

Revista de Fomento Social

ÍNDICE

RESÚMENES / ABSTRACTS 3

- *Novedades en la Revista de Fomento Social* 8

EDITORIAL 9

- *Las Ofertas Públicas de Adquisición. Una valoración* 9

ESTUDIOS 31

- Antonio PORRAS NADALES: *El nuevo Estatuto de Autonomía de Andalucía* 31
- M^a Carmen LÓPEZ MARTÍN y Adolfo RODERO FRANGANILLO: *Aspectos financieros y legales diferenciales de los microcréditos* 49
- Marta DEVICENTE LAMA: *La financiación empresarial mediante la salida a la bolsa: ventajas e inconvenientes* 69

NOTAS 93

- Raúl GONZÁLEZ-FABRE SJ: *Socialismo a la venezolana: cuestiones estructurales* 93
- Eduardo MOYANO ESTRADA: *Sobre agricultura y agricultores. Reflexiones en un periodo de transición* 105

DOCUMENTOS 113

- INICIATIVA DE CRISTIANOS POR EUROPA (Grupo IXE): *Reencontrar el sentido de la construcción europea* 113

BIBLIOGRAFÍA 121

- *Reseñas* 121
 - LA BELLA, Gianni (ed.) (2007), *Pedro Arrupe, General de la Compañía de Jesús. Nuevas aportaciones a su biografía* (ADOLFO RODERO FRANGANILLO) 121
 - GONZÁLEZ, Carmen (coord.) (2006), *La realidad de la ayuda 2006-2007. Una evaluación independiente de la ayuda al desarrollo española e internacional* (JULIO RUEDA DOTOR) 125
 - *Reseñas* 128
-

Estadística de los artículos recibidos en la Revista de Fomento Social durante el año 2006

ARTÍCULOS RECIBIDOS

Originales recibidos	20
Procedentes de España	17
Procedentes de otros países	3
Originales aceptados sin modificaciones.....	2
Originales aceptados con modificaciones	12
Originales rechazados	6

Relación de evaluadores externos de artículos de la Revista de Fomento Social durante el año 2006

La evaluación final detallada de todos los originales es siempre tarea del Consejo de Redacción en sus reuniones mensuales. Además, desde el año 2006 se solicita sistemáticamente una evaluación ciega a expertos externos a dicho Consejo. Las personas que han colaborado en esta tarea en los números 241, 242, 243 y 244 son las siguientes (salvo error u omisión):

AMADOR HIDALGO, Francisco	Banco Interamericano de Desarrollo - Washington
ARAQUE ORTIZ, Rafael	ETEA
COPPETTI, Marcelo	Universidad Católica de Uruguay
DESRUES, Thierry	Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA) - CSIC - Córdoba
ESTEPA MOHEDANO, Lorenzo	Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación
GONZÁLEZ CANO, Vicente	ETEA
GODOY LÓPEZ, Luis	ETEA
MARTÍNEZ MONTIEL, Juan Eduardo	Universidad de Córdoba
MONTERO SIMÓ, M ^o José	ETEA
ORTEGA CARPIO, M ^o Luz	ETEA
PÉREZ ALCALÁ, Gabriel M ^o	ETEA
PÉREZ HERNÁNDEZ, Pedro Pablo	ETEA
PÉREZ, Francisco J.	Nitlapán - Universidad Centroamericana de Managua
RODRÍGUEZ ALAS, Tomás Ernesto	Catholic Relief Service - Nicaragua
RUIZ LOZANO, Mercedes	ETEA
RUL-LAN BUADES, Gaspar	Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación
SANTOS CARRILLO, Francisco J.	Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación
SERRANO CASTRO, Antonio Jesús	Colectivo de Juristas Independientes e Instituto Olof Palme - Córdoba
VÁZQUEZ DE FRANCISCO, M ^o José	Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación

RESÚMENES / ABSTRACTS

EDITORIAL

Consejo de Redacción

Las Ofertas Públicas de Adquisición: una valoración

Reflexión informada sobre las ofertas públicas de adquisición, dado su gran relieve económico, ético, jurídico y político. Las fusiones y adquisiciones de grandes empresas se producen en el contexto de la globalización, por lo que planteamos la necesidad de someterlas a control, introduciendo en el proceso criterios racionales y de equidad, sin excluir las intervenciones necesarias para tratar de forma preferencial a sus posibles "perdedores". Además de un breve relato del caso Endesa, que ha sido el factor que ha dado lugar a una oleada informativa sobre su problemática, se expone de forma clara y concisa que es una OPA y por que han proliferado en España; además se propone una aproximación ética al fenómeno desde varios ángulos; desde el punto de vista jurídico, se analiza la normativa española de OPA, así como la directiva europea que está siendo incorporada a la legislación española; finalmente se hace una reflexión acerca de los conflictos de intereses puestos en juego por los diferentes afectados.

Editorial Board

The takeover bids: an evaluation

Informed reflection on takeover bids, given its economic, ethical, legal and political prominence. Mergers and acquisitions of large enterprises take place in the context of globalization, and so we raise the necessity to subject them to control, introducing in the process rational and equity criteria, including the necessary interventions in order to treat its possible "losers" in a preferential way. Besides a brief account of the Endesa case, which has been the factor that gave place to a flood of information about their problems, it is clearly and briefly exposed what a takeover bid is and why they have proliferated in Spain; an ethical approximation from different angles to the phenomenon is proposed; from the legal point of view, the Spanish norm on takeover bids is analysed, as well as the European guideline which is being incorporated to Spanish legislation; finally clashes of interests brought at stake by the affected are reflected on.

ESTUDIOS / PAPERS

Antonio Porras Nadales

El nuevo Estatuto de Autonomía de Andalucía

El nuevo Estatuto de Autonomía de Andalucía constituye un complejo normativo de gran amplitud con unas características que lo asemejan a una auténtica Constitución, aunque sus principales innovaciones siguen en general la pauta marcada por el anterior texto catalán: declaración de derechos sociales, regulación detallada de competencias y diseño del sistema de relaciones institucionales de la Comunidad. La configuración de su sistema institucional implica la definitiva normalización del modelo parlamentario en Andalucía.

The new Autonomy Statute of Andalusia

The new Autonomy Statute of Andalusia constitutes an over wide normative complex with characteristics that make it similar to a Constitution, although the main innovations follow in general the guidelines established by the previous Catalan text: declaration of social rights, detailed regulation of competences and design of the institutional relation system of the Community. The configuration of its institutional system implies the definite normalization of the parliamentary model in Andalusia.

M^a Carmen López Martín y Adolfo Roderó Franganillo

Aspectos financieros y legales diferenciales de los microcréditos

En el año 2006 se ha concedido el premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus, figura clave de los microcréditos y fundador del Grameen Bank (el también denominado banco de los pobres), lo que ha mantenido de actualidad este instrumento financiero después de que el año 2005 fuera declarado el "Año Internacional del Microcrédito" por parte de Naciones Unidas.

Desde un punto de vista más académico, los microcréditos suelen incluirse dentro de los llamados "instrumentos financieros alternativos", que son aquellos que persiguen el desarrollo de actividades económicas o no lucrativas de difícil financiación en los circuitos financieros tradicionales, debido al carácter de las actividades o la situación económica del emprendedor. Tras ellos subyace una con-

The distinctive financial and legal aspects of microcredits

In 2006, the Nobel Peace Prize was won by Muhammad Yunus, a key person with respect to microcredits, and founder of the Grameen Bank. This award has kept microcredits in the news after the United Nations designated 2005 as the "International Year for Microcredits". From an academic point of view, microcredits are usually included among what are labelled as "alternative financial instruments", which are those that aim to develop those economic or non-lucrative activities with difficulties finding financial funding because of their characteristics or the economic status of their founder. Alternative financial instruments focus attention on the social responsibility of saving and investment instead of on lucrative aspects. So, microcredits are an alternative to those typical transactions of traditional financial

cepción del ahorro y la inversión que yendo más allá de lo meramente lucrativo, se fija más en la rentabilidad social de las inversiones y en la responsabilidad social del ahorrador. Así, los microcréditos se configuran como una alternativa a las operaciones realizadas por las instituciones que participan en los que podríamos llamar mercados financieros tradicionales (fundamentalmente, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) pues, por distintos motivos, hay determinadas personas que no tienen acceso a la financiación o, de forma más general, a los servicios de estas entidades.

En este artículo se intenta realizar una valoración de los microcréditos desde el punto de vista financiero y legal. Para ello, se presenta el circuito bancario y crediticio tradicional frente al que surgen los microcréditos, cuyas principales características también son explicadas; igualmente, se comparan con las operaciones tradicionales para analizar las principales diferencias entre ambas. También se aborda la práctica de estas operaciones en España y las entidades que suelen llevarla a cabo. Finalmente se indican las posibilidades que presenta este instrumento y se valora su posible utilidad.

Marta de Vicente Lama

Financiación empresarial mediante salida a bolsa: ventajas e inconvenientes

La Bolsa de Valores representa una alternativa de financiación y una vía de crecimiento para las empresas que deciden cotizar en ella. Las razones que suelen motivar que una empresa salga a bolsa son diversas, pero en cualquier caso se beneficiará de las ventajas que reporta la cotización en el mercado a pesar de los inconvenientes a los que se puede enfrentar. El diseño de la operación previa a la salida a bolsa (OPV) influirá decisivamente en el

institutions (banks, savings banks and credit cooperative banks) because some people do not have access to these financial services. This paper aims to evaluate microcredits from a legal and financial point of view. To achieve this goal we present, on one hand, traditional banks and credits and, on the other hand, microcredits and their main characteristics, and then the two figures are compared. We also study microcredits in Spain and the institutions that work with this instrument. Finally, the potential of microcredits is evaluated as well as how they can be put to the best use.

Funding business in the Stock market: benefit and disadvantages

The Stock Market represents an alternative of funding and a way of growth for those companies which choose to quote in it. The reasons that may motivate a company to list its shares on a public exchange are diverse but in any case the company will benefit itself from the advantages brought about by the stock exchange report in spite of the disadvantages that may have to face. The previous design to the float of the company (IPO) will definitively

éxito de la misma. Asimismo la cotización en el mercado de valores representa para el potencial inversor una garantía de solvencia y de continuidad pero también una garantía de transparencia reforzada por la necesidad de cumplir con los Códigos de Buen Gobierno.

influence its success. Likewise, the fact of being listed on the stock market represents to the potential investor a guarantee of reliability, continuity and also represents a guarantee of transparency which is reinforced by the need to comply with the Corporate Governance Codes.

NOTAS / NOTES

Raúl González-Fabre

Socialismo a la venezolana: cuestiones estructurales

Versión muy crítica de la política del Presidente venezolano Hugo Chávez, centrada en el análisis de sus prácticas económicas. Afirma que con la política rentista basada en los ingresos del petróleo se pretende alcanzar un sistema socialista. Recuerda el autor que la fracasada política de nacionalizaciones que se reproduce de nuevo, puede llevar a unas “empresas sin empresarios, mercados sin mercaderes”. La respuesta del régimen a esta crítica es que el socialismo traerá un “Hombre Nuevo”. Por otra parte, la nueva política económica se basa principalmente en la producción agropecuaria de tipo artesanal, la producción doméstica y las actividades extractivas; no prevé, sin embargo, una producción industrial competitiva, ni un desarrollo tecnológico y organizacional. Indica, finalmente, que la política del Presidente Chávez se podría retratar con la expresión “Gobernando por ocurrencias”.

The Venezuelan Way to Socialism: Structural Questions

A very critical version of the Venezuelan President Hugo Chávez’s politics, focused on the analysis of the economic practices. The author states that with a rentist policy based on revenue coming from oil a socialist system is expected to be achieved. He mentions that the unsuccessful policy of nationalizations that is reproduced again could lead to “businesses without businessmen, markets without merchants”. The answer of the regime to this criticism is that socialism will bring a “New Man”. On the other hand, the new economic policy is mainly based on the small-scale agricultural and livestock production, the domestic production and extractive activities; however, it neither foresees a competitive industrial production, nor a technological and organizational development. Finally, he indicates that President Chávez’s politics could be described with the expression “governing by occurrences”.

