPOV, Y. (2004) "Perché alcune persone hanno più probabilità di essere in assistenza di altri", en SARRACERNO (Coord.): *Le dinamiche assistenziali in Europa*. Bolonia. Il Mulino.

KEMENY, J. (1992) *Housing and Social Theory*. Londres. Routledge.

LAPARRA, M. (2002) "Una perspectiva de conjunto sobre el espacio social de la exclusión social", en Moreno, L (Coord). *Pobreza y exclusión social: La malla de seguridad en España*. Madrid. CSIC.Colección Politeya.

– (2007) *La construcción del empleo precario: dimensiones, causas y tendencias de la precariedad laboral*. Madrid. Fundación Foessa.

– (2010) "Alteraciones en el espacio social de la exclusión en un contexto de crisis económica", en Laparra, M. y Pérez, B. (Coords) *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid. Fundación Foessa. Cáritas.

LAPARRA, M y PÉREZ, B. (2010) (coordinadores) *El primer impacto de la crisis en la cohesión social en España*. Madrid. Fundación Foessa. Madrid. Cáritas.

MEULMAN y HEISER (2005) *SPSS categories user's manual v140*. Chicago. SPSS.

MARSHALL, T. H. y BOTTOMORE, T. (1950) *Citizenship and Social Class and Other Essays*, Cambridge. Cambridge University Press.

PARDO, A y RUIZ, M. (2002) *SPSS11: Guía para el análisis de datos*. Madrid. Mc-Graw-Hill.

PAUGAM, S. (1993) *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*. Paris. Presses Universitaires de France.

– (2007) *Las formas elementales de la pobreza*. Madrid. Alianza.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (2005) "El Estado de bienestar en España: procesos de reestructuración, impactos sociales y tendencias de desarrollo en la era de la globalización. *Corintios XIII: Revista de teología y pastoral de la Caridad*, nº 112–113, pp. 69–124.

RODRÍGUEZ, M. J. y NAVARRO, C. J. (2008) "El esfuerzo público de des familiarización. Estudio Comparado en la Unión Europea". *Papers*, n° 90: pp. 59–81.

SARRACERNO, C. (2004) (Coord.): *Le dinamiche assistenziali in Europa*. Bolonia. Il Mulino.

TAYLOR-GOOPY, P. (2004) "Nuevos riesgos sociales en la sociedad post-industrial: algunas evidencias del Eurobarómetro acerca de las respuestas a las políticas activas del mercado de trabajo". *Revista Internacional de Seguridad Social*. Vol. 57, N°. 3, pp. 51–74.

VALLS, F. (2010) "La pobreza de las juventudes: análisis de las formas elementales de pobreza juvenil en España". *Empiria* n° 21, pp. 97–120.

ZUBERO, I. (2006) "Las nuevas relaciones entre empleo e inclusión: flexibilización del trabajo y precarización vital". *Documentación Social*, n° 143, pp. 11–30.

TABLA 3. Las diferencias las condiciones de vida entre los hogares usuarios y no usuarios de los servicios sociales (2007–2009)

	2007						2009					
	Usuarios		No usuarios		p valor	p valor	Usuarios		No usuarios		p valor	
	N	%	N	%	N		%	N	%			
<i>Riesgos de pérdida de solitud y de apoyo familiar</i> —Hogares con todos los activos en desempleo	96	9.4%	54	1.8%	0.000	0.000	190	26.6%	421	11.6%	0.000	
<i>Problemas de anomia y conflicto social</i> —Hogares con personas que han tenido problemas con la salud mental, el alcohol, drogas, juegos, antecedentes penales o malos tratos físicos y psicológicos en los últimos 10 años	211	43.2%	398	12.6%	0.000	0.000	104	22.9%	233	7.4%	0.000	
<i>La gravedad de los problemas de salud</i> —Sustentadores del hogar con graves problemas de salud —Hogares con todos los adultos con problemas de salud	76 43	15.6% 8.8%	170 42	5.8% 1.4%	0.000 0.000	0.000 0.000	103 36	22.7% 5.5%	273 81	8.8% 2.2%	0.000 0.000	
<i>La cobertura del sistema educativo</i> —Hogares con menores no escolarizados —Hogares formados por adultos sin estudios entre 16–64 —Hogares que han sufrido abandonos del sistema educativo	5 22 48	0.2% 4.5% 9.8%	0 150 62	0% 5.1% 2.1%	0.361 0.560 0.000	0.361 0.560 0.000	6 115 20	0.8% 16.1% 4.4%	0 271 37	0% 7.4% 1.2%	0.000 0.000 0.000	
<i>La cobertura del sistema sanitario</i> —Hogares con alguna persona dependiente sin apoyo —Hogares que han dejado de comprar medicinas.	12 80	2.5% 16.4%	27 94	0.9% 3.2%	0.000 0.000	0.000 0.000	1 244	0.1% 34.1%	0 149	0% 4.1%	0.164 0.000	
<i>Problemas económicos relacionados con el acceso y la estabilidad en la vivienda</i> —Hogares con gastos excesivos en la vivienda —Hogares con problemas económicos y de impagos en la vivienda —Hogares con problemas de patrimonio —Hogares con problemas de amenaza y expulsión	116 155 — —	9% 31.8% — —	44 198 — —	4% 6.8% — —	0.000 0.000 — —	0.000 0.000 — —	43 190 137 68	9.5% 41.9% 30.2% 13.9%	148 276 498 47	4.7% 8.8% 15.8% 1.6%	0.000 0.000 0.000 0.000	

<i>Problemas de inhabilitación de la vivienda.</i> —Deficiencias e insalubridad. —Ausencia de bienes y de equipamientos básicos	74	15.2%	290	9.9%	0.000	36	8.1%	232	7.4%	0.639
	12	2.5%	117	4%	0.141	32	7.2%	221	7.1%	0.000
<i>Cambios en la composición del hogar</i> —Problemas residenciales asociados al cambio de vivienda, volver a vivir a la casa de mis padres, compartir piso con personas sin parentesco, alquilar alguna habitación a otros	37	7.6%	94	3.2%	0.000	66	14.5%	146	4.6%	0.000
<i>Área y entorno de la vivienda</i> —Hogares y viviendas en entornos degradados o muy degradados —Hogares y viviendas situadas en espacios públicos sin equipamientos o en mal estado	135	27.7%	336	11.5%	0.000	41	9%	191	6.1%	0.024
	256	54.6%	233	27.1%	0.000	154	34.3%	614	20%	0.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los módulos transversales de las encuestas Foessa 2007 y 2009.
p valor+: valor de la comparativa en la distribución entre hogares usuarios y no usuarios en 2007. p valor ++: valor de la comparativa en la distribución entre hogares usuarios y no usuarios en 2009.

ANEXO II

TABLA 4. Diferencias demográficas, laborales, educativas y de salud entre las personas usuarias y no usuarias de los servicios sociales

	2007						2009					
	Usuarios		No usuarios		p valor +	p valor ++	Usuarios		No usuarios		p valor ++	
	N	%	N	%			N	%	N	%		
Sexo	613	46.4%	3.724	47.9%	0.305	655	46.6%	3.976	48.6%	0.166		
–Hombres	708	53.6%	4.046	52.1%		751	53.4%	4.208	51.4%			
Edad	193	14.6%	1.234	15.9%	0.000	336	23.9%	1.204	14.7%	0.000		
–Menores de 18	273	20.7%	1.476	19%		210	14.9%	1.252	15.3%			
–18–29	209	15.8%	1.807	23.3%		334	23.7%	1.877	22.9%			
–30–44	366	27.7%	2.003	25.8%		289	20.5%	2.124	25.9%			
–45–64	279	21.1%	1.250	16.1%		238	16.9%	1.728	21.1%			
–65 y más												
País de nacimiento	1.185	90%	7.081	91.7%	0.033	1.047	74.4%	7.287	89.1%	0.000		
–Española	132	10%	637	8.3%		360	25.6%	896	10.9%			
–Extracomunitario												
Estudios	370	30.7%	1.851	25.2%	0.000	472	46%	2.074	32.1%	0.000		
–Ni lee ni escribe, inferior al graduado, escolar, E.S.O.	333	27.6%	1.552	21.2%		336	32.8%	2.057	31.8%			
–Graduado escolar, E.S.O., bachiller	216	17.9%	1.828	24.9%		172	16.8%	1.564	24.2%			
–BUP, FPI, FPII, bachiller o superior	193	16%	1.261	17.2%		42	4.1%	754	11.7%			
–Diplomado, licenciado o superior	95	7.9%	839	11.4%		3	0.3%	19	0.3%			
–NS/NC/Perdidos												

TABLA 5. Diferencias en las condiciones de vida entre las personas usuarias y no usuarias de los servicios sociales (2007–2009)

	2007						2009					
	Usuarios de servicios sociales		No usuarios de servicios sociales		p valor +	Usuarios de servicios sociales	Usuarios de servicios sociales		No usuarios de servicios sociales		p valor ++	
	N	%	N	%			N	%	N	%		
<i>Pobreza económica</i>												
—Proporción de personas situadas debajo del umbral de la Pobreza	407	30.8%	1.087	14%	0.000	213	28%	1.236	12.9%	0.000		
<i>Reproducción y transmisión intergeneracional del nivel de estudios</i>												
—Estudios básicos e inferiores entre padres e hijos	589	44.6%	2.966	38.2%	0.000	—	—	—	—	—		
<i>Solidaridad y apoyo familiar</i>												
—Proporción de individuos que carecen de apoyo en situación de necesidad	366	27.7%	1.934	24.9%	0.028	347	24.8%	2.024	24.9%	0.041		
—Proporción de individuos que no tienen relaciones sociales con miembros del hogar y familiares	161	12.2%	793	10.2%	0.029	135	9.6%	743	9.1%	0.199		
—Proporción de individuos que no tienen relaciones sociales fuera del hogar y de la familia	115	11.7%	669	8.9%	0.000	93	6.6%	330	4%	0.000		
—Proporción de individuos que no tienen relaciones con familiares o miembros del hogar, o los tienen malos y muy malos.	237	17.9%	980	12.6%	0.000	181	12.9%	834	10.2%	0.000		
—Proporción de individuos que no tienen relaciones sociales fuera del hogar o la familia o las tienen malos y muy malos	242	18.3%	1.024	13.2%	0.000	177	12.6%	576	7%	0.000		
<i>La gravedad de los problemas de salud</i>												
—Personas con graves problemas de salud	218	16.5%	379	4.9%	0.000	231	17.4%	554	6.8%	0.000		
<i>Problemas de adecuación en la vivienda.</i>												
—Personas en condiciones de hacinamiento	391	4.8%	25	7.4%	0.000	445	5%	73	12.1%	0.000		
<i>Evolución del nivel de vida</i>												
—Personas que se han visto obligadas a reducir los gastos básicos	44.7%	590	15.1%	1.170	0.000	497	35.8%	1.964	21.2%	0.000		
—Personas que se han visto obligadas a reducir los gastos en actividades de ocio	45.1%	595	20.1%	1.559	0.000	1.068	7.6%	3.549	43.4%	0.000		
—Individuos en los que la crisis ha afectado mucho o bastante a la situación económica de su hogar y que conoce casos, alguno o muchos, en los que la crisis les ha afectado gravemente.	—	—	—	—	—	1.261	89.6%	5.288	64.6%	0.000		

Fuente: Elaboración propia a partir de los módulos transversales de las encuestas Foessa 2007 y 2009.

ESTUDIOS

Las empresas familiares: una caracterización empresarial y la tipología societaria de capital más adecuada

José Manuel Serrano Cañas¹

Resumen: Las empresas familiares representan el motor económico más relevante en la mayoría de los países de economía de mercado. Su enorme importancia macroeconómica ha originado el nacimiento de un movimiento de defensa de sus intereses. Sin embargo, falta por definir las directrices que configuran su tipología empresarial y societaria. El presente trabajo tiene como finalidad precisamente reflexionar acerca de la caracterización y tipología de las empresas familiares, tanto desde un punto de vista empresarial, como desde un punto de vista del Derecho de sociedades.

Palabras clave: *empresa familiar, pyme, sociedad de responsabilidad limitada, stakeholder.*

Fecha de recepción: 20 de marzo de 2014.

Fecha de admisión definitiva: 22 de mayo de 2015.

Family businesses: a best corporate characterization and typology

Abstract: Family businesses are the most relevant economic engine in most of the countries of market economy. His huge macroeconomic importance has led to the birth of a movement to defend their interests.

Les entreprises familiales: une caractérisation patronale et une typologie sociétaire de capitale plus adéquate

Résumé: Les entreprises familiales représentent le moteur économique le plus éminent dans la majorité des pays d'économie de marché. Son énorme importance macroé-

¹ Área de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho, Universidad de Córdoba.

However, it remains to define the guidelines that shape their business and corporate type. This paper aims precisely reflect on the characterization and typology of family businesses, both from a business point of view and from the point of view of company law.

Keywords: *family businesses, SME, limited liability company, stakeholder.*

conomique a provoqué la naissance d'un mouvement de défense de leurs intérêts. Cependant, il nous manque la définition des directrices qui configurent sa typologie patronale et sociétaire. Ce travail précisément a pour but la réflexion à propos de la caractérisation et de la typologie des entreprises familiales, d'un point de vue patronal, ainsi que d'un point de vue du Droit de sociétés.

Mots-clés: *entreprise familiale, PME, société à responsabilité limitée, stakeholder.*

I. Introducción

En el momento actual se asiste a la consolidación de un verdadero movimiento de defensa de los intereses propios de un determinado modelo empresarial: las empresas familiares. Este lobby pro empresa familiar, cuya manifestación exterior más palpable se encuentra en la proliferación de cátedras e institutos de empresa familiar a lo largo y ancho de nuestro territorio nacional, reclama el reconocimiento y visualización del nuevo y preponderante papel desarrollado por este tipo de empresas en la realidad económica².

A decir verdad, no puede afirmarse con total rotundidad que las empresas configuradas y cualificadas por el carácter familiar de sus componentes (y por la preeminencia de la defensa de unos intereses distintos cuando no, acaso, contrapuestos a los meramente empresariales) supongan una invención propia de este momento histórico. Es más, ni siquiera puede afirmarse que la constitución de una empresa familiar se haga de forma querida y premeditada. Nadie funda "per se" una empresa familiar, sino que ésta aparece por regla general como algo *connatural*

² Sirva como botón de muestra la celebración del Consejo Europeo de Santa María da Feira (19 a 20 de junio de 2000) en el que se elabora la denominada *Carta Europea para la pequeña empresa* donde, además de ofrecer una invitación a los distintos países miembros para que presenten una relación anual de actuaciones encaminadas a mejorar la gestión de las pequeñas y medianas empresas, expresamente se llama la atención acerca de la importancia tan radical de tales empresas en la economía europea, siendo enjuiciadas por el Consejo como *la espina dorsal de la economía europea (...) una fuente primaria de creación de puestos de trabajo, así como un sector en el que fluyen las ideas empresariales.*

o propio de la antropología social-familiar de nuestra Cultura³. Lo habitual es que la empresa comience su actividad en el mercado sin tener conciencia de su tipología familiar. Este carácter familiar se adquiere, empero, por el acaecer en la persona del fundador de una vicisitud personal, ajena a la actividad empresarial: su vinculación con otras personas mediante el establecimiento de relaciones de parentesco. De tal suerte que en caso de que la empresa prospere puede aparecer en los descendientes del fundador el deseo de suceder y continuar en y con la gestión de la empresa y hacer de ella la fuente primordial de la riqueza patrimonial familiar. Se trata, pues, de un fenómeno natural y corriente, propio de cualquier economía de mercado y de cualquier tiempo histórico⁴.

Asimismo, tampoco se puede manifestar de forma gratuita que las empresas familiares hayan estado completamente carentes de tratamiento jurídico propio y diferenciado. Se pueden traer a colación numerosas instituciones jurídico-mercantiles arraigadas históricamente en nuestro ordenamiento jurídico que han surgido para dar respuesta histórica a realidades empresariales de índole familiar, como es el caso de la sociedad (general) colectiva. Este tipo societario, como es bien sabido, hunde sus raíces en la *comunidad familiar* medieval y en la continuación por los hijos de los negocios del padre fallecido⁵. La continuación de la explotación del negocio mercantil del padre difunto por parte de sus descendientes da lugar al nacimiento de una especie de comunidad familiar ("*societas duorum fratrum*") que más tarde se transforma en una verdadera comunidad de trabajo que, si bien ya no necesariamente ha de conformarse entre personas ligadas por lazos sanguíneos, subsiste empero con un fortísimo elemento personalista, de confianza mutua, de compañerismo ("*ad unum panem et vinum*")⁶.

³ En expresión de ALONSO ESPINOSA (2012), p. 3.

⁴ El origen histórico del sistema económico actual guarda una estrecha relación con la empresa de carácter familiar. Se puede citar, por ejemplo, el caso de los Függer, banqueros de Carlos V y Felipe II en el siglo XVI. En Inglaterra, en la segunda mitad del siglo XVII y en la primera mitad del XVIII, la familia Lloyd comenzó su actividad como aseguradores de barcos, sociedad que existe en la actualidad. Los nombres de Wilkinson, Siemens, Bosch, Krupp, Rockefeller, Rotschild, Ford están unidos en su origen a la creación de grandes compañías controladas por grupos familiares. No obstante, actualmente en el seno de numerosas empresas multinacionales coexisten aún grupos familiares, descendientes de los fundadores, los cuales ejercen un control muy importante sobre su gestión (como los Agnelli en Fiat, B. Gates en Microsoft, etc.). DE AGUIAR, (1998), p. 21.

⁵ GIRÓN TENA (1976), pp. 373 ss.

⁶ GARRIGUES (1976), p. 352.

La nota de actualidad estriba, empero, en la toma de conciencia de sus dimensiones macroeconómicas. El examen atento a esta tipología empresarial pone de manifiesto que la empresa familiar constituye, sin duda alguna, el motor económico más relevante en la mayoría de los países de economía de mercado, conforma el principal actor del tejido productivo empresarial y el principal creador de riqueza. En los Estados Unidos, entre el 80% y el 90% de las empresas presentan carácter familiar, lo que representa aproximadamente el 50% de su PIB, genera el 60% de los puestos de trabajo. En la Unión Europea, existen aproximadamente 17 millones de empresas familiares, que dan trabajo a casi 100 millones de personas (esto significa que más del 60% de todas las empresas de la Unión Europea son familiares, incluyendo el 25% de las 100 empresas europeas de mayor dimensión económica). En España, las empresas familiares representan el 85% sobre el total de las empresas españolas, con 2,9 millones de establecimientos (constituyen el 26% de las 1000 empresas más importantes del país); cuentan con más de 13,9 millones de trabajadores (el 70% del mercado de trabajo); generan el 70% del PIB español, al tiempo que realizan el 60% de las exportaciones españolas⁷.

El mayor grado de conocimiento de la magnitud empresarial representada por las empresas familiares origina este movimiento de defensa. Fruto de ello, comienzan a reclamar para sí la trasposición del pensamiento relativo a la *buena administración* de las grandes corporaciones cotizadas, cuyas disfunciones de gobernanza han dado tanto de qué hablar en décadas anteriores merced al movimiento de la "corporate governance", así como la introducción de cuantas medidas sean necesarias para la solución de los dos grandes problemas que les afectan: la gobernanza empresarial y el cambio generacional⁸.

⁷ MINISTERIO DE ECONOMÍA (2003), p. 9; Estadísticas del Instituto de la Empresa Familiar publicadas en su página web (http://www.iefamiliar.com/web/es/cifras_ief.html). A su vez, CORONA RAMÓN (2005), p. 26.

⁸ De este reclamo a los poderes públicos por parte del lobby "empresa familiar" de la defensa de sus intereses, deriva la promulgación del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, *regulador de la publicidad de los protocolos familiares* (en adelante, RD 171/2007). Por medio de este Real Decreto, se intenta abrir el Registro mercantil a los protocolos familiares, intentando otorgarle la eficacia jurídica registral (o *erga omnes*), así como configurarlo como una verdadera prestación accesoria. A su vez, en lo atinente al problema sucesorio, los arts. 1056.2 y 1271.2 CC fueron fruto de una intensa modificación, merced a la Disposición Final 1ª de la Ley 7/2003, de 1 de abril, *de la Sociedad Limitada Nueva Empresa*. Esta reforma del Derecho sucesorio está encaminada a mejorar el funcionamiento de la partición hecha por el testador con vistas a *preservar indivisa una explotación económica o bien mantener el control de una sociedad de capital o grupo de éstas*. Se pretende así otorgar un mayor grado de certeza jurídica a la planificación sucesoria del empresario-fundador, titular de la empresa, articulando jurídicamente la posibilidad de atribuir a uno o varios herederos previamente elegidos por el fundador los activos empresariales o las participaciones o acciones de la sociedad mercantil que dé forma a la empresa familiar.

El presente trabajo se propone trazar las directrices que configuran la tipología empresarial y societaria de este tipo empresarial. Para ello, se partirá de la construcción de un concepto económico y jurídico válido, a partir del cual se pueda comprender las fortalezas y debilidades de esta tipología empresarial, así como construir la configuración jurídico-societaria más óptima para la satisfacción de los intereses en juego. En este sentido, conviene advertir que el análisis de la tipología societaria más adecuada se va a centrar en la opción por organizar la empresa a través de sociedades mercantiles y, dentro de ellas, mediante las sociedades de capital.

2. Concepto de empresa familiar

2.1. La confusión entre empresa familiar y PYME

Aunque la empresa familiar constituya un modelo empresarial individualizado, la determinación de sus notas conceptuales no está exenta de una enorme dificultad. De hecho, en Europa se han identificado hasta 90 definiciones distintas de empresa familiar⁹. Se suele identificar con cierta frecuencia empresa familiar con pequeña y mediana empresa (PYME), lo que constituye una importante fuente de errores.

El concepto de PYME viene establecido por la Recomendación de la Comisión Europea 2003/361/CE, de 6 de mayo. En ella se distingue entre microempresa, pequeña empresa y mediana empresa. Esta última, la mediana empresa, es aquella que cuenta con menos de 250 trabajadores y su volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o su balance general anual no excede de 43 millones de euros. Por pequeña empresa se entiende la que da ocupación a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros. Y, por último, una microempresa es aquella en la que trabajan menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros¹⁰.

⁹ ROJO RAMÍREZ/DIÉGUEZ SOTO/LÓPEZ DELGADO (2011), p. 54.

¹⁰ A tales factores hay que añadir, por último, una tercera cualidad para caracterizar una empresa como de pequeña o media dimensión: la noción de independencia. En efecto, la definición de PYME acogida en la Recomendación de 6 de mayo de 2003 (que entró en vigor el 1 de enero de 2005) clarifica esta tipología empresarial. Esta Recomendación lleva a cabo una división en tres tipos de empresas en función del tipo de relación que mantienen con otras en cuanto a participación en el capital,

En términos generales, entre empresa familiar y pyme existe una amplia zona de intersección, puesto que la mayor parte de las empresas familiares son de pequeña y mediana dimensión¹¹. En efecto, por norma general las empresas familiares no sólo nacen como PYME, sino que se mantienen así a lo largo de su vida. Sin embargo, nada impide que, con el tiempo, puedan adquirir un enorme volumen de negocio. En efecto, ni todas las PYME son empresas familiares, ni todas las empresas familiares son de pequeñas y medianas dimensiones. Existen grandes compañías, incluso cotizadas, en manos de un núcleo familiar que operan en el mercado como verdaderas empresas familiares. Los datos reales indican que existen empresas

derecho de voto o derecho de ejercer una influencia dominante. Se distingue así entre las *empresas autónomas*; las *empresas asociadas*; y las *empresas vinculadas*.

Las *empresas autónomas* son, con mucho, el caso más frecuente dentro del mundo de la pequeña y mediana empresa. Se trata de cualquier empresa que no entra dentro de ninguno de los otros dos tipos de empresas (asociadas o vinculadas). Una empresa es *autónoma* si no posee una participación igual o superior al 25 % de otra empresa; no tiene un 25 % o más de su capital social en manos de otra empresa u organismo público o, bien, de forma conjunta por varias empresas vinculadas u organismos públicos, salvo algunas excepciones; no tiene cuentas consolidadas y no figura en las cuentas de una empresa que tenga cuentas consolidadas y no es, por tanto, una empresa vinculada. Una empresa puede, no obstante, recibir la calificación de autónoma, aunque se alcance o supere el límite del 25%, cuando estén presentes determinadas categorías de inversores, como los que realizan una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o "business angels").

Son empresas *asociadas* aquellas que establecen asociaciones financieras importantes con otras empresas, sin que una ejerza un control efectivo directo o indirecto sobre la otra. Son asociadas las empresas que no son autónomas pero que tampoco están vinculadas entre sí. Una empresa está *asociada* a otra si posee una participación comprendida entre el 25 y el 50 % de dicha empresa; la otra empresa posee una participación de entre el 25 % y menos del 50 % de la primera; la primera no tiene cuentas consolidadas en las que figure la otra y no figura por consolidación en las cuentas de aquélla o de una empresa vinculada a aquélla.

Por último, las empresas *vinculadas* se asimilan a la situación económica de aquellas empresas que forman parte de un grupo, por el control directo o indirecto de la mayoría del capital o de los derechos de voto (incluso a través de acuerdos o, en algunos casos, mediante personas físicas accionistas), o por la capacidad de ejercer una influencia dominante sobre una empresa. Se trata, pues, de casos menos frecuentes que se distinguen en general de forma muy clara de los dos tipos precedentes. A fin de evitar a las empresas problemas de interpretación, la Comisión Europea definió este tipo de empresas recogiendo las condiciones establecidas en el artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE del Consejo relativa a las cuentas consolidadas. Así pues, una empresa es conocedora de su estado de vinculación, por norma general de modo inmediato, cuando con arreglo a esta Directiva viene obligada a formular cuentas consolidadas o si figura por consolidación en las cuentas de otra empresa.

¹¹ Sirva como botón de muestra de las similitudes entre PYME y empresas familiares la gestión personalizada de las PYME. De manera análoga a lo que sucede con las empresas familiares, la gestión de PYME se suele concentrar en los socios fundadores. Lo que es válido incluso en los casos en los que las PYME puedan tener una amplia base subjetiva.

familiares que están desempeñando actualmente un papel muy significativo entre las más importantes y grandes compañías de los países de nuestro entorno¹². En cualquier caso, toda empresa familiar (cualquiera que sea su dimensión), viene afectada por los mismos problemas típicos: los conflictos entre padres e hijos, la posible rivalidad entre hermanos, las condiciones en las que deben ser integrados en el seno de la empresa los diversos miembros de la familia y, de forma especial, la previsión y preparación del momento sucesorio.

2.2. El modelo de los tres círculos

En el mundo económico–empresarial, la empresa familiar constituye un modelo de empresa individualizado y distinto del resto de empresas. La expresión *empresa familiar* encierra y oculta en su interior un concepto metajurídico, de naturaleza sociológica, empresarial y económica¹³. En este sentido, parece existir cierto consenso a la hora de considerar que, al menos desde el punto de vista teórico, empresa familiar es aquella en donde convergen y conviven tres factores: la propiedad (esto es, la titularidad de la empresa o de la mayoría del capital por parte de una unidad familiar), la participación activa de la familia en la gestión de la empresa y el hecho y la tendencia a la duración en el tiempo como sociedad familiar, esto es, más allá de la primera o segunda generación.