Eduardo Moyano Estrada

Sobre agricultura y agricultores. Reflexiones en un periodo de transición

Se expone que la modernidad en la agricultura no se mide con criterios de eficacia sino de eficiencia (buen uso de los recursos). La externalización de actividades agrarias y el desarrollo de empresas de servicio en el mundo rural representan un nuevo escenario en este medio. La nueva estrategia de una agricultura dual se basa en explotaciones empresariales de carácter competitivo y en un modelo de agricultura multifuncional fuertemente integrada en el territorio. Respecto a las políticas públicas no se puede esperar que todas las orientaciones y decisiones procedan de "Bruselas"; las políticas del Estado central y de las Comunidades autónomas deben tener un cierto protagonismo en dicha estrategia, que debe insistir en la diversificación. Se propone finalmente un **Pacto por el Desarrollo Rural y el medio ambiente**.

On Agriculture and Farmers. Reflections in a transition period

This article explains that the so called "modernity" in agriculture cannot be measured anymore with a criterion of effectiveness but of efficiency (good resources use). The externalization of agrarian activities and the development of services companies in the rural areas represent a new scenario for this environment. The new dual agricultural strategy is based in a group of competitive farms and in a multifunctional agriculture strongly integrated in the territory. As far as the public policies are concerned, it cannot be waited that all orientations and decisions come from Brussels; state and regional autonomous policies must be protagonist in that strategy, which should emphasize the diversification. Finally a **Pact for rural development and environment** is proposed.

Novedades en la Revista de Fomento Social

Nuestros lectores habrán observado que este número de la revista, correspondiente al primer trimestre de 2007, incluye la novedad de un nuevo diseño. Es un pequeño esfuerzo por mejorar la calidad de nuestra publicación.

Pero este año estará también marcado por otras innovaciones. Se crea la página Web de la Revista, <www.fomentosocial.es> a la que tendrán acceso nuestros suscriptores en las condiciones que se indicarán en los próximos números.

Por otro lado, a partir del número anterior, los artículos editoriales, elaborados de forma colectiva y firmados por el Consejo de Redacción, serán publicados en castellano y en inglés. La versión inglesa junto con la castellana estará, de momento hasta que esté en funcionamiento la página web, en http://www.etea.com/biblioteca/sumarios_revistas/revista_fomento_social.htm

Asimismo, al mismo tiempo que se generaliza la revisión anónima por pares de los originales (además de su valoración por el Consejo de Redacción) aparecerán anualmente publicados los nombres de los colaboradores que participen durante el año en dicha revisión.

Confiamos que estas innovaciones permitan, al mismo tiempo, seguir mejorando la calidad de nuestros contenidos y ampliar la difusión de los mismos, con el fin de mejor cumplir los fines fundacionales.

EDITORIAL

Las ofertas públicas de adquisición. Una valoración¹

Consejo de Redacción

Palabras clave: *Ofertas públicas de adquisición (OPA), concentración de empresas, ética del mercado, “stakeholders”.*

Key words: *takeover bids, corporate concentration, market ethics, stakeholders.*

Las OPA están de actualidad en España. Sin duda, el caso del grupo empresarial Endesa es el que más ha contribuido a desatar los comentarios y la polémica. Más allá de las reflexiones coyunturales que pueda sugerir dicho caso, nos atrevemos a ofrecer este texto editorial con la intención de facilitar la reflexión informada de nuestros lectores sobre un asunto de gran relieve económico, ético, jurídico y político. En ninguna de esas cuatro dimensiones podríamos aspirar a proponer un tratamiento exhaustivo y académico. Pero sí creemos que, siguiendo nuestra costumbre, merece la pena abordar este tipo de cuestiones desde una óptica multidisciplinar.

Estas reflexiones sobre las OPA se inscriben en el marco del pensamiento marcado en la línea editorial de nuestra revista. Los lectores que hayan seguido nuestros artículos editoriales podrán comprobarlo acudiendo a algunos de los textos relacionados con esos temas. Ante el fenómeno de la globalización, en cuyo contexto se producen estos procesos de fusiones y adquisiciones de grandes empresas, defendíamos que es necesario someterla a control, introduciendo en el proceso criterios racionales y de equidad, sin excluir las intervenciones necesarias para tratar de forma preferencial a sus eventuales “perdedores”². En el caso español, el marco natural de los procesos de superación “por arriba” de la dimensión estrictamente nacional, lo constituye sin duda la Unión Europea. España ha jugado de lleno la baza de la integración en los últimos 20 años y el escenario más lógico habrá de ser el europeo. Ello conduce, inevitablemente, a superar

¹ Como en anteriores ocasiones, el Consejo de Redacción de la revista reunió en un seminario a expertos en esta cuestión. Asimismo, contó con la colaboración desinteresada de nuestros colegas Manuel Paniagua Zurera y M^a Carmen López Martín en la redacción de los borradores del presente editorial. Agradecemos a todos ellos sus valiosas aportaciones. En cualquier caso, como de costumbre, el Consejo asume la responsabilidad última del texto final.

² CONSEJO DE REDACCIÓN (2000), “Globalización integradora vs. globalización excluyente”, *Revista de Fomento Social*, nº 218, abril-junio, pp. 143-160.

los enfoques localistas o estrechamente nacionalistas³. Por otro lado, la realidad omnipresente de la institución “empresa”, como actor decisivo en dicho escenario globalizado, exige la toma en consideración de la dimensión ética, lo que equivale a tener en cuenta, de forma creciente, lo que hoy se conoce como la responsabilidad social, llevando esas consideraciones éticas al amplio abanico de implicados (*stakeholders*) por su actuación⁴.

Teniendo a la vista esos textos y en coherencia con ellos, he aquí el esquema que hemos adoptado para nuestra exposición: comenzamos con un breve relato acerca del caso Endesa que ha sido el último factor desencadenante de una oleada informativa sobre la problemática de las OPA; el apartado siguiente pretende explicar de forma clara y concisa qué son las OPA, cómo y por qué han proliferado últimamente en España; en el apartado tercero proponemos una primera aproximación ética al fenómeno desde varios ángulos; a continuación, desde una perspectiva jurídica, describimos brevemente la regulación a que han sido sometidas las OPA; el apartado 5 contiene una reflexión acerca de los conflictos de intereses puestos en juego por los diferentes afectados; concluyendo el editorial con unas consideraciones en relación con la política.

1. El caso Endesa

Cuando en la actualidad se escucha el término OPA (Oferta Pública de Adquisición) inmediatamente parece asociarse a un caso, el del grupo empresarial Endesa, el cual lleva inmerso en un procedimiento de este tipo desde hace algo más de año y medio⁵. Aunque esta empresa no es el objeto central del editorial, lo cierto es que su caso puede servir como introducción a estas operaciones que se han puesto de actualidad probablemente debido a él. Por otro lado, constituye una invitación para reflexionar sobre lo que es una OPA, por qué se multiplican hoy estas iniciativas, así como los problemas éticos que plantean.

De forma resumida, los principales aspectos que resumen los acontecimientos en este caso son los siguientes.

1. El 5 de septiembre de 2005 la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) suspendió cautelarmente la cotización de Gas Natural y de Endesa. La primera había anunciado una OPA (calificada como hostil) sobre el 100% del capital social de la segunda por 21,3 euros por título y un valor total superior a los 22.000 millones de euros, que pagaría de forma mixta: en efectivo y mediante canje de acciones. Al día siguiente, el consejo de administración de Endesa rechazó por unanimidad la operación por considerarla “manifiestamente insuficiente” desde el punto de vista económico y por estimar que resultaba “difícilmente

³ Por referirnos a nuestra reflexión más reciente al respecto, véase: CONSEJO DE REDACCIÓN (2006), “La financiación de la Unión Europea: los límites de una ambición”, *Revista de Fomento Social*, n° 242, abril-junio, pp. 139-164.

⁴ Véase, sobre todo: CONSEJO DE REDACCIÓN (2000), “Empresa y sociedad, interrogantes éticos”, *Revista de Fomento Social*, n° 217, enero-marzo, pp. 13-28; CONSEJO DE REDACCIÓN (2006), “La responsabilidad social de la empresa: ¿el coste de tener conciencia?”, *Revista de Fomento Social*, n° 244, octubre-diciembre, pp. 499-517.

⁵ El texto de este apartado ha sido redactado en febrero-marzo de 2007.

compatible" con el régimen regulatorio y de competencia, existiendo riesgos no previstos que podrían comportar "perjuicios sustanciales" a los accionistas de Endesa.

2. En enero de 2006, tras una larga reunión, la mayoría del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) se muestra contrario a la operación por considerar que restringiría la competencia en el sector eléctrico. A pesar de este informe, de carácter no vinculante, el día 3 de febrero el gobierno aprueba la OPA de Gas Natural sobre Endesa con 20 condiciones; sin embargo, Gas Natural decide continuar con su oferta de adquisición de acciones sobre Endesa al mismo precio.
3. El 21 de febrero de 2006 la empresa eléctrica alemana E.On presenta en la CNMV una oferta de 27,5 euros en efectivo por cada acción de Endesa. Esta oferta representa un aumento del 29% respecto de la realizada por Gas Natural, que además pagaba dos tercios del valor ofrecido en títulos de la propia empresa. Las reacciones iniciales a esta oferta fueron variadas: los consumidores se felicitaron por considerar que suponía la entrada de un nuevo competidor, mientras que desde el gobierno español la operación fue vista con recelo al afectar a una empresa clave en un sector considerado estratégico (la energía), para el cual se consideraba más adecuado contar con una empresa matriz nacional.
4. Ante esta nueva oferta, se producen varios hechos: por un lado, el gobierno español amplía las competencias de la Comisión Nacional de la Energía (CNE), lo cual da origen a que la Comisión Europea decida abrir, sin debate y por unanimidad, la apertura de un proceso de infracción a España por esta ampliación de las competencias atribuidas a la CNE; por otro lado, también Bruselas aprueba sin condiciones la oferta pública de adquisición de la alemana E.On sobre Endesa al considerar que la operación no tendrá un impacto significativo sobre la competencia.
5. En el mes de julio de 2006, la CNE aprueba la OPA de E.On sobre Endesa, condicionándola a 19 requisitos, la mayoría de los cuales son considerados por la Comisión Europea como incompatibles con la legislación comunitaria. Esto provoca la petición de explicaciones por parte de Bruselas al gobierno español.
6. La situación de "enfrentamiento" por esta operación es objeto de análisis en la cumbre hispano-alemana celebrada en septiembre de 2006; posteriormente, en el mes de octubre, se retiran algunas de las condiciones impuestas a E.On. Por otra parte, la Comisión Europea sigue considerando que, tras su modificación, las condiciones del gobierno a la OPA de E.On siguen violando la legislación comunitaria.
7. En estos meses (otoño de 2006), se presenta un nuevo "actor" en esta operación: la empresa Acciona, la cual adquiere un porcentaje significativo de acciones de Endesa, llegando posteriormente hasta una participación del 21,04% en el capital de la eléctrica.
8. A comienzos de este año 2007, el Tribunal Supremo y la Audiencia Provincial de Madrid levantan las medidas cautelares que paralizaban la OPA de Gas Natural sobre Endesa, lo que permite "despejar" (al menos en parte) el camino para una solución a todo el proceso. El 1 de febrero Gas Natural anuncia su retirada y al día siguiente E.On presenta su oferta

definitiva por Endesa a un precio de 38,75 euros por acción, condicionada al levantamiento de los blindajes existentes sobre los derechos políticos en la empresa eléctrica y a su aceptación por parte de, al menos, un 50,01% del capital.

9. Desde finales de febrero, la eléctrica italiana Enel compra hasta un 24,9% del capital de Endesa, lo que ha añadido un nuevo actor en todo este proceso. Esta operación parece que ha estado aprobada por los presidentes de gobierno italiano (Prodi) y español (Rodríguez Zapatero).
10. Tras desconvocar la Junta general de accionistas de Endesa prevista para el 20 de marzo, los acontecimientos se han acelerado: Enel y Acciona que han alcanzado casi el 50% del capital de Endesa llegan a un acuerdo de no ir a la OPA y plantear otra oferta; E.On eleva su oferta por los títulos de Endesa a 40 euros por acción; Caja Madrid acuerda ir a la OPA de E.On aunque manteniendo sus derechos políticos; E.On llega a un acuerdo con Acciona para realizar una cierta distribución de activos eléctricos; previamente, había ofrecido a Acciona los activos de Endesa en Latinoamérica para que apoyase su OPA; la OPA de E.On fracasa; Conthe, presidente de la CNMV, dimite; Enel y Acciona se proponen realizar una nueva OPA sobre Endesa. En principio, parece que el tema está cerrado, aunque los "damnificados" son numerosos y también los que han obtenido jugosas plusvalías o indemnizaciones....