Estos tres factores (familia, propiedad y gestión, dirección o trabajo) se encuentran en la base del modelo económico más importante que se ha elaborado para sistematizar y conceptualizar a las empresas familiares. Nos referimos al sistema o modelo de los tres círculos diseñado por los profesores TAGIURI y DAVIS, que ha sido objeto de un posterior desarrollo por los profesores WARD y LANSBERG¹⁴. Según

¹² Así, por ejemplo, en los Estados Unidos, Gran Bretaña o Alemania se considera que entre el 50% y el 60% de las 1.000 principales compañías son familiares (pudiendo citar, en EE.UU., a Bechtel, Levi Strauss, Marriott, New York Times, Washington Post; o, en Europa, por ejemplo, a Hennes and Mauritz, Fita, Hermès, Peugeot, BMW, Heineken, Ermenegildo Zegna, Salvador Ferragamo, Ferrovial, Planeta, Nutrexa, Cortefiel, Zara, Mango). CERDÁ ALVERO (2004), p. 97; ALONSO ESPINOSA (2012), p. 5.

¹³ IGLESIAS PRADA, (1994), p. 5418; RODRÍGUEZ ARTIGAS (2003), p. 17.

¹⁴ TAGIURI/DAVIS (1982), pp. 329–339; GERSICK/DAVIS/MACCOLLUM/LANSBERG (1998); SÁNCHEZ–CRESCO CASANOVA (2000), p. 8. Antes de la elaboración del modelo de los tres círculos y partiendo de la teoría general de los sistemas (conceptuada por el biólogo alemán LUDWIG VON BARTALANFFY), contábamos con una teoría de empresa familiar creada en el seno de la Universidad de Harvard basada en dos sistemas o círculos concéntricos e interrelacionados: la familia propietaria y la gestión o dirección de la empresa. Cada uno de estos dos círculos presenta sus propias normas, reglas de admisión, estructuras

este modelo, en la empresa familiar confluyen tres grupos o núcleos de personas interesadas ("stakeholders") en ella y que se relacionan entre sí. En concreto, se trata de los siguientes:

En primer lugar, el núcleo familiar en sí mismo considerado, independientemente del lugar que ocupen sus miembros en la empresa o en la sociedad mercantil que sirva de estructura jurídica a aquella, esto es, sin tomar en consideración el hecho de que trabajen o no en la empresa o sean o no titulares de las participaciones o acciones societarias. La familia comprendida así de forma autónoma, tiende a perseguir la consecución y el mantenimiento de un cierto nivel de armonía en el seno de las relaciones familiares, junto al desarrollo personal (económico y moral) de cada uno de sus miembros, sin tomar en consideración sus mayores o menores aptitudes para regir y gestionar la empresa familiar. Para la familia, la empresa y la sociedad son meros instrumentos enderezados al logro del fin último que le es propio: el bienestar de la familia y de cada uno de sus miembros.

En segundo lugar, el núcleo de la propiedad de la empresa (esto es, los titulares de la empresa o los accionistas o partícipes de la sociedad mercantil que hayan servido para la subjetividad jurídica necesaria de la empresa familiar), cuyos miembros, a su vez, pueden pertenecer o no al núcleo familiar o al núcleo empresarial.

de valores y organización. Los conflictos aparecen cuando la base subjetiva empieza a estar compuesta por personas que desarrollan roles obligacionales en ambos círculos (por ejemplo, en el caso habitual de ser progenitor y al mismo tiempo director de la empresa). El reto fundamental y común a todas las empresas familiares, por lo tanto, estriba en la elaboración de estrategias capaces de satisfacer coetáneamente los intereses de ambos subsistemas.

A partir de este modelo dualista se construyó el modelo de los tres círculos. Los profesores TAGIURI y DAVIS consideraron, en efecto, que la gran variedad de empresas familiares existentes estaría mejor representada si el subsistema de gestión se dividiese en otros dos círculos, donde se diferenciase entre la gestión y la propiedad de la empresa. De esta forma, cabría la posibilidad de contemplar los supuestos de propietarios no gestores, los propietarios y gestores y los que simplemente desempeñan el papel de simples gestores. Surge así el modelo de los tres círculos.

Este modelo ha sido recientemente completado añadiendo el factor temporal, o más concretamente, contemplando los ciclos vitales, las generaciones o estaciones que señalan la evolución de la familia empresaria y de la empresa familiar (nacimiento, expansión y madurez), lo que se debe al profesor LEVINSON. Los tres subsistemas entre sí relacionados y a su vez contemplados durante las eras o generaciones familiares por las que discurre la familia empresaria y la empresa familiar, configurando el llamado modelo evolutivo tridimensional. Fue el profesor WARD quien estudió la evolución temporal de la propiedad familiar de la empresa. Ésta pasa por una primera fase de iniciación del empresario, seguida de una segunda de economía unida (esto es con los hijos, con hermanos, con socios profesionales) y, por último, aquella del consorcio de los primos, en donde se hace necesaria la creación de la figura del Consejo de familia y del protocolo familiar, con la necesaria delimitación de los órganos sociales (esto es, la Junta general y el órgano de administración).

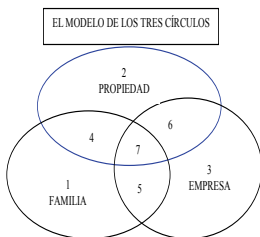
Este grupo de “stakeholders” (y, a su vez, de “shareholders”) persigue, como no podría ser de otra manera, además de cierto nivel de armonía entre los accionistas mayoritarios y minoritarios, una gestión del patrimonio societario encaminada a aumentar el valor de su inversión o, al menos, a mantenerlo (haciéndolo, eso sí, compatible con el posible reparto de beneficios) y, en menor medida, cierta estabilidad o mejora del rendimiento económico de la empresa y de su posición competitiva en el mercado.

En tercer lugar, el núcleo de los trabajadores de la empresa, que pueden o no formar parte de la familia, así como ser o no accionistas o socios partícipes. Obviamente, el interés perseguido por este último grupo se concreta, fundamentalmente, en la conservación (o mejora) de su puesto de trabajo y de sus condiciones laborales, junto con la consecución de la máxima eficacia empresarial, la mejora del clima organizativo y el continuo desarrollo de la empresa.

Las relaciones entre estos tres núcleos o círculos de “stakeholders” permiten individualizar siete grupos distintos de situaciones o de subgrupos de interesados, cada uno con su propia idiosincrasia e intereses, frecuentemente divergentes y conflictivos¹⁵. Así, tendremos: 1º) miembros de la familia que no son propietarios ni trabajadores en la empresa; 2º) propietarios de la empresa que no son miembros de la familia ni trabajan en la empresa; 3º) trabajadores de la empresa que no son miembros de la familia ni propietarios; 4º) miembros de la familia que son propietarios y no trabajan en la empresa; 5º) miembros de la familia que no son propietarios y trabajan en la empresa; 6º) propietarios que no son miembros de la familia y trabajan en la empresa; y, 7º) miembros de la familia que son propietarios y trabajan en la empresa.

A estos siete grupos hay que añadir un octavo, compuesto por aquellos sujetos con intereses en la empresa pero que no pertenecen a ninguno de los miembros de los tres círculos, esto es, otros grupos de interesados –“stakeholders”– tales como

15



Elaboración propia.

los clientes, proveedores, intereses públicos de la comunidad política donde esté arraigada la empresa familiar, etc.¹⁶.

2.3. La empresa familiar como modelo de integración de intereses de “stakeholders”

La clave del éxito de la gestión de las empresas familiares estriba, por tanto, en la consecución del deseado y difícil equilibrio entre los distintos intereses (y la ética práctica que direccionan el comportamiento económico) de los diversos grupos de “stakeholders” que confluyen en las empresas familiares. De forma sintética, se pueden reducir a dos los intereses y valores que están en juego y que, además, son diametralmente contrapuestos: los objetivos empresariales subordinados a la eficiencia económica, frente a los propios de la familia propietaria regidos por la solidaridad y lealtad entre los miembros de la familia. La existencia de esta tensión dialéctica entre estos dos sistemas de valores y de comportamientos diferentes se manifiesta en todos los ámbitos decisionales de la empresa. Así, los gestores de empresas familiares deben determinar el tratamiento (siempre diferenciado) que merecen aquellos miembros de la familia que trabajan en el seno de la empresa o que ocupan cargos directivos con respecto al resto del personal –condicionando la posibilidad de promoción interna–. A su vez, deberán resolver uno de los problemas específicos y propios de las empresas familiares. Nos referimos a la individualización de la política de contratación de la empresa. En este sentido, deberá velar no sólo por la captación de aquellos profesionales más capacitados para cada puesto de trabajo, sino además, por la integración en la empresa de los distintos miembros de la familia, especialmente cuando el grupo familiar aumenta con las sucesivas y nuevas generaciones. Por otra parte, teniendo en cuenta que la vida de la empresa puede (o al menos debería) ser superior a la de su propietario–fundador, además, será necesario elegir el momento más oportuno de la sucesión o de la venta de la empresa; discernir y elegir quién va a suceder al fundador, así como la redistribución del poder en la empresa entre los miembros

¹⁶ Sobre la base de estos tres elementos, el European Group of Owner Managed and Family Enterprises (GEEF) aprobó el 27 de mayo de 2008 una definición genérica de empresa familiar que incluye los siguientes elementos: 1º.– Que la familia pueda ejercer el control accionario de la compañía, bien sea por poseer la mayoría de los votos, o por su posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre los aspectos fundamentales del gobierno corporativo; 2º.– tener una presencia relevante en los órganos de gobierno corporativo de la compañía (por regla general, el Consejo de administración); 3º.– la participación directa de un miembro de la familia en la gestión de la empresa a su máximo nivel. ROJO RAMÍREZ/DIÉGUEZ SOTO/LÓPEZ DELGADO, (2011), p. 55.

y ramas familiares tras la sucesión del fundador¹⁷. Con todo, familia y empresa, a pesar de perseguir fines totalmente diferentes, cuando no opuestos, pueden ser permeables entre sí.

La empresa familiar se nos presenta así como un organismo vivo y dinámico, un sistema complejo, compuesto por un conjunto de subsistemas interdependientes, con la finalidad de ofrecer el máximo efecto sinérgico capaz de generar la empresa familiar, como la realidad y el análisis económico han demostrado¹⁸.

En suma, podemos adherirnos a aquella construcción doctrinal que aboga por defender que las empresas familiares se cualifican por la forma de ejercicio de la gobernanza empresarial, puesto que introyectan en la racionalidad de la gestión empresarial, otros criterios de actuación que proceden de una fuente axiológica distinta. Sin embargo, es preciso añadir a estas variables cuantificables un argumento cualitativo, que dota a la empresa de un carácter verdaderamente familiar. Dicha variable reside en tener a la continuidad generacional como objetivo estratégico de la empresa, basada en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad, el gobierno y la gestión de la empresa en manos de la familia¹⁹. En realidad, el concepto de empresa familiar no es dicotómico, esto es, las empresas ni son familiares ni no lo son, sino que sino que son familiares en mayor o menor grado. Se trata, pues, de una variable gradual, que depende caso por caso de las circunstancias en que se desenvuelven (tales como la propiedad, la gestión, la consciencia de pertenecer a una familia, la incorporación de las nuevas generaciones, etc.).

2.4. Conclusión: el interés social–empresarial familiar como criterio definitorio de la empresa familiar

A la vista de lo expuesto, cabe afirmar que la empresa familiar se presenta como una institución de carácter económico–empresarial cuya categorización doctrinal ha sido llevada a efecto por una elaboración propia de la ciencia económica y empresarial, que da respuesta a una determinada realidad fáctica o tipo empresarial: aquella en la que está presente, impregnando todo el comportamiento

¹⁷ DE AGUIAR (1998), pp. 19–23.

¹⁸ GARRIDO DE PALMA (2005), pp. 69–70.

¹⁹ ASTRACHAN/KLEIN/SMYRNIOS (2000), pp. 51 y ss.; CHUA/CHRISMAN/SHARMA (1999), pp. 24 y ss.; BIRLEY (2001), pp. 63 y ss.; KOTÉY (2005), pp. 5 y ss.

racional-económico de la gestión empresarial, una unidad o núcleo familiar. La empresa familiar (que no familia empresaria)²⁰ es, por tanto, aquella en la que las estrategias o políticas gestoras están imbuidas por criterios subjetivos, de índole *familiar*, de ayuda al sustrato familiar sobre el que descansa, pivota y se construye la empresa, y que podríamos denominar como *interés social-empresarial familiar*. La empresa familiar es, en definitiva, un modelo de empresa caracterizado por la defensa de este *interés social-empresarial familiar*. Por mor de la defensa de este interés superior, al que se subordinan y direccionan todas las decisiones empresariales, se produce la inserción y la armonía entre las relaciones familiares que vinculan a sus propietarios como un elemento más ante la organización, y el gobierno de la empresa sobre la que recae el derecho de propiedad o los derechos de control de aquéllos sobre la misma²¹.

Por consiguiente, para conceptuar a la empresa familiar desde un punto de vista económico habrá que utilizar otros criterios distintos al mero dato cuantitativo de la cuota participativa de la familia en la propiedad o en la composición del "management". Tales criterios numéricos son frecuentemente motivo de conclusiones erróneas, por dar una percepción alejada de la realidad y por la imposibilidad de cuantificar, de ponderar y de mensurar intangibles *familiares*. Y es que, lo que cualifica a una empresa como familiar no es un determinado porcentaje de capital social en manos de la familia o la composición numérica de la gerencia.

Habrà una empresa familiar cuando ésta venga influenciada por la existencia de una familia o por un vínculo familiar y, de forma fundamental, cuando la empresa tenga como finalidad última la satisfacción de un *interés social-empresarial familiar* concreto, nacido por la existencia de vínculos de parentesco entre los propietarios o titulares del control de la empresa: el interés en la conservación de la propiedad de la empresa o en la de sus instrumentos jurídicos de control entre quienes mantienen entre sí relaciones de parentesco familiar y el interés en el ejercicio del gobierno de la empresa por parte de representantes de los miembros de la familia titular

²⁰ En efecto, una familia empresaria es aquella en la que alguno o varios de sus miembros cuentan con vocación empresarial y que, en consecuencia, desarrollan actividades empresariales pero con la finalidad de satisfacer un interés social familiar, superior al propio e individual de cada uno de los miembros de la familia y de cada actividad empresarial individualmente considerada. Ahora bien, con toda probabilidad casi todo empresario estará inserto en una realidad familiar. Sin embargo, no debe identificarse la existencia de empresas gestionadas en interés de una familia (empresas familiares), con familias o miembros de éstas que desarrollen actividades empresariales (familias empresarias). Así, no toda familia empresaria (con espíritu emprendedor) gestiona empresas familiares, aunque, por el contrario, toda empresa familiar se sustenta en la existencia de una familia empresaria.

²¹ ALONSO ESPINOSA (2012), p. 11.

de su propiedad o control²². El caso más evidente se dará en aquella empresa en la que la familia puede controlar efectivamente las operaciones empresariales por poseer más del 50 de las cuotas del capital o porque sus miembros ocupan importantes posiciones en la gerencia empresarial o societaria. Pero, también en otros casos menos evidentes (en los que no se alcancen tales cuotas significativas de capital o de composición gerencial) puede existir una empresa familiar. Así acontecerá siempre que las operaciones de la firma estén influenciadas por motivos familiares, es decir, que las relaciones padre-hijo, hermano-hermana, parientes políticos y primos adquieren una incidencia significativa sobre el presente y el futuro de la organización²³.

En suma, es este *interés social-empresarial familiar*, y no cualquier otro elemento empresarial u organizativo, el que da sustancia y fundamento a una empresa para adjetivarla como familiar²⁴.

3. Caracterización y problemática empresarial de las empresas familiares

3.1. Caracterización de la empresa familiar: ventajas y debilidades de la empresa familiar

El carácter familiar de la empresa (esto es, el hecho de la existencia de una familia titular de una empresa o, al menos, titular de la mayoría de capital social que otorga el control de aquélla) le imprime un sistema de gestión que la diferencia del resto. Se puede afirmar que el modelo empresa familiar viene conformado a través de tres rasgos característicos²⁵:

²² ALONSO ESPINOSA (2012), p. 3.

²³ LEACH (1999), p. 22.

²⁴ Para el profesor ALONSO ESPINOSA (2012), pp. 11 y ss., de los dos elementos en los que se descompone este interés (familia y empresa) es sin duda el aspecto empresarial el que debe primar, constituyendo el *centro y presupuesto de interés de los propietarios-familia*. Las relaciones e intereses familiares, a modo de "desideratum", han de subordinarse frente a los intereses empresariales. La empresa ha de defenderse de los riesgos y amenazas que se derivan de los vínculos familiares.

²⁵ FERNÁNDEZ GIMENO (1999), p. 31; COURET (1993), pp. 9-20; ASTRACHAN, KLEIN y SMYRNIOS (2000), pp. 47

- a) Un modo particular de ejercicio del poder económico. En las empresas familiares, al estar concentrado el poder económico en el seno de una familia (concretamente, como regla general, a manos del cabeza de familia), el poder económico se ejerce no según los parámetros de la pura racionalidad económica (en pos de la defensa única y unívoca de los intereses empresariales), sino en atención a los intereses de los miembros de su familia; lo que conlleva introyectar en el ejercicio del poder económico una racionalidad distinta y, acaso, contrapuesta a aquella;
- b) Una percepción particular del riesgo y de la responsabilidad. Los recursos que se invierten en la empresa familiar pertenecen a la misma familia, lo que reduce la percepción del riesgo de los familiares que trabajan en ella. Además, con frecuencia, ante la aparición de dificultades económicas (o, incluso, de forma sintomática), suelen renunciar a la distribución de los beneficios a favor de la amplificación de la empresa, así como, asumir los débitos y las cargas de la empresa con el patrimonio no afectado;
- c) Una amenaza estructural de su continuidad: normalmente la muerte del empresario avicina la extinción de la empresa (a diferencia de las empresas no familiares o societarias), de modo particular cuando nos encontramos en la segunda o en la tercera generación.

Estas características otorgan a las empresas gestionadas bajo el poder de una familia una serie de ventajas singulares que las fortalecen del resto de empresas. En efecto, una empresa familiar puede aportar un mayor sentido de integración y una motivación superior que el resto de empresas, así como una mayor capacidad de consagración y sacrificio, lo que conlleva un ahorro de costes y un aumento de ingresos superior respecto de las no familiares. Como indican los profesores

y ss.; CHUA, CHRISMAN y SHARMA (1999), pp. 24 y ss. Asimismo, las empresas familiares se caracterizan por el desarrollo de buenas prácticas empresariales. Así, por ejemplo, suelen optar por la tradición y la continuidad en las futuras generaciones lo que conlleva una planificación a largo plazo de su labor empresarial. Sus productos y servicios suelen tener una mayor calidad. Por sus dimensiones, son empresas más flexibles y adaptables a las necesidades del mercado y de su entorno, puesto que la toma de decisiones se realiza con suma rapidez. Además, existe un buen ambiente laboral y un buen trato personal para con los clientes. Los valores de la familia se trasladan a la empresa, lo que se traduce, con frecuencia, en la implantación de políticas de responsabilidad social corporativa (a fin de salvaguardar el buen nombre de la familia). Los fundadores suelen ser trabajadores natos e incansables, con un nivel altísimo de austeridad. El capital social aportado, por tanto, no suele ser retribuido, esto es, apenas si se exigen reparto de dividendos, con un considerable ahorro en costes laborales, de administración y capital.

NEUBAUER y LANK²⁶, las empresas familiares obtienen mejores resultados que aquellas no familiares, en la medida en que gozan de cuatro tipos de ventajas: i) ventajas económicas, basadas en la separación de la función del accionista y la del gestor; ii), ventajas de gestión, dado el especial vínculo afectivo al proyecto empresarial que comporta la optimización en la toma de decisiones; iii) ventajas derivadas de la vocación de continuidad en la empresa, lo que genera expectativas de futuro; y iv) ventajas de visión a largo plazo, no estando sometidas a la maximización del rendimiento económico de la empresa, ni de la inversión en el plazo más breve posible, concentrándose en una estrategia de desarrollo empresarial a largo plazo.

No obstante las ventajas aludidas, el carácter familiar no las inmuniza completamente, puesto que adolecen de algunos comportamientos económicos que pueden ser altamente nocivos para la buena marcha empresarial²⁷. En las empresas familiares coexisten tres elementos (la familia, la propiedad y el gobierno de la empresa) que suelen provocar tres órdenes de confusiones (confusión entre empresa y familia, entre empresa y accionariado y entre empresa y gestión familiar). Por desgracia, con demasiada frecuencia, en estas realidades empresariales se confunden los límites entre la familia y la empresa. Más concretamente, es fácil mezclar el patrimonio familiar del empresario con el patrimonio empresarial; incluso entre el patrimonio afecto a la actividad empresarial del grupo (actividad de riesgo) y aquél no afectado; y, además, confundir las cuentas de la empresa con las de la familia. Por otra parte, surgen problemas sobre la política de retribución de los miembros de la familia que trabajan en la empresa, ya sea como directivos o como meros trabajadores no cualificados, en función de su necesidad y no en referencia a sus responsabilidades en la empresa, a los modelos del mercado de trabajo y a las posibilidades financieras de la empresa. Puede suceder, incluso, que una parte de los gastos económicos de la familia se encuentre financiada directamente por la empresa (confusión de *monederos*), o que la empresa reparta dividendos en función de las necesidades de la familia, olvidando las necesidades de capitalización o de financiación de la empresa.

A su vez, la estructura del accionariado, con el transcurso del tiempo, puede ser fuente de surgimiento de determinados problemas. En efecto, a partir de la segunda o de las siguientes generaciones la propiedad de la empresa se atomiza, lo que se traduce en mayores dificultades para la adopción de acuerdos y, por tanto,

²⁶ NEUBAUER y LANK (2003), p. 41.

²⁷ FERNÁNDEZ-TRESGUERRAS GARCÍA (2002), pp. 89–90; ROCA JUNYENT (2005), pp. 33 y ss.; LEACH (1999), pp. 30 y ss.

para el buen gobierno de la empresa. El decurso del tiempo y el incremento de los miembros de la familia conllevan la necesidad de afrontar la posible apertura de la empresa a socios no familiares. En este sentido, se corre el riesgo de producirse el cierre a ultranza de la empresa a este tipo de socios, lo que, en su caso, podría impedir el aporte de nuevas sinergias, de nuevo personal humano, normalmente de corte profesional, de nuevas tecnologías, productos o mercados útiles para el proyecto de futuro de la empresa, con la repercusión negativa que una política en tal sentido puede suponer para la empresa. Y, por último, el paso generacional supone la adopción de una adecuada planificación financiera y fiscal para evitar que las tensiones propias de los procesos sucesorios acaben finiquitando la aventura empresarial.

3.2. Los dos grandes problemas de las empresas familiares: el buen gobierno y los procesos sucesorios

El buen gobierno de la empresa familiar requiere una estructura societaria flexible que satisfaga las necesidades e intereses familiares de índole normalmente personalista y que, en consecuencia, tienden a entrar en contradicción con los principios societarios capitalistas que impregnan la regulación imperativa de nuestras sociedades mercantiles.

Sin embargo, el régimen de responsabilidad ilimitada, personal, subsidiaria y solidaria de los socios colectivos respecto de las deudas sociales (ex arts. 127 y 237 C. de c.) unido a la *polivalencia funcional* de la sociedad anónima y a la flexibilidad tipológica de la sociedad limitada ha conducido al total abandono de la sociedad colectiva como cauce organizativo válido para organizar jurídicamente cualquier empresa, incluidas por tanto las familiares. Estas, en efecto, han acabado por considerar a las sociedades de capital como la forma organizativa más óptima para la defensa de sus intereses. El problema estriba en que la naturaleza capitalista tanto de la anónima como de la limitada, en la configuración realizada por el legislador (recogida ahora en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, *por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital*, en adelante, LSC), conlleva necesariamente una postergación (en mayor o menor medida) de los elementos e intereses personales en pos de los intereses del capital y de los socios o accionistas. Esta jerarquía de intereses convierte a las sociedades de capital en instrumentos jurídicos no del todo apropiados para cobijar en su seno y dar respuesta oportuna a las necesidades, exigencias y desafíos que deben afrontar las empresas familiares para garantizar su permanencia y su competitividad en el panorama económico nacional e internacional.

Pero, además, en la empresa familiar no sólo subyace el problema *jurídico-empresarial* del buen gobierno de tales empresas familiares; esto es, la cuestión de la creación y preservación de la organización del poder de gestión de la forma más óptima en el seno de una empresa familiar (sea cual fuere la forma jurídica adoptada). Al mismo tiempo, las empresas familiares han de afrontar un trascendente problema *técnico-jurídico*: la *atribución* de los bienes afectos a una empresa familiar al patrimonio de uno o más herederos o legitimarios²⁸.

El paso generacional representa uno de los momentos más críticos en el desarrollo de las empresas familiares²⁹. Sin duda alguna, el primer desafío al que se enfrentan las empresas familiares es la permanencia de la familia en una empresa (productiva) por más de cien años o, al menos, por cuatro generaciones³⁰. Las estadísticas eco-

²⁸ VICENT CHULIÁ (2000), pp. 29–30; para quien el Derecho debe, en primer lugar, asegurar que la sucesión hereditaria se realice sin traumas, de manera tal que se eluda la presencia en los órganos de decisión aquellos de miembros no preparados o cualificados o bien que puedan originar conflictos en la gestión (tales como cónyuges divorciados del miembro de la familia, hijos de divorciados, toxicómanos, ludópatas o *viciosos del juego*, incapaces, insolventes, etc.); sin perjuicio, no obstante, de que aquellos miembros excluidos tengan que ser compensados económicamente *ex arts. 829 y 1056 CC* (por ejemplo, a través de la adjudicación de las acciones de la sociedad familiar a los herederos que sean accionistas en el momento de elaborar el testamento, o bien concediendo voto plural en una sociedad de responsabilidad limitada, compensando con ventajas o privilegios en el dividendo y en la cuota de liquidación a los otros). Pero, en segundo lugar, el Derecho debe, también, ayudar a *organizar el poder familiar en la empresa* (esto es, en el seno de la sociedad o del grupo de sociedades). Eso se logra a través de fórmulas *aristocráticas* como la designación de testamentario universal, o bien a través de administrador fiduciario. Al administrador le son atribuidos los derechos políticos de las acciones o participaciones sociales, que se transmitirán después a los fideicomisarios, mientras que todos los herederos perciben los beneficios; o a través de la constitución de una sociedad regular colectiva con administrador estatutario (art. 132 C. de c.); o bien a través de fórmulas *democráticas*; es decir, mediante una comunidad indivisa de bienes impuesta por testamento, administrada por un *Junta de comunidad familiar*, por el tiempo que sea necesario para consolidar la empresa.

²⁹ Como afirmaron los profesores ARONOFF y WARD (1992), *los tres problemas más importantes a los que se enfrenta una empresa familiar son la sucesión, la sucesión... y la sucesión*.

³⁰ Esto es, la denominada teoría de la evolución (o involución) de las sociedades familiares enunciada por el profesor HUGHES (2004). En la práctica, se observa que la preservación de la sociedad mercantil en el seno de la familia viene ligada a comportamientos humanos. El relevo generacional representa un proceso dinámico de una actividad de grupo que debe ser renovada y revitalizada en cada sucesiva generación para evitar la amenaza de la entropía. El patrimonio de una familia viene entregado y legado a los miembros de las generaciones futuras. Pero la verdadera riqueza de una familia consiste en el capital humano e intelectual de sus componentes. Al fin de preservar su riqueza, la familia deberá compartir en su seno valores comunes que deberán ser reafirmados y adoptados por cada generación sucesiva. Es más, al fin de preservar su riqueza, deberá además consensuar y adoptar un sistema de “family governance”, a través del cual se pueda perseguir eficazmente tales valores comunes. El

nómicas sobre longevidad de empresas familiares nos muestran la enorme dificultad existente en el momento sucesorio. Sólo en Europa tienen éxito entre el 10 y el 25% de las operaciones de traspaso generacional y entre el 30 y el 40% en los Estados Unidos. Concretamente, el 61% de las empresas familiares son controladas por la familia en la primera generación, el 24% por familias de segunda generación, el 9% por terceras generaciones y el 13% por la cuarta generación y el sólo el 6% por generaciones sucesivas. Se confirma así la famosa aseveración según la cual la primera generación crea, la segunda continúa y la tercera destruye³¹.