Este relato de lo ocurrido nos permite sacar una primera conclusión: en este caso se mezclan los aspectos económicos con los políticos. En efecto, las actuaciones de la Comisión Europea, del gobierno español y del italiano han tenido un claro componente político; incluso en las reacciones de Endesa a ambas OPA y en el comportamiento de Acciona y Caja Madrid puede verse quizás algo más que una respuesta meramente económica.

2. Las OPA en la economía actual

Una vez comentada la situación que ha dado pie a tratar este tema en este editorial, conviene plantearse en qué consiste una operación de este tipo. En otras palabras, una primera cuestión a plantear sería ¿qué es una OPA? ¿cuáles son sus mecanismos y su importancia?

2.1. ¿Qué es una OPA?

Una Oferta Pública de Adquisición (OPA) es una operación realizada sobre valores de renta variable, mediante la cual una persona física o jurídica (denominada *oferente* o *promotor* de la oferta) ofrece a los accionistas de una compañía que normalmente cotiza en el mercado bursátil (*sociedad afectada*) la adquisición de sus acciones u otros valores convertibles en acciones, a un determinado precio o contraprestación, con el objetivo de obtener una participación significativa en el capital de esa sociedad.

Una OPA provoca de inmediato alguna actuación de las autoridades públicas. En el apartado 3 analizaremos detenidamente esta cuestión. Ahora basta con indicar que la finalidad principal

de estas intervenciones es proteger a los accionistas minoritarios cuando se puede producir una situación en la que cabe el riesgo de que cambie el control de la sociedad. Así, es preciso considerar que, en la mayoría de los casos en los que una empresa quiere adquirir una participación significativa en el capital de otra, está intentando conseguir una ventaja que no siempre es fácil de obtener, de ahí que esa ventaja tenga un precio; en otras palabras, deberá pagar más caras las acciones del paquete de control de lo que costaría una participación minoritaria; este mayor precio es lo que se conoce como *prima de control*, que se podría definir como la cantidad que paga la empresa adquirente por hacerse con el control de la adquirida. No olvidemos que el accionista minoritario tiene un poder escaso sobre las sociedades (en sentido metafórico podríamos decir que, de facto, son acciones "sin voto"), por lo que esta "prima de control" es una forma de compensar a los accionistas que apenas pueden beneficiarse de las *actividades financieras*: porque el precio de mercado (la cotización en bolsa) difícilmente tendrá en cuenta el sobreprecio que generará la OPA, lo que justifica la prima de control como beneficio para los accionistas.

Dado que se está ofreciendo a los accionistas un incentivo (en forma de una cantidad más elevada por las acciones que poseen), parece razonable que ese incentivo se haga extensivo a todos ellos. Por lo tanto, las OPA deben ser operaciones transparentes que garanticen el principio de igualdad de trato a todos los accionistas; sobre todo, en aquellos casos en los que el oferente tiene acuerdos con determinados accionistas de la sociedad afectada por la adquisición de sus participaciones.

2.2 Clases de OPA

La contraprestación de una OPA puede ser en dinero, por canje de acciones o por una combinación de ambas. En algunos casos, como las OPA de exclusión, la contraprestación tiene que realizarse obligatoriamente en dinero.

Una OPA se suele calificar de *amistosa* cuando, por sus condiciones y características, es bien recibida por los administradores y accionistas de la sociedad afectada. En caso contrario, se habla de OPA *hostil* o no solicitada. Muchas sociedades cotizadas, para evitar una posible OPA hostil, establecen en sus estatutos restricciones de voto, de elección de administradores u otras limitaciones (los denominados blindajes). Estas medidas anti-OPA, en determinadas circunstancias, pueden lesionar los intereses de los accionistas minoritarios.

Una vez presentada una OPA, pueden aparecer otros interesados en adquirir una participación significativa de la empresa afectada; estos, por tanto, se ven obligados a presentar una OPA *competidora* que, lógicamente, habrá de mejorar las condiciones de la oferta inicial. Una vez formulada la OPA competidora, el oferente inicial podrá modificar sus condiciones, realizando una mejora sobre las ofertas competidoras que se hayan presentado.

Una OPA *de exclusión* es una oferta de adquisición de acciones, que una sociedad realiza a sus propios accionistas con la finalidad de dejar de cotizar una vez finalizada la operación. La exclusión de cotización de las acciones supone una pérdida de liquidez de las mismas, por tanto es la última oportunidad que tienen los accionistas para vender sus acciones en Bolsa.

En esta modalidad de OPA, el precio requiere la autorización expresa de la CNMV; para que los accionistas puedan contrastar el precio de la OPA, la operación irá acompañada de una valoración elaborada por un experto independiente.

Una *OPA de canje o de intercambio* es aquella en la que se ofrecen acciones de una sociedad cotizada a cambio de acciones de la sociedad afectada, en la proporción establecida por el oferente (lo que determina la denominada “ecuación de canje”). Si la ecuación de canje consiste en una combinación de acciones y dinero, la contraprestación se denomina mixta (por ejemplo, la OPA presentada por Gas Natural para adquirir acciones de Endesa respondería a este último tipo, ya que en ella una parte del precio se abonaba en efectivo y otra parte en acciones propias).

2.3. ¿Por qué se producen las OPA?

Centrándonos en las OPA en las que se pretende alcanzar una participación significativa en el capital de una sociedad cotizada, con el fin de intervenir o controlar su gestión, parece lógico pensar que, si se desea obtener la mayoría del capital de una sociedad cotizada ya constituida, habrá que intentar adquirir esa participación de la forma más rápida y efectiva posible. Por eso, el procedimiento característico para este tipo de adquisiciones es lanzar al público una oferta de compra a un precio bastante superior al que exista en ese momento en el mercado, con el objeto de que la mayor cantidad posible de los accionistas se sienta atraído por la oferta y efectúe la venta de las acciones. Ese sobreprecio que se paga por las acciones es lo que antes se definía como *prima de control*. Desde este punto de vista, por tanto, este incentivo se puede justificar por dos razones: por un lado, permite conseguir el control de la empresa afectada (y dicho control exige un sobreprecio); por otra parte, ofreciendo un precio más alto se reduce la probabilidad de que la oferta fracase (no se consiga el número de acciones necesario).

Si una OPA fracasa, el oferente no sólo habrá incurrido en unos costes fijos inútiles que deberá amortizar, sino que además se verá perjudicado en sus acciones futuras (ha revelado sus intenciones, lo que probablemente dificultará que en el futuro realice algún intento de adquisición hostil; por otra parte, también resultará más complicado –y posiblemente, más caro– intentar una adquisición amistosa mediante negociación). Incluso, si después de que se haya producido una OPA y ésta haya fracasado, se vuelve a realizar un nuevo intento (una nueva OPA), la prima de control puede resultar bastante cara, en relación con el precio de las acciones.

Si lo que en última instancia explica la existencia de las OPA es la realización de operaciones de adquisición empresarial, parece necesario buscar algunas causas adicionales que expliquen por qué, en determinadas circunstancias, se producen *oleadas* de este tipo de operaciones (tal y como parece que está sucediendo actualmente en España)⁶. En la práctica, es raro que la adquisición de la mayoría de las acciones de una sociedad (o incluso de una minoría si se trata de una sociedad que no se cotiza en bolsa) se realice únicamente pensando en realizar una colocación o inversión financiera de recursos. Casi siempre concurren también otros motivos para justificar la participación, entre los que cabe mencionar los siguientes:

⁶ Aunque las operaciones que llegan a los medios suelen estar lideradas por grandes empresas, no se puede olvidar que también se producen, con más discreción, OPA por parte de pequeñas y medianas empresas.

- a) La empresa oferente intenta conseguir sinergias con la afectada: busca, no sólo ganar tamaño, sino también unificar actividades comunes o complementarias para obtener economías de escala y mayor rentabilidad. En otros casos, el objetivo puede ser diversificar las actividades realizadas hasta el momento, aunque manteniéndose dentro de un ámbito en el que se produce cierta complementariedad⁷.
- b) La empresa oferente realiza un movimiento que podríamos calificar de *defensivo* ante la previsible entrada de competidores en el mercado. Puede suceder también que la forma de disminuir el nivel de competencia interna dentro de un determinado ámbito de negocios sea realizar una OPA a uno de los rivales dentro del mismo.
- c) La empresa oferente pretende sencillamente su propia expansión buscando para ello nuevos mercados. Una empresa que quiere posicionarse, por ejemplo, en otro país puede hacerlo a través de la adquisición de una empresa local. Este hecho es más fácil de entender en el contexto de la actual globalización económica, que lleva a muchas empresas a operar simultáneamente en distintas áreas geográficas⁸. Y no es preciso pensar en la expansión geográfica: una empresa puede buscar su crecimiento mediante estas operaciones, en lugar de hacerlo por la vía del crecimiento interno. Tanto la expansión geográfica como la de actividades parecen llevar a la conclusión de que el número de estas operaciones puede seguir creciendo en los próximos años: a ello contribuirán las sucesivas ampliaciones de la Unión Europea así como el levantamiento de las barreras en los países miembros, la eliminación de la regulación vigente en ciertos sectores en un gran número de países (como el energético, en el que, tradicionalmente, las empresas eran de carácter público por su carácter estratégico) o, en un sentido más amplio, la existencia de una mayor liberalización económica.
- d) También puede ayudar a entender la existencia de este tipo de operaciones la creciente presencia de los denominados inversores institucionales en el accionariado de las empresas. Estos agentes (fondos de inversión y de pensiones, sobre todo) representan un peso cada vez mayor dentro del capital de las empresas. Sabemos que la preocupación fundamental de estos agentes no es tanto la participación en la gestión de las empresas cuanto la rentabilidad para sus inversiones, ya sea a través de los dividendos o de la revalorización de su participación. Tales agentes estarán en principio bien dispuestos para aceptar la realización de una OPA, por las perspectivas de plusvalías asociadas a la misma.
- e) En la actualidad un factor adicional, *facilitador* de estas operaciones más que causa en sentido estricto, es la mayor disponibilidad de recursos financieros propiciada por el crecimiento de las cotizaciones después de la crisis de 2001 y la existencia de unos tipos de interés muy reducidos. Gracias a esta mayor liquidez, las empresas adquirentes pueden pagar las ac-

⁷ Por ejemplo, las OPA de Gas Natural y E.On parecen responder a esta primera explicación, mientras que las compras de acciones de empresas eléctricas realizadas por algunas empresas del sector de la construcción o inmobiliarias se explicarían, al menos parcialmente, por el segundo argumento utilizado.

⁸ Cuando se piensa en este tipo de operaciones, siempre se asocia con la mayor presencia de las empresas de países desarrollados en países en vías de desarrollo o en países emergentes, sin embargo, en los últimos años se está produciendo también un número creciente de operaciones cuyo origen está precisamente en estos últimos países (por ejemplo China o la India).

ciones de las adquiridas bien en efectivo, bien con acciones de la propia compañía o bien mediante operaciones de ampliación de capital o de endeudamiento.

Aunque todo esto se puede considerar como un proceso sin vuelta atrás, que continuará en el futuro, hay también movimientos en sentido contrario; por ejemplo, multinacionales francesas que habían realizado OPA sobre empresas de países en vías de desarrollo, están considerando ahora la posibilidad de volver a la metrópoli.

2.4. El fenómeno de las OPA en España

En los últimos tiempos se está produciendo un creciente número de OPA en España. ¿Es éste un fenómeno peculiar de nuestro país o se trata de una manifestación a nivel *local* de un fenómeno generalizado?

Una primera cuestión: ¿cuáles son las empresas o, de forma más general, los sectores que están protagonizando en la actualidad estas operaciones? Fundamentalmente se trata de los siguientes sectores: el sector energético y eléctrico (Gas Natural y Endesa, por poner el caso de mayor actualidad, pero también han existido rumores vinculados a Repsol, por poner un ejemplo); el sistema bancario (recordemos la adquisición del banco Abbey por parte del Santander o la fallida operación del BBVA para adquirir una participación del Banco Nazionale del Lavoro en Italia; más reciente ha sido la compra por el BBVA de la banca norteamericana Compass Bancshares, aunque no haya habido OPA); el sector de la construcción (podemos citar en el ámbito nacional la operación de Martinsa para adquirir Fadesa, el caso de Metrovacesa, o en el terreno internacional, la adquisición por parte de Ferrovial de BAA, la operadora británica de aeropuertos); con menor trascendencia *mediática* quizás, también es posible citar los casos de los medios de comunicación (mucho se ha escrito de la OPA de Prisa sobre la portuguesa Media Capital) y los de los operadores de telefonía (recordemos la adquisición de Amena por France Telecom o la de la operadora de móviles británica O2 por parte de Telefónica).

Teniendo a la vista esta panorámica, es posible encontrar algunos de los rasgos o motivaciones que se han indicado anteriormente como explicativos de estas operaciones. Por ejemplo, las realizadas por las entidades bancarias parecen responder claramente a un proceso de expansión o crecimiento geográfico fuera de nuestras fronteras; inicialmente, este proceso se desarrolló en el escenario iberoamericano; más recientemente, parece mirarse hacia Europa o incluso Estados Unidos. Este proceso se ha producido después de las fusiones llevadas a cabo en el pasado, que dieron lugar a un importante aumento de la concentración en este sector.

Algo similar puede plantearse en el sector de la construcción, aunque en este caso concentración y expansión han sido casi simultáneas: ha aumentado la concentración, reduciéndose el número de empresas que operan en él, pero además algunas de estas empresas han buscado un crecimiento en otros países mediante la adquisición de empresas en el exterior. Resulta llamativo, no obstante, que, mientras que en el primer caso, las protagonistas han sido empresas de actividades similares, también se está produciendo un crecimiento hacia otros negocios que cabría calificar de complementarios (gestión de infraestructuras, o incluso la entrada en el sector

energético o eléctrico), tanto en el ámbito nacional como en el exterior. Así, por ejemplo, aunque no se haya lanzado una OPA, es importante la participación de ACS en Iberdrola que, a su vez, ha comprado como resultado de una OPA la eléctrica británica Scotiss Power, aunque ello está pendiente de ratificación en la Junta de Accionistas. Por otra parte, el fuerte crecimiento de la actividad constructora en España en los últimos años (tanto en la construcción de viviendas como de infraestructuras) ha incrementado la liquidez del sector, lo que facilita la realización de estas operaciones, que cuentan además con un entorno de tipos de interés en mínimos históricos.

El sector que está gozando de mayor protagonismo en los últimos meses es, sin duda, el energético y, dentro de él, el eléctrico, debido a las OPA lanzadas por Gas Natural y E.On sobre Endesa. Debe recordarse que en este sector confluyen, además de los factores de carácter más general que se han citado antes, otros aspectos importantes: se trata de un sector estratégico en casi todos los países, lo que se traduce en una presencia pública de mayor o menor importancia en la actualidad, pero clave en el pasado reciente; aunque la presencia pública haya disminuido en España, al igual que en casi todos los países de nuestro entorno, sigue tratándose de un sector regulado, en el que las tarifas y parte de la actividad (por ejemplo las inversiones) se fijan por el gobierno, lo que da más estabilidad a los ingresos de estas empresas. Este carácter estratégico explica que los gobiernos quieran intervenir en estas operaciones: recordemos, por ejemplo, la política seguida en Alemania y en España en el caso Endesa, la "invitación" del gobierno español a la eléctrica italiana Enel para que participase en Endesa. En este contexto, la afirmación de un ministro español de que con dos eléctricas estaba asegurada la competencia no deja de ser curiosa.

Por último conviene reseñar cuál es el comportamiento de las bolsas españolas cuando se anuncia una OPA. Limitándonos al caso de Endesa, la cotización de sus acciones no ha dejado de crecer desde el inicio de la primera OPA. En general, en las bolsas españolas, basta el rumor de una OPA para que se produzcan movimientos en las cotizaciones, normalmente de signo positivo.

2.5. La concentración de empresas y de la producción: la necesidad de control

De la descripción de lo que ocurre en España, volvamos de nuevo al marco general. Y este quedaría incompleto si no atendemos, siquiera de forma sumaria, al fenómeno económico, político y social que está debajo de las OPA: las concentraciones económicas y su control.

El capitalismo del siglo XXI se mueve, desde hace algunas décadas (especialmente, a partir de la década de los ochenta del pasado siglo en Europa) entre dos fuerzas opuestas: por un lado, la necesidad política y económica de fomentar las concentraciones económicas o empresariales para competir en mercados mundiales; y, por otro lado, la necesidad de someter a control a las concentraciones económicas para evitar la creación o el reforzamiento de posiciones de dominio en los mercados y para evitar crecimientos empresariales que distorsionen sensiblemente la competencia en los mercados.

Esta tensión se manifiesta en las economías nacionales, supranacionales y, lo que es más novedoso, en la economía mundial (globalización económica). Pero la regulación, tan necesaria, no deberá implicar una posición de desventaja competitiva respecto a otras economías o áreas

económicas. Pensemos en los efectos que derivarían de unas medidas anti-OPA que se establecieran en la Unión Europea y que no se reconocieran en EE.UU.

Normalmente, las OPA se dirigen a las sociedades cotizadas (sociedades anónimas abiertas). En este tipo de sociedades se produce una separación entre los socios de control o de referencia (bancos, aseguradoras, grandes fortunas, etc.) y los socios inversores o minoritarios. En muchos casos la mayoría del capital social colocado en bolsa es titularidad de los socios inversores, cuya preocupación es el valor de cotización de sus acciones y derechos equivalentes y la política del dividendo, pero no tanto el ejercicio de sus derechos políticos en la sociedad cotizada. Son los socios de control los que se ocupan de la gestión y de la representación de la sociedad cotizada: para ello no necesitan ser titulares de la mayoría del capital social (más del 50%), les bastan algunos acuerdos (como la sindicación de acciones). Además, nuestra legislación les permite (pues no lo prohíbe) blindar su posición de poder con mecanismos variados (limitaciones en el ejercicio del derecho de voto o requisitos para nombrar administradores).

La separación entre los socios de control y los socios inversores genera una fractura entre el órgano soberano de la sociedad cotizada (la Junta general) y quienes detentan el poder efectivo (los socios de control o de referencia), que son los que de hecho eligen (y cesan, en su caso) a los administradores sociales. Es más, ante los equilibrios que los socios de control realizan entre ellos y la tecnificación de la tarea gerencial, los administradores adquieren un importante poder y autonomía. Por eso se ha llegado a teorizar que el poder efectivo en las sociedades cotizadas no lo tienen ni los propietarios de las acciones (socios inversores), ni los que pretenden controlar la sociedad (socios de control), sino los tecnócratas, esto es, el órgano de administración.

Por otro lado, las OPA no se explican sin el enorme desarrollo de los mercados financieros, incluidos los mercados secundarios de valores (las bolsas). Estos mercados financieros o de capital constituyen el gran motor de las economías modernas cuando cumplen, adecuadamente, su función de canalizar el ahorro privado (de las familias y de las empresas) hacia nuevos proyectos empresariales.

Tan importante son estos mercados que hablamos hoy del capitalismo actual como capitalismo financiero, como una etapa ulterior a la del capitalismo comercial y a la del capitalismo industrial. Por eso todos los Estados, incluso los menos desarrollados, se esfuerzan por regular sus bolsas y evitar las manipulaciones en su funcionamiento, convencidos de que los inversores no colocan su dinero en los mercados si éstos carecen de garantías. Por eso, ante los recientes y graves escándalos empresariales que han afectado a millones de socios inversores, los poderes públicos han reaccionado con distintas medidas: entre ellas, los códigos de buen gobierno, el endurecimiento legal del estatuto de los administradores sociales, las reformas en la función auditora y la introducción de mayores dosis de transparencia e información en los mercados financieros.

La normativa sobre las OPA se enmarca dentro de esta tendencia de ejercer cierto control sobre los procesos de concentración empresarial que tienen como telón de fondo una economía crecientemente globalizada. En nuestro caso, en la Unión Europea, este control está repartido entre las instituciones comunitarias y las estatales: cuando una OPA sobre una empresa que desarrolle su actividad económica en el mercado comunitario tiene, por el volumen de negocio

de las empresas implicadas y por los Estados afectados, dimensión comunitaria (como la OPA de E.On sobre Endesa), se aplica el derecho comunitario y los tribunales de la Unión Europea; por el contrario, cuando la concentración económica resultante de una OPA no tiene dimensión comunitaria (como fue el caso de la OPA de Gas Natural sobre Endesa), se aplica el derecho español y la autoridad de control es el gobierno español y los órganos judiciales españoles⁹.

3. Una primera aproximación ética

Hasta aquí nos hemos limitado a describir un fenómeno significativo de la economía de nuestro tiempo, un fenómeno que además resulta difícil de evitar. ¿Quiere esto decir que es imposible encauzarlo? Hemos indicado ya, y veremos en el apartado siguiente los instrumentos jurídicos empleados, que los poderes públicos cada vez son más proclives a intervenir. ¿Con qué criterios lo hacen o deberían hacerlo? Más en el fondo, ¿qué motivos justifican esta intervención? Para responder a estas cuestiones es preciso adentrarnos en la reflexión ética. Lo haremos en tres pasos sucesivos.

3.1. Concentraciones de empresas y ética del mercado

Es un hecho que las concentraciones de empresas, que han existido siempre en la historia económica moderna, hoy se multiplican y adquieren un significado y un alcance nuevos. Evidentemente dichas concentraciones tienen ventajas e inconvenientes.

Las ventajas han quedado descritas más arriba. Pueden resumirse en las economías de escala que se obtienen con ellas, ya sea ampliando cuantitativamente la producción, ya diversificándola en actividades complementarias.

Pero tienen también inconvenientes, en la medida en que propician situaciones de oligopolio o monopolio, que reducen o eliminan la competencia y distorsionan el funcionamiento normal de los mercados.

En el fondo el tema de las OPA remite a la ética del mercado. Sabemos por la teoría económica que el mercado asigna eficientemente los recursos económicos escasos, pero para ello tienen que darse unas condiciones estrictas de funcionamiento. Estas condiciones son enumeradas con detalle en todos los manuales de teoría económica. Para nuestro objetivo aquí dichas condiciones pueden sintetizarse en una: que haya igualdad entre todos los agentes económicos (tanto por la parte de la oferta como por la demanda), para que así todos puedan actuar con libertad.

Con ello la teoría económica está poniendo las bases para un análisis crítico del mercado, de los mercados reales. La reflexión ética toma pie de estas aportaciones de la teoría, denunciando que

⁹ A nadie se oculta que la decisión previsible según los mercados sobre la aceptación de una operación de concentración vía OPA, es muy distinta si tiene que decidir la Comisión Europea o si quien decide es una instancia nacional; en cualquier caso, las consideraciones técnicas, de defensa de la competencia, de defensa de los consumidores y usuarios, de defensa de la eficiencia, etc. en no pocas ocasiones ceden a las conveniencias, cuando no connivencias, políticas.

es fácil legitimar los mercados reales desde el mercado ideal que describen los manuales. Esta crítica se apoya además en la experiencia. Porque la experiencia histórica viene a enseñarnos dos cosas: en primer lugar, que esa igualdad se da con suma dificultad en muchos mercados reales, incluso que la igualdad total no se da en ninguno; en segundo lugar, que esta falta de igualdad produce un aumento de las desigualdades entre los agentes económicos. Estas lecciones de la experiencia son tan recurrentes e incontestables que el propio sistema de organización económica ha reaccionado para hacer frente a esas tendencias. Por eso hablamos hoy de un sistema de economía mixta (el capitalismo mixto), donde se respeta el mercado pero se somete a control y a un cierto encauzamiento desde los poderes públicos. Este modelo de capitalismo mixto, que admite diversas modalidades, es el que parece se va imponiendo en todo el mundo después de la caída del colectivismo soviético.

Volvamos a las concentraciones de empresas resultantes de las OPA. No podemos dar por buena sin más dicha dinámica, y esto independientemente de sus efectos sobre los accionistas minoritarios. Hay que atender también a las repercusiones del fenómeno de OPA frecuentes sobre la marcha general de la economía y, hablando en términos éticos, sobre el bien común de las sociedades.