La mayoría de la literatura económico-empresarial se muestra unánime a la hora de afirmar que los procesos sucesorios únicamente pueden afrontarse con cierto grado de éxito si se planifica en vida del fundador (y, si es posible, en momento en que todavía la lucidez de sus decisiones no se vean aquejadas por el irremediable deterioro que, no siempre pero sí muy a menudo, provoca la senectud). La planificación del proceso sucesorio ha de tener como finalidad la elección del sucesor más óptimo, lo que conlleva una atribución de los activos empresariales, esto es, un verdadero proceso traditorio entre el fundador y el sucesor. Este proceso traditorio a realizar por el fundador a favor del heredero más adecuado tiene que ser reforzado y garantizado jurídicamente en el mayor grado que sea posible, evitando que se pueda poner en peligro el paso del testigo de las riendas de la empresa al delfín por el resto de herederos no elegidos o por la propia voluntad del fundador manifestada en un momento posterior (siempre que no se apoye en razones objetivas por la ineptitud manifiesta del delfín). A fin de evitar este fatal desenlace, el lobby empresa familiar ha venido reclamando la *perfección* del Derecho sucesorio; expresión eufemística que, en su versión más radical, ha de entenderse como exigencia de eliminación del sistema de legítimas, así como de cualquier otra limitación existente a la autonomía de la voluntad del testador.

objetivo de este sistema de "family governance" no deberá ser otro sino la promoción de la felicidad de cada uno de componentes singulares de la familia.

³¹ Concretamente para los profesores NEUBAUER y LANK (2003), entre dos tercios y tres cuartas partes de las empresas familiares son vendidas por la familia fundadora durante la primera generación y solamente entre un 5% y un 15% continúan en la tercera generación en manos de sus descendientes. Como afirma el profesor HUGHES (2004), la primera generación, en efecto, es aquella que sin formación académica pero con muchas ideas y con muchas ganas de trabajar, logra acaparar un gran patrimonio manteniendo, eso sí, un estilo de vida frugal. La segunda generación es aquella que frecuenta la universidad, empieza a vestir bien, vive en la ciudad, va al mar o a la montaña los fines de semana, pero mantiene el *statu quo* creado por los padres. La tercera generación, en cambio, se instala en el lujo, despilfarrando el capital acumulado por las anteriores generaciones, de forma que logra que las siguientes generaciones vuelvan al duro trabajo cotidiano. Por desgracia se confirma el famoso aforismo: *de mangas de camisa a mangas de camisa en tres generaciones*.

4. Las empresas familiares y su estructura societaria

4.1. La autonomía societaria y la configuración “familiar” de las sociedades mercantiles

Abordada la construcción conceptual de la empresa familiar, conviene efectuar, en último lugar, algunas reflexiones sobre aquellas instituciones de Derecho societario cuya regulación, quizás, deje un espacio suficiente a la autonomía privada para servir más eficazmente al objetivo principal del fundador de una empresa familiar: la mejora de su gobernabilidad y su transferencia “mortis causa” conservando la titularidad en el seno de la familia.

La cuestión tipológica en las empresas familiares es un problema que incide en una materia tan vital como puede ser su eficiencia económica y, por tanto, su subsistencia en el tiempo, resultando, además, determinante en el tránsito de una empresa de titularidad individual a una empresa de titularidad societaria, así como en la sucesión entre los miembros de la sociedad familiar³². Para una elección óptima del tipo societario más adecuado se debe tener en cuenta que el prototipo de empresa familiar se corresponde con aquella de mediana y pequeña dimensión, cuyos titulares se encuentran ligados entre ellos por vínculos de parentesco, teniendo además el deseo de consolidar en el tiempo tanto el disfrute de la empresa, como su titularidad en manos de la familia.

La acomodación en tipos sociales capitalistas de realidades empresariales familiares no resulta una tarea fácil. Nuestro Derecho de sociedades adolece de cierto grado de inflexibilidad que dificulta la regulación de nuevas realidades empresariales no previstas por el legislador. Frente al modelo societario angloamericano, los sistemas latinos basados en la configuración legal de tipos sociales son poco eficaces a la hora de personalizar (o, en nuestro caso, *familiarizar*) la ponderación y regulación de las necesidades e intereses particulares, empresariales y personales de los socios. La autonomía de la voluntad, se dice, se encuentra muy cercenada en nuestro Derecho societario³³.

Sucede, en efecto, que nuestro sistema tipológico societario prohíbe la creación de tipos distintos de los regulados por el Código de comercio y por diversas leyes

³² RODRÍGUEZ ARTIGAS (2005), p. 388.

³³ SERRANO CAÑAS (2010), pp. 152–160.

especiales. Ante la imposibilidad de crear un nuevo tipo social para las sociedades familiares, cabe optar por un doble recurso: redactar cláusulas estatutarias atípicas que introduzcan particularidades propias de índole familiar en la regulación del tipo social elegido; o acudir a la regulación extrasocietaria de los intereses personales y societarios mediante el recurso a los pactos parasociales, al margen pues de la protección y eficacia jurídico-societarias atribuidas a los estatutos sociales.

Sobre la base de lo dispuesto en el art. 28 LSC, en los estatutos se pueden incluir además de las menciones mínimas exigidas con carácter legal, cualesquiera otros pactos o condiciones especiales que los socios fundadores juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a las leyes ni contradigan los principios configuradores del tipo social elegido. En este sentido, la mayor flexibilidad del régimen jurídico de la SRL hace que el grado de autorregulación sea mucho mayor en este tipo social que en la SA³⁴. Así, sin ánimo de ser exhaustivo, cabe mencionar las siguientes cláusulas estatutarias admitidas³⁵:

1. La creación de determinadas clases de acciones o participaciones privilegiadas, que distribuyan de forma desigual los distintos derechos políticos y económicos atribuibles a los socios.
2. La restricción de la transmisibilidad de acciones o participaciones.
3. La atribución de un poder representativo irrevocable a determinados miembros de la familia para ejercer el voto en la Junta, así como el establecimiento de requisitos especiales para optar al nombramiento como administrador social.
4. El establecimiento de prestaciones accesorias (fundamentalmente la de cumplimiento del protocolo familiar).
5. La inserción de cláusulas de separación y de exclusión de los socios³⁶.

³⁴ No obstante, no siempre resulta ser cierta la pretendida mayor flexibilidad de la sociedad de responsabilidad limitada ya que ésta remite en muchos aspectos de su regulación a la SA, hasta el punto de que algún sector doctrinal considera que en realidad constituye una forma particular de SA. NAVARRO MATAMOROS (2009), pp. 45 ss.

³⁵ FERNÁNDEZ DEL POZO (2008), pp. 110 ss.

³⁶ En este sentido, existe una ardua polémica entorno a la admisibilidad o no de la separación "ad nutum" del socio, esto es, la consagración como derecho estatutario de separación la simple denuncia del socio sin que sea necesaria demostrar la existencia de justa causa. VELA TORRES (2011), p. 3.

Sin embargo, la autonomía de la voluntad a la hora de elaborar nuevas cláusulas societarias encuentra serios obstáculos, unos de naturaleza jurídica y otros de índole fáctica, que impiden su correcta implantación en el seno de las sociedades mercantiles familiares. Jurídicamente, tales cláusulas como cualquier otra de naturaleza contractual deberán respetar las leyes imperativas, la moral y el orden público (según el art. 1255 CC); pero, además, no podrán contravenir el contenido imperativo del régimen legal de anónimas o limitadas (que no es poco), así como, allí donde la ley deja algún hueco a la autonomía de la voluntad, los famosos e indeterminados principios configuradores del tipo social elegido (art. 28 LSC).

Pese a esta libertad de configuración de los estatutos sociales, empero, existen límites fácticos que cercenan la libertad a la hora de configurar nuevas y atípicas cláusulas estatutarias. Nos referimos al doble control de legalidad que han de superar quienes quieran iniciar una actividad societaria. El sistema de inscripción registral requiere pasar primero por la notaría para después inscribir en el Registro mercantil los estatutos sociales, previa calificación positiva del registrador mercantil. He aquí que este doble proceso garantista obstaculiza la posibilidad de introducir en los estatutos cláusulas que se salgan de lo normal. Como consecuencia, se ha extendido la práctica de formular modelos de estatutos tipo o prerredactados (a modo, "mutatis mutandis", de condiciones generales de la contratación) en los que rara vez se introducen cláusulas estatutarias originales y novedosas, y cuando así sucede es harto infrecuente que el registrador mercantil dé su brazo a torcer y las califique de forma positiva. Es más, la doctrina de la DGRN, en ocasiones, resulta demasiado rigurosa y apegada a la letra de la Ley, lo que dificulta y retrasa la incorporación de nuevas cláusulas estatutarias (como por ejemplo las cláusulas de arrastre –"tag long" o "drag along"–) utilizadas con normalidad en los países de nuestro entorno³⁷.

Nos queda, pues, el auxilio de los pactos parasociales como último recurso para *familiarizar* los tipos societarios. Estos son pactos privados, contratos, realizados por todos o algunos de los socios para regular todos o algunos de los aspectos de la vida societaria, esto es, las relaciones entre los socios y la sociedad, entre los socios entre sí y entre éstos y los terceros. Con ellos se pretende completar, concretar o modificar, en sus relaciones internas, las reglas legales y estatutarias que rigen la vida de la sociedad. Son los famosos "*pactos reservados*" que hasta hace bien poco (concretamente por la Ley de Sociedades Anónimas de 1951, en su art. 6) eran considerados nulos. En la actualidad, sin embargo, se admite

³⁷ NAVARRO MATAMOROS (2009), pp. 40 ss.

su validez pero sin otorgarles eficacia jurídico-societaria, en el sentido de que los pactos que se mantengan reservados entre los socios serán válidos pero no oponibles a la sociedad (art. 29 LSC).

Su uso adquiere una notable relevancia a la hora de personalizar un tipo societario capitalista, al presentar la enorme virtualidad de su absoluta flexibilidad y disposición³⁸. Se puede, en efecto, pactar cualquier obligación con el único límite de lo dispuesto en el art. 1255 CC (las leyes, la moral y el orden público). La única desventaja es el problema de su eficacia (o, "rectius", en expresión inglesa, el de su "enforcement"). Los pactos parasociales, como todo contrato, tienen fuerza de ley entre las partes contratantes (art. 1901 CC). Tales pactos, por tanto, sólo vincularán a los socios que los hayan suscrito, pero no vincularán a los futuros socios, ni a la sociedad, ni a los terceros.

4.2. Un específico pacto parasocial para las empresas familiares: los protocolos familiares

Pese a que la LSC otorga un amplio margen a la autonomía de la voluntad (nada desdeñable, a decir verdad, aunque desde ciertas posiciones doctrinales apegadas al análisis económico del Derecho se empeñen en afirmar lo contrario) para *personalizar* la estructura y organización de las sociedades de capital, se ha generalizado la creencia errónea de que la regulación societaria (tanto la establecida por la LSC, como la que pueden llevar a cabo los socios a través de la configuración estatutaria de la sociedad) resulta inconveniente, insuficiente e ineficaz para la consecución de la necesaria *personalización* ("rectius" *familiarización*) de la realidad empresarial.

En esta tesitura entre lo estatutario y lo parasocietario, desde hace unas décadas, las empresas familiares han optado por desarrollar las virtudes de los pactos parasociales elaborando un concreto pacto parasocial o "shareholders agreement": los *protocolos familiares*³⁹. Se trata de contratos entre los socios y los miembros de la familia (creados a modo de constitución político societaria de la familia) por los que se regulan las relaciones entre la familia, la empresa y la sociedad. En efecto, existe práctica unanimidad doctrinal en cuanto a la conveniencia de

³⁸ PAZ-ARES (2003), pp. 19 y ss.; idem (2005), pp. 711 y ss.; MADRIDEJOS FERNÁNDEZ (1996), pp. 187 y ss.; MIQUEL RODRÍGUEZ (1998), pp. 10 y 310-311; CAMPINS (2002), pp. 1688-1689 y 1704 y ss.

³⁹ FERNÁNDEZ DEL POZO, L. (2008), pp. 110 y ss.; SERRANO CAÑAS (2013), pp. 37 y ss.

la elaboración de un *protocolo familiar* –a modo de pacto parasocial, fuera, por tanto, de la configuración estatutaria prediseñada por el legislador– como medio para alcanzar el buen gobierno de las empresas familiares y superar los posibles obstáculos jurídicos que traen causa de la configuración tipológica de las sociedades de capital.

Este protocolo no es sino un *acuerdo de voluntad* (“*tertium genus*” entre un pacto de caballeros y un verdadero contrato) *celebrado, consensuado y aprobado* por la unanimidad de todos los miembros de una familia en el que se sustancia un verdadero código de conducta (al estilo de los códigos de autodisciplina o “*best practices*” de las sociedades anónimas cotizadas). El protocolo familiar se configura, así, como aquel documento contractual que delimita el marco de desarrollo y las reglas de actuación y comportamiento entre la familia, la empresa y la organización societaria en que ésta, normalmente, se desarrolla⁴⁰.

El protocolo familiar es, en realidad, una mera herramienta jurídica cuya finalidad es la de promover en la familia un sentido de pertenencia a una finalidad o interés superior (la explotación de una actividad empresarial como medio para la defensa de las necesidades familiares), al mismo tiempo que se condiciona el comportamiento económico empresarial a las exigencias y necesidades de los miembros de la familia. La finalidad del protocolo es la de disciplinar y solucionar los conflictos específicos que surgen en las relaciones entre los miembros de la familia, la sociedad mercantil y la gestión y la organización empresarial; a la vez que intenta conseguir y asegurar la continuidad de la empresa de una manera eficaz, garantizando la permanencia de la empresa en el seno de la familia y viceversa, esto es, garantizando la permanencia de la familia en el seno de la empresa⁴¹. Por tal razón, el protocolo participa más de las técnicas del “*management*” que de fundamentos jurídicos.

El protocolo básicamente consiste en una mera declaración de intenciones, de pautas generales de actuación que, a modo de un pacto entre familiares, se formalizan en un documento mediante el cual se pretenden la regulación de los conflictos presentes y futuros entre la familia y la empresa, la propiedad y la gestión de una concreta sociedad o grupo de ellas. El protocolo, en suma, es un *documento educativo* cuya finalidad confesada es la de introducir en la familia una cultura

⁴⁰ SERRANO CAÑAS (2013), p. 42.

⁴¹ SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, BELLVER SÁNCHEZ y SÁNCHEZ SÁNCHEZ (2005), pp. 25 y ss.; SERRANO CAÑAS (2010), pp. 152–160, *idem*, (2013), pp. 41 y ss.

empresarial y el fomento de un efecto psicológico: la conciencia de pertenecer a una familia empresaria.

Como se desprende de este marco psicológico en el que se desenvuelven los protocolos familiares, no todo su contenido goza de carácter jurídico, originador de obligaciones jurídicas. En verdad, pese a ese aspecto *educativo*, el protocolo familiar es algo más que un mero código de conducta. Constituye un verdadero negocio jurídico atípico: un negocio jurídico complejo, compuesto de varios negocios jurídicos *simples* o, incluso, por pactos que carecen de eficacia jurídica alguna. En él, se pactarán cláusulas que directamente no se pueden ejecutar (o no dan lugar a una verdadera obligación jurídica), o cláusulas que no necesitan ejecución porque directamente son fuerza de ley entre las partes contratantes; y, por último, cláusulas que necesitan un desarrollo ulterior para su completa eficacia. A pesar de todo, en la práctica incluso el contenido moral suele cumplirse.

Allí donde la empresa familiar revista un ropaje societario, el protocolo familiar goza de naturaleza jurídica equivalente al "shareholders agreement" de la *Close Corporation* en los EE.UU., esto es, el protocolo familiar encierra en sí mismo un verdadero pacto parasocial cualificado, en el sentido de que no sólo organiza y coordina las relaciones entre los socios familiares y la sociedad mercantil que da forma jurídica a la empresa familiar, sino que pretende la regulación de las relaciones entre la familia, la sociedad y la empresa que convergen en un fin común superior: la consecución de un interés (empresarial y societario) familiar. A tal fin, es posible (y recomendable) insertar de forma indubitada en el protocolo familiar los objetivos perseguidos por el fundador-empresario, creando órganos asesores y de armonización de conflictos entre la familia y la empresa: el *Consejo Familiar*; estableciendo las directrices a seguir por los miembros de la familia que sean, a su vez, socios de la sociedad mercantil organizadora de la empresa familiar; pero, también, que sean trabajadores de la empresa familiar.

El protocolo familiar como instrumento favorecedor de la administración de una empresa familiar no está exento de problemas jurídicos. Dejando a un lado la cuestión de su contenido, los protocolos familiares presentan, fundamentalmente, el hándicap de discernir y determinar en qué medida gozan de fuerza jurídica vinculante entre las partes. Es indudable que el protocolo familiar, al menos en su versión menos *fuerte* (esto es, considerado como un mero pacto de caballeros), tiene una indubitada fuerza moral que empuja o impulsa a las partes a cumplir la palabra dada y, quizás, sea ésta su virtud más destacable (cuando no la única). La cuestión fundamental estriba en si, además de esta fuerza moral, su cumplimiento pueda ser *efectivamente* exigido no sólo "inter-partes", sino frente a la propia

sociedad mercantil o, incluso, frente a terceros. A ello se une la necesidad, además, de especificar cuáles sean los instrumentos legales existentes más eficaces para reforzar el cumplimiento y exigibilidad del contenido del protocolo. Se trata, en fin, de determinar si el protocolo familiar –cuando la empresa familiar se articule bajo una estructura societaria– tiene o no, más allá de su (posible) naturaleza contractual, naturaleza societaria.

El empleo de protocolos familiares no sólo se recomienda como solución a los problemas que puedan surgir en el seno de la familia y en relación con la empresa, sino que puede contribuir de manera sustancial a la supervivencia de la empresa familiar, preparándose apriorísticamente para afrontar los retos inherentes a los procesos de cambio intergeneracionales. Sin embargo, su eficacia en este punto dista mucho de ser satisfactoria, puesto que choca de pleno con la prohibición de los pactos sucesorios, así como por el hecho de configurar al testamento (que, además, es siempre revocable) como el único instrumento jurídico ideado por el legislador a través del que una persona puede disponer de sus bienes para el momento posterior al de su fallecimiento.

El protocolo familiar, en suma, institucionaliza a la empresa familiar, la llena de contenido y la preconfigura jurídicamente. Por tal razón, en el protocolo se intenta abordar todas las materias concernientes a la empresa familiar y al interés familiar, coordinando las sinergias empresariales y familiares y planificando todos los aspectos que pueden incidir en la reorganización de la empresa familiar: la gestión empresarial, la fiscalidad, las cuestiones estrictamente familiares, la configuración jurídica de la sociedad mercantil, etc.

El legislador español ha otorgado máxima eficacia jurídica a estos específicos pactos parasociales. Y ello a través de la promulgación del Real decreto 171/2007, de 9 de febrero, *regulador de la publicidad de los protocolos familiares*. Por medio de este Real decreto se intenta abrir el Registro mercantil a los protocolos familiares, como medio de reconocimiento de su eficacia jurídica “erga omnes”.

4.3. El «Drei Stufen Modell» como punto de partida

Para dar una más adecuada respuesta a la cuestión tipológica (esto es, a qué tipo social resulta más apropiado e idóneo para organizar una empresa familiar) puede ser de interés un acercamiento a la división de los tipos societarios capitalistas sobre la base de los modelos de organización–empresarial que subyacen en ellos. En los años cincuenta, el profesor ASCARELLI realizó una primera clasificación de la realidad económica que encerraba la estructura societaria de las sociedades

anónimas sobre la base de tres tipos diversos: la gran sociedad anónima abierta con acciones cotizadas en Bolsas de valores y difundidas entre centenares (si no miles o, incluso, centenares de miles) de accionistas y con cifras millonarias de capital social; las sociedades anónimas con mediano o pequeño nivel empresarial y con una mediana dimensión subjetiva de socios, que es el tipo más frecuentemente visualizado por la doctrina tradicional y la realidad contemplada por las legislaciones sobre sociedades; y, por último, las sociedades sustancialmente unipersonales⁴². Esta división tripartita se encuentra en la base de una de las contribuciones más relevantes al Derecho societario de los últimos decenios. Nos referimos a la propuesta del “Drei Stufen Modell” elaborada por los profesores ALBACH y LUTTER⁴³, seguida incluso más allá del Atlántico⁴⁴, según la cual se pueden distinguir tres grupos de sociedades capitalistas:

- 1°. La *gran sociedad de capital bolsística*, esto es, aquélla que cuenta con un número amplísimo y disperso de socios, natural y racionalmente apáticos y desatentos a la vida societaria y sólo interesados en la cotización de sus valores.
- 2°. La *sociedad de capital abierta*, es decir, aquélla que goza de un círculo abierto de socios activos, en la cual se da el clásico conflicto entre mayoría y minoría, cuyas posiciones e, incluso, intereses son defendidos activamente en los órganos deliberantes y de control societario, y cuyas acciones no cotizan en los mercados financieros, sino que, por el contrario, acuden al denominado *mercado secundario* de capital –“geregelter Markt”–; tal tipo social se corresponde, por tanto, con el modelo legal de sociedad anónima, tal como aparece tipificado en las legislaciones latinas⁴⁵.
- 3°. Y, por último, la *sociedad de capital de base personalista* –“close corporations”, según la terminología anglosajona⁴⁶–, cuya naturaleza capitalista (según la cual

⁴² ASCARELLI (1959), pp. 995 y ss., donde añade que esta última «ora è modesta ora però concentra un fortissimo patrimonio; ora ha come socio una persona fisica, ora invece una società; risponde in alcuni rari casi all'intento dell'esercizio del commercio con responsabilità limitata; spesso si coordina con problemi fiscali o con esigenze di decentramento aziendale». Esta idea se puede encontrar en el pensamiento de otros importantes autores como es el caso del profesor GIRÓN TENA (1989), pp. 923 y ss.

⁴³ ALBACH, CORTE, FRIEDEWALD, LUTTER y RICHTER (1988), pp. 36 y ss.

⁴⁴ EISENBERG (1976), pp. 19 y ss.

⁴⁵ ASCARELLI (1959), p. 997.

⁴⁶ En los Estados Unidos, por “Close Corporations” se entiende aquella sociedad anónima cerrada, no cotizada, con restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones, y cuyos accionistas son con-

la condición de socio sólo se adquiere a través de la correspondiente aportación al capital social) se encuentra en cierto modo *minimizada* por la importancia que se pretende otorgar al “*intuitu personae*”. Nos encontramos, pues, ante sociedades compuestas generalmente por un número reducido de socios, que encuentran su causa última constitutiva en la existencia de un vínculo particular de confianza recíproca, por el que las cualidades personales de cada uno de los socios adquieren especial relevancia para la consecución de los fines comunes. Este número reducido de socios convierte a la sociedad de capital cerrada en una verdadera comunidad de trabajo (al estilo de las sociedades colectivas), de tal forma que los propios socios participan activamente en el desarrollo del objeto social, desempeñando además, y frecuentemente, el cargo de administradores sociales. Naturalmente, el elemento personal conlleva, como una manifestación más, la exclusión (o una mayor y más severa limitación) de la circulación de las cuotas societarias en los mercados de capitales.

Estos tres modelos de organización societaria deben ser compatibles con los distintos tipos societarios jurídicamente tipificados por las diversas leyes de sociedades mercantiles: sociedad colectiva, comanditaria simple o por acciones, anónima, limitada, etc. En este sentido, los profesores ALBACH y LUTTER proponían una profunda reforma de la tipología societaria, en el sentido de que o bien la legislación societaria consintiese a todas las empresas societarias operar bajo una misma categoría general de *sociedad por acciones* que contase con una regulación altamente flexible, susceptible de dar cobijo a tipos organizativos muy diversos (esto es, adoptar un sistema unitario, como acontece en el mundo anglosajón), o bien, por el contrario, operar al modo de los sistemas latinos, utilizando y reduciendo la tipología existente a dos formas jurídicas diferenciadas entre sí: la sociedad anónima (con una regulación apropiada sólo para las grandes corporaciones empresariales) y la sociedad de responsabilidad limitada (reducida al tipo común para pequeñas y medianas empresas)⁴⁷.

siderados propietarios y ejercitan efectivamente el poder de gestión, y en la que la legislación de los diversos Estados consiente importantes derogaciones al régimen imperativo legal a través de pactos estatutarios o, incluso, parasociales (Wisconsin) o consiente levantar el velo de la personalidad jurídica imputando responsables a los accionistas en caso de incumplimiento de normas formales, confiriendo a los tribunales poderes excepcionales para disolver la sociedad, imponer la compra de las acciones de un accionista, ordenar el pago de dividendos o separar a los administradores o nombrar administradores judiciales provisionales, en caso de fraude o culpa grave en la gestión societaria.

⁴⁷ FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (1994), pp. 35 y ss.; ESTEBAN VELASCO (1994), pp. 13 y ss.

4.4. La sociedad de responsabilidad limitada como forma óptima de organización de la empresa familiar

La cuestión sobre la forma jurídica más óptima para organizar jurídicamente a las empresas familiares debe resolverse a partir de la realidad empresarial subyacente. Las sociedades mercantiles de base familiar constituyen –en la mayor parte de las veces, si bien de forma no exclusiva– una modalidad específica de empresa, que necesita un tipo *societario de capital de naturaleza personalista*, donde se pueda conjugar la estructura corporativa típica de una sociedad capitalista, con elementos de personificación (“*rectius*”, de *familiarización*)⁴⁸. En este sentido, es posible erigir a la sociedad de responsabilidad limitada como el tipo societario más idóneo para organizar jurídicamente una empresa familiar⁴⁹, al menos en los sistemas societarios latinos, sobre todo cuando las empresas familiares sean de pequeñas o medianas dimensiones.

Es lo cierto, sin embargo, que la regulación societaria interna de empresas familiares se aproxima al sistema que gozan los socios de sociedades colectivas. Además, el tipo societario elegido debe ser capaz de atribuir a los socios familiares (fundamentalmente al fundador) el derecho de elegir a los administradores o de vetar algunas operaciones empresariales que a su juicio sean demasiado arriesgadas o contrarias al espíritu familiar. Al mismo tiempo, resultará de interés para las empresas familiares la inaplicación de un principio societario basilar como es la igualdad de trato de los socios⁵⁰, otorgándoles derechos económicos y políticos no

⁴⁸ Surge entonces el problema de la determinación de los principios configuradores del tipo societario (problema análogo al de la autonomía estatutaria y contractual y sus límites en el Derecho societario). La autonomía estatutaria no viene concedida de forma absoluta, sino que cuenta con unos determinados límites, dentro de los cuales debe ser ejercitada. Fundamentalmente, el más importante viene representado por el respeto del principio de la tipicidad, lo que conlleva el respeto de las características esenciales del tipo elegido, de forma que la autonomía estatutaria no podrá nunca desnaturalizarlo. Por tanto, la SRL, aun pudiéndose aproximar tanto al modelo de las sociedades personalistas como al de la sociedad capitalista por excelencia (la SA), deberá conservar los elementos fundamentales de toda SRL. Por otra parte, un segundo límite a la autonomía privada estriba en la propia regulación imperativa. En efecto, el estatuto legal de los diversos tipos societarios viene constituido por un sistema de normas cogentes y disposiciones dispositivas que establecen el ámbito natural de la autonomía privada societaria. VIERA GONZÁLEZ (2002), pp. 39 y ss.