3.2. Las OPA y el uso del poder económico

Hemos dicho también que toda OPA lleva detrás la conquista de un poder económico. Ahora bien, el uso del poder –de todo poder, del político en primer lugar, al que solemos referirnos, pero también del económico– exige una reflexión moral. Dos son las cuestiones éticas que plantea el uso del poder y que podemos aplicar al caso de las OPA.

Una primera cuestión, el poder no suele ser fin, sino medio. Se desea y se busca el poder, generalmente no por el poder en sí, sino como instrumento para conseguir otras metas. La cuestión decisiva es, entonces: ¿al servicio de qué fines se pone el poder que se conquista o se posee? Y el poder económico se busca, dentro de la lógica de la economía, para garantizar mejor los objetivos de todo negocio, que son la rentabilidad de los recursos empleados. Decisivo es todavía preguntarse: ¿rentabilidad a corto plazo o rentabilidad a largo? ¿rentabilidad “pura y dura”, sin condiciones, o rentabilidad en el marco de la responsabilidad social de la empresa y de sus funciones en la sociedad?

Segunda cuestión: ¿por qué vías se conquista el poder? Porque el fin no justifica los medios. Supuesto que el objeto de la conquista del poder sea aceptable, no vale cualquier estrategia para alcanzarlo. En el caso del poder económico esta reflexión remite a lo que decíamos hace un momento sobre la ética del mercado. Por eso las condiciones de transparencia y de igualdad de oportunidades parecen indispensables para que el poder no se emplee abusivamente.

3.3. El concepto de empresa y su dimensión ética

Hoy es frecuente oír que la empresa es, ante todo y sobre todo, un patrimonio rentable. En otros tiempos, utilizábamos más bien la idea de que la empresa era una unidad de producción (donde concurrían capital y trabajo); posteriormente se impuso la idea de que la empresa era

una organización con fines lucrativos. Esta cuestión conceptual no es una mera elucubración intelectual, porque el concepto de empresa que hagamos nuestro tendrá implicaciones prácticas de alcance.

Reducir la empresa a un patrimonio rentable está muy en sintonía con la tendencia más general de subordinar la economía real a la economía financiera y de someter a aquella a los dictados de esta. Pero tal enfoque de la economía es extraordinariamente problemático y suscita no pocos interrogantes desde una perspectiva ética. Por referirnos sólo al caso de las OPA, permítasenos expresar las reflexiones que siguen.

- 1º. El dominio tan acusado de la economía financiera sobre la real deriva en una fuerte inestabilidad e inseguridad para la empresa, que siempre se siente bajo la amenaza de una OPA que la liquide (para dar otro destino al patrimonio) o que cambie su razón de ser. No interesa lo que la empresa es y aporta a la economía real de producción, sino sólo la posibilidad de generar beneficios económicos.
- 2º. Ese enfoque implica que quien marca las pautas para la marcha de la empresa es el capital y sus propietarios o quienes lo controlan por delegación. Pero ¿pueden identificarse los intereses del capital con los intereses de la empresa? Frente a los distintos componentes de la empresa o factores de producción ¿es el capital quien mejor representa a ésta? No cabe duda que la forma jurídica de sociedad anónima (con su paralelismo formal con el Estado liberal y sus dos órganos de poder, el legislativo y el ejecutivo) distorsiona la complejidad de la empresa como organización. De hecho está siendo corregida desde muchos frentes para superar la simplificación que oculta (¿y legítima?). ¿Qué significan, si no, las iniciativas de participación de los trabajadores o las propuestas de responsabilidad social corporativa?
- 3º. Y esta era la última reflexión que queríamos hacer. Precisamente la conciencia del poder creciente de la empresa en el mundo actual ha servido para desarrollar la idea de la responsabilidad social de la empresa. Porque toda responsabilidad es correlativa al poder y todo poder genera una responsabilidad. Cuanto mayor es el poder que se posee, mayor es la responsabilidad. Ahora bien, la empresa tiene una responsabilidad que no queda circunscrita al capital, ni siquiera a capital y trabajo, sino que se abre a otra serie de colectivos que la literatura reciente denomina con el término inglés de *stakeholders*. Sería importante analizar los efectos de una OPA sobre diferentes *stakeholders* y preguntarse, por ejemplo, qué ocurre con los trabajadores que se quedan sin empleo o con los consumidores a los que se traslada el coste de la prima de control, por citar sólo dos ejemplos.

4. De la ética al derecho: la necesidad de regulación y la legislación sobre OPA

Como hemos visto en el apartado anterior, son diversos los interrogantes éticos que plantean las OPA. Nos toca ver ahora cómo la legislación sobre OPA va a intentar responder a ellos. Comenzaremos con unas consideraciones generales para examinar en un segundo momento, la legislación vigente y la que está en proceso de elaboración.

4.1. Una primera aproximación: alcance y características de esta legislación

La normativa sobre las OPA no se ocupa de todos los aspectos problemáticos de ésta, ni atiende a todas las cuestiones que se han formulado en el apartado anterior desde la ética. Su objetivo primario es muy concreto: la forma o procedimiento para acceder al poder en la sociedad cotizada y, fundamentalmente, la manera de que no resulten perjudicados los intereses de los accionistas, especialmente los minoritarios. Otras cuestiones, como las consecuencias que para la economía en general pudiesen seguirse caso de triunfar la OPA, son abordados por la normativa reguladora de las concentraciones económicas en general, y de determinados sectores en particular (como ocurre, por ejemplo, con el sector eléctrico). Esta normativa trata de evitar que dichas concentraciones económicas puedan perjudicar a la competencia, bien sea a otras empresas, a los consumidores o a los mercados afectados. Menos parece ocuparse, en cambio, la legislación de tutelar la situación en la que quedarían los trabajadores de la empresa afectada, sobre todo cuando con la OPA se pretenden reestructuraciones empresariales de importante calado. Quizás, cuestiones como éstas son las que menos reguladas se encuentran actualmente. Hay que acudir al derecho laboral para buscar las soluciones aplicables, las cuales no han sido diseñadas con la mirada puesta en las OPA, sino más bien en las crisis empresariales.

Excluidos esos otros aspectos, que posiblemente exigirían también alguna normativa, hay que decir que la legislación actual sobre las OPA resulta *compleja y casuística, ambigua e incompleta, reactiva*.

- Es *compleja y casuística* por la propia complejidad económica de estas operaciones.
- Pero al mismo tiempo es *ambigua e incompleta*, en la medida en que no llega a cubrir todas las eventualidades que en una OPA se suelen presentar. Se da la circunstancia que quien aplica las normas se encuentra con situaciones que las mismas normas no prevén (el caso de Endesa lo ha puesto de manifiesto). Es más, esta ambigüedad es aprovechada por los agentes económicos y sus consultores buscando siempre las interpretaciones que más les beneficien. Por eso, la praxis demuestra continuamente que la legislación es insuficiente.
- Por la misma razón la normativa de las OPA es *reactiva*: en efecto, se va elaborando y completando como reacción a situaciones que se presentan y que no estaban previstas en las normas vigentes.

Estas observaciones generales podrían quedar confirmadas si hiciéramos un análisis de cómo se han ido sucediendo las normas reguladoras de las OPA, desde la primera promulgada en España en 1988. Pero nos limitaremos a exponer brevemente, sin entrar en precisiones técnicas, la legislación actualmente vigente y la que está en proceso de elaboración como consecuencia de iniciativas de la Unión Europea.

4.2. La normativa vigente

La normativa actualmente en vigor está constituida por la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores (LMV) y por normas de carácter reglamentario: el Real Decreto 1197/1991,

de 26 de julio, modificado en profundidad por el Real Decreto 432/2003, de 11 de abril (Reglamento de OPA).

La regulación existente se encarga de precisar básicamente dos aspectos: en qué supuestos es obligatorio lanzar una OPA y qué procesos o procedimientos deben seguirse en la OPA.

En cuanto a los supuestos en que es obligatorio lanzar una OPA, la legislación es muy minuciosa. Baste enumerar los supuestos contemplados, sin entrar en los detalles de cada uno:

- cuando se pretenda adquirir una participación significativa en el capital de una sociedad cotizada;
- cuando se tenga la intención de designar un porcentaje de administradores;
- cuando se adquiera más del 50% de los derechos de voto de una sociedad cotizada y se pretenda modificar los estatutos sociales;
- cuando una entidad emisora (por ejemplo, una sociedad cotizada) solicite la exclusión de la negociación de un valor en un mercado secundario oficial y la CNMV acuerde, para tutelar los intereses de los titulares de ese valor, la presentación de una OPA.

Son muy duras las sanciones al incumplimiento de esta obligación: no se pueden ejercer los derechos políticos adquiridos, los acuerdos adoptados con su participación son nulos y la CNMV está legitimada para ejercer las acciones de impugnación correspondientes.

El otro aspecto fundamental en la normativa se refiere a los procesos o procedimientos. Resumimos esquemáticamente lo más sustancial:

- La OPA debe dirigirse a todos los titulares de valores; sólo en algunos casos ha de ser por el 100% del capital social; es irrevocable, y debe ir acompañada de garantías (por ejemplo, avales bancarios).
- Presentación de la oferta: el oferente debe solicitar la autorización de la CNMV y acompañar la solicitud con un folleto explicativo sobre la OPA.
- La CNMV acordará, ante todo, la suspensión cautelar de la negociación bursátil de los valores afectados. Tras examinar el folleto y la documentación, a ella corresponde autorizar o denegar la OPA.
- Notificada al oferente la autorización, éste deberá publicar la OPA con los datos esenciales que consten en el folleto, indicando también el plazo para la aceptación (el plazo de suspensión de cotización termina, normalmente, al día siguiente de esta publicación).
- Al órgano de administración de la sociedad afectada le corresponde ahora redactar y publicar un informe detallado con las observaciones a favor o en contra de la OPA y su opinión sobre la misma.

- Aunque una OPA es irrevocable, se admite su modificación, desistimiento y cesación de efectos en algunos casos: por ejemplo, el oferente puede desistir cuando no se cumplan las condiciones establecidas en la OPA, cuando por circunstancias excepcionales ajenas a su voluntad la OPA no pueda realizarse, o cuando se presente una oferta competidora.

4.3. La directiva europea y la reforma en curso de la legislación española

La Directiva 2004/25/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, ha sido calificada por alguna doctrina como “*el parto de los montes*” por su dilatada elaboración (cerca de quince años) y su limitado alcance (no ajeno a las divisiones entre países y partidos políticos).

Sus considerandos dejan claros los objetivos: proteger a los accionistas minoritarios, limitar el riesgo de operaciones con información privilegiada, limitar los poderes de los administradores de la sociedad afectada, garantizar la transparencia en los mecanismos anti-OPA, regular la modificación de la oferta así como las ofertas competidoras, y las compras y ventas forzosas. Termina apelando a los principios de subsidiariedad y proporcionalidad.

La Directiva exige que los Estados miembros velen por el respeto de una serie de principios generales. Asimismo determina quién será la autoridad de control de la OPA y de la normativa aplicable: el Estado donde tenga su domicilio social la sociedad afectada y el Estado o Estados donde estén admitidos a negociación los valores de la sociedad afectada.

La Directiva remite a la legislación de los Estados miembros la mayor parte de las cuestiones sobre el procedimiento a seguir; es más, permite que, siempre que se respeten los principios generales enumerados, los Estados miembros puedan establecer excepciones al contenido de la Directiva con la finalidad de atender circunstancias nacionales.

Así las cosas, ¿qué regula la Directiva comentada? De entrada, las obligaciones del órgano de administración de la sociedad afectada y algunos otros extremos, todos ellos de rango menor: el precio equitativo, el folleto de la OPA, el plazo de aceptación, y la venta y compra forzosa.

El plazo de transposición de esta Directiva expiró el 20 de mayo de 2006. El Reino de España se ha dado prisa, en comparación con otros Estados miembros, por incorporar esta Directiva. Pero no ha sido sino el 13 de octubre de 2006, en plena *guerra de Endesa*, cuando se remitió al Congreso de los Diputados el Proyecto de ley de modificación de la LMV. Su Exposición de Motivos afirma que la Ley tiene por objeto modificar la LMV para “*incorporar parcialmente*” a nuestro ordenamiento dos Directivas comunitarias (la relativa a OPA y la relativa a transparencia sobre emisores de valores admitidos a negociación en un mercado regulado)¹⁰.

El Proyecto ha sido tramitado por el procedimiento de urgencia. El 13 de abril de 2007 el BOE publica la Ley 6/2007, de 12 de abril, de reforma de la LMV. En lo referente a las OPA, la reforma pretende no sólo la transposición de la Directiva comunitaria: tiene además por obje-

¹⁰ Más adelante haremos referencia a la Ley 6/2007, de 12 de abril, de reforma de la LMV, publicada en el BOE del 13 de abril de 2007, cuya entrada en vigor se ha demorado cuatro meses desde su publicación oficial.

tivo “modificar algunos aspectos del régimen vigente para garantizar que las ofertas públicas de adquisición se lleven a cabo en un marco legal completo y con total seguridad jurídica”. Los dos principales Grupos Parlamentarios han consensuado el contenido final de la ley, lo que ha implicado la incorporación de importantes correcciones y ampliaciones en el trámite parlamentario.

5. Los actores (*stakeholders*) principales – Derechos y responsabilidad

Ya abordamos la dimensión ética que deriva del análisis del fenómeno de las OPA y ha servido para encontrar el sentido último de las actuaciones jurídicas. Pero puede ahondarse más en esa dimensión ética analizando las diferentes personas o colectivos que intervienen en estos complejos procesos y tomando en consideración los derechos y responsabilidades de cada uno. Es lo que nos proponemos hacer a continuación.

Para designar a los distintos grupos implicados en una organización se ha impuesto el término inglés de *stakeholders*¹¹. Y dentro de ellos es costumbre distinguir entre *stakeholders* pasivos y *stakeholders* activos. Son pasivos aquéllos que suelen quedar afectados por la actuación de la organización; los activos son los que, con su actuación, afectan a la organización. Aunque los *stakeholders* reales son casi siempre una mezcla de activos y pasivos, vamos a seguir esta clasificación porque resulta clarificadora.

5.1. Los *stakeholders* pasivos

Los *stakeholders* pasivos lo son en la medida en que pueden ver algunos de sus derechos conculcados, aunque en muchos casos tienen también cierta capacidad de actuación en defensa propia, lo que los hace menos “pasivos”. Citemos los tres grupos más significativos.

1º. *Los accionistas minoritarios*. Ya hemos visto que uno de los objetivos principales de las regulaciones jurídicas sobre las OPA es precisamente la defensa de los intereses de los accionistas, especialmente de los minoritarios. Para éstos una OPA es sencillamente una ocasión para vender unos títulos a un precio muy elevado en relación con el fijado por el mercado: por tanto, es una oportunidad de hacer negocio. Y son libres de vender o de no hacerlo. La cuestión fundamental es que la decisión que tomen sea verdaderamente libre, es decir, no sometida a coacción y debidamente informada. Por eso se pone tanto énfasis en el folleto explicativo que debe acompañar al lanzamiento de una OPA. No hay duda que, en el complejo mundo de las finanzas, el pequeño inversor es el agente más vulnerable. Pero los derechos tienen que estar garantizados para todos, si quieren ser verdaderos derechos: de ahí la preocupación ya indicada por proteger los de aquéllos que están más desprotegidos.

2º. *Los consumidores (y la sociedad)*. En cuanto *stakeholders* externos, los consumidores van a ser afectados por la actuación de la empresa, pero tendrán menos posibilidades de reacción

¹¹ Véase nuestro editorial “La responsabilidad social de la empresa: ¿el coste de tener conciencia?”, citado supra (nota 4), donde nos ocupamos del tema.

efectiva a esa actuación. En el caso de una OPA, dos cuestiones se plantean que tienen un indudable alcance ético. La primera: ¿seguirá la empresa prestando el mismo servicio a los consumidores? La segunda: ¿y lo seguirá prestando en las mismas condiciones de calidad y precio, en una relación adecuada calidad/precio? Ambas preguntas son más importantes en el contexto de concentración de empresas, y de producción, que suele rodear a una OPA: porque entonces es probable que se genere una reducción de la oferta y de las alternativas de elección para el consumidor. Por otra parte, ¿sobre quién recaerá últimamente el coste de la prima de control? Es más que probable que sobre el consumidor, si no de forma inmediata, sí a medio y largo plazo. Este sobreprecio del producto, que servirá para financiar el coste de la operación de la OPA, no repercutirá en una mejora del servicio que el consumidor recibe: por consiguiente empeorará la relación calidad/precio. Más aún, la concentración de la producción que pudiera seguirse de la OPA, podría mejorar la calidad del servicio prestado al consumidor, pero ¿en proporción adecuada al incremento del precio? Y podría servir también para empeorarlo, como no es raro que ocurra cuando se elimina o se reduce la competencia.

3°. *Los empleados.* La consideración de este tercer *stakeholder* pasivo confirma los problemas que ya se plantearon a propósito de los consumidores. ¿Cómo repercutirá la operación financiera sobre este colectivo? Puede hacerlo positivamente, siempre que la empresa resultante esté en mejores condiciones para consolidarse en el mercado como una empresa competitiva y estable. Pero puede hacerlo también negativamente si las decisiones posteriores a la OPA suponen una reducción de la plantilla o la total eliminación de la misma. Sabemos que esto último ocurrirá siempre que una OPA esté orientada a eliminar a corto o medio plazo a la empresa afectada.

El análisis de estos tres *stakeholders* que hemos llamado pasivos, pero especialmente el de los dos últimos, pone de relieve que una OPA se realiza atendiendo exclusivamente a los intereses del capital. Es curioso que las medidas jurídicas que suelen adoptarse tienen como primer objetivo –ya lo dijimos– proteger a los pequeños accionistas, es decir, a una parte del capital. Y está bien que se vele por un cierto equilibrio entre los distintos propietarios, reales o posibles, del capital de una empresa. Pero es importante comprender que la ética de la empresa no puede limitarse a garantizar el equilibrio de fuerza entre propietarios capitalistas. Precisamente la responsabilidad social de la empresa no tiene otra función que superar esta visión tan incompleta que tiende a reducir la empresa a un patrimonio rentable y que contempla sólo, o con una absoluta prioridad, los intereses legítimos pero no exclusivos, de los propietarios del capital.

Por consiguiente, incluso la normativa que viene produciéndose en estos años, de la que hemos dejado constancia en el apartado anterior, resulta insuficiente porque parte de una concepción de empresa que es éticamente discutible.

5.2. *Los stakeholders activos*

A diferencia de los anteriores, éstos son los que llevan la iniciativa en todo el proceso o los que desarrollan en él un papel decisivo (“activo”). Por eso en este caso hablamos en primer término, no de derechos, sino de obligaciones. Hagamos un rápido recorrido por los más importantes.

- 1°. *La empresa oferente.* La responsabilidad central de la empresa que hace la oferta para adquirir otra empresa es la información veraz y transparente en todo lo que afecta a la operación. Esto debe concretarse en el folleto explicativo, que acompañará a la presentación de la oferta. Dicho folleto, además de informar, supone un compromiso para la empresa oferente en cuanto a la forma en que actuará si la OPA triunfa. En la medida en que esta empresa adquirente va a pasar a controlar del todo a la empresa adquirida, aquella debe asumir todas las responsabilidades relativas a los *stakeholders* de ésta: y especialmente los empleados y los consumidores, de los que hablamos antes. De nuevo aquí cabe, además, preguntarse con qué concepto de empresa se actúa en la OPA: si se está barajando sólo un concepto patrimonial, que ignora casi por completo a todos los demás *stakeholders*. En este caso la operación resultaría éticamente muy discutible.
- 2°. *El órgano de administración de la empresa afectada.* A él se reconoce también un papel importante, tanto en la práctica como en la normativa jurídica vigente. Su responsabilidad central estriba en cumplir adecuadamente su función. Primera cuestión: ¿actúa de hecho en nombre de todos los accionistas, velando con especial atención por los más vulnerables que son los minoritarios, o en nombre sólo de los propietarios con mayor poder económico en la empresa? Es cierto que, en términos estrictamente jurídicos, el consejo de administración representa sólo a los accionistas, pero esto no les libera de otras responsabilidades éticas que afectan a toda empresa, si este órgano es considerado no sólo como defensor de los intereses de los accionistas, sino en último término como el máximo órgano de gestión de la empresa.
- 3°. *Los organismos públicos.* Hemos visto que una OPA, por los riesgos que implica para el adecuado funcionamiento del mercado y de la economía en general, viene siendo objeto de una creciente intervención por parte de los poderes públicos. En un modelo mixto de economía esta intervención de regulación y control está bien justificada. En esta intervención hay que subrayar, en primer lugar, el papel de un organismo especializado, cual es en España la CNMV: a ella compete velar por la transparencia del proceso en el marco del funcionamiento de los mercados financieros, que es el campo concreto de sus competencias. Pero no se reduce a esto la responsabilidad pública.
- 4°. *El gobierno.* De modo más general es preciso mencionar también las responsabilidades del gobierno: a él corresponde velar para que la incidencia de estos procesos sobre el conjunto de la economía del país no sea perjudicial por diversas causas (por la concentración de poder económico que se sigue, por la concentración de la oferta de bienes y servicios o por la falta de garantía para el suministro de estos, etc.). Esta sería su responsabilidad normal. Desgraciadamente hay que hablar aquí de una práctica que muchas veces contamina esta función pública: cuando estas intervenciones gubernamentales se guían más por razones políticas de partido que por consideraciones estrictamente económicas en relación con el bien común de la sociedad. Cuando esto ocurre se atenta contra el principio esencial de cualquier ética política: que el poder soberano, que detenta el Estado, sólo se justifica cuando está al servicio de los intereses generales de la sociedad, mientras que se degrada cuando se pone al servicio de los intereses particulares de un grupo (por muy legítimos que estos puedan ser).

5°. *Los que hacen OPA alternativas.* En este complejo entramado que surge en torno a una OPA conviene decir una palabra final sobre algunos agentes que podríamos llamar “sobvenidos” ya que entran en juego en un segundo momento cuando ofrecen una OPA alternativa a la primera. En principio habría que aplicar a estas empresas los mismos criterios que enunciábamos para la que hace la primera oferta. Pero no es posible ignorar que estas iniciativas tienen que ver muchas veces con luchas de carácter más político que económico. Conecta, por tanto, por lo que decíamos hace un momento a propósito del gobierno y sirve para poner de manifiesto hasta qué punto las connivencias del poder político y el económico pueden distorsionar gravemente lo que sería una operación normal del mercado y cuestionar de raíz la función última del poder político.

Si proyectamos ahora estas consideraciones sobre los *stakeholders* sobre la normativa que hemos expuesto en el apartado anterior se constata que no coinciden del todo el modelo de empresa que subyace a dichas normas jurídicas y el que subyace a estas últimas reflexiones éticas. Las normas jurídicas se ocupan casi exclusivamente de los accionistas minoritarios, pero no de otros grupos que están directamente implicados en la empresa y pueden verse afectados negativamente por la OPA. Esta orientación jurídica es coherente con el hecho de que la empresa es de los accionistas (mayoritarios y minoritarios), pero no atiende a la incidencia de la empresa sobre otros colectivos, que es el enfoque que deriva de la responsabilidad social corporativa. ¿Cabría esperar que las normas jurídicas, sin dejar de proteger a los accionistas minoritarios, contemplen de forma más sistemática los intereses de otros grupos implicados?

6. Algunas consideraciones políticas a guisa de conclusión

No quedaría completo este editorial si no hiciéramos una alusión explícita a la dimensión política que rodea en muchas ocasiones a estas operaciones de adquisición de empresas. Aunque no es consustancial a este fenómeno de las OPA, no es tampoco infrecuente, y el caso que ha dado ocasión a estas reflexiones lo ha dejado en evidencia con toda claridad.

En general no es aventurado afirmar que las normas jurídicas sobre las OPA no se aplican por igual a las PYME, a las empresas de dimensiones normales y a las grandes empresas. En este último caso a nadie se oculta que existen grandes presiones sobre las instancias públicas que tienen la responsabilidad de velar por estos procesos. Ello es un exponente de que el poder económico extiende su alcance más allá del ámbito estrictamente económico: es además un poder social que termina por doblegar al poder político y controlarlo para que sirva a sus intereses.