⁴⁹ COTTINO (1988); RODRÍGUEZ ARTIGAS (2005), p. 389.

⁵⁰ En este sentido, conviene advertir que la Ley 3/2009, de 3 de abril, de *Modificaciones Estructurales de las sociedades mercantiles* ha introducido en la Ley de Sociedades Anónimas un nuevo art. 50 bis intitulado precisamente *Igualdad de trato*, por el cual, *La sociedad deberá dar un trato igual a los*

proporcionales a las efectivas aportaciones de capital efectuadas, sino en virtud de las necesidades familiares, lo que equivale a decir, merced a las aptitudes y cualidades personales de cada socio familiar o, mejor aún, por la conveniencia al *interés familiar*, según lo entienda y lo interprete en cada momento el fundador⁵¹.

En suma, se hace necesario construir una organización acentuadamente personalista en la que forma (organización societaria) y sustancia (empresa familiar) puedan convivir, evitando forzar la normativa y la racionalidad legislativa societaria para una mejor satisfacción de los intereses en juego o, al menos, una coordinación de tales intereses más acorde con la naturaleza armónica y afectiva propia de las relaciones familiares pero que, al mismo tiempo, gocen de la necesaria seguridad jurídica para poder resolver los posibles y futuribles conflictos entre los socios. Vista esta necesidad, el tipo social sociedad de responsabilidad limitada, por sus cualidades y características inherentes, por el equilibrio que hace el régimen de la SRL (contenido ahora en la Ley de Sociedades de Capital) entre normas imperativas y dispositivas, por el peso de la tradición, etc., es el más apropiado para configurar una empresa familiar.

Con todo, este tipo social no es el único posible, ni el único dable en la realidad que nos rodea. Así, la sociedad anónima, a través de la posibilidad de limitar la libre transmisión de acciones, entre otros pactos estatutarios o parasociales, consiente una cierta adaptación a las exigencias de las empresas familiares⁵²—siendo así que es norma y praxis general para las empresa familiares de grandes dimensiones, sobre todo cuando deban acudir a los mercados de valores, por cuanto que el tipo sociedad anónima resulta obligatorio.

Sin embargo, en la idealización legislativa societaria, como hemos evidenciado, la sociedad de responsabilidad limitada es concebida como sociedad constituida

accionistas que se encuentren en condiciones idénticas, que en la LSC aparece formulado en el art. 97. Al mismo tiempo, como consecuencia de la Ley 25/2011, de 1 de agosto, de *reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital*, se ha añadido un nuevo artículo 514, dentro del Título XIV, destinado a reconocer el principio de igualdad de trato en el seno de las sociedades anónimas cotizadas, por mor del cual, *las sociedades anónimas cotizadas garantizarán, en todo momento, la igualdad de trato de todos los accionistas que se hallen en la misma posición, en lo que se refiere a la información, la participación y el ejercicio del derecho de voto en la junta general*.

⁵¹ Después de todo, los hijos pueden esforzarse un poco para beneficiarse del trabajo y de los resultados que los padres han obtenido.

⁵² RODRÍGUEZ ARTIGAS (2003), p. 19.

normalmente por sujetos con características tales que no pueden ser cualificados como meros inversores, pero sí como fuertemente interesados en la gestión empresarial, de tal manera que se consigue gozar del privilegio de la responsabilidad limitada (al igual que en las sociedades anónimas) sin renunciar al poder de gestión (como si de una sociedad personalista se tratase). El legislador ha diseñado, pues, una disciplina para las sociedades de responsabilidad limitada en donde la autonomía estatutaria desarrolla un rol importantísimo, limitado sólo por la tutela de los terceros, en general, y de los acreedores sociales en particular. Así, la sociedad de responsabilidad limitada se configura como un tipo social caracterizado por una significativa y acentuada elasticidad, fundamento de las consideraciones personales de los socios, a los que se les confiere una amplia autonomía estatutaria a la hora de delinear los ejes organizativos de la sociedad. Su regulación jurídica consiente que la autonomía patrimonial societaria sea compatible con una regulación organizativa flexible, hasta el punto de poder ser modelada generalmente en clave personalista, según un modelo organizativo más cercano a las sociedades personalistas. La amplia autonomía estatutaria significa, pues, amplia elección para los socios de determinar las reglas de "governance". La LSC establece, en efecto, un modelo podríamos decir supletorio (o de "default"), sólo aplicable allí donde los socios no hayan establecido algo distinto en los estatutos. La SRL se convierte así en un modelo societario a mitad de camino entre el modelo capitalista por excelencia (esto es, el modelo de la SA) y el de las sociedades personalistas⁵³. En la SRL, los socios gozan de un ámbito real de libertad para autorregularse, pudiendo modelar la "corporate governance" de la sociedad, haciendo de ella un tipo más personalista o, si se desea, un tipo más capitalista, según las exigencias específicas de la realidad empresarial subyacente.

En efecto, los socios-fundadores encuentran en la regulación de la SRL todo un conjunto de ventajas organizativas⁵⁴. En primer lugar, el tipo legal de SRL hace posible la personalización de la organización societaria, incorporando en los propios estatutos pactos familiares particulares que, en caso contrario, deberían permanecer en el ámbito parasocial, es decir, fuera de la protección del Derecho societario⁵⁵. En segundo lugar, el régimen de la SRL admite la posibilidad de

⁵³ GALGANO (1984), p. 453.

⁵⁴ VICENT CHUJÁ (2000), pp. 33-34; RODRÍGUEZ ARTIGAS (2003), p. 20.

⁵⁵ En efecto, especialmente pueden incorporarse en pactos parasociales, por ejemplo, un sistema desigual de voto según el cual la mayoría de la asamblea corresponda en cada momento, mediante un sistema de voto múltiple, a aquellos miembros de la familia que reúnan determinados requisitos establecidos por un *protocolo familiar*, y transcritos en estatutos sociales, para asumir la gestión empresarial.

estatuir restricciones a la libre transmisibilidad de las participaciones sociales, incluyendo expresamente la prohibición por cinco años o permanentemente (si viene acompañado del derecho de separación de la sociedad en cualquier momento)⁵⁶. Asimismo, existe una importante simplificación organizativa y una significativa reducción de los costes de funcionamiento⁵⁷; a lo que se añade una gestión muy flexible, una mayor agilidad en la adopción de decisiones y un mayor control de la Junta general sobre los administradores⁵⁸. Por otra parte, existe una mayor facilidad a la hora de afrontar la desinversión o la separación/exclusión del socio, pudiéndose estatutariamente añadir nuevas causas de exclusión, como podrían ser las derivadas de procesos de fusión, cambio de la rama familiar titular del control, separación/exclusión de las funciones administrativas o directivas, necesidades familiares según los objetivos definidos en *protocolos familiares* o en estatutos sociales⁵⁹. Además, es posible incluir cláusulas estatutarias de opción de venta a favor de socios o de la sociedad, en caso de incurrir en determinadas circunstancias; o ampliar las causas de exclusión de socios, en función del posible contenido del *protocolo familiar*.

A pesar de que no parezca posible hablar de un «tipo ideal» de sociedad de responsabilidad limitada, si existen ciertas características tipológicas. Así, la SRL aparece como una sociedad en cuyo seno conviven elementos heterogéneos –capitalistas unos, personalistas otros– combinados en forma desigual por los legisladores en cada momento histórico.

⁵⁶ Art. 108 LSC, cláusulas estatutarias prohibidas.

⁵⁷ A título de ejemplo, *vid.* art. 173.2 LSC, convocatoria de la Junta general (objeto de modificación merced a la Ley 25/2011), por el cual

los estatutos podrán establecer que la convocatoria se realice mediante anuncio publicado en la página web de la sociedad o por cualquier procedimiento de comunicación, individual y escrita, que asegure la recepción del mismo por todos los socios en el domicilio designado al efecto o en el que conste en la documentación de la sociedad. En el caso de socios que residan en el extranjero, los estatutos podrán prever que sólo serán individualmente convocados si hubieran designado un lugar del territorio nacional para notificaciones. Con carácter voluntario y adicional, la convocatoria se podrá publicar en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia en que esté situado el domicilio social.

⁵⁸ Art. 161 LSC, donde se recoge la competencia de la Junta general de sociedades de responsabilidad limitada para impartir instrucciones al órgano de administración o someter a autorización la adopción por dicho órgano de decisiones o acuerdos sobre determinados asuntos de gestión.

⁵⁹ Art. 346 ss. LSC.

En conclusión, la SRL se nos presenta como un tipo social *polivalente y polimorfo*, caracterizado por una estructura organizativa de *geometría variable*, dentro de los dos límites constituidos por un modelo que podríamos denominar como *sociedad personalista de responsabilidad limitada* y, en consecuencia, otro de *pequeña sociedad anónima*, idónea para asumir los caracteres de un *tipo puente* entre las sociedades personalistas y las capitalistas. Podríamos, por tanto, afirmar que, por tratarse de un tipo societario de naturaleza híbrida, de carácter cerrado y régimen jurídico flexible, se nos presenta como el tipo ideal para ser adoptado por las empresas familiares⁶⁰.

5. Bibliografía

ALBACH, H.; CORTE, C.; FRIEDEWALD, R.; LUTTER, M. y RICHTER, W. (1988), *Deregulierung des Aktienrechts: Das Drei-Stufen-Modell*.

ALONSO ESPINOSA, F. J. (2012), «La empresa familiar como problema», *RDM*, núm. 283, en documento Westlaw, BIB 2012/749.

ARONOFF, C./ WARD, J. (1992), «Family Business succession: The final test of greatness», *Family Business Leadership Series*, núm. 1992.

ASCARELLI, T. (1959), «Tipologia delle società per azioni e disciplina giuridica», en *Riv. Soc.*, pp. 995 y ss.

ASTRACHAN, J. H.; KLEIN, S. y SMYRNIOS, K. (2000), «The P-CE scale of family influence: a proposal for solving the family business definition problem», *Family Business Review*, 15 (1), pp. 45-57.

BERCOVITZ, A. (1994), «Una visión crítica del Proyecto de Ley de sociedades de responsabilidad limitada», en AA.VV., *La reforma de la sociedad de responsabilidad limitada*, Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, Dykinson, Madrid, pp. 105 ss.

— (1998), «Noción y características de la sociedad de responsabilidad limitada», coord. BERCOVITZ, A., en AA.VV., *La sociedad de responsabilidad limitada*, Aranzadi, Madrid, pp. 97-98.

⁶⁰ Un desarrollo pormenorizado de estas tres ideas puede verse en MIRANDA SERRANO y PAGADOR LÓPEZ (2002), pp. 180 y ss.

- BIRLEY, S. (2001), «Owner–manager attitudes to family and business issues: A 16 country study», *Entrepreneurship in Theory and Practice*, 26 (2), pp. 63–76.
- BUONOCORE, V. (2003), *La società a responsabilità limitata*, en AA.VV., *Manuale di diritto commerciale*, dir. BOUNOCORE, Torino, pp. 361 y ss.
- CERDÁ ALVERO, F. (2004), «La empresa familiar: una cuestión relativa», en AA.VV., *El buen Gobierno de las Empresas Familiares*, coord. VICENT CHULIÁ y otros, Aranzadi, Navarra, pp. 97 ss.
- CHUA, J. H.; CHRISMAN, J. J. y SHARMA, P. (1999), «Defining the Family business by behavior», *Entrepreneurship a Journal of Practice & Theory*, Summer, pp. 19–39.
- CORONA RAMÓN, J. F. (2005), «Introducción al análisis de la empresa familiar», en AA.VV., *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, Coords. GARRIDO MELERO y FUGARDO ESTIVIL, T. VI, Bosch, Barcelona, pp. 26 ss.
- COTTINO, G. (1988), «La società commerciale tra personalizzazione e spersonalizzazione», *relazione al convegno su Imprenditorialità e diritto nell'esperienza storica*, Erice, 22–25 de noviembre.
- DE AGUIAR, E. (1998), *Beneficios fiscales en la empresa familiar: patrimonio y sucesiones*, La Caixa, Colección estudios e informes, núm. 13.
- EISENBERG, M. A. (1976), *The structure of the corporation*, Boston–Toronto.
- ESTEBAN VELASCO, G. (1994), «Sociedad anónima: principales aspectos y problemas de su regulación», *RdS*, núm. 2, pp. 13 ss.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (1994), «El problema tipológico: la consagración del modelo dualista», *RdS*, número extraordinario, pp. 35 ss.
- FERNÁNDEZ DEL POZO, L. (2008), *El protocolo familiar. Empresa familiar y publicidad registral*, Civitas, Navarra.
- FERNÁNDEZ GIMENO, J. P. (1999), *Problemas de la transmisión de la empresa familiar*, Tirant lo Blanch.
- FERNÁNDEZ–TRESGUERRES GARCÍA, A. (2002), «Protocolo familiar: un instrumento para la autorregulación de la sociedad familiar», *RdS*, núm. 19, pp. 89–113.

- GALGANO, F. (1984), *Diritto commerciale – Le società*, Bologna, Cedam.
- GARRIDO DE PALMA, V. M. (2005), «La familia empresaria ante el Derecho», en AA.VV., *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, Barcelona, Bosch, pp. 63–94.
- GARRIGUES, J. (1976), *Curso de Derecho Mercantil*, T. I., Madrid.
- GERSICK, DAVIS, MACCOLLUM y LANSBERG (1998) *Empresas familiares. Generación a generación*, McGraw Hill
- GIRÓN TENA, J. (1976), *Derecho de sociedades*, T. I, Madrid.
- (1989), «Las reformas varias, pendientes y andantes, de la sociedad anónima en España», *La Ley*, núm. 1, pp. 923 y ss.
- HUGHES JR., J. E. (2004), *Family wealth – Keeping in the family: How Family Members and Their Advisers Preserve Human, Intellectual, and Financial Assets for Generations*, New York, Bloomberg.
- IGLESIAS PRADA, J. L. (1994), «El proyecto de Ley de sociedades de responsabilidad limitada y la empresa familiar», *Revista General de Derecho*, mayo, pp. 5.418 y ss.
- KOTÉY, B. (2005), «Goals, management practices, and performance of family SMEs», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11 (1), pp. 3–24.
- LEACH, P. (1999), *La empresa familiar*, Barcelona, Granica.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (2003), *Guía para la pequeña y mediana empresa familiar*.
- MIRANDA SERRANO, L. M. y PAGADOR LÓPEZ, J. (2002), «¿Participaciones sin voto? Ensayo de una respuesta («de lege data») para una cuestión societaria particularmente controvertida», *RdS*, núm. 18, pp. 180 ss.
- NAVARRO MATAMOROS, L. (2009) «Simplificación y nueva tipificación en el Derecho societario español ante las nuevas tendencias del ámbito europeo», *CEF*, núm. 103–104, pp. 45 ss.
- NEUBAUER, F./LANK, A. (2003), *La Empresa Familiar. Cómo dirigirla para que perdure*, Barcelona, Deusto.

PAZ-ARES, C. (2003), «El enforcement de los pactos parasociales», *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*, núm. 5, pp. 19 ss.

— (2005), «Los pactos parasociales. Su eficacia», en AA.VV., *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, coord. GARRIDO MELERO, FUGARDO ESTIVIL, T. IV, Barcelona, Bosch, pp. 728–740.

ROCA JUNYENT, M. (2005), «La empresa familiar en el ordenamiento jurídico interno y comunitario», en AA.VV., *El patrimonio familiar y empresarial. Sus protocolos*, coord. GARRIDO MELERO, FUGARDO ESTIVIL, T. IV, Barcelona, Bosch, pp. 33 y ss.

RODRÍGUEZ ARTIGAS, F. (1993) «Régimen de las participaciones sociales en la sociedad de responsabilidad limitada. Disposiciones Generales. Artículo 9», en AA.VV., *Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles*, dir. URÍA, MENÉNDEZ y OLIVENCIA, *Civitas*, T. XIV, vol. 1º A., pp. 224 y ss.

— (2003), «Sociedad de responsabilidad limitada y empresa familiar (notas sobre una reforma de la LSRL)», *RdS*, núm. 21, pp. 17 y ss.

— (2005), «La empresa familiar y las reformas de la ley de sociedades limitadas», en AA.VV., *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, coord. GARRIDO MELERO y otros, pp. 388 y ss.

ROJO RAMÍREZ, A. A.; DIÉGUEZ SOTO, J. y LÓPEZ DELGADO, P. (2011), «Importancia del concepto de Empresa Familiar en investigación: utilización de la base de datos SABI para su clasificación», *Revista de Empresa Familiar*, vol. 1, núm. 1, pp. 54 y ss.

ROJO, A. (1994), «La sociedad de responsabilidad limitada: problemas de política y de técnica legislativa», en AA.VV., *La reforma de la sociedad de responsabilidad limitada*, Consejo GENERAL de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, Madrid, Dykinson, pp. 70–71.

SÁNCHEZ ÁLVAREZ, M. M.^o (1997) «La prohibición de emitir obligaciones y otros valores negociables agrupados en emisiones (Comentario al artículo 9 LSRL)», *RdS*, núm. 9, pp. 65–75.

SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, A. J. (2000), *La empresa familiar: Guía práctica de organización y funcionamiento. Desde el punto de vista familiar, civil –matrimonial y sucesorio–, societario y fiscal*. Granada, Comares.

SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, A. J.; BELLVER SÁNCHEZ, A. y SÁNCHEZ Y SÁNCHEZ, A. M. (2005), *La empresa familiar: manual para empresarios. Claves legales para su correcta organización y su continuidad*, Deusto.

SERRANO CAÑAS, J. M. (2010), «Los protocolos familiares en el Real Decreto 171/2007. ¿Hacia la eliminación de los tipos sociales?», en AA.VV., *Morosidad, aplazamientos de pago y empresa familiar*, dir. FONT GALÁN y MIRANDA SERRANO, Sevilla, Academia Sevillana Notariado, pp. 149–205.

— (2013), *El cambio generacional en empresas familiares*, Madrid, Marcial Pons.

TAGIURI, R. y DAVIS, J. A. (1982), «Bivalent attributes of the family firm», *Family Business Review*, II (4), Cambridge, Mass., Working paper, Harvard Business School, pp. 329–339.

TAPIA HERMIDA, A. J. (1996), «La financiación de la sociedad de responsabilidad limitada (con especial referencia a los arts. 9 y 10)», en AA.VV., *Derecho de sociedades de responsabilidad limitada. Estudio sistemático de la Ley 2/1995*, coord. RODRÍGUEZ ARTIGAS y otros, Madrid, Mc Graw Hill, T. I, pp. 112 ss.

URÍA, MENÉNDEZ e IGLESIAS PRADA (1999), «Capítulo 42. La sociedad de responsabilidad limitada: Principios fundamentales», en AA.VV., *Curso de Derecho Mercantil*, coord. URÍA, MENÉNDEZ, T. I, Madrid, pp. 1050 ss.

VELA TORRES, P. J. (2011), «El derecho de separación del socio en las sociedades de capital», en AA. VV., *Documentos del VIII Congreso de Magistrados especialistas en Mercantil*, Consejo General del Poder Judicial.

VICENT CHULIÁ, F. (2000), «Organización jurídica de la sociedad familiar», *RdP*, 2000–1, núm. 5, pp. 21 ss.

VIERA GONZÁLEZ, A. J. (2002), *Las sociedades de capital cerradas. Un problema de relaciones entre los tipos SA y SRL, RdS monografías*, Navarra, Aranzadi.

BIBLIOGRAFÍA

SECCIONES: **Agricultura y alimentación / Ciencias de las religiones y Teología / Derecho / Desarrollo y cooperación / Desarrollo rural y sociología rural / Economía / Economía social / Educación y Psicología / Empresa / Ética / Filosofía / Historia / Historia social y económica / Pensamiento social cristiano / Política / Sociología / Varios**

Autores: Auxiliadora GONZÁLEZ PORTILLO es profesora de la Universidad Loyola Andalucía; Andrés ORTÍZ-OSÉS es catedrático de la Universidad de Deusto; Ignacio SEPÚLVEDA DEL RÍO es profesor de la Universidad Loyola Andalucía; Leandro SEQUEIROS SAN ROMÁN es catedrático jubilado de universidad y miembro de la Cátedra Ciencia, Tecnología y Religión de la Universidad Pontificia Comillas; Antonio SIANES CASTAÑO trabaja en la Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación; José Luis TRECHERA HERREROS es profesor de la Universidad Loyola Andalucía. Y los miembros de la redacción.

Coordinador: Adolfo RODERO FRANGANILLO.

RECENSIONES

Ciencia de las religiones y Teología

DOMINGO MORATALLA, A. (2014) *Democracia y Caridad. Horizontes éticos para la donación y la responsabilidad*, Cantabria, Sal Terrae, 213 pp.

El último libro de Agustín DOMINGO MORATALLA –catedrático de Filosofía Moral y Política de la Universidad de Valencia– tiene un título conscientemente provocativo: *Democracia y Caridad*. ¿Por qué poner juntos ambos conceptos que, aparentemente, pertenecen a esferas de realidad distintas? La democracia se entiende como perteneciente a la esfera

de lo público. Es el espacio del poder y de la búsqueda del mejor gobierno para todas las personas. Junto con esto, la democracia es el lugar de la deliberación y de la participación de todos los ciudadanos y ciudadanas. Al hablar de caridad, por otra parte, estamos hablando de un espacio que es identificado con la generosidad, gratuidad, solidaridad y altruismo. La caridad, además, tiene ya de por sí un cierto “sabor” a religión, por lo que se le suele dejar en el mundo de lo personal, de lo privado. La distinción entre democracia y caridad sigue la misma lógica

que Adela Cortina ya había señalado en *Alianza y Contrato*: es la distinción entre la sobreabundancia y la equivalencia; es la distinción entre Levinas y Rosenzweig contra Rawls y Habermas. Ahora bien, democracia y caridad, alianza y contrato, ¿son dos lógicas inevitablemente opuestas o, por lo menos, excluyentes? La tesis de Agustín Domingo –así como la de Cortina– es que no necesariamente son lógicas separadas, sino que pueden dialogar –encontrarse y complementarse– entre sí.

La pregunta que fundamenta o da sentido a este libro –una pregunta que el mismo autor asume sin complejos– apunta a cómo los creyentes, más específicamente los católicos, pueden participar en la vida política y cuál puede ser su aporte¹. Los espacios públicos de deliberación democrática, en los que se busca construir una sociedad participativa y democrática, no se alimentan únicamente de argumentos políticos, sociológicos o filosóficos. En la construcción de la sociedad también debe haber argumentos éticos, culturales y, para escándalo de algunos liberales más puristas, religiosos (sobre este punto, aunque con elaboraciones un tanto diversas, han reflexionado Habermas y

Taylor. Ambos consideran que en el espacio de la deliberación democrática se debe dar cabida al discurso religioso. Taylor, yendo más lejos que Habermas, llega a plantear que este discurso no tiene por qué ser traducido a un lenguaje neutral. Claramente ambas perspectivas van más allá de lo planteado por Rawls). Aquí es donde entra la lógica de la caridad, del ágape cristiano: es la lógica de la sobreabundancia, de la donación, de la gratuidad hacia el otro convertida en fraternidad. Pero la caridad, claramente, no puede ser exigida; llama, invita y propone maneras nuevas de estar, de encontrarse, pero no es algo que pueda ser exigido a través de la ley. Y, sin embargo, es fundamental para que una comunidad política pueda funcionar y entenderse como una comunidad con un horizonte común. El planteamiento de Agustín Domingo manifiesta la importancia de la generación –no utópica, sino realista– de una sociedad basada en la responsabilidad y alimentada en lo que se entiende como los “hábitos del corazón” que apelan a ir más allá de las éticas de mínimos, más allá de la equivalencia y el contrato para abrir espacios de sobreabundancia, donación y alianza. Al respecto el autor afirma:

¹ Al respecto, el propio DOMINGO MORATALLA afirma:

Los textos que componen este libro han nacido de conferencias, coloquios y conversaciones realizadas en el contexto de estas jornadas y congresos, unos planteados explícitamente como contribuciones para alguna jornada y otros como elaboraciones posteriores de una intervención. En ellos analizo la presencia de los católicos en la vida pública, unas veces lo hago en el contexto de la globalización, otras en el contexto de la vida familiar, pero siempre con voluntad de fortalecer el tejido cívico asociativo.

Este hilo conductor relacionado con la experiencia de católicos en la vida pública no responde únicamente al formato de las jornadas que ahora llevan ese nombre. Expresa la participación en foros y jornadas de formación organizadas por comisiones profesionales, grupos de trabajo o centros de diálogo Fe–cultura o Fe–justicia como el Centro Loyola de Sevilla o el Arrupe de Valencia. Los textos han salido de estos espacios de formación para la acción donde analizábamos cómo construir o promover una sociedad más justa desde convicciones abiertamente católicas (p. 20).

exigimos una promoción de la justicia y un fortalecimiento de la vida democrática que no margine el horizonte de la caridad, es decir, que no la reduzca a filantropía o beneficencia sin ninguna relevancia social, política o histórica. En segundo lugar porque exigimos una caridad emocionalmente fecunda que no se reduzca a sentimentalidad cívica, emoción discrecional o beneficencia decimonónica (p. 21).

La estructura del libro consta una larga introducción donde presenta por qué se hace necesario dialogar, hoy en día, sobre democracia y caridad. A la introducción siguen seis capítulos. El primero de ellos se refiere a los desafíos culturales de la globalización. Para entender las relaciones entre democracia y caridad se hace necesario contextualizarlas desde la globalización y los desafíos que plantea. Bajo esta misma luz, se hace necesario ver cuál es el contexto –o contextos– cultural para la nueva evangelización. A este respecto Domingo Moratalla propone dos textos que pueden servir de orientación: uno de R. Fisichella y otro del papa Benedicto XVI.

El capítulo dos del libro, titulado “De la cuestión social a la cuestión moral”, es el capítulo más largo de todos. En él comienza, como introducción, planteando el tema de la caridad como principio y fundamento –las resonancias ignacianas son difíciles de evitar– del cambio social. Aquí el pensamiento del papa Benedicto XVI, especialmente su encíclica *Caritas in veritate*, marca el horizonte argumentativo a seguir. El paso siguiente en este segundo capítulo es plantear el factor católico en la vida socio-cultural, es decir, como la creencia católica, que supera definiciones de izquierda o derecha, está presente en la sociedad-cultura-política española como una variable que puede influir en la

generación de diversos tipos de sociedad. En este punto vale la pena destacar como Agustín Domingo se vale de Ortega para mostrar como el factor católico puede ser una matriz cosmovisional (un horizonte de sentido), que dé sentido y sea como un sustrato en la sociedad, sin que, necesariamente, la sociedad o la cultura deba ser católica. Aquí el autor trata los dos modelos de integración (o no) de la religión en el ámbito público: el francés y el americano. Se echa de menos, con todo, alguna alusión al diálogo entre Habermas y Taylor al respecto. El capítulo III termina hablando de la *dinamización moral de la vida pública*. Para el autor dinamizar implica reanimar, evitar erosión y facilitar el crecimiento. La dinamización va en la línea de fortalecer los mínimos comunes, buscar unir el horizonte normativo con la caridad. En este contexto lo religioso –y específicamente lo católico– puede ayudar a generar dinámicas de perdón y de reconciliación; dinámicas de reconocimiento e interculturalidad; y dinámicas de cuidado y solidaridad. Cada uno de estos aspectos puede ayudar a dinamizar la alicaída vida pública.

¿Cómo poder generar y vivir una política de inspiración cristiana? Buscando la respuesta a esta interrogante el autor propone, en el tercer capítulo, una serie de claves –diez para ser más exactos– que da el papa Francisco. De las diez propuestas hay algunas que llaman más la atención: la crítica (bofetada) al capitalismo e individualismo que el papa elaboró en su exhortación apostólica *Evangelii gaudium*; la necesidad de la ética contra la corrupción y la evasión fiscal egoísta; la opción por los pobres como categoría fundamentalmente teológica (que parece ser una aceptación de la teología de la liberación, pero evitando sus radicalizaciones socioculturales); y la necesidad

de políticos afectados por la verdad y el dolor del pueblo.

El capítulo cuarto analiza el horizonte ético y político en que se sitúa el voluntariado. Este capítulo, a nuestro parecer, es el más filosófico de todos. Se divide en tres apartados: el primero es sobre el “don” y su capacidad de transformación social. Luego prosigue con el dinamismo social de la acción voluntaria y termina con la cultura de la donación y la ética de la virtud. Aquí es fundamental la categoría de la “donación”. Al hablar de donación nos referimos a actos de compasión, entrega, generosidad. En ellos se pone en juego el cuidado de los otros, así como el cuidado de uno mismo. Frente a lecturas individualistas, positivistas y analíticas de la interacción social, el autor desea hacer una lectura ética contemporánea basada en una categoría que no se cierra en sí misma sino que se abre, se dona, al otro. Al respecto Agustín Domingo afirma:

nos interesa retomar la donación como categoría propiamente moral y configuradora de una cultura que unas veces se ha llamado don, y otras veces de la gratuidad... Y nos interesa retomarla en su dimensión operativa, es decir, por su capacidad que tiene la donación para intervenir, obrar y dinamizar la realidad. La donación interviene en la realidad social, y cuando hablamos de operatividad social, estamos describiendo su potencial para reanimar, vitalizar y vigorizar las relaciones sociales (p. 133).

Aquí hay una “inteligencia cordial”² que es una categoría novedosa para el análisis ético.

En el capítulo quinto, titulado “Donación y deliberación”, el autor analiza algunas de las aportaciones de la encíclica *Caritas in veritate* a la ética social contemporánea. Para el autor la encíclica aporta tres conceptos o categorías clave: globalización, deliberación y donación. Estos tres conceptos rompen, según Agustín Domingo, con los parámetros habituales de las Ciencias sociales. Junto con esto, la encíclica de Benedicto XVI es “hermenéuticamente revolucionaria”, en el sentido que normaliza el lugar de la caridad en la ética social al hacer que la caridad pueda entrar con la categoría de donación, ayudando a repensar una ética social de dimensiones globales.

El capítulo seis, por último, dedica su reflexión al desafío que supone la Nueva Evangelización a la vida familiar. En este capítulo el autor plantea la importancia de un nuevo sistema que ayude a organizar la vida de las comunidades eclesiales y ponerse al servicio de las familias. La propuesta es ayudar a organizar la vida eclesial para poder *descubrir, reconocer y fortalecer vínculos entre las personas de todo tipo y condición, entre familias compuestas, descompuestas o recompuestas* (p. 213). En una sociedad altamente atomizada como la nuestra, y con una gran falta de enraizamiento, la Iglesia puede ser, como señala Agustín Domingo, una “familia de familias”.

En definitiva, el libro de Agustín Domingo es, como dijimos al principio, un libro con un título provocativo y, aún más, con un contenido provocativo. Provoca—siguiendo el sentido originario de la palabra—el pensar

² Tema ya tratado por la profesora Adela CORTINA en su libro *Ética de la razón cordial* (Nobel, Oviedo, 2007) y también en *Justicia Cordial* (Trotta, Madrid, 2010).

dialogante, la apertura a nuevas maneras de estar en la sociedad como creyente y a nuevas comprensiones más integradoras de la realidad. Es posible que el lector no esté de acuerdo con todos los planteamientos

del autor, pero no se puede negar que el libro no deja indiferente.

[Ignacio SEPÚLVEDA DEL RÍO]

Economía

VAROUFAKIS, Y. (2012) *El Minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*, Madrid, Ed. Capitán Swing, 340 pp.³

El lector de este libro (publicado ya hace tres años) no puede fácilmente sustraerse a la tentación de tener en la mente a su autor, el icónico actual ministro de economía de Grecia. Este se ha convertido, en el primer semestre de 2015, en el epicentro de una batalla política y mediática entre el gobierno griego de Syriza, la coalición de izquierda "anti-sistema", vencedora en las elecciones de hace unos meses y las instituciones de la UE. Se ha erigido en una especie de "Pepito Grillo" del sistema, al cuestionar las exigencias financieras impuestas en el seno de la Unión Monetaria Europea con el fin de devolver a su endeudado país a las sendas de la ortodoxia monetaria y de los equilibrios macroeconómicos, con el coste de un durísimo programa de recortes para su población. La amenaza permanente de una eventual salida de Grecia del euro, con el supuesto consiguiente terremoto para la Unión Monetaria, constituye un factor suplementario de seducción de nuestro

autor, Yanis Varoufakis y del gobierno de coalición que representa. Se ha ganado una cierta fama de insolente por su forma de llevar las negociaciones y por sus intervenciones –con frecuentes salidas de tono– en el Eurogrupo y, en general, en los diálogos con las autoridades comunitarias. Por cierto, aparentemente ello le ha valido ser relegado a un segundo lugar en la política negociadora con la UE del gobierno de Alexis Tsipras.

El párrafo anterior viene a cuento como introducción porque hemos de reconocer que el libro –muy anterior a la entrada del autor en la arena política directa– nos interesó mucho; a modo de anécdota, lo leímos de un tirón, aprovechando algunas largas horas de tranquilidad de un vuelo transoceánico que nos conducía a El Salvador.

En buena parte se trata de un texto brillante, aparentemente bien escrito y traducido, y que demuestra una erudición muy superior a la habitual. Cabe preguntarse incluso si algunos de sus colegas ministros de economía del Eurogrupo alcanzan su nivel de conocimientos y su frescura de pensamiento

³ Esta reseña fue redactada antes de los más recientes problemas de la economía griega (referéndum, etc.) por lo que lógicamente no se ha puesto en relación con el consiguiente proceso.

dialéctico. En todo caso el autor escribe con una notable autosuficiencia y no ahorra adjetivos despectivos para los culpables de la devastación, con nombres y apellidos, llámense políticos, empresas y responsables financieros, instituciones internacionales etc.

A pesar de las alusiones y referencias a la problemática de su país, el autor ha evitado juiciosamente centrar su análisis en la crisis griega. Precisamente para no distraer la atención sobre el mensaje central de la obra que formula repetidamente con las siguientes o parecidas palabras.

En el origen de la crisis se encuentran las consecuencias del gigantesco doble déficit (comercial y público) de los Estados Unidos, el gran deudor del planeta, con la consiguiente llamada “financiarización” de todo el sistema; por ello la crisis de la deuda y la crisis bancaria se refuerzan mutuamente; mirando a Europa, “la causa profunda de la crisis ha sido la falta de un mecanismo de reciclado de los excedentes en el corazón de la eurozona”. El error de las políticas anticrisis de las autoridades europeas ha consistido en no aplicar sencillas medidas tales como obligar a la banca a cancelar –asumiendo las correspondientes pérdidas– una parte importante de las deudas de los países deficitarias; transferir al Banco Central Europeo una parte significativa a de la deuda pública de todos los países miembros; utilizar abundantemente al Banco Europeo de Inversiones para invertir en proyectos rentables colaborando a dinamizar la actividad en la Eurozona.

Se entiende, y no es una cuestión menor, que según Varoufakis, el epicentro del terremoto son los Estados Unidos, país con el que es mucho más crítico que con Europa. Por su formación y por su trabajo académico

echó raíces en Norteamérica. Sobre todo, sus explicaciones más profundas sobre el origen de la crisis financiera global toman el agua de atrás, sobre todo a partir concretamente de 1971, con la ruptura del sistema de Bretton Woods, el momento en que USA (“El Minotauro global”, llegamos por fin al título...) se convierte en una bestia insaciable, como en el mito griego, que necesita satisfacer su inagotable necesidad de capital, y al que por ende había que ofrecer como tributo la mayoría de los ahorros del planeta. Ese era el precio para convertirse en el motor que impulsó la economía mundial desde principios de los años ochenta hasta 2007–2008, cuando estalló la burbuja financiera alimentada irresponsablemente por los propios encargados de cuidar de la estabilidad del sistema, con las características y las indecencias que han sido ya contadas hasta la saciedad, y sobre las que el autor vuelve a extenderse. La crisis ha puesto en evidencia que este sistema global descompensado es insostenible.

La obra –que recapitula alguna publicación anterior destinada a un público más especializado– está pensada para lectores no economistas, pero demuestra muchos conocimientos y se presenta con mucha erudición, aunque con pocos datos y números, y con razonamientos claros y sencillos. Su modo de presentación consiste en capítulos muy cortos, precedidos de títulos periodísticos impactantes. Su estilo es gráfico, sus expresiones con frecuencia son plásticas y sugestivas. Y su tono es apocalíptico, se anuncian catástrofes y hecatombes, y ello confiere al texto un tono de heterodoxia y radicalidad que genera ansiedad en el lector ante las perspectivas tan devastadoras que se ofrecen. Y no se ve en el horizonte cómo podría ser sustituido en un futuro que se presenta sumamente incierto.

Desde nuestra posible propia ignorancia, llegamos a la conclusión de que este polémico personaje sabe más de lo que creíamos. Eso sí, le sobra autosuficiencia y arrogancia, y le falta una mínima dosis de modestia y de "me parece". Está tratando de unas cuestiones globales, profundas, de origen histórico complejo, con enorme variedad de actores y de intereses en juego: y a uno le cuesta creer que su mente iluminada haya sido capaz de dar con la piedra filosofal que a nadie se le había ocurrido...

Nos referíamos antes a que leímos el libro durante un largo viaje en avión. A pesar de que tomamos algunas notas, recordamos que fueron numerosos los episodios de acuerdo y de desacuerdo que nos inspiró su lectura. No tomamos nota de todo. Sí recordamos muy bien la sensación muy especial de que en el conjunto de la obra, no estaban suficientemente presentes los pobres de verdad, los "outsiders" de las batallas que allí se contaban, sobre todo los millones de marginados de los grandes continentes que no conocen la crisis porque nunca han estado fuera de ella ("cuando el pez llora en el agua nadie se da cuenta de su sufrimiento", dice un proverbio africano). También pensamos que la potente metáfora del Minotauro que da unidad a todo el diagnóstico, da la impresión de una fantástica simplificación, propia por cierto de un buen mito: todo encaja, todo cuadra, todo se explica, todo se resuelve... a través de la clave de la financiación global del endeudamiento norteamericano, y

ante la incapacidad del sistema de reciclar adecuadamente los excedentes.

Si el lector se pregunta a estas alturas cuál es la afiliación ideológica de Varoufakis, habrá que decir que es un economista de izquierdas, sin duda, keynesiano, pero no de afiliación marxista. A estas alturas de nuestro comentario –que seguramente presenta sesgos susceptibles de rectificación– no podemos menos de recordar a otro muy conocido economista griego, de clara inspiración marxista, también elegido como parlamentario de la coalición Syriza, pero mucho más radical que Varoufakis. Recordamos haber reseñado en este misma *Revista de Fomento Social* la obra colectiva que dirigió Costas Lapavitsas⁴. Su tesis contundente era que "la Unión Monetaria Europea es insostenible en su forma actual". Varoufakis no llega a eso. Más aún parece que sigue creyendo en la posibilidad y conveniencia de que Grecia permanezca en la zona euro.

Para terminar, un detalle significativo: el autor marca su posicionamiento ideológico también con el lenguaje inclusivo que utiliza de forma provocativa a lo largo de todo el libro, por ejemplo empleando el femenino genérico. Es una especie de travesura, de nuevo, con ánimo provocador.

Recomendamos su lectura. Es un libro que no deja indiferente.

[José Juan ROMERO RODRÍGUEZ]

⁴ Véase: LAPAVITSAS, C. et al. (2013) *Crisis en la eurozona*, Madrid, Ed. Capitán Swing Libros, 311 pp. Reseña en: <http://www.revistadefomentosocial.es/index.php/numeros-publicados/228-no-272-octubre-diciembre-2013/12419-resenas>

Filosofía

GARAGALZA, L. (2014) *El sentido de la Hermenéutica. La articulación simbólica del mundo*, Barcelona– México, Anthropos, 416 pp.

Algún lector puede pensar que este libro “no encaja” en una revista de Ciencias Sociales. Pero no es superflua una reflexión filosófica sobre las construcciones sociales de los imaginarios sobre lo que ampliamente se puede denominar el mundo, la realidad natural y social, el ámbito de lo que los humanos interpretamos de lo que no-soy-yo. Y todo ello desde el paradigma de la antropología simbólica: el ser humano individual y socialmente se reinventa simbólicamente.

El autor de este ensayo, Luis GARAGALZA, profesor de la Universidad del País Vasco, nos ha legado una espléndida trilogía de Hermenéutica filosófica, publicada por editorial Anthropos. Primero fue *La interpretación de los símbolos* (1990), después *Introducción a la hermenéutica contemporánea* (2002) y ahora *El sentido de la hermenéutica* (2014). Quiero llamar la atención sobre este último libro magnífico porque es una auténtica Suma hermenéutica, en la que se dan cita todos los autores y todos los temas importantes en la disciplina contemporánea de la interpretación del sentido. Esta obra no es la típica exposición académica de teorías abstractas, sino que expone una filosofía significativa como es la filosofía del sentido existencial, desde la experiencia humana y la vivencia compartida.

Así que esta obra es significativa porque habla de la significación existencial del hombre en el mundo. La pregunta de fondo de las ciencias sociales y por ello, de la *Revista de Fomento Social*. Podría haberse titulado

este ensayo “Verdad y sentido”, ya que se desbanca la categoría trascendental de la verdad (absoluta), en nombre del sentido relacional y e interhumano. Aquí la verdad comparece como el sentido humano, el cual se define como la verdad encarnada. Frente al idealismo tradicional y su beatería de la existencia, este importante escrito plantea una batería de preguntas críticas y auto-críticas, replanteando la cuestión radical del sentido existencial concatenado a su destino mortal.

El mal representado radicalmente por la muerte, adquiere el estatuto ontológico del que le privó la tradición idealista, afirmándose ahora un nuevo asuncionismo o asuntivismo crítico que el autor lo expresa radicalmente así: *asumir esta vida que nos va matando, es aceptar una muerte que nos da la vida*. Detrás de esta revisión corrosiva de la existencia está Hermes, el dios hermeneuta que accede a la trascendencia del Olimpo sin renunciar a la inmanencia del inframundo, el dios que comunica esta vida con la otra y este mundo con el tras-mundo, precisamente a través del lenguaje mediador de los contrarios.

En el capítulo I nuestro autor parte de la herencia humanista del Renacimiento y la Modernidad, recogiendo la idea del lenguaje como mediación simbólica entre lo real y lo ideal, en Hamann y Herder, Humboldt y Cassirer, Gadamer y Ricoeur. El lenguaje es mediador y se adscribe a Hermes, el dios de la hermenéutica. Esta mediación del lenguaje es una mediación simbólica que comunica la materia y la forma, lo sensible y lo inteligible, la imaginación y el intelecto. El lenguaje dice relación, es un “relaciocinio” que correlaciona o coimplica

objeto y sujeto, mundo y hombre al encuentro, constituyéndose así en intersubjetividad dialógica.

Por eso en la hermenéutica de Gadamer el lenguaje encarna la mediación entre texto e intérprete, posibilitando la interpretación de los contrarios en su comprensión sintética, frente a la dispersión meramente analítica. Finalmente el propio lenguaje es la primitiva versión comprensiva o comprensora de la propia vida o existencia humana, articulando en su urdimbre y estructura el sentido existencial del hombre en el mundo.

En el capítulo II esta revisión del lenguaje como lenguaje hermenéutico de la existencia humana, se centra en su simbolismo. El lenguaje es esencialmente lenguaje simbólico o metafórico, en donde el símbolo lingüístico y la metáfora literaria sobrepasan el literalismo cósmico, mediando la imagen y el concepto, el hemisferio cerebral derecho y el hemisferio cerebral izquierdo, lo sentido y el sentido.

En efecto, en el lenguaje lo sentido se convierte en el sentido a través de la simbolización, la cual reconvierte el significado literal o cósmico en significación humana. Sin embargo, esta humanización de lo sentido en el sentido replantea críticamente su límite: el sinsentido. Pues el sentido es un sentido simbólico que celebra el triunfo sobre lo real, pero esta es una victoria pírrica ya que vuelve o revuelve lo derrotado bajo la forma de una revuelta del sinsentido presuntamente superado.

En esta tesitura el lenguaje diáfano de Luis GARAGALZA revierte en un lenguaje radical y cáustico. La celebración clásica del sentido encuentra su tope en el fondo oscuro e irracional del mundo, captado por Anaximandro como caos indefinido, por los

trágicos griegos como trágico, por Sócrates como eros daimónico, por Schopenhauer como ciego y aciago, por Nietzsche como turbulento, por Wagner como mortal o mortífero, por Santayana como abrupto o exabrupto, por Castoriadis como violento, por Sartre o Camus como absurdo y por Heidegger como "nada".

Desde Anaximandro hasta Heidegger, el origen del mundo es concebido como una matriz oscura, pero lo originado –la existencia– es una "exmatriación" o salida de madre que culmina en la muerte como vuelta al origen matricial. Por eso Castoriadis piensa que la conciencia del hombre y su cultura es un intento de sublimación que se topa con su alienación, ya que el sentido simbólico o cultural resulta un sucedáneo de lo natural: diríase que es una sutura humana de una fisura inhumana.

La honradez personal y valentía intelectual de Luis GARAGALZA le obligan moralmente, llegados a este punto límite y crítico, a plantear explícitamente el tema de nuestro tiempo: la cuestión radical del mal. Y así lo hace en un intrigante capítulo III en el que nos presenta sin rodeos, ayudado por R. Girard, la figura de Satán o el diablo como personificación del mal. Por una parte, hay un mal ontológico o radical encarnado o desencarnado por la muerte y la violencia cósmica extrahumana. Ya en la Biblia, la presunta creación del mundo por Dios es una creación de la nada, una nada o negatividad que se introduce así furtivamente en la propia creación o universo. El profeta Isaías explicita la cuestión cuando expone que Dios crea la luz y las tinieblas, la felicidad y la desgracia (Isaías 45,7). A partir de aquí, el filósofo Schelling pudo entrever en la figura o figuración del Dios un lado sombrío o tenebroso.

Ahora bien, además de ese fondo oscuro de Dios y de su creación, el propio Dios creador aparece en la propia Biblia como “conchabado” con Satán el diablo, así en el Génesis y en el relato de Job. En la tradición bíblica el diablo o demonio es el Acusador o Inquisidor del hombre, el que personifica el mal y lo introduce en el mundo a través del orgullo y el odio, envidias, celos y recelos, pero sobre todo por la victimización del otro.

Este diabolismo victimario del otro, como lo llama R. Girard, recorre la historia demoníaca del hombre en este mundo, pero encuentra su crítica radical en la Biblia: tanto en la inocencia de Abel, José y Job en el Antiguo Testamento, como específicamente en la inocencia paradigmática de Jesús en el Nuevo Testamento. Explícitamente en el Evangelio la figura del Espíritu Santo es un Espíritu de amor, el cual se yergue como Paráclito o Defensor de las víctimas frente al Satán acusador y sus cómplices victimarios.

Ello nos conduce al impresionante final del libro del profesor Garagalza que comentamos, final expresado tanto en la Conclusión general como en las conclusiones particulares. El autor ha sabido ver el sentido existencial en su positividad, abocada empero al límite de una negatividad irremediable realmente, aunque remediable surrealmente, o sea, simbólicamente. El caso es que el mal no tiene remedio definitivo, aunque sí remedios o remedos contingentes: no hay solución final sino a través de la disolución mortal.

Caben sin embargo algunas estrategias hermenéuticas o interpretativas del sentido, que lo presentan como apertura simbólica frente a la cerrazón cósmica o entitativa, reificadora e inhumana.

En este contexto la hermenéutica garagalziana nos ofrece una interesante revisión del eros socrático-platónico como un eros de carácter simbólico, daimónico o demoníaco (que no demoníaco), siguiendo un apunte de Goethe, lo que significa interpretar el sentido existencial como amor expansivo frente a toda impansión reductora o reduccionista. Otra salida consiste en recoger la estrategia simbólica del junguiano E. Neumann sobre la asimilación de la sombra, la cual representa nuestro lado oscuro e irracional. En lugar de darla de lado o proyectarla al otro, así demonizado o satanizado, victimizado, se trataría de asumirla y superarla personal y socialmente, asimilándola autocriticamente.

Sin embargo, el sentido se topa finalmente con la muerte como destino ciego y aciago. Aquí ya no valen componendas ni melopeas, sino tomar al toro por los cuernos. Y bien, la obra que comentamos concita finalmente los “pensamientos poéticos” de Heidegger, el cual interpreta la nada que anida el ser como apertura o espesura en medio del abigarramiento o agarrotamiento de la existencia. El controvertido filósofo germano divisa en la nada que encarna la muerte *el resguardo de la diferencia del ser*, la cual diferencia es la nada. Así que la muerte sería el “resguardo” del ser en la nada, no reificada o nihilista, sino simbólica o abierta a una (in)cierta trascendencia.

Ahora bien, lo más intrigante de Heidegger es que, recuperando la tradición cultural más radical, correlaciona la nada simbólica de la muerte con la nada simbólica del amor. Así como nuestra existencia encuentra cobijo simbólico en la nada de la muerte, así también encuentra cobijo simbólico en la nada del amor frente a la realidad cósmica o cosificada. Heidegger redefine el amor como *el desasir de los que son en la*

diferencia, así pues como el desasimiento, libertad o liberación, como la apertura y el resguardo o cobijo, como la espesura o espaciamento del sentido radical.

El sentido radical de la existencia está entonces en el amor como eros daimónico o *trascendencia inmanente*. Un tal sentido está atravesado de sinsentido, sinsentido que como insinúa GARAGALZA por caminos vattimianos, posibilita en su “nada” la apertura del propio sentido frente a su absolutización dogmática.

De aquí que el propio GARAGALZA interprete antidogmáticamente al Dios como un Dios Anarco, afirmando así un “anarcoteísmo” que desfunda el fundamento absoluto del teísmo, poniendo en su lugar un eros, amor o sentido abierto de carácter hermesiano o hermenéutico (relativizador). A partir de aquí comprender el mundo es comprenderlo como incomprendible (Castoriadis), o mejor dicho, como misterioso o enigmático, sin quedarse cerrado o encerrado sino abierto infinita o indefinidamente.

Frente a todo encierro o encerrona dogmática, de uno u otro signo, la postura garagalziana resulta incisiva. Y es que, según nuestro autor, la búsqueda de sentido ya nos guía implícita o implicadamente, a través de sus huellas o vestigios huidizos o incluso ausentes; pues como dice J.L. Nancy, se trata de la ausencia de una presencia (simbólica). Precisamos entonces un lenguaje hermenéutico capaz de interpretar el sentido en medio del sinsentido, precisamente en cuanto alimento específico del espíritu humano. Es en un tal lenguaje simbólico donde aclaramos paradójicamente la oscuridad del mundo, al nombrar aquella y articular a este.

Al final, buscando la salida a la vida, nos topamos con la muerte como salida final, así como buscando el ser del ente nos topamos con la nada simbólica, y buscando la luz del sentido nos topamos con la oscuridad del sinsentido dialécticamente: y ello dice coimplicativamente, ya que se trata de coimplicar el sentido y el sinsentido en una complejión ambigua o ambivalente, es decir, de doble valencia, inclusivista y no exclusivista. El sentido comparece entonces como coimplicación o asunción del sinsentido para su remedio o remediación simbólica, la cual consiste en abrirlo y no en cerrarlo.

Frente al tradicional heroísmo del héroe clásico como presunto/presumido portador del sentido, que trata de eliminar al dragón del sinsentido, cabe concebir otra estrategia posmoderna (yo la llamaría intramoderna): la estrategia de la resignación como re-signación hermenéutica, reasignación simbólica que por supuesto tiene una vertiente psicológica y social, axiológica y política, teórica pero también práctica.

Interesantemente Luis GARAGALZA considera que esta estrategia hermenéutica empalma con el realismo crítico-simbólico típicamente español. El cual, a partir del erasmismo de Vives, Laguna y los Valdés, prosigue en Fray Luis de León, Juan de la Cruz y Teresa de Ávila, pasa por Don Quijote, la picaresca y Gracián, y arriba Santayana y Amor Ruibal, D’Ors y Machado, Unamuno y Ortega, Zambrano, Rof Carballo y Aranguren, E. Trías y el propio Ortiz-Osés. Por su parte, el profesor José Luis Abellán denomina a esta tradición hispánica como un pensamiento simbólico de conciencia disidente, frente a la ortodoxia tradicional escolástica o escolastizante.

[Andrés ORTIZ-OSÉS]

RESEÑAS

Ciencia de las religiones y Teología

MARLÉS, E. (ed.) (2014) *Trinidad, universo, persona. Teología en cosmovisión evolutiva*, Estella, Editorial Verbo Divino, colección "Teología y Ciencias", número 9, 390 pp.

No hay duda de que la cultura del siglo XXI ha incorporado la dimensión evolutiva a todas las interpretaciones de las tendencias sociales. El universo, en el que habitan los humanos, es una realidad global e interactiva, en la que los elementos químicos, biológicos e intelectuales constituyen una red tupida. Últimamente, las tradiciones religiosas están integrando la dimensión evolutiva en sus planteamientos sobre la trascendencia. Las tradiciones monoteístas han transmitido una imagen demasiado rígida de Dios que ha dificultado el diálogo y el encuentro en la Era de la Ciencia. El reciente ensayo *Trinidad, universo, persona. Teología en cosmovisión evolutiva* (Verbo Divino, 2014) intenta tender puentes con el paradigma abierto del mundo.

La teología de matriz cristiana, tanto católica como protestante, busca desde el siglo XX cauces de encuentro con la cultura científica moderna para dar respuesta a interrogantes del ser humano. Estas respuestas van más allá de un mero ejercicio retórico intelectual, pues está en juego el sentido del ser humano en este mundo: ¿qué hacemos aquí? ¿Qué sentido tiene este universo? ¿Qué tarea es la que nos ha tocado llevar a cabo en este mundo como especie inteligente y creadora?

Estas preguntas se intentan responder en este reciente ensayo *Trinidad, universo, persona. Teología en cosmovisión evolutiva*

que forma parte de la colección "Teología y ciencias", que se publica en colaboración con el Seminario Teología y Ciencias (Seminari Teologia i Ciències) de Barcelona (www.sticb.org)

Como apuntan los profesores Manuel García Doncel y Ricard Casadesús en la presentación de este ensayo que aquí comentamos,

En nuestro "Seminari de Teologia i Ciències (STIC)" comenzamos hace casi diez años (hacia 2004, al adherirse a Metanexus) un proyecto de investigación sobre el impacto que producen en nuestra teología de la "creación" las ideas científicas y de las ciencias sociales de la evolución cósmica, biológica y antropológica.

Esto dio como fruto lo que en el STIC denominan "Creación evolutiva", de la que tenían dos líneas de investigación, elaboradas por Karl Schmitz-Moormann sobre las ideas de Pierre Teilhard de Chardin; y por Denis Edwards, sobre las ideas de Karl Rahner.