Pero puede ocurrir también lo contrario: que sea el poder político el que pretenda controlar los procesos económicos (las OPA, en nuestro caso) en beneficio de intereses partidistas. La historia de Endesa y los sucesivos intentos de OPA alternativas son una muestra palmaria. Todo el desarrollo de esta OPA ha estado enmarcado por la bipolarización política que grava como una pesada hipoteca sobre nuestro país en estos momentos. Difícilmente puede entonces analizarse con objetividad (es decir, en relación con el bien común de la sociedad) las ventajas y los inconvenientes de una OPA y de sus alternativas: lo que se prioriza es las ventajas de una u otra opción para cada partido en acción.

Se da entonces la paradoja de que una normativa que está pensada para proteger a los inversionistas hay que emplearla para un problema bien distinto: para resolver un conflicto político de partidos, que además termina implicando a gobiernos y a partidos políticos de otros Estados. Naturalmente no es adecuada para ello. Y los que tienen que aplicarla, como miembros de los organismos públicos competentes (la CNMV), se ven con dificultades casi insuperables para desempeñar su responsabilidad.

¿Cómo concluir estas reflexiones? ¿Sólo con esta nota de escepticismo, que parece invalidar todo lo dicho anteriormente? No, porque Endesa no es la única OPA, ni todas las OPA revisten las características de ésta. Pero sí con una llamada de atención sobre la necesidad de mantener una adecuada distinción entre poderes económicos y poder político. Distinguir no significa excluir las relaciones entre ellos. Pero estas relaciones no deben conducir a la instrumentalización de uno por parte del otro. En una sociedad libre y democrática los poderes económicos y sociales van unidos a intereses particulares, legítimos pero particulares, y al poder político le corresponde establecer el marco para que esos intereses particulares se articulen con los intereses generales de la sociedad. Esto, que es tan claro en la teoría, es la "cruz" de la vida de cada día, para los políticos mismos y para los ciudadanos en general.



ESTUDIOS

El nuevo Estatuto de Autonomía de Andalucía

Antonio Porras Nadales

Palabras clave: *Autonomía, Estado autonómico, Estatuto, Derechos sociales, Instituciones, Competencias, Financiación, Reforma.*

Key words: *Autonomy, Autonomic State, Estatute, Social rights, Institutions, Competences, Financing, Reform.*

I. Introducción

La ratificación por referéndum el 18 de febrero de 2007 del nuevo Estatuto de Autonomía parece marcar una nueva etapa en la historia política de la Comunidad andaluza. Con 250 artículos divididos en diez Títulos más once disposiciones adicionales, el nuevo Estatuto constituye un texto normativo extenso que en algunos aspectos recuerda más bien a una auténtica Constitución. Sin embargo la amplitud de sus contenidos normativos no se traduce en una renovación sustancial del sistema institucional vigente, pues aparte de la incorporación de elementos que ya estaban presentes en leyes anteriores y de la relativa abundancia de reiteraciones, sus principales líneas de innovación se limitan en general a recoger la pauta marcada por el anterior Estatuto de Cataluña (y continuada por el resto de modificaciones estatutarias de otras Comunidades), al menos en sus aspectos más sustanciales como la introducción de una carta de derechos sociales (Título I), la enumeración expansiva del sistema de competencias (Título II) o la previsión de todo un sistema de relaciones institucionales de la Comunidad (Título IX). En el resto destaca fundamentalmente un intento de actualización general mediante la introducción de toda una serie de desarrollos legales que habían tenido lugar con anterioridad y que ahora se incorporan a la normativa fundamental, así como un esfuerzo de renovación de los discursos en lo que podríamos calificar como una tarea de dimensión más bien semántica o retórica.

En general, el criterio que siguen las principales innovaciones parece ajustarse a una pauta "estatocéntrica": es decir, procediendo a una incorporación al Estatuto de determinados elementos normativos o institucionales que ya existían con anterioridad en la propia Constitución española de 1978. Dicho en sentido negativo, ello significa que no hay en rigor un esfuerzo de especialización o de innovación institucional diferenciada en la escala territorial, y en conse-

cuencia daría la impresión de que las Comunidades Autónomas se siguen considerando a modo de “mini-estados” que reproducen de forma mimética el modelo estatal vigente regulado en la Constitución de 1978. Así sucede por ejemplo con las leyes de mayoría absoluta, equivalentes a las leyes orgánicas de la Constitución (artículo 108 del Estatuto), o con la incorporación de la figura de los decretos legislativos y decretos-leyes (artículos 109 y 110), así como con la aparición de un Consejo de Justicia de Andalucía (artículo 144) equivalente en la escala territorial al Consejo General del Poder Judicial.

Si este proceso mimético refleja en primer lugar un escaso grado de creatividad o de capacidad de innovación, el riesgo alternativo radicaría en la ausencia de mecanismos al servicio de una adecuada especialización funcional entre las escalas central y autonómica: lo que al cabo de más de un cuarto de siglo de desarrollo autonómico constituye probablemente una demanda congruente a la vista del distinto tipo de tareas que –se supone– deben enfrentar las esferas central y autonómica en el sistema territorial español.

El texto aparece precedido de un difuso *Preámbulo* donde indirectamente se hace referencia a la que ha sido una de las principales causas de debate durante su proceso de elaboración, la consideración de Andalucía como una “realidad nacional”, ponderando (igual que hace el Estatuto catalán) sus elementos de identificación colectiva a lo largo de la historia; se justifica, en segundo lugar, la necesidad de reformas en el intento de profundizar el autogobierno, aludiéndose también de forma contradictoria al perfeccionamiento de los mecanismos de cohesión territorial, solidaridad y cooperación institucional (mecanismos que evidentemente no dependen de una norma estatutaria al proyectarse sobre el conjunto del territorio del estado).

2. Los objetivos programáticos

En cualquier caso el perfil predominante del tipo de tareas u objetivos programáticos que deberán atenderse desde la esfera institucional autonómica se sigue ajustando, según el nuevo Estatuto, al modelo propio del estado de bienestar, siguiendo en general la línea de evolución que caracteriza al estado social en Europa; lo que en este caso resulta particularmente reforzado a partir de la declaración de derechos sociales, donde se expande considerablemente el tipo de valores u objetivos finalistas a los que deberá atender la Junta de Andalucía.

Sin embargo debe partirse de la constatación de que el horizonte programático de la Comunidad, recogido en principio en el artículo 10 del nuevo Estatuto (dentro del Título Preliminar) que define los objetivos básicos de la misma, pese a experimentar en principio un considerable ensanchamiento al integrar hasta veinticuatro apartados (que serían una especie de réplica histórica a los once objetivos finalistas del anterior artículo 12. 3 del Estatuto de 1981), refleja al final una sustancial continuidad al cabo del tiempo. Si a comienzos de la década de los ochenta la categoría mágica en Andalucía parecía ser la noción del *desarrollo económico* (nacida obviamente como respuesta al diagnóstico previo del subdesarrollo) el perfil programático dominante un cuarto de siglo después parece situarse en torno a las nociones de *calidad* y de *cohesión social*. Sin embargo el cambio en el estilo, la introducción de nuevos matices o la invocación a categorías novedosas como la innovación, la sociedad del conocimiento, la participación o

la capacidad emprendedora, no consiguen ocultar una sustancial continuidad del bloque programático, como se demuestra en la reiteración (con fórmulas ligeramente rectificadas) de las principales categorías finalistas que estaban ya presentes en el anterior Estatuto: pleno empleo, educación, desarrollo endógeno, retorno de emigrantes, calidad de vida, cohesión territorial, sistema de comunicaciones, respeto del paisaje (o del medio ambiente), desarrollo industrial y desarrollo rural. Mientras que la radical invocación a la superación de los desequilibrios territoriales del estado recogida en el anterior 12. 3. 9º, es sustituida ahora por la más difusa referencia a la convergencia con Europa del artículo 10. 3. 9º. Puede comprobarse pues que, en rigor, los horizontes finalistas o programáticos de Andalucía no han experimentado al cabo de un cuarto de siglo una transformación tan sustancial como en principio podría pensarse y que en consecuencia los cambios se sitúan más bien en torno a novedades de estilo o determinadas actualizaciones de carácter complementario.

En su desagregación sistemática se comprueba en primer lugar que el artículo 10.3 mantiene el horizonte originario del *desarrollo económico* que se proyecta en torno al pleno empleo (1º), desarrollo sostenible y solidario (5º), mejora de la calidad de vida (7º), convergencia (9º), desarrollo innovador y de calidad (11º) y desarrollo rural (13º). En segundo lugar aparecería el objetivo de la *vertebración o cohesión social* tanto en su proyección socioterritorial (8º), comunicaciones (10º), superación de la exclusión social (14º), integración de inmigrantes (17º), presencia participativa del tejido social (19º), concertación social (20º) e integración de minorías (21º). En tercer lugar aparecería el bloque finalista de tipo *asistencial* referido a situaciones de dependencia (15º) y discapacitados (16º), abarcando también la vuelta de los emigrados (6º). Y finalmente el horizonte de tipo *modernizador* que incide en los ámbitos inmateriales de la educación (3º), modalidad lingüística (4º), proyección del pluralismo en los medios de comunicación (18º), fomento de la cultura de la paz (22º), cooperación internacional (23º) y conocimiento de la historia andaluza (24º), hasta culminar con la incorporación a la sociedad del conocimiento (12º).

Por otra parte debe recordarse que este horizonte finalista experimenta una curiosa reiteración en el extenso artículo 37 (integrado dentro del Título I, referido a los derechos sociales y políticas públicas) donde se recoge una amplia serie de *principios rectores* de las políticas públicas, que en principio se supone deben servir tanto para el logro de los objetivos básicos de la Comunidad recogidos en el artículo 10.3 como para asegurar el pleno ejercicio de los derechos sociales: se trata de un total de veinticinco principios rectores de las políticas públicas, donde más que la dimensión instrumental vuelve a predominar nuevamente la estrictamente programática. Lo que refleja un cierto déficit de sistemática en el diseño del sistema general de fines, derechos y principios.

En este artículo 37 aparecen en primer lugar una serie de principios que se sitúan en torno a un perfil *asistencial* en relación con la atención a los mayores (3º), dependientes (4º), discapacitados (5º), sordos (6º), marginados (7º), jóvenes (8º), inmigrantes (9º), víctimas de delitos (24º), así como a situaciones de emergencia o catástrofe (25º). El segundo bloque sería el referido al *desarrollo económico sostenible*, abarcando investigación, desarrollo e innovación (13º), prioridad de los sectores turístico y agroalimentario (14º), acceso a la sociedad del conocimiento (15º), consumo responsable y solidario (19º), impulso a energías renovables (21º), respeto al medio ambiente (20º) y uso racional del suelo (22º). Un tercer bloque sería el orientado hacia el marco de la

vertebración social integrando las relaciones laborales, que afectarían al empleo de calidad (10°), equiparación laboral (11°), concertación social (12°), y fomento del asociacionismo social (16°). Finalmente los elementos inmateriales o *culturales* afectarían tanto a la lucha contra el sexismo y la xenofobia (2°), libre acceso a la cultura (17°), conservación del patrimonio cultural (18°) y respeto a la diversidad cultural (23°). Por último, cabría sugerir que en rigor el único elemento auténticamente instrumental sería el que se recoge en el epígrafe 1°, la prestación de unos servicios públicos de calidad, que en todo caso tiene una clara interconexión con el derecho a la buena administración del artículo 31.

3. La “parte dogmática”: los derechos sociales

La introducción de una carta de derechos sociales que se concretan fundamentalmente en el Capítulo II del Título II constituye una primera novedad estatutaria, aunque claramente influida por el anterior texto catalán, integrando un total de veintidós artículos (del 15 al 36) de desigual extensión. Por supuesto debe considerarse que se trata de una novedad relativa pues gran parte de tales derechos existen ya en normas de superior rango (la Constitución o la carta de derechos de Niza) o bien han sido objeto de desarrollos legales previos.