Por otra parte, la Facultad de Teología de Cataluña quiso adentrarse de una manera seria, creativa y profunda en este diálogo a tres bandas: ciencia, filosofía y teología. En el año 2008 se inició un seminario interno de profesores para estudiar y promover la relación entre ciencia y fe. Y es justamente en ese momento cuando en la Facultad de Teología de Cataluña (FTC) se creó un grupo de teología y ciencias que se denominó Theosciences. En este grupo de Theosciences se integraron tres miembros del STIC, entre ellos, Manuel García Doncel. Y todo el

grupo del Seminario Teología y Ciencias fue invitado a participar activamente –tal como sucedió– en la organización y desarrollo del simposio.

A lo largo de los diez capítulos de este denso volumen, encuentra el lector las herramientas teológicas, filosóficas y científicas que le pueden permitir una síntesis personal para dar razón del misterio de la creación de un mundo y de una sociedad global e interconectada en evolución. No se trata de un tratado completo y definitivo, sino de un conjunto de materiales de diversos autores con una pretensión unificadora.

En el primer capítulo, el profesor Joan Planellas (Girona, 1955), director de la Revista Catalana de Teología, ofrece una síntesis de teología trinitaria con el título “La Trinidad y su amoroso designio creador”. En él se expone la estrecha relación entre el amoroso designio creador de nuestro Dios y su realidad trinitaria. Desde la teología actual, toda reflexión teológica sobre el tema de la creación necesariamente hace referencia en todas las tradiciones religiosas al concepto que tenemos de la divinidad creadora. El Dios cristiano es el Dios de la Santísima Trinidad, del que tenemos conocimiento por la Revelación. Esta noción de Dios tiene consecuencias en el mismo concepto cristiano que tenemos de lo que es la persona humana, como individuo y como ser social, creada a imagen de Dios y llamada a participar de la misma vida divina, y ayudándonos en definitiva a profundizar lo que realmente somos, así como el sentido de nuestra existencia en este mundo.

Puesto el marco teológico, los materiales que constituyen este trabajo se organizan en tres partes: la creación evolutiva (capítulos 2, 3

y 4), la humanación de Dios (capítulos 5, 6 y 7) y la nueva creación (capítulos 8, 9 y 10). En un apretado resumen, podemos decir que una nueva expresión teológica del misterio de la creación ha de tener en cuenta los resultados científicos. Las hipótesis, teorías y cosmovisiones asumidas por la comunidad científica nos aportan datos imprescindibles en el momento de elaborar teológicamente un modelo sobre cómo las tres divinas personas han querido crear el mundo. Aunque yendo más al centro de la cuestión, los paradigmas científicos cuestionan el lenguaje y las formulaciones teológicas tradicionales que deben ser reelaboradas desde otras categorías diferentes. He aquí el gran reto del proyecto Theosciences.

El profesor David Jou i Mirabent, catedrático de Física de la materia condensada, nos ofrece un panorama de las principales etapas de la triple evolución que ha experimentado nuestro universo: evolución cósmica, biológica y antropológica. Y en uno de los últimos capítulos, al tratar de la nueva formulación de la creación, nos describe cuál es el futuro más lejano de nuestro universo, según la predicción actual de la ciencia. Este tema relativo al futuro, plantea interesantes preguntas a la teología sobre la espera de un cielo nuevo y de una tierra nueva cuando la predicción de la ciencia es, de hecho, la de una muerte cósmica por congelación o por deflagración.

A partir de estas dos visiones (trinitaria y evolutiva) que para algunos pueden ser paradigmas o cosmovisiones alternativas e irreconciliables, se abren unos capítulos en los que se reflexiona sobre el misterio de la creación desde la perspectiva filosófico-teológica. Otro físico y también teólogo, el profesor Lluç Torcal, prior de Santa María

de Poblet, nos explica cuál es la concepción clásica de “creación”. Es muy importante tener una comprensión clara de este concepto de creación en sus elementos más fundamentales para afrontar con solvencia cuestiones como la racionalidad de nuestro universo, su diseño, su verdadera autonomía y al mismo tiempo su dependencia de Dios, así como algunas preguntas que surgen en torno a su inicio temporal.

El concepto de “creación” se ha enriquecido gracias a la visión evolutiva de nuestro universo; así lo muestra el doctor Manuel G. Doncel en el capítulo cuarto (“El concepto teológico de creación evolutiva”), donde desarrolla este nuevo concepto.

Según apunta el mismo Manuel G. Doncel en la Presentación (pág. 13)

Recientemente, Denis Edwards ha pasado unos días en Barcelona invitado por el STIC [Seminario de Teología y Ciencias], y el 27 de febrero de 2013, nos dio una conferencia en la FCT [Facultad de Teología de Cataluña] sobre el tema “La Trinidad en contexto evolutivo y ecológico. El Atractor y la Energía del amor”. En ella, junto a esa energía propia del Espíritu, que capacita a las creaturas para autosuperarse en la creación evolutiva, y en la vida de la gracia y de la gloria, introduce la nueva idea del Logos como “Atractor cósmico”, que asegura el éxito de los procesos evolutivos, aun los [procesos] caóticos, y constituye una nueva versión del “Punto Omega” de Teilhard.

En el capítulo sexto, el profesor Emili Marlés, físico y teólogo, sitúa el misterio de la creación en el marco de la cristología. Su capítulo, “Jesucristo y la evolución cósmica”, muestra cómo, desde la óptica del Logos encarnado, es posible descubrir un plan de autodonación de Dios al cosmos, el cual abarca: la creación, la historia de

la salvación, la encarnación del Logos y la consumación del cosmos.

Hay dos capítulos que se complementan al pretender una aproximación a las consecuencias soteriológicas de un cosmos en evolución. En el capítulo quinto (“Los orígenes de la vida humana bajo la gracia divina”), los profesores Llorenç Puig y Manuel G. Doncel imaginan cómo hemos podido pensar en la salvación de los hombres y mujeres que han nacido antes de Cristo (sabiendo que, según los datos de la ciencia, podemos hablar de la existencia del Homo sapiens desde hace, al menos, cien mil años).

Por su parte, el teólogo Jaume Fontbona i Missé, en el capítulo séptimo (“La reconciliación por la cruz como misterio de amor”), encuadra toda la obra creadora hecha por amor y con el deseo de autodonación de las tres divinas personas, a la luz del misterio pascual del Señor, cumbre de su amor a su creación.

¿Qué se puede decir teológicamente sobre el estado consumado de nuestro universo? En el capítulo octavo del libro que comentamos (“El cuerpo de Jesucristo resucitado como cuerpo cósmico y místico”), el profesor Armand Puig i Tarrech subraya qué elementos de la Escritura sobre el cuerpo resucitado de Cristo hay que tener en cuenta al reflexionar sobre el estado final de nuestro cosmos. El profesor Manuel G. Doncel, en el capítulo décimo (“La nueva creación y la evolución de las leyes cósmicas”) continúa esta reflexión e intenta imaginar cómo será el futuro consumado de nuestra creación (cómo serán sus leyes naturales, la acción del Espíritu Santo en esta consumación, etc).

Como toda obra colectiva –escribe el editor Emili Marlés– cada autor es el único responsable de su capítulo, y no hay una completa unanimidad en las visiones teológicas y filosóficas de los diferentes autores. Lo que da coherencia al conjunto es el deseo de establecer un diálogo de la teología con las ciencias. Y todo esto con la esperanza de que este diálogo sea teológicamente fructífero y que permita construir una visión de la realidad que sea global y sistemática.

El fundamento teológico aglutinante es la convicción de que son las tres mismas divinas personas las creadoras de las propuestas teóricas explicativas que el científico descubre en la naturaleza (mediante el uso

del método científico), y las reveladoras de la verdad que el teólogo acoge y sobre la que reflexiona. En palabras del Concilio Vaticano II, *las realidades profanas y las realidades de fe tienen su origen en el mismo Dios* (Constitución Conciliar *Gaudium et Spes*, sobre la Iglesia y el mundo actual, número 36)

Desde el punto de vista de las ciencias sociales, el investigador no puede prescindir de aquellas reflexiones teológicas que enriquecen y fecundan una visión cada vez más completa de la realidad social de nuestro mundo.

[Leandro SEQUEIROS SAN ROMÁN]

Economía

ARIÑO, G. y GARCÍA, M. (2013) *Vindicación y reforma de las cajas de ahorro. Juicio al Banco de España*, Pamplona, Editorial Aranzadi, 302 pp.

ARIÑO y GARCÍA, autores del libro, son abogados, escritores y comentaristas de temas jurídicos en relación con las comunidades autónomas y con las instituciones financieras; forman parte de la Fundación de Estudios de Regulación, la cual ha publicado numerosos textos sobre dichos temas.

Lo objetivos de la obra, los cuales determinan su contenido, aparecen claramente en el prólogo de los propios autores; recogemos algunas ideas: pretenden explicar por qué en un periodo de tiempo muy breve se ha

venido abajo el sistema de las cajas de ahorro; subrayan la aceptación social que han tenido las cajas y que todavía mantienen; se proponen recuperar el buen nombre de estas entidades, cuyo desprestigio viene de una mala gestión y de comportamientos poco éticos de algunas de ellas; aunque esto no lo aplican a todas las cajas reconocen que han existido vicios en su comportamiento que a veces han procedido de la ignorancia o la desvergüenza de sus administradores; hacen una revisión del papel jugado por las Comunidades Autónomas que han ejercido competencias que correspondían al Estado; se detienen así mismo en los cambios que se deben realizar si se intenta conservar estas instituciones, manteniendo el estilo de banca que las ha caracterizado; completan

el estudio con una crítica a la actividad supervisora del Banco de España que ha fallado en el caso de las cajas de ahorro.

Resumimos el índice, para mostrar los detalles principales del contenido del libro:

Cap. I. Reivindicación de las cajas de ahorro

Cap. II. Los problemas de las cajas

Cap. III. La crisis de las cajas. Factores determinantes

Cap. IV. La reestructuración y reforma de las cajas.

Cap. V. Juicio a la reforma financiera y juicio al Banco de España

Cap. VI. El futuro no está escrito

Cap. VII. Epílogo. El rescate. El RD Ley de reestructuración. El Banco malo

Cap. VIII. Post-scriptum

Anexo

No vamos a entrar en detalles de un libro tan denso como este; nos limitaremos a recoger algunas de las observaciones y juicios que aparecen en cada uno de los distintos capítulos; entre paréntesis indicaremos a veces comentarios de nuestra propia "cosecha".

Cap. I. Afirman que también está en revisión el modelo de los bancos, y no sólo el de las cajas, llegando a considerar que los clientes piensan que los bancos son deshumanizados, opacos y abusivos; aludiendo a la llamada "banca ética", inscriben dentro de la misma a las cajas de ahorros en sus inicios (sin embargo, ellos mismos recuerdan que ese espíritu se había perdido hace tiempo); a la luz de las pretensiones de la Ley de Órganos Rectores de las Cajas de ahorro (LORCA) de

democratizar las cajas, piensan que por el contrario esa norma llevó a una politización y una "partidificación" de ellas, problema que explica algunos de las dificultades de estas entidades; insisten en que ha existido una biodiversidad de entidades financieras, el estilo, clientela y modos de operar han sido distintos en las cajas frente a los bancos (no obstante, en los últimos años muchas cajas no eran, ni lo pretendían, distintas de la banca); insisten de nuevo en que la gente ha seguido creyendo en las cajas como entidades de relación y de confianza, lo que se demuestra por el interés de muchos de sus clientes de ser accionistas (esta última idea se matiza por los autores; efectivamente, un ejemplo: los accionistas de BANKIA ¿están muy contentos con su inversión en la misma?).

En el capítulo II aparecen varios problemas de estas instituciones: de legitimación de las decisiones, de identidad, de politización, de jurisdicción dual, de responsabilidad y de capital. Al final del capítulo dicen lo siguiente:

Pero llegó un momento en que el Banco de España, la CECA, el Ministerio de Economía, algunas de las principales cajas y todos los estudiosos y medios de opinión reclamaban la reforma. Era necesaria una nueva norma que viniera a reemplazar a la LORCA, una nueva norma que devolviese al Estado sus poderes de supervisión y control sobre las cajas; que sentara las bases de su organización... que permitiera captar capital y definiera el sistema de control interno de sus partícipes... que devolviera la competencia de control externo al Banco de España... que viniera a suponer una completa refundación -y salvación- de las cajas (p. 66).

(Los autores consideraban indispensable una reforma, pero ¿era necesario, eliminar el sistema de cajas?; quizás sin los proble-

mas de ciertas cajas, no se hubiera puesto en peligro el conjunto).

El capítulo III estudia las causas recientes de los problemas indicados: crecimiento y politización, la exuberancia crediticia al sector inmobiliario, las participaciones empresariales y el endeudamiento de las cajas. En las conclusiones aparece el párrafo siguiente:

...afirmando que la irresponsabilidad de los administradores en la estimación del riesgo que contraían, la tolerancia de los reguladores, la mala supervisión, la codicia de los inversores (en un mundo de tipos de interés bajos) y la creencia generalizada de que esto podía durar siempre...nos llevó a todos a una situación ruinosa de las que nos llevará mucho tiempo salir (p. 84).

(Estas críticas son aplicables a la crisis económica y financiera en general y no solo a las cajas, pero estas últimas tenían sus problemas propios que ya se han indicado).

En el capítulo IV se hace una larga exposición de las numerosas normas (a veces contradictorias...) que han ido modificando el sistema de las cajas. Afirman que la recapitalización privada ha sido inviable. Como alternativa presentan la nacionalización de algunas cajas, saneamiento de éstas y ventas de ellas a los bancos con esquemas de protección pública. Esto se ha hecho con las cajas "insalvables" en las que el FROB tiene mayoría de capital, apuntando que si esta situación se alarga en el tiempo podría dar lugar a una nueva politización, en este caso del gobierno central (quizás, la reforma ha sido demasiado rápida, como apuntan los autores, pero la gravedad de los problemas y también la presión de la Unión Monetaria hacían imposible una política más reposada).

El capítulo V además de continuar los temas anteriores hace un juicio muy crítico del Banco de España. Dice así:

...respecto al uso de los fondos públicos, que el sistema necesitaba, como se ha contado con anterioridad las cifras que se presentaban, parecían poco sólidas, daba la impresión que se improvisaban... cuando no se ocultaban; se sembró la desconfianza en los mercados, sin que el propio gobierno supiese como recuperarla. Y en todo este proceso daba la impresión de que el Banco de España navegaba sin manejar el timón... (p. 148),

(Más recientemente, hemos ido conociendo que la recuperación de los fondos públicos invertidos en algunas cajas es más que dudosa, esto ¿da la razón a los autores?).

El capítulo VI estudia como hemos visto antes el futuro de las cajas; en la mayor parte de su contenido hay más preguntas que respuestas; veamos algunas:

Lo que se pretendía, obviamente, es externalizar todas las funciones de una caja como entidad de crédito hacia un banco filial..., unipersonal de la que la caja sea el único titular...En estos casos, las cajas siguen siendo lo que son, pero se les permite la progresiva privatización de la entidad filial mediante la emisión de acciones... hasta el límite posible sin perder la caja la mayoría...¿quién mandará en la sociedad dominada? ¿los mismos que en la caja? (pp. 170 y 171).

(Las últimas noticias parece que limitan en gran parte esta posibilidad de mantener la capacidad de decisión ¿tiene vuelta atrás?)

... sin perjuicio de intensificar y potenciar la profesionalidad de la gestión, las cajas deberán conservar también su vinculación territorial y social...Habrá que ver también, cuál es el papel que quieren seguir jugando las comunidades autónomas (p. 173).

Respecto a algunas de estas Comunidades, sobre todo las gobernadas por partidos nacionalistas, los autores subrayan que dichos gobiernos se resisten a dejar “en paz” a las cajas. (Todo esto parece un deseo de mantener el papel que las cajas han tenido en el sistema financiero actual pero parece que ya no es posible; sería oportuno recordar la situación de entidades parecidas en Alemania).

El capítulo VII, es un epílogo sobre el rescate bancario. Aquí de nuevo, se hace una acerada crítica del Banco de España, al que acusan de faltar a ciertas normas de la Constitución: la audiencia del interesado, la prueba de los hechos, la ausencia de arbitrariedad o, también, la tutela judicial efectiva; todo esto señalan ha estado ausente de las actuaciones del supervisor.

El capítulo VIII recoge una serie de observaciones sobre el proyecto de Ley de Cajas de Ahorro y Fundaciones Bancarias (proyecto que se aprobó posteriormente). Se preguntan si esto significa el final de las cajas como institución, respondiendo que seguramente sí, dada la sumisión del gobierno a la Unión Europea (recordemos que en aquellos momentos se pidió la ayuda comunitaria para salvar a la ¿banca?).

El anexo final incluye un interesante artículo sobre la distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas.

En resumen: los autores demuestran un gran aprecio por el sistema de cajas de ahorro, lo cual compartimos también; sin embargo, su comportamiento reciente exige una

crítica muy negativa de estas instituciones que también realizan estos escritores; habría que recordar que las cajas recibieron evaluaciones del Banco de España, informes de auditoría y decisiones de las comisiones de control, todo lo cual no impidió que se produjera crisis muy graves en algunas de ellas; en todo caso, su contribución a la “burbuja” inmobiliaria fue un fenómeno generalizado; Ariño y García acusan al gobierno (por aprobar normas que permitieron esos problemas) y a las comunidades autónomas (por promover la politización de las cajas) de esta crisis; ello es cierto pero hubo otros muchos culpables, como hemos sugerido y de cualquier forma no se puede disculpar a muchas de las propias cajas por permitir comportamientos poco adecuados; el futuro de las cajas, para ellos parece que no tiene vuelta atrás, en lo que también estamos de acuerdo; quizás la relación de las antiguas cajas con los bancos filiales no está todavía completamente clara; en ciertos medios, se afirma que la labor de las cajas permanecerá en la tradicional Obra Social, de acuerdo, pero sus recursos se han reducido; la sugerencia que la labor social de las cajas será realizada en el futuro por la banca ética nos parece algo optimista; quizás dentro de cincuenta años... hablan también de un riesgo de oligopolio como resultado de estos cambios; de hecho hay ya un oligopolio pero no vemos actuaciones oligopolísticas, ya veremos... Libro interesante y oportuno; el que alguien defienda las cajas que están ahora tan desprestigiadas nos parece un acierto.

[Adolfo RODERO FRANGANILLO]

Empresa

ARIZA MONTES, J. A. y MORALES FERNÁNDEZ, E. J. (2014) *Gestión estratégica de personas y competencias*, Madrid, McGraw-Hill, 222 pp.

J. Antonio ARIZA y Emilio J. MORALES son Doctores en Ciencias Económicas y Empresariales y profesores del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Loyola Andalucía. De ahí que de partida sea importante resaltar su vocación docente e investigadora para comprender el manual que nos ocupa.

El título del trabajo no debe pasar desapercibido ya que es indicativo del objetivo y fin del mismo: *Gestión estratégica de personas y competencias*. Se podría haber incidido en poner un epígrafe relacionado con los "Recursos Humanos", pero el resaltar el valor de las personas es fundamental para comprender el desarrollo del libro. La obra parte de una visión muy "humana" del ser humano. Las personas no son, ni deben ser en cualquier proyecto meros "recursos" que fácilmente pueden convertirse en "Kleneex" de usar y tirar, sino que se convierten en piezas esenciales sobre las que giran cualquier iniciativa emprendedora.

El manual se articula en tres bloques. En el primero se plantean los fundamentos básicos para comprender la dirección de personas dentro del nuevo paradigma del enfoque de las competencias. En el segundo bloque, se desarrollan las prácticas esenciales de la dirección de personas dentro de un Departamento de Recursos Humanos: procesos de incorporación y selección, evaluación del desempeño, procesos de compensación, desarrollo de competencias, formación y

carreras profesionales, finalizando con la auditoría de Recursos Humanos. En el tercer bloque, se mira al futuro y se vislumbran las tendencias y retos en la dirección de personas.

A través de un lenguaje sencillo y comprensible para no iniciados en cuestiones empresariales, el trabajo que nos ocupa lo que pretende es sensibilizar y hacer consciente al sujeto sobre las claves que movilizan muchas dimensiones de la dirección de personas. Aparte de las exposiciones de contenido sobre los distintos temas, además abundan los ejemplos prácticos y los recursos para poder acceder a enlaces en internet relacionados con los diferentes temas que se abordan. En tiempos de turbulencias como los que nos ocupan, ser consciente es el primer paso para poder iniciar el cambio.

La obra puede ser de gran utilidad no sólo a profesionales interesados en el mundo empresarial (economistas, empresarios, psicólogos, pedagogos, trabajadores sociales, etc.), sino a todos aquéllos que sientan interés por profundizar en la relación persona y entorno empresarial. Queramos o no, estar inmersos en proyectos empresariales de la forma más positiva posible es una tarea con la que tienen que convivir todas las personas. Si lográramos crear entornos más humanos repercutirá en el bienestar general y no es cuestión sólo de buena voluntad sino de "saber" llevar a cabo las estrategias y desarrollar las competencias y modos de proceder adecuados.

[José Luis TRECHERA HERREROS]

MOLINA SÁNCHEZ, H., RAMÍREZ SOBRINO, J., BAUTISTA MESA, R. y DE VICENTE LAMA, M. (2015) *Análisis de los estados financieros para la toma de decisiones. Descubrir lo que los números esconden*, Madrid, Delta publicaciones, 212 pp.

Los autores de este libro, Horacio MOLINA, Jesús RAMÍREZ, Rafael BAUTISTA y Marta DE VICENTE, son todos doctores y profesores del departamento de Economía financiera y Contabilidad de la universidad Loyola Andalucía y cuentan con una amplia experiencia tanto en el ámbito de la docencia y la investigación, como en el campo de la actividad profesional, aspectos que sin duda avalan la calidad y la utilidad de esta obra.

Tal y como indica su subtítulo, el objetivo de esta obra es ayudar al lector a encontrar “pistas” que le permitan extraer una información ordenada de los datos que aparecen en los estados financieros de las empresas. La Contabilidad no es sólo el lenguaje en el que se expresan las empresas, sino que es una disciplina que permite conocer la realidad de las entidades, valorarlas y compararlas con otras; al mismo tiempo, la información que se extrae de los estados financieros es indispensable para una toma de decisiones racional tanto por los inversores como por los propios responsables de la gestión. Además, los responsables de las empresas, con los datos contables que proporcionan están rindiendo cuentas a los propietarios.

Todo esto, unido a que los datos que se obtienen de la contabilidad hacen referencia al pasado, hacen que la interpretación de los mismos y la elaboración de una posible evolución futura de la empresa no sean, como indican los propios autores, una ciencia exacta, sino que se convierte en un ejercicio de criterio profesional.

El texto que reseñamos se encuentra dividido en ocho capítulos, seguidos de un epígrafe final de referencias bibliográficas. Recogemos a continuación de forma breve el contenido del mismo.

Capítulo 1. “Los estados financieros”. Presenta cuál es la información que llega a los inversores para su toma de decisiones, cuáles son sus fundamentos, cuáles los documentos que se preparan y cuál es el significado de cada uno de ellos.

Capítulo 2. “El concepto de rentabilidad”. El resultado de la actividad mide la generación de superávits o déficits por parte de las entidades como consecuencia de la transformación de los recursos que realizan. Precisamente la rentabilidad mide, en relación con diferentes bases, la suficiencia del resultado. En este capítulo se presentan los indicadores básicos de rentabilidad y los modelos básicos de análisis de ésta en la estrategia general de la empresa, junto con las premisas que deben tenerse en cuenta para utilizar cada uno de ellos.

Capítulo 3. “La gestión económica”. En este capítulo se profundiza en los riesgos y en las posibilidades de mejora en los componentes de ésta: los márgenes sobre ventas y las rotaciones de los activos.

Capítulo 4. “La gestión financiera”. La gestión económica debe ser analizada junto con la política financiera ya que la rentabilidad debe medirse en relación con el coste de la deuda para conocer el efecto del endeudamiento sobre las pérdidas o los beneficios. De esta forma, en este epígrafe se analiza el nivel de riesgo financiero que asume la entidad, a través del concepto de apalancamiento financiero. Además, se repasan las diferentes ratios consideradas por las entidades financieras cuando deben tomar

una decisión acerca de la concesión o el mantenimiento de una línea de financiación.

Capítulo 5. "Preparación de informes económicos y financieros". En este capítulo se propone una metodología de elaboración de los informes que ayude a analizar las cuentas anuales, para lo que, tras un breve repaso de las herramientas básicas estudiadas previamente, presentan los informes elaborados para cuatro empresas de diferentes sectores que permiten apreciar diferentes estrategias de comunicación según las diferencias existentes en cada caso.

Capítulo 6. "Proyección de estados financieros". Al igual que el análisis de los estados financieros permite entender e interpretar la información relativa a las compañías en el pasado y, de esa forma, evaluar la gestión que se ha efectuado, la proyección de estados financieros es útil para poder tomar decisiones de inversión y financiación, así como para evaluar los objetivos alcanzados y, en su caso, las desviaciones respecto de dichos objetivos. Por eso, este apartado está dedicado a proporcionar una metodología para elaborar dicha proyección, la cual se ilustra mediante su aplicación a un caso concreto.

Capítulo 7. "Previsión de ingresos". Puesto que el éxito de las proyecciones de estados financieros depende de una adecuada estimación de los ingresos, en este capítulo se muestra cómo abordar esta estimación tanto por los directivos que tienen acceso a la información interna de la compañía, como por los analistas externos a la misma, que cuentan con menos datos para ello. Una vez expuestas las diferentes técnicas existentes, se muestra un caso concreto para ilustrar la forma en la que ello suele hacerse en la práctica.

Capítulo 8. "Valoración de empresas". Este último apartado se dedica a exponer las diferentes técnicas generalmente empleadas para el cálculo del valor de las empresas. Al igual que en otros capítulos, se muestra un caso concreto que ilustra la aplicación de una de ellas.

Como vemos, el contenido de este texto es amplio y cubre todos los elementos necesarios para alcanzar el éxito en su objetivo que, como indicamos anteriormente, no es otro que ayudar a conocer la información que proporcionan los estados financieros. Como indican los propios autores, *evidentemente, no existen recetas mágicas, pero sí se establecen líneas rojas que deben ser explicadas en caso de aparecer.*

El lenguaje empleado es sumamente claro aunque, quizás por poner algún reparo, es cierto que se necesitan conocimientos básicos de contabilidad para poder seguir adecuadamente los conceptos empleados. En cualquier caso, es asequible para cualquier lector mínimamente conocedor de la materia y, además, los distintos epígrafes abordados se completan con numerosos ejemplos que ayudan a entender la explicación ofrecida y a seguir una metodología para conseguir conocer lo que ha sucedido. Al mismo tiempo, se proporcionan elementos de juicio que permiten apreciar si las decisiones que se han adoptado han sido adecuadas, así como, por otro lado, proyectar las decisiones futuras.

En definitiva, un buen libro, de utilidad para la actividad docente tanto en grado como en cursos de posgrado; pero también como texto de consulta profesional de todos aquellos que trabajen en el mundo de los negocios.

[M^o del Carmen LÓPEZ MARTÍN]

Política

PASTOR, M. A. (Ed.) (2012) *Señales de Humo... Que el mundo despierte*, Huelva, Universidad de Huelva, 152 págs.

Se cuestionaba Borges en su poema *El Golem: Si (como afirma el griego en el Cratilo) el nombre es arquetipo de la cosa, en las letras de rosa está la rosa y todo el Nilo en la palabra 'Nilo'*. Aún considerando irresoluta esta cuestión, como parece sugerir el poeta, no deja de ser cierto que en ocasiones resulta interesante comenzar cualquier análisis por el nombre. Y el nombre, en términos académicos, resulta ser el título.

En el caso que nos compete, este análisis resulta si cabe más pertinente, por cuanto el primer elemento de esta obra que reclama la atención del lector con fuerza y sugerencia es, precisamente, su título: *Señales de humo... Que el mundo despierte*. ¿Qué puede esperar el lector que se acerque a esta obra atraído por sus señales de humo? Precisamente lo que reza su subtítulo: una invitación a despertar, a mirar la realidad desde la perspectiva de los excluidos y los olvidados, a poner el foco de atención en las periferias y no en los centros de atención mediática. En definitiva, una invitación a pensar del modo en que animaba a hacerlo Gilles Deleuze: de otro modo.

Señales de humo... es una publicación derivada del programa radiofónico homónimo promovido por la Asociación Proyecto Dos Orillas, que comenzara su andadura en las ondas en el año 2004. En consecuencia, la obra bebe de ese enfoque directo y cercano al que obliga su origen en el ámbito de la comunicación. Pero ello sin renunciar a un análisis riguroso de la realidad, alejado

de los cauces meramente divulgativos de otras publicaciones similares en la materia.

La coordinadora de la obra es M. A. PASTOR, profesora de la Facultad de Humanidades de la Universidad de Huelva (universidad que se encarga también de la edición). En ella rehúye con éxito entregarse tanto al vacío discurso panfletario como a la reproducción fría de datos e informes rigurosos pero sin vida, situándose con solvencia en un terreno poco explorado en el ámbito académico, a caballo entre la investigación y la sensibilización. Quizá por ello el mayor logro de la publicación consista precisamente en demostrar cómo el rigor, el compromiso político (ideológico en ocasiones) y las herramientas de la comunicación no sólo pueden conformar un triángulo equilibrado sino que, en algunas materias como la del desarrollo, dan como resultado un enfoque complementario y necesario.

Con este enfoque, y siguiendo una estructura de capítulos independientes entre sí, el libro aborda algunas de las cuestiones más relevantes de la actualidad: la globalización y cómo ésta provoca las migraciones internacionales de millones de personas; la identificación de aquellos que resultan excluidos de los procesos de desarrollo: sin hogar, vagabundos, prostitutas; el desafío de la sostenibilidad, desde una perspectiva ecológica con énfasis en lo local; las brechas culturales que, especialmente desde los medios de comunicación masiva, parecen querer ponerse siempre en el centro del debate; el poder transformador de la participación ciudadana y del compromiso cívico; o la cada vez más vigente cuestión de las fronteras geográficas y su trasfondo político.

Dentro de cada capítulo, la estructura seguida es similar: se recuperan fragmentos de cada una de las secciones del programa radiofónico, así como extractos de las entrevistas realizadas a los expertos en cada una de las materias. De tal manera, por las páginas del libro desde conocidos escritores y académicos, como Leonardo Boff, Arcadi Oliveres, o Carlos Taibo, hasta profesionales del sector como Gustavo Duch, Víctor Renes o Valentín Vilanova, por citar algunos de ellos. Para mantener el tono ligero que se quiere dar a la publicación, cada capítulo cierra con una viñeta

humorística que sirve de contrapunto a la profundidad argumentística alcanzada en determinados capítulos, y se cierra con un capítulo de epílogo no carente de ironía y realidad a partes iguales.

En definitiva, un libro sencillo, en cuanto accesible a todos los potenciales lectores, pero también de profundo contenido. Un libro que no aspira a cambiar el mundo, pero sí puede ayudar a cambiar al lector ante el mundo.

[Antonio SIANES CASTAÑO]

Sociología

FUNDACIÓN FOESSA (2014) *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Madrid, Caritas y Fundación Foessa, 685 pp.

El pasado mes de octubre de 2014 la Fundación Foessa presentaba su *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, informe que se ha convertido en referente para cualquier análisis y aproximación que se quiera plantear sobre la situación social de nuestro país.

El Informe cuenta con el respaldo del trabajo de investigación sociológica de 91 investigadores de 30 universidades españolas y que han elaborado más de 56 documentos de investigación. Para el desarrollo de este informe se han utilizado fuentes tanto secundarias (datos del INE, Contabilidad Nacional y CIS, entre otros) como propias: la Encuesta FOESSA, realizada sobre 8.800

cuestionarios y que es la más amplia tras la realizada por el INE (Instituto Nacional de Estadística). La amplitud de la encuesta es fruto de la apuesta de la Fundación Foessa por avanzar más en un conocimiento y en una fotografía mucho más detallada de la realidad, lo que ha permitido que en esta ocasión, como novedad, además del Informe nacional hayan podido realizarse Informes sobre exclusión y desarrollo social a nivel autonómico.

El Informe analiza de forma exhaustiva –a lo largo de casi 700 páginas, ocho capítulos y un anexo– cuestiones como el modelo social de nuestro país, la actual distribución de la renta, los procesos de exclusión social, el mercado de trabajo, el estado de bienestar, qué nueva sociedad surgirá tras las crisis, el capital social y cultural, la situación de España en el entorno internacional.

Sobre nuestro modelo de desarrollo social, destacan los altos niveles de desigualdad salarial, la limitada capacidad redistributiva del sistema de impuestos y un sistema de prestaciones reducido, poco protector en el tiempo y que no se adecua a las necesidades de los hogares en función de sus características. Con ello, si el crecimiento era el «buque insignia» de ese modelo social antes de la crisis, ahora estamos en un momento en el que son las necesidades de ajuste las que guían las decisiones políticas y las que construyen nuestro imaginario colectivo. De nuevo, se queda fuera del foco la necesaria incidencia sobre los elementos estructurales que están en la base de un modelo a reformar. Se señala cómo los efectos de la crisis en la renta en nuestro país son preocupantes, ya que el porcentaje de hogares afectados simultáneamente por problemas de privación material y de pobreza monetaria ha aumentado casi un 50% en los últimos años. Además, la crisis no ha afectado a todos por igual, ya que se ha cebado con las rentas más bajas y ha afectado a la convergencia territorial entre Comunidades Autónomas, que se ha ralentizado. De hecho, se dan diferencias sustanciales en la incidencia de la exclusión social en territorios con niveles de riqueza similar.

De la envergadura de este deterioro da cuenta el hecho de que el núcleo central de la sociedad española considerado en situación de integración social plena es ya una estricta minoría y en la actualidad representa tan solo el 34,3%, mientras que en 2007 superaba el 50%. Esto significa que la población excluida en España asciende ya al 25% y afecta a más de 11.746.000 personas. De ellas, 5 millones se encuentran en exclusión severa. Además, hay que tener en cuenta que 2 de cada 3 personas excluidas ya estaban en esta situación

antes de la crisis. La precariedad afecta a ámbitos como la vivienda y la salud. De los 11,7 millones de excluidos, el 77,1% sufren exclusión del empleo, el 61,7% exclusión de la vivienda y el 46% exclusión de la salud. En cuanto al perfil sociológico, son las familias de mayor tamaño las que más afectadas se han visto, sobre todo familias en las que hay muchos niños y muchos jóvenes. Asimismo, se multiplica de forma generalizada la vulnerabilidad de la juventud. Dos datos: el 35% de los jóvenes vive en hogares excluidos y el 27% de los jóvenes desocupados está fuera del sistema educativo. Como se indica en el Informe, en cierto sentido puede hablarse de una «generación hipotecada».

La crisis ha impuesto también importantes cambios en el modelo de relaciones sociales, que en la actualidad se caracteriza por la «dualización» y la «polarización» social. Es decir, que los más vulnerables y más pobres disponen de menos recursos y sufren pérdida de centralidad en las decisiones, mientras los más ricos cuentan con más recursos y más centralidad en las decisiones. De hecho, es posible afirmar que se ha roto el contrato social que era la base de la estructura del bienestar y que la agenda reformista que se viene produciendo desde hace años está transformando, de forma simbólica, nuestro «contrato social» en un «contrato mercantil».

El VII Informe FOESSA señala también la existencia de una «generación expulsada» de trabajadores para los que ha mermado el tipo de puesto que desempeñaban y cuya cualificación es escasamente aplicable en otros sectores. En la actualidad, la tasa de trabajadores excluidos se sitúa en el 15%. Y puede decirse que el trabajo deja de ser un espacio de consolidación de derechos para

convertirse en un espacio de vulnerabilidad y de pérdida de capacidad económica, social y personal.

Al analizar los efectos de las políticas de austeridad tanto en España como en el conjunto de la Unión Europea, la investigación confirma que los recortes en servicios sociales y bienestar son incompatibles con la consecución del objetivo de reducción de la pobreza recogido en la Estrategia Europea 2020. Al mismo tiempo, otros derechos, como sanidad, educación, protección social y apoyo a la dependencia presentan condiciones de acceso cada vez más restrictivas. Para los autores, la conclusión es clara: las reformas en el sistema de bienestar social en España, especialmente las desarrolladas a partir de mayo de 2010, han supuesto una regresión en las políticas sociales.

En lo que atañe a la evolución de la política de cooperación, el Informe constata que esta ha tenido una evolución de crecimiento y desplome tan intensos que no tiene comparación posible con ninguna de las demás políticas de la administración, ni con el comportamiento de ningún otro país donante. La excepcional reducción del presupuesto de cooperación, con el consiguiente descalabro para muchos proyectos en curso, ha conducido a esta política pública a la irrelevancia y ha dilapidado el modesto liderazgo internacional que nuestro país había conseguido en la pasada década. En cuanto a la inmigración, se indica que el modelo vigente resulta rígido y atomizado. La gestión actual de los flujos migratorios, además de implicar una abusiva instrumentalización de seres humanos vulnerables, genera ineficiencias económicas muy claras, como la pérdida de ingresos fiscales por la proliferación de la economía sumergida vinculada a la falta de documentación, la

posibilidad de elevar la explotación laboral de los trabajadores irregulares y, de rebote, empeorar las condiciones del resto, o la imposibilidad para los países menos adelantados de aprovechar las oportunidades de la globalización. Se subraya, además, el estrabismo ético que caracteriza las políticas migratorias de la UE, que hace considerar, de una manera, el peligro que amenaza la vida de las personas cuando son objeto de persecución política o armada y de otra, cuando sus existencias están igualmente amenazadas por el hambre, la pobreza económica severa o la imposibilidad de acceder a la atención médica.

El Informe dedica una buena parte de sus análisis a poner en valor las fortalezas que muestran la sociedad española y las oportunidades que ese capital social ofrecen para la necesaria regeneración. Se identifican capitales sociales como las de la solidaridad familiar y las redes de ayuda, que, aunque con cierto riesgo de debilitamiento, resisten a pesar del largo impacto de la crisis. Se trata de un reforzamiento que responde, en buena medida, a la retirada de los mecanismos de apoyo social basadas en las políticas públicas. Dentro del sistema familiar, llama la atención el cambio del papel de las personas mayores que pasan de ser "cuidados" a reforzar su papel como cuidadores. Su apoyo al resto de la familia se ha convertido en fuente de seguridad, por factores como la pensión, la vivienda en propiedad y la conservación de las relaciones familiares. Y se advierte de que todo lo que mine estos tres elementos pondrá en peligro una de las principales mallas de seguridad de nuestra sociedad.

Asimismo, en el Informe se da cuenta de la emergencia de una gran cantidad de iniciativas de voluntariado y de la acción

colectiva, de experiencias de intercambio y colaboración recíproca, que recanalizan las energías asociativas. Y aunque hay una parte del capital social y cultural que se ha destruido, existe otra que está evolucionando, recreando redes, redescubriendo valores y regenerando las instituciones. Estas nuevas iniciativas se apoyan en dinámicas de capital digital. Los autores no dejan fuera del foco de la investigación las actuales dinámicas sociales, en las cuales están fermentando nuevos modelos sociales que, aunque todavía no presentan una propuesta alternativa de vida colectiva, sí que permiten cuestionar y vivir de forma real lejos de las lógicas de la privatización, la individualización y la mercantilización. En las páginas del VII Informe se señala que estamos a tiempo para una reacción colectiva que invierta las tendencias hacia

la fractura social en la medida en que existe un marco solidario que aún se mantiene en la sociedad española.

Por último es importante resaltar que este VII Informe, no sólo se ha quedado en el diagnóstico de la realidad social, sino que también desarrolla toda una serie de propuestas dirigidas al conjunto de la sociedad, de los poderes públicos y de los agentes sociales y económicos, que permitan atajar las causas estructurales de la exclusión social en España. Estas propuestas se estructuran en torno a tres ejes: el desarrollo social frente al crecimiento económico, el abordaje de las consecuencias estructurales de la pobreza y la apuesta por una sociedad que ponga en el centro el bien común.

[Auxiliadora GONZÁLEZ PORTILLO]

NOTICIAS

GUAL, J. (2014) *¿Por qué Europa genera poco crecimiento y empleo?*, Barcelona, "La Caixa", 24 pp.

Los documentos de "La Caixa" tienen la virtud de tratar temas muy actuales de forma breve y normalmente de forma clara.

Este título, nos ha interesado especialmente por su aportación al dilema sobre la recuperación del crecimiento económico y del empleo en la Unión Europea (UE). Conviene señalar que el autor no se detiene en la política a corto plazo sino en los problemas y las soluciones que podrían determinar una economía europea con un crecimiento comparable al de los Estados Unidos. De aquí que plantee que las fuentes del crecimiento tienen su raíz en la oferta y no en la demanda. De acuerdo, pero en estos momentos se está proponiendo un aumento de la demanda europea, ya que los graves problemas actuales exigen una acción inmediata, sin perjuicio de establecer una política a medio plazo, que por cierto incluye esa conocida política de austeridad y consolidación fiscal, pero no sólo esto último.

Un apartado del documento muestra que el PIB de la Eurozona es inferior al de Estados Unidos y además se va distanciando de este último a lo largo del tiempo (en todo el trabajo utiliza el periodo 1997–2013); además también observa que la productividad de la Eurozona se va alejando de la norteamericana. Subraya que el comportamiento del PIB europeo viene determinado por el empleo (menos horas trabajadas por ocupado que en USA) y por la menor productividad ya citada.

Analiza después las posibles causas de este fenómeno.

–El modelo socioeconómico europeo, conocido como la economía social de mercado, no parece una causa del citado comportamiento.

–El régimen monetario de la zona: el euro, también es rechazado por Gual como un determinante del retraso económico. Dice así:

El euro no explica los malos resultados de la Eurozona en los últimos quince años, pero qué duda cabe que su incorrecto diseño incide negativamente en la gestión económica del continente y es un lastre para el impulso de buenas políticas microeconómicas, las que son de verdad importante a largo plazo (p. 15).

–Finalmente, afirma que la fragmentación económica de Europa explica en gran parte el poco crecimiento de la zona Euro. Se fija sobre todo en las barreras de entrada en los países componentes, detrás de lo cual están las políticas "nacionalistas" de los países miembros y las resistencias de las empresas y corporaciones de perder sus privilegios al abrirse al espacio europeo. Afirma así:

Sin duda todo ello comporta el mantenimiento de unas barreras de entrada que limitan el crecimiento del continente europeo y perjudican su dinamismo económico y empresarial y, en definitiva, su competitividad (p. 19).

Por último, dedica un apartado a proponer soluciones.

–La integración política insuficiente impide la unificación del mercado y la integración económica.

-Dado que la política monetaria única no afecta toda la UE, propone que sus componentes avancen en la integración económica, lo que posiblemente mejoraría la legitimidad de su política macroeconómica, mejoraría también la coherencia entre las políticas comunitarias y las nacionales y contribuiría a una mejor percepción de los ciudadanos sobre la aportación de la UE a su bienestar. Es consciente, sin embargo, de que si bien es posible políticamente avanzar en esta línea, también es probable una oposición de los países que no forman parte del euro, lo que podría ser un freno importante. El autor hace por ello algunas sugerencias sobre el respeto debido de los principios inherentes al proceso de construcción europea.

Una frase final, resume quizás las sugerencias del autor:

Así pues, aunque hoy el ideal de una Europa más unida haya perdido cierto vigor, el actual "impasse" de la política europea, exige un paso adelante decidido por parte de todos aquellos países que ya han hecho grandes esfuerzos durante los primeros años del euro. Además, la recompensa de esta etapa final de integración es muy elevada y puede constituir un factor esencial para cambiar drásticamente la actitud de la población europea ante la Unión (p. 21).

[MCLM]

MIRANDA SERRANO, L. M. (Dir.) (2015) *La protección de los consumidores en tiempos de cambio*, Madrid, ed. IUSTEL, 676 pp.

Luis M^o MIRANDA SERRANO dirige y Javier PAGADOR y Manuel PINO coordinan esta obra, en la que se recogen las ponencias y comunicaciones presentadas en el XIII

Congreso de la Asociación Sainz de Andino de profesores de Derecho Mercantil que se celebró en Córdoba los días 28 y 29 de junio de 2013, organizado por el Área de Derecho Mercantil de la Universidad de Córdoba.

En unas circunstancias como las actuales, marcadas por un contexto de crisis económica, el tema elegido sitúa en el centro del debate la protección a los consumidores como eje que articula de manera directa o indirecta la mayor parte de las contribuciones que se recogen en este texto, el cual se ha dividido en tres partes. En la primera, que lleva por título "Mercado, contrato e intereses de los consumidores. Perspectiva político-jurídica", aparecen las ponencias de los profesores MIRANDA, PAGADOR, PANIAGUA Y VELA, junto con nueve comunicaciones, que en conjunto dan una visión dinámica de la evolución del derecho de los contratos, así como de la defensa de los consumidores, considerando tanto aspectos generales, como otros más centrados en algunos casos concretos. Así, las ponencias se centran en: la protección del consumidor como factor de impulso de la reforma del derecho privado (prof. MIRANDA), el nuevo paradigma en la celebración de los contratos (prof. PAGADOR); la potencialidad del principio "rebus sic stantibus" en los contratos (prof. PANIAGUA) y el problema del sobreendeudamiento familiar (VELA TORRES). Por su parte, las comunicaciones se enfoca la temática de este bloque desde el punto de vista de las nuevas tecnologías, del Derecho comunitario y del Derecho concursal.

La segunda parte, bajo la denominación "Mercado financiero y contratación con consumidores. Conflicto de intereses" se dedica a la contratación con los consumidores en el mercado financiero. Consta de tres

ponencias, realizadas por el fiscal SANTOS URBANEJA (que, con una perspectiva más amplia, analiza la intervención de la fiscalía en los procedimientos de protección civil de consumidores y usuarios); el magistrado FERNÁNDEZ SEJO (que se centra en la norma sobre la ejecución de bienes hipotecados y pignorados); y el profesor OLIVENCIA (quien analiza las cláusulas suelo en los contratos de préstamos bancarios con consumidores a la luz de la sentencia sobre esta cuestión de mayo de 2013). Junto a ellas, un total de 17 comunicaciones constituyen la mayor parte de esta obra. La temática de estas comunicaciones es muy variada: contratos “swap”, cláusulas techo y suelo, derechos de los usuarios y protección de éstos en los contratos de productos y servicios bancarios y de servicios de inversión, “crowdfunding”, ejecución hipotecaria, etc. No cabe duda de que la problemática suscitada en los últimos años en relación con la actuación de las entidades financieras en cuestiones como las participaciones preferentes, las ejecuciones hipotecarias, las cláusulas techo y suelo, etc., explica este elevado número y la preocupación por estos temas de los investigadores de diferentes ámbitos científicos como el Derecho o la Economía.

“Financiarización de la Economía, crisis de la Ética y emergencias sociales” es la denominación de la tercera parte del texto.

Contiene dos ponencias, de los profesores Jaime LORING y José M^o MARGENAT respectivamente, tituladas “Ética del sistema financiero” y “Una nueva síntesis humanista para un orden económico y social justo”, en las que se analizan críticamente la estructura actual del sistema financiero, se apoyan iniciativas como los microcréditos, los fondos éticos y la tasa Tobin, por un lado, y se sitúa a la persona como centro y fin primordial de toda actividad política y económica, por el otro. Junto a estas ponencias, cierran el volumen tres comunicaciones de los profesores FONT GALÁN, RUIZ LOZANO y ARAQUE PADILLA, y FONT OPORTO, los cuales reflexionan sobre la temática indicada considerando distintos aspectos.

En definitiva, nos encontramos con una obra de contenido diverso en ideas, teorías y disciplinas de estudio, pero que destaca sobre todo en el ámbito del Derecho del consumo que es una parte fundamental de nuestro ordenamiento jurídico y que tiene como finalidad primordial la protección del consumidor. En ella lectores de diversas procedencias pueden encontrar cuestiones de gran interés abordadas desde el punto de vista académico, lo cual sin duda aporta un elemento de gran valor en una cuestión como ésta.

[ARF]

Fe de erratas RFS 2013 y 2014

Nº 269–270

En p. 3, en el encabezado, la fecha correcta es enero–junio 2013.

En p. 3, como autor del estudio debe decir Antonio J. Porras Nadales.

En p. 3, en el epígrafe Dossier *Economía social y cooperativismo*, debe añadirse (1).

En p. 3, en el índice, a partir de la indicación del número de página 91 deben sumarse dos números; las páginas serían, pues, 93, 125, 125, 135, 135, 142 y 150.

En p. 20, falta el recuadro indicando que existe una traducción del editorial al inglés, disponible en la página web, como en todos los editoriales desde el nº 253 (2009).

En p. 71 y siguientes, el pie de página debe decir 71–93.

En p. 91, en el encabezado deben figura en lugar de los actuales los de los autores J. A. Ariza–Montes y A M. Lucia–Casademunt.

En p. 93 y siguientes, el pie de página debe decir 93–124.

En p. 125 y siguientes, el pie de página debe decir 125–133.

En p. 135 y siguientes, el pie de página debe decir 135–176.

En publicidad posterior a p., debe indicarse que están disponibles en red los números de *Revista de Fomento Social* desde 1966.

En la cubierta exterior segunda (p. 188) debe figurar un guión (–) entre los apellidos Ariza–Montes y Lucia–Casademunt.

Nº 271

En cubiertas exteriores, delantera y posterior, los apellidos de los autores que deben constar son Morales Fernández, Ariza–Montes y Morales Gutiérrez.

En p. 201, falta el recuadro indicando que existe una traducción del editorial al inglés, disponible en la página web, como en todos los editoriales desde el nº 253 (2009).

En p. 233, debe constar a pie de página que el autor pertenece a la Facultad de Teología, Granada. El título del artículo difiere en algo del que figura en el índice. Debería constar que es la Primera parte.

En p. 275, el título correcto de la nota es “Cincuenta años de la enseñanza de ETEA”.

En p. 285, en el epígrafe *Dossier Economía social y cooperativismo*, debe añadirse (2).

En p. 285, el apellido de uno de los autores es Muñiz.

En p. 309, los autores de la nota son Emilio Morales Fernández, Antonio Ariza-Montes y Alfonso Carlos Morales Gutiérrez.

N° 272

En p. 413, falta el recuadro indicando que existe una traducción del editorial al inglés, disponible en la página web, como en todos los editoriales desde el n° 253 (2009).

En p. 557, en el índice debe constar la referencia a MARGENAT PERALTA, J. M. *Crónica de la 25ª reunión del Grupo de Fomento Social*..... 331 (indicación de la página).

N° 273–274

En p. 35, falta la referencia a la comunicación de LLAQUET DE ENTRAMBASAGUAS, José Luis, cuya palabra clave es “Bien vivir”.

N° 275

En p. 245, falta el recuadro indicando que existe una traducción del editorial al inglés, disponible en la página web, como en todos los editoriales desde el n° 253 (2009).

En p. 247, falta la nota 1 cuyo contenido aparece en la nota 3º.

En p. 339, el artículo de G. Giraud fue publicado en francés por la revista *Christus*, que autorizó amablemente la traducción.

N° 276

En la p. 393, falta el recuadro indicando que existe una traducción del editorial al inglés, disponible en la página web, como en todos los editoriales desde el n° 253 (2009).

En la p. 501, el crédito que corresponde a S. Béjar Bacas es el de profesor de la Facultad de Teología de Granada, sin referencia a la Universidad de la misma ciudad.

En la p. 540, sobra la página de publicidad de la antepenúltima página.

En las pp. 502–504 sobran las “negritas” en las palabras del texto (no así en los epígrafes).

Editoriales de *Revista de Fomento Social* de 1991 a 2014

TÍTULO	AÑO	Nº
La guerra del golfo, ¿ha terminado?	1991	182
Elecciones municipales y autonómicas	1991	183
<i>Centesimus Annus</i>	1991	183
El resurgir de los nacionalismos	1991	184
1992: escuchar a América latina	1992	185
Después de Maastricht: más Europa	1992	186
El plan de convergencia	1992	187
Se acabó el 92: hora de balances	1992	188
Tormenta monetaria sobre Europa	1992	188
La década de gobierno socialista: un balance político	1993	189
La década de gobierno socialista: un balance económico	1993	190
Mercado y solidaridad a propósito del acuerdo del GATT	1994	193
El empleo en España	1994	194
Modernización de la administración y función pública	1994	195
Las dos batallas del 0,7%: solidaridad y desarrollo	1994	196
Elecciones municipales en un contexto de crisis e incertidumbre	1995	197
Crisis y futuro del Estado del bienestar	1995	198
De cumbre a cumbre	1995	199
Un instrumento para la promoción de la justicia	1995	200
Elecciones del 3 de marzo	1996	201
Medios de comunicación social en una sociedad democrática	1996	202
El reto de la pobreza	1996	203
Las migraciones: problema o síntoma	1996	204
La moneda única: ¿merece la pena? Y después, ¿qué?	1997	205
Enseñar y aprender en la universidad	1997	206
El fútbol como síntoma	1997	207
La ética empresarial: ¿necesidad, utilidad o pretexto?	1997	208
Reparto del tiempo de trabajo y lucha contra el desempleo	1998	210
La política económica del gobierno popular: España, ¿va bien?	1998	211
La crisis financiera mundial	1998	212
La solidaridad interterritorial en cuestión	1999	213
Las elecciones del 13 de junio: ¿qué modelo de democracia?	1999	214
¿Es posible la "tercera vía"?	1999	215
<i>Revista de Fomento Social</i> : algunas novedades	1999	216

TÍTULO	AÑO	Nº
Empresa y sociedad: interrogantes éticos	2000	217
Globalización integradora vs. globalización excluyente	2000	218
En torno a la crisis de <i>Manos Unidas</i>	2000	219
Las jornadas sociales de la Compañía de Jesús (presentación)	2000	220
La enseñanza de iniciativa social. Razones y desafíos	2001	221
Las cajas de ahorros bajo la presión política, económica y social	2001	222
La Política Agraria Común europea en un mundo globalizado	2001	223
Migraciones y globalización: los derechos humanos como marca de referencia	2001	224
Familia y trabajo	2002	225
Nuevas tecnologías y cambio económico: interrogantes a propósito de la segunda modernización andaluza	2002	226
De Río (1992) a Johannesburgo (2002): éxito o fracaso de la cumbre mundial sobre el desarrollo sostenible	2002	227
Vivir en la sociedad de consumo	2002	228
Acción política y comportamiento de los católicos en España	2003	229
Economía mundial: bajo el signo de la incertidumbre	2003	230
La economía española durante el gobierno de Aznar: la expansión diferente	2003	231
Sociedad de la información, ¿sociedad de la comunicación?: aportaciones para la reflexión	2003	232
Dos días de marzo	2004	233
Financiación autonómica: un reto para el nuevo gobierno	2004	233
La enseñanza de la religión en la escuela. Una solución posible	2004	234
De nuevo el petróleo	2004	235
Más allá de la Constitución: Europa entre raíces cristianas y laicidad	2004	236
Desarrollo económico y social: teorías, propuestas, responsabilidades	2005	237
Tercera edad: entre oportunidad y dependencia	2005	238
Una reflexión sobre la construcción del espacio de educación superior	2005	239
La vivienda en España: un mercado imperfecto e injusto	2005	240
La <i>Revista de Fomento Social</i> cumple 60 años	2006	241
La financiación de la Unión Europea: los límites de una ambición	2006	242

TÍTULO	AÑO	Nº
El nuevo momento de Latinoamérica	2006	243
La responsabilidad social de la empresa: ¿el coste de tener conciencia?	2006	244
Las ofertas públicas de adquisición. Una valoración	2007	245
Ciudadanía y educación: desafíos, incógnitas, posibilidades	2007	246
La política económica del gobierno Zapatero, continuidad, cambio, nuevas incógnitas	2007	247
Claves para comprender la crisis financiera internacional	2007	248
La Constitución Europea renace de sus cenizas: el Tratado de Lisboa	2008	249
El malestar de la política	2008	250
El hambre, ¿tsunami silencioso?	2008	251
(Nota introductoria)	2008	252
La cooperación con el desarrollo en tiempos de crisis. El caso español	2009	253
La pequeña empresa ante la crisis: entre el apoyo y el compromiso	2009	254
Libertad religiosa en España. ¿Hacia un nuevo modelo normativo?	2009	255
“La ilusión de la identidad”: el actual debate europeo	2010	257

TÍTULO	AÑO	Nº
“Ser hermanos más allá de la globalización”. El desarrollo humano integral en <i>Caritas in Veritate</i>	2010	258
La crisis del euro	2010	260
“Vivir de otra manera”. Una ética para la sostenibilidad	2011	261
El futuro de la Política Agraria Común europea: nuevas perspectivas	2011	262
De la retórica de la competitividad a la economía tutelada. La política económica del segundo gobierno Zapatero (2008–2011)	2011	264
Un sistema de Economía social de mercado para una Europa solidaria, responsable y productiva	2012	265
Sentido de la formación ética en la universidad	2012	266
La Política de la Unión Monetaria Europea (UME) y sus consecuencias para España	2012	268
Regeneración ética y compromiso político para una sociedad democrática avanzada	2013	269–270
Crisis económica y derechos sociales irreductibles. Valor de la dignidad humana como criterio para los derechos sociales	2013	271
El “ideal realista” europeo. Lo que está en juego en las elecciones al Parlamento europeo	2013	272
Orden político mundial: dos escenarios y algunas propuestas	2014	273–274
Universidad y liderazgo de servicio	2014	275

editorial 
SALTERRAE

Agustín Domingo Moratalla

Democracia y caridad

Horizontes éticos para la donación y la responsabilidad

 SALTERRAE

 Presencia Social

AGUSTÍN DOMINGO MORATALLA

Democracia y caridad

Horizontes éticos para la donación y la responsabilidad

216 págs.
 PVP: 15,00 €

La globalización ha situado la participación social y política ante nuevos desafíos: por un lado, el desafío de una economía que tiende a mercantilizar las relaciones humanas; por otro, el de un derecho político donde la justicia se desentiende de su dimensión social y cordial. Estos desafíos simplifican la ética democrática, porque generan una cultura donde las responsabilidades cívicas y la promoción de la justicia se plantean al margen de las fuentes morales o religiosas de los ciudadanos, como si las instituciones democráticas fueran de mayor calidad cuando no se nutren de convicciones morales o religiosas.

Agustín Domingo Moratalla

Democracia y caridad

Horizontes éticos para la donación y la responsabilidad

 SALTERRAE

 Presencia Social

José Sols Lucia (ed.)

Pensamiento social cristiano abierto al siglo XXI

*A partir de la encíclica
Caritas in veritate*


SALTERRAE

Presencia
Social

editorial 
SALTERRAE

José Sols Lucia (ed.)

Pensamiento social
cristiano
abierto al siglo XXI

*A partir de la encíclica
Caritas in veritate*


SALTERRAE

Presencia
Social

JOSÉ SOLS LUCIA (ED.)

**Pensamiento social
cristiano
abierto al siglo XXI**

*A partir de la encíclica
Caritas in veritate*

448 págs.

P.V.P.: 21,95 €

En el actual contexto de globalización, con los inmensos desafíos que supone para la humanidad, el Grupo de Pensamiento Social Cristiano de UNIJES (Universidades Jesuitas de España) presenta algunos de los conceptos más importantes del pensamiento social cristiano en general, y de la doctrina social de la Iglesia en particular, y lo hace tomando como eje central la encíclica *Caritas in veritate* (2009), del papa Benedicto XVI, para mostrar cómo el pensamiento social cristiano está ya contribuyendo a la construcción de un mundo más humano y más justo en este siglo XXI.

editorial 
SALTERRAE

Gaël Giraud

La ilusión
financiera

GAËL GIRAUD
La ilusión financiera


SALTERRAE

Presencia
Social

208 págs.

P.V.P.: 15,50 €

Desde el año 2010, la crisis financiera de los créditos subprime se ha transformado en una crisis de la deuda pública de los diferentes países, y todo parece indicar que lo peor está aún por llegar. El callejón sin salida en que los mercados financieros encierran a la economía europea llega incluso a poner en entredicho a las instituciones mismas que rigen la vida en común europea. ¿Existen otras soluciones que no sean la generalización de los planes de austeridad presupuestaria, el pago de la deuda bancaria por los contribuyentes y la deflación? Publicado en Francia en 2012, este libro ha sido objeto de infinidad de artículos de prensa que han subrayado la claridad y la audacia de las afirmaciones de su autor.

Gaël Giraud

La ilusión financiera


SALTERRAE

Presencia
Social

editorial 
SALTERRAE



DANIEL IZUZQUIZA
(ed.)

España por reformar
Propuestas políticas, económicas y sociales

224 págs.
PVP: 14,00 €

Encontramos en este libro material para el análisis, el diálogo y el compromiso orientado a las profundas reformas que España requiere para salir de la crisis apostando por el bien común. En un periodo marcado por la crisis y en un año electoral como el 2015, esta obra realiza una valiosa contribución para que la ciudadanía asuma su responsabilidad y para que lo haga de un modo reflexivo y constructivo.

Se trata de una obra coral, no solo porque ha sido escrita por diversos autores, sino también porque recoge un largo proceso de deliberación que tampoco se agota ahora en estas páginas.

Daniel Izuzquiza (ed.)

María Isabel Álvarez – José María Alvira
Pedro Luis Arias – Agustín Blanco
Josep Buades – Consejo de Redacción de la revista *Razón y Fe*
María Teresa Estevan – Guillermo Fernández
Enrique Lluch – Cristina Manzanedo
Ana Matorras – Federico de Montalvo
Elisa de la Nuez – Ignacio Zubiri

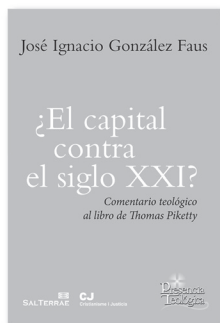
España por reformar

Propuestas políticas, económicas y sociales


SALTERRAE

Presencia
Social

editorial 
SALTERRAE



JOSÉ IGNACIO
GONZÁLEZ FAUS
¿El capital contra el siglo XXI?
Comentario teológico al libro de Thomas Piketty

232 págs.
PVP: 13,95 €

Aunque sea un libro algo técnico, todos los capítulos de la obra de Piketty (*El capital en el siglo XXI*) arrojan la misma conclusión: el capital y su rendimiento crecen desmesuradamente por su cuenta, más de lo que crece la economía. Eso tiene unas graves consecuencias, no solo económicas, sino humanas: ese capitalismo es lo más opuesto a la igualdad entre los humanos, produce desigualdades cada vez mayores, como ya avisó Keynes. Ahora bien: la igualdad había sido el objetivo de los economistas más clásicos y, en ella, tropezamos con una palabra profundamente teológica, condensación de lo que la revelación de Dios dice sobre los hombres: hijos de un mismo Padre, hermanos todos en Cristo, hermanos y, por tanto, iguales entre ellos.

José Ignacio González Faus

¿El capital contra el siglo XXI?

Comentario teológico al libro de Thomas Piketty


SALTERRAE


CJ
Cristianismo | Justicia

Presencia
Teológica

editorial 
SALTERRAE



LEONARDO BOFF
La sostenibilidad
Qué es y qué no es

224 págs.
PVP: 14,00 €

Sobre el Sistema Tierra y el Sistema Vida, incluida la especie humana, pesan graves amenazas originadas por la irresponsable actividad humana, a punto de destruir el frágil equilibrio del planeta. La consecuencia más perceptible es el calentamiento global, que se revela en hechos tan extremos como los tsunamis, las grandes sequías y las devastadoras inundaciones.

Frente a la crisis socioambiental generalizada, la sostenibilidad constituye una cuestión de vida o muerte. El autor realiza un recorrido histórico desde el siglo XVI hasta nuestros días, sometiendo a rigurosa crítica los distintos modelos existentes de desarrollo sostenible.

Leonardo Boff

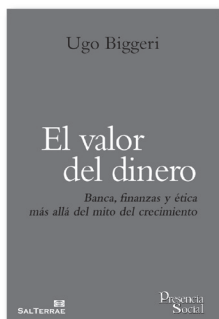
La sostenibilidad

Qué es y qué no es


SALTERRAE

Presencia
Social

editorial 
SALTERRAE



UGO BIGGERI
El valor del dinero
Banca, finanzas y ética más allá del mito del crecimiento

160 págs.
PVP: 12,95 €

«El valor del dinero no está en el dinero mismo, sino en las personas que lo usan, en las relaciones que favorece, en el bien común que crea».

«¿Qué puedo hacer con mi dinero? Como es obvio, puedo hacer muchas cosas y muy diferentes entre sí, pero la primera de todas es... ¡hacerme preguntas! Preguntas acerca del dinero, de su significado, de su valor, del valor que tiene para nosotros. Las preguntas acerca del dinero son en nuestros días, lo queramos o no, preguntas sobre la vida» (Ugo Biggeri).

Ugo Biggeri

El valor del dinero

Banca, finanzas y ética más allá del mito del crecimiento


SALTERRAE

Presencia
Social

RELACIÓN DE TÍTULOS – PUBLICACIONES ETEA o en coedición

AUTOR	TÍTULO	P.V.P. I.V.A. incluido
AMADOR HIDALGO, L.	La aplicación de los sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola	10,22
ARCENEGUI RODRIGO, J. A., GÓMEZ RODRIGUEZ, I. Y MOLINA SÁNCHEZ, H.	Manual de auditoría financiera (Coeditado con Desclée de Brouwer)	21
ARIZA MONTES, J. A.	El reto del equilibrio. Una guía práctica para decidir cómo emplear su tiempo (Coeditado con Desclée de Brouwer)	15
BARROSO CAMPOS, C., LÓPEZ MARTÍN, M ^ª . C., PÉREZ HERNÁNDEZ, P. P., DE LOS RÍOS BERJILLOS, A. Y RODERO FRANGANILLO, A.	Ejercicios de macroeconomía (Coeditado con Algaida)	*
CALDENTEY ALBERT, P.	Organización Industrial y Sistema Agro–Alimentario	*
CALDENTEY DEL POZO, P. Y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. S. I. (EDITORES)	El SICA y la UE: La integración regional en una perspectiva comparada. (Colección de estudios centroamericanos)	s.d.
CARIDAD O CERÍN, J. M ^ª .	T. S. P. y Estimación de Modelos Econométricos	*
CARIDAD O CERÍN, J. M ^ª . Y MURILLO FERNÁNDEZ, J. A.	dBasell+ para usuarios de Basic y Pascal	*
CASTELLS, J. M ^ª ., HURTADO, J. Y MARGENAT J. M ^ª . S. I. (EDITORES)	De la dictadura a la democracia. La acción de los cristianos en España, 1939–1975 (Editado por Desclée de Brouwer, Centro Pedro Arrupe y Ayuntamiento de Sevilla)	12
CORDOBÉS MADUENO, M. Y MUÑOZ TOMÁS, J. M ^ª . (COORDINADORES)	Casos de contabilidad financiera. Referencia a la normativa internacional (Coeditado con Desclée de Brouwer)	23
CORDOBÉS MADUENO, M., MOLINA SÁNCHEZ, H. D. Y MUÑOZ TOMÁS, J. M ^ª .	Manual de contabilidad financiera (Coeditado con Desclée de Brouwer)	20
CORDOBÉS MADUENO, M., MUÑOZ TOMÁS, J. M ^ª ., RUIZ LOZANO, M. Y TIRADO VALENCIA, P.	Contabilidad de costes: casos y soluciones	11,42
DELGADO ÁLVAREZ, M., HERNÁNDEZ ROMÁN A. Y AMADOR HIDALGO, L.	Ejercicios de microeconomía (Coeditado con Desclée de Brouwer)	23
DELGADO ÁLVAREZ, M., HDEZ. ROMÁN, A., AMADOR HIDALGO, L., GLEZ. CANO, V., MARTÍN LOZANO, J. M. Y ORTEGA CARPIO, M ^ª . L.	Ejercicios de microeconomía: Cuestiones y problemas	*
DELGADO ÁLVAREZ, M., LÓPEZ MARTÍN, M ^ª . C. Y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (COORDINADORES)	Economía y territorio. La Comunidad Autónoma Andaluza (Coeditado con Desclée de Brouwer)	18,15
DUARTE MERELO, J.	Extracción de conocimiento de bases de datos. Una aplicación para la calidad en centros universitarios (Coeditado con Desclée de Brouwer)	14
GALÁN HERREROS, F.	Riesgo, rentabilidad y eficiencia de carteras de valores (Coeditado con Desclée de Brouwer)	15,05
GODOY LÓPEZ, L.	Estudio de un caso de Desarrollo Endógeno	16,61
GODOY LÓPEZ, L. (COORDINADOR), MOLINA ORTIZ, L. Y MOLINA SÁNCHEZ, H. D.	Preparación y análisis de estados financieros (Coeditado con Desclée de Brouwer)	20
GONZÁLEZ CANO, V.	Crédito y endeudamiento en las agriculturas andaluzas	12,00
HERVÁS MARTÍNEZ, C.	Problemas de Combinatoria y Probabilidad	*
JIMÉNEZ ESCOBAR, J.	Los beneficios fiscales de la Iglesia católica. Negociación, fundamento y alcance (Coeditado con Desclée de Brouwer)	17
JIMÉNEZ ESCOBAR, J. Y MORALES GUTIÉRREZ, A. C. (DIRECTORES)	Dirección de entidades no lucrativas. Marco jurídico. Análisis estratégico y gestión (Coeditado con Thomson – Civitas)	s.d.

AUTOR	TÍTULO	P.V.P. I.V.A. incluido
LÓPEZ CABALLERO, A.	Dolor y Mito. Psicología del comportamiento religioso	*
LÓPEZ CABALLERO, A.	El factor humano en la empresa. Lecturas y Ejercicios	*
MARTÍN LOZANO, J. M.	El impacto de la Política Agraria Común en las agriculturas andaluzas	11,12
MARTÍNEZ ESTUDILLO, F. J.	Superficies Maximales en el espacio de Lorentz–Minkowski	5,62
MARTÍNEZ ESTUDILLO, F. J.	Introducción a las matemáticas para la economía (Coeditado con Desclée de Brouwer)	33
MILLÁN LARA, S. Y RODRÍGUEZ ALCAIDE, J. J.	Modelos decisionales en la planificación de zonas urbanas. Una aplicación a los terrenos liberados por RENFE en la ciudad de Córdoba (Coeditado con la Universidad de Córdoba)	6,01
MONTERO SIMÓ, M.	Análisis jurídico tributario de la sociedad cooperativa (Coeditado con Desclée de Brouwer)	20
MONTERO SIMÓ, M ^a . J.	El marketing en las ONGD. La gestión del cambio social (Coeditado con Desclée de Brouwer)	15
MORALES GUTIÉRREZ, A. C.	La Cooperativa como realidad social, ideológica y económica	4,72
MORALES GUTIÉRREZ, A. C.	Financiación de las Cooperativas de Trabajo Asociado: ¿Problema o Síntoma?	8,50
MORALES GUTIÉRREZ, A. C.	Análisis de las organizaciones. Fundamentos, diseño y aplicaciones	*
MORALES GUTIÉRREZ, A. C.	Ética y negocios. Casos para el análisis ético (Coeditado por Algaida Editores)	*
MORALES GUTIÉRREZ, A. C.	Arquitectura de los sistemas organizativos + CD de ejercicios	15,63
ORTEGA CARPIO, M ^a . L.	Las ONGD y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica (Coeditado con IEPALA)	15,63
PASCUAL GAÑÁN, A.	Curso teórico–práctico de matemáticas financieras (Coeditado con Algaida)	*
PASCUAL GAÑÁN, A.	Matemáticas financieras. Ejercicios y problemas resueltos y propuestos	*
PÉREZ HERNÁNDEZ, P. P.	La demanda del aceite de oliva en España y la política agraria de la Unión Europea	11,42
PÉREZ HERNÁNDEZ, P. P. Y ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. S. I. (DIRECTORES)	Globalización de los mercados y crisis agraria: perspectivas para la agricultura andaluza	*
PÉREZ ROJAS, F.	Contabilidad y organización: una aplicación a las cooperativas olivereras	*
RAMÍREZ SOBRINO, J. N.	El análisis cuantitativo de la economía regional: los modelos econométricos regionales	*
DE LOS RÍOS BERJILLOS, A.	Financiación Autonómica. Cuestión de principios (Coeditado con Desclée de Brouwer)	16
DE LOS RÍOS BERJILLOS, A. Y BUSTOS LAMBERT, C. (COORDINADORAS)	Prácticas de economía de la empresa (Coeditado con Desclée de Brouwer)	*
RODERO FRANGANILLO, A. Y BARROSO CAMPOS, C.	Un modelo Macroeconómico del Equilibrio Global (2ª edición)	6,01
RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, F. J.	Aplicaciones Empresariales del Plan General de Contabilidad	*
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J.	Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos	*
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. (COORDINADOR)	Los efectos de la política agraria europea (Coeditado con Desclée de Brouwer)	*

AUTOR	TÍTULO	P.V.P. I.V.A. incluido
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J.. Y FERRERO, G. (EDITORES)	Desarrollo rural en Nicaragua. Del consenso en los principios a una propuesta para la acción (Coeditado con Desclée de Brouwer)	*
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. Y RODERO FRANGANILLO, A (DIRECTORES)	España en la CEE: del Acta Única al Tratado de Maastricht (2ª edición)	10,92
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. Y RODERO FRANGANILLO, A. (DIRECTORES)	España en la Unión Europea. Más allá del euro	12,02
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J., CALDENTEY DEL POZO, P. Y ORTEGA CARPIO, Mª. L.	La UE en la hora del Tratado de Ámsterdam: una perspectiva española (CD)	*
ROMERO RODRÍGUEZ, J. J. S. I. (EDITOR)	Sociedad, política y economía en el cambio de siglo. Reflexiones de “Fomento Social” (Coeditado con Sal Terrae)	16
RUL·LAN BUADES, G.	Administración de recursos humanos (3ª edición)	7,21
RUL·LAN BUADES, G.	Los sindicatos en los países de la Unión Europea (Vol. I)	8,50
RUL·LAN BUADES, G.	Los sindicatos en los países de la Unión Europea (Vol. II)	6,61
RUL·LAN BUADES, G.	Origen político de los sindicatos	9,14
RUL·LAN BUADES, G.	Poder sindical y democracia	5,32
SENET DE FRUTOS, J. A. Y MORA GALIANA, J. (DIRECTORES)	Ignacio Ellacuría 20 años después. Actas del Congreso Internacional (Editado por el Instituto Andaluz de Administración Pública)	*
THEOTONIO CÁCERES, V. S. I. Y PRIETO MARTÍNEZ F. (DIRECTORES)	Los derechos económicos–sociales y la crisis del Estado de bienestar	*
THEOTONIO CÁCERES, V. S. I. Y PRIETO MARTÍNEZ, F. (DIRECTORES)	Los derechos humanos. Una reflexión interdisciplinar	*
THEOTONIO CÁCERES, V. S. I. Y PRIETO MARTÍNEZ, F. (DIRECTORES)	Neoliberalismo, libertad y liberación	*
TIRADO VALENCIA, P.	Gestión de costes y mejora continua. Los sistemas de costes y de gestión basados en las actividades (ABC–ABM) (Coeditado con Desclée de Brouwer)	13
TITOS MORENO, A. Y OTROS	Cambio estructural en el Sistema Agroalimentario Español (1970–88)	9,62
TRECHERA HERREROS, J. L.	El trastorno narcisista de la personalidad: concepto, medida y cambio	*
TRECHERA HERREROS, J. L.	Trabajar en equipo: Talento y talante. Técnicas de dinámica de grupos (Coeditado con Desclée de Brouwer)	13
TRECHERA HERREROS, J. L.	Como gota de agua. La Psicología aplicada a las organizaciones (Coeditado con Desclée de Brouwer)	17
VALERO PULIDO, M.	Contabilidad de Sociedades	*
VARIOS	Supuestos prácticos de contabilidad General Avanzada	*
VARIOS	Sociedad y economía en los años 90. Reflexión de la Revista de Fomento Social	9,92
VARIOS	La Empresa y su entorno. Conmemoración del XXV Aniversario de ETEA (1963–1988)	*
VILLASECA MOLINA, E. J.	El sistema de garantías recíprocas en Andalucía. Un análisis del modelo y propuesta de futuro (Coeditado con Desclée de Brouwer)	15,20

* No hay ejemplares disponibles de estos títulos

Pedidos a jalmend@etea.com, 957 222 203 y/o 957 222 100, o a la administración de la revista.

Promotio Iustitiae

Gobernanza de recursos minerales: desafíos y respuestas

Desde África

Rigobert Minani sj
Ferdinand Muhigirwa sj

Desde Asia Pacífico

Julie Edwards
Antonio G. M. La Viña

Desde el Sur de Asia

Stan Lourduswamy sj
Xavier Jeyaraj sj

Desde Europa

Emanuelle Devuyt y Josep F. Mària sj
George Gelber

Desde América Latina

Sergio Coronado
Ismael Moreno sj



ANNO 66
GIUGNO-
LUGLIO
2015

06-07

Democrazia: quali lezioni
dall'Italicum?

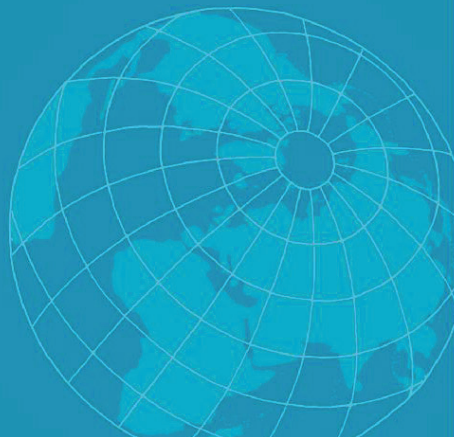
Francesco e la spiritualità dei gesuiti

Mangiare insieme, un gusto
da riscoprire

La ferita ancora aperta
del genocidio armeno

Giustizia e potere

Catalogna: i perché
dell'indipendentismo



es

aggiornamenti sociali

orientarsi nel mondo che cambia

Projet
REVUE

ÉCLAIRER L'AVENIR

NUMÉRO 346 - JUIN 2015

| POURSUITE |

Soustraire l'énergie au marché

| CLIMAT |

Ça chauffe pour la biodiversité !

Social :
réparer ou
reconstruire ?

Normas de publicación

La *Revista de Fomento Social* admite artículos y notas originales en español que no hayan sido enviados a otra revista. Los manuscritos, cuya extensión máxima no excederá de 60.000 caracteres con espacios para los artículos y 40.000 para las notas, se enviarán por correo electrónico a la dirección: info@revistadefomentosocial.es

Se recomienda la siguiente organización del texto:

1. **ENCABEZAMIENTO.** Constituido por:

Título: Claro, corto y conciso. No más de 40 caracteres incluyendo espacios.

Nombre del autor o autores.

Dirección completa de la institución a la que pertenecen.

Titulación académica y cargo profesional que desempeñan en la actualidad

2. **RESUMEN.** Debe ser lo suficientemente informativo para permitir al lector identificar el contenido e interés del trabajo y poder decidir sobre su lectura. No debe sobrepasar las 150 palabras.

3. **PALABRAS CLAVE.** Máximo de siete, sugeridas por el autor; podrán ser modificadas o complementadas por el consejo de redacción.

4. **AGRADECIMIENTOS.** En caso de incluir agradecimientos, estos irán como primera nota a pie de página.

5. **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.** Al final del trabajo. Las referencias se ordenarán por orden alfabético del autor, o primer autor si son varios. Para distintos trabajos de un mismo autor o autores se tendrá en cuenta el orden cronológico según año de publicación. Si en un mismo año hay más de un trabajo de un mismo autor o autores, se añadirá a continuación del año una letra que permita identificar la referencia (por ejemplo, 2006a; 2006b).

El criterio de presentación de referencias será el siguiente: Apellidos (en versalitas), inicial del nombre (en mayúscula), año de publicación (entre paréntesis), título del libro (en cursiva) o del artículo (entre comillas), título de la revista en la que se incluye el artículo (en cursiva), lugar de publicación y editorial (en caso de libro), número de la revista y páginas de ésta.

6. **NOTAS A PIE DE PÁGINA.** Las referencias bibliográficas se harán citando la inicial del nombre y el apellido del autor (en versalitas), el año (entre paréntesis) y, en su caso, las páginas de referencia.

7. **CUADROS Y FIGURAS.** Se numerarán correlativamente y de forma independiente, tendrán un breve título e indicarán sus fuentes. Las figuras se presentarán en forma apta para su reproducción directa.

8. **ABREVIATURAS.** El uso de abreviaturas ahorra espacio, pero el artículo pierde facilidad de lectura si aquél es excesivo. Cuando por necesidad haya que utilizarlas se definirán cuando se citen por primera vez.

9. **EVALUACIÓN.** La *Revista de Fomento Social* acusará recibo de los trabajos que se le cursen. Los trabajos recibidos son sometidos de una manera anónima a dos procesos, al menos, de evaluación externa. Teniendo en cuenta los informes emitidos por los evaluadores, el consejo de redacción de la Revista decidirá sobre la aceptación de los trabajos.

RFS



UNIVERSIDAD
LOYOLA
ANDALUCÍA

Un proyecto de futuro con valores...

PASIÓN POR CONOCER
SERVICIO
UNIVERSALIDAD Y APERTURA
EXCELENCIA
EXIGENCIA
COMPROMISO
LIDERAZGO Y DIÁLOGO



UNIVERSIDAD
LOYOLA
ANDALUCÍA

Campus Córdoba
ETEA
Escritor Castilla Aguayo, 4
14004 Córdoba
Tel. 957 222 100

www.uloyola.es

Campus Sevilla
Palmas Altas
C/ Energía Solar, 1
41014 Sevilla
Tel. 954 371 888



UNIVERSIDAD
LOYOLA
ANDALUCÍA

RFS

www.revistadefomentosocial.es

sumario

La democracia al servicio de todos,
integrante del bien común

La crisis de la libertad: reaprender a ser libres,
IGNACIO SEPÚLVEDA DEL RÍO

El cambio en los patrones de cohesión en España
en el período 2007–2009 y su repercusión entre
los usuarios de servicios sociales, **DOMINGO
CARBONERO MUÑOZ**

Las empresas familiares: una caracterización y
tipología societaria de capital más adecuada, **JOSÉ
MANUEL SERRANO CAÑAS**