3.1. Una ordenación clasificatoria elemental nos permitiría en primer lugar aludir al bloque de derechos de dimensión *personal* que afectan a la regulación de nuevos modelos de convivencia social a partir de la configuración de espacios de libertad individual: igualdad de género (artículo 15), regulación del testamento vital y derecho a una muerte digna (artículo 20), protección de datos (artículo 32), derecho de acceso a las nuevas tecnologías (artículo 34) y a la libre orientación sexual (artículo 35). En teoría constituyen típicos derechos de libertad personal que no requerirían de políticas intervencionistas orientadas a asegurar su garantía; sin embargo la predominancia del perfil asistencial o prestacional se detecta en este ámbito con previsiones de acción pública en sectores como la orientación sexual o la responsabilidad de las instituciones sanitarias en los tratamientos del dolor y cuidados paliativos integrales ante el proceso de la muerte. Igualmente se prevén medidas preventivas, asistenciales y ayudas públicas en relación con el derecho de las mujeres a una protección integral contra la violencia de género del artículo 16, así como en relación con el artículo 17 referido a la protección de la familia (aunque en rigor este último parece contemplar más bien la regulación de nuevas modalidades de familia así como el status de las parejas no casadas inscritas en el correspondiente registro público). Estaríamos pues ante unos derechos de “última generación” que se proyectan en una clara dimensión de libertad personal, conformando bien nuevos modelos de ordenación de la convivencia social, o bien nuevas formas de enfrentarse a algunos de los riesgos de la vida moderna (como los supuestos de la protección de datos o el derecho de acceso a las nuevas tecnologías).

3.2. Un segundo bloque de derechos sería el que configura hasta el presente el perfil clásico de las principales *políticas intervencionistas* de la Junta de Andalucía integrando las materias de educación, salud, vivienda, trabajo, medio ambiente y cultura; ámbitos donde en gran medida la tarea del nuevo Estatuto parece consistir en incorporar derechos que han sido ya objeto de

desarrollo legal con anterioridad. Acaso los principales, en términos de actividad prestadora de los poderes públicos, serían los que se recogen en los artículos 21 y 22, educación y salud, que responden a estilos y sistemáticas muy diferentes: mientras el artículo 22 referido al derecho a la salud contiene una enumeración sistemática de derechos declarados acompañado de la correspondiente previsión de mediación legal en su apartado 3 (*“Con arreglo a la ley se establecerán los términos, condiciones y requisitos del ejercicio de los derechos previstos en los apartados anteriores”*); en cambio, el artículo 21 referido al derecho a la educación contiene una redacción algo más extensa y tortuosa (acaso reflejo de su propio proceso de elaboración) donde se mezclan confusamente categorías de derechos declarados con la reiterada expresión enfática *“se garantiza”* y previsiones de mera política educativa.

Junto a los derechos a la educación y a la salud, que conforman en la práctica el ámbito más sustancial de la actividad intervencionista de la Junta de Andalucía, resulta sorprendente la escasa relevancia atribuida al derecho a la vivienda, pues el artículo 25 se limita lacónicamente a afirmar: *“Para favorecer el ejercicio del derecho constitucional a una vivienda digna y adecuada, los poderes públicos están obligados a la promoción pública de la vivienda. La ley regulará el acceso a la misma en condiciones de igualdad, así como las ayudas que lo faciliten.”* Parece pues que el estatuyente, tan generoso en su reconocimiento de valores sociales relacionados con la calidad de vida y la atención a colectivos desfavorecidos, tiene algunas precauciones a la hora de enfrentarse a una política que hasta ahora sólo ha sido capaz de demostrar reiteradas insuficiencias (cuando no de suscitar numerosos casos de corrupción).

En cambio, la materia medioambiental tiene una regulación más amplia y sistemática ya que junto al artículo 28 que recoge los derechos en materia de medio ambiente, se integran otra serie de previsiones normativas en distintas partes del nuevo Estatuto. Este artículo 28 se refiere al derecho de todas las personas a vivir en un medio ambiente equilibrado, sostenible y saludable, y a disfrutar de los recursos naturales, del entorno y el paisaje, imponiendo al mismo tiempo el deber de un uso responsable del mismo. Junto al derecho a la información medioambiental se prevé como instrumento de garantía la protección de la diversidad biológica y los procesos ecológicos, el patrimonio natural, el paisaje, el agua, el aire y los recursos naturales. La materia de protección medioambiental constituye igualmente no sólo uno de los instrumentos previstos para la consecución del objetivo básico de la mejora de la calidad de vida de los andaluces (artículo 10), implicando la gestión del agua, también sino uno de los principios rectores de las políticas públicas (según el apartado 20º del artículo 37,1), así como un deber de las empresas que desarrollen su actividad en Andalucía, las cuales deberán ajustarse a los principios de respeto y conservación del medio ambiente, según el artículo 36.2. Pero sobre todo, debe recordarse que el medio ambiente es objeto de un Título específico, el VII (artículos 195 a 206), en lo que constituye probablemente la única política pública regulada como tal en el texto del nuevo Estatuto de Autonomía.

El derecho de acceso a la cultura del artículo 33 presenta una regulación relativamente lacónica que viene a confirmar su perfil más propio de una auténtica política pública, que se complementa con la previsión del deber de cuidar y proteger el patrimonio público de carácter histórico-artístico (artículo 36, 1, f). Se constata así la escasa proyección subjetiva de este derecho frente a su dimensión predominantemente programática.

En cuanto al paquete de derechos de proyección socioeconómica integra el derecho al trabajo (artículo 26, con cuatro previsiones referidas al acceso gratuito a los servicios públicos de empleo, acceso al empleo público en condiciones de igualdad y según los principios constitucionales de mérito y capacidad, acceso a la formación profesional y derecho al descanso y al ocio), junto con una previsión acerca de la presencia participativa de las organizaciones sindicales y empresariales más representativas en el ámbito de la Junta de Andalucía. Debe recordarse que la materia sociolaboral se incluye también en un capítulo específico (el segundo del Título VI dedicado a economía, empleo y hacienda, artículos 166 a 174). Igualmente se reconoce con bastante laconismo el derecho de los consumidores (artículo 27) que integra los derechos a asociarse, a la información, formación y protección, con previsión de un catálogo de derechos del consumidor que se desarrollará por vía legal.

3.3. Un siguiente grupo de derechos sería el que integra el perfil estrictamente *asistencial*, más directamente orientado hacia colectivos desfavorecidos y donde lógicamente la dimensión declarativa se funde más intensamente con la prestacional. Así aparecen las referencias a menores y mayores (artículos 18 y 19) a quienes se les reconoce el derecho a recibir de los poderes públicos una protección y una atención integral tanto para su bienestar en el ámbito familiar, escolar y social en el caso de los menores, como para asegurar una vida digna e independiente en el caso de los mayores, incluyendo el derecho de acceso a una atención gerontológica adecuada. En ambos supuestos con previsión de percibir las prestaciones que establezcan las leyes. El artículo 24, referido a las personas con discapacidad, incluye el derecho de acceder a las ayudas, prestaciones y servicios necesarios para su desarrollo personal y social. Finalmente el artículo 23 contempla el derecho general a acceder a las prestaciones de un sistema público de servicios sociales que ahora se reconoce con un carácter universal o “derecho de todos”, integrando la previsión en su apartado segundo de una renta básica que garantice unas condiciones de vida digna. Se constata así la prioridad estatutaria del derecho genérico a la asistencia social implicando un sistema público de servicios, con una remisión a la ley de la posterior regulación específica del derecho a una renta básica o “salario social”.

3.4. Cabría hacer referencia finalmente a dos novedades de esa carta de derechos: por una parte los derechos de proyección política y por otra el apartado relativo a los deberes. Dentro de la categoría de los *derechos políticos* aparece en primer lugar el derecho de participación recogido en el artículo 30 que remite en parte a la redacción del artículo 23 de la Constitución, incluyendo el derecho de sufragio activo y pasivo, el de iniciativa legislativa y participación en la elaboración de las leyes (como remisión en este caso al Reglamento del Parlamento), el de promover la convocatoria de consultas populares, el derecho de petición y finalmente el derecho a participar en la vida pública. En alguna medida se complementarían este apartado con el anterior artículo 29, referido al derecho de acceso a la justicia gratuita. Una singular novedad representa en este campo el derecho a una buena administración recogido en el artículo 31, con un contenido de mayor originalidad y amplitud donde se integran por una parte la exigencia de proporcionalidad en la actuación de las administraciones públicas así como el derecho de todos a participar plenamente en las decisiones que les afecten, a obtener una información veraz, y a que sus asuntos se traten de manera objetiva e imparcial y sean resueltos en un plazo razonable, incluyendo igualmente el derecho a acceder a los archivos y registros de las instituciones, corporaciones, órganos y organismos públicos de Andalucía.

En cuanto al apartado de los *deberes* se agrupan inicialmente en el artículo 36 donde, sobre la base de un desarrollo legal previo, se prevé la obligación de todos a contribuir al sostenimiento del gasto público en función de sus ingresos, a conservar el medio ambiente, a colaborar en las situaciones de emergencia, a cumplir las obligaciones derivadas de la participación de los ciudadanos en la Administración electoral, a hacer un uso responsable y solidario de las prestaciones y servicios públicos colaborando en su buen funcionamiento, a cuidar y proteger el patrimonio público especialmente el de carácter histórico-artístico y natural, y a contribuir a la educación de los hijos, especialmente en la enseñanza obligatoria. Pero junto a las previsiones explícitas del artículo 36 hay igualmente otros deberes que se recogen de forma dispersa en el articulado como el deber de hacer un uso responsable del medio ambiente para evitar su deterioro y conservarlo para las generaciones futuras del artículo 28, 1, o el de respetar y preservar el patrimonio cultural andaluz del artículo 33.

4. Las garantías de los derechos

El Capítulo IV de este Título I se dedica a regular el *sistema de garantías* de los derechos sociales siguiendo un diseño que en general se aproxima con claridad al modelo de la Constitución de 1978.

En primer lugar debe atenderse a la innovación contenida en el artículo 38 referida a la fuerza vinculante horizontal que tienen los derechos declarados en el artículo 14 y Capítulo II, es decir, frente a los particulares; aunque ello dependiendo naturalmente “de la naturaleza de cada derecho”; una precisión particularmente evidente si consideramos que la mayoría de ellos son derechos de bienestar o de prestación cuya responsabilidad activa se proyecta sobre la esfera pública.

A partir de aquí el sistema de garantías recoge las dos principales vías contenidas en el artículo 53 de la Constitución: (a) la vinculación del legislador autonómico al contenido de los derechos declarados en el nuevo Estatuto y (b) la vía jurisdiccional ordinaria según la legislación estatal (sin que en principio se establezcan parámetros de preferencia o sumariedad similares al amparo). Con independencia de que la reproducción del modelo constitucional no sea completa, debe en todo caso ponderarse positivamente tanto el establecimiento de un parámetro de control al legislador autonómico como la generalización de un sistema judicial de control.

Más allá de este diseño sólo cabría recordar que en rigor los instrumentos judiciales mantienen normalmente su plena eficacia en relación con los tradicionales derechos de “libertad” (o “libertad negativa” para ser más precisos) implicando el establecimiento de límites a los poderes públicos. Sin embargo su utilidad final será siempre relativa cuando nos enfrentamos a derechos de prestación que exigen una actividad intervencionista de los poderes públicos. De donde cabe destacar finalmente la centralidad operativa que en este trascendental bloque del nuevo Estatuto acabará teniendo la figura del Defensor del Pueblo debido a su mayor capacidad de incidencia positiva sobre la esfera intervencionista de las administraciones públicas.

Si en su configuración general el sistema de garantías puede considerarse pues como suficiente, siguiendo la pauta de adecuación al modelo constitucional, debe recordarse en todo caso que el nuevo Estatuto de Autonomía para Andalucía tampoco ha logrado conseguir, como era previsible, la cuadratura del círculo: es decir, el establecimiento de un sistema de control por omisión que tutele la “no-acción” de los poderes públicos, ya sean el legislativo o el ejecutivo y la administración. La observación tiene en este caso una peculiar relevancia si recordamos nuevamente que la mayor parte de los derechos reconocidos en el nuevo Estatuto no son derechos individuales de libertad (imponiendo una limitación a los poderes públicos) sino justo lo contrario, es decir, derechos de prestación que requieren como vía esencial para adquirir eficacia el desarrollo de políticas públicas eficaces.

En cualquier caso una valoración final del sistema de garantías nos confirmaría el considerable avance introducido a partir de la vinculación del legislador y la vía jurisdiccional de tutela de los derechos reconocidos en el Capítulo II del Título I. En cambio, no parecen haberse introducido previsiones explícitas referidas a las modificaciones necesarias en los “otros” instrumentos de garantía, los que afectan a la propia acción intervencionista, es decir, en el ámbito de la administración y el sector público de los que dependerá en última instancia el desarrollo de las prestaciones y servicios públicos necesarios para dar cobertura a tan amplio marco declarativo. Sólo el proceso de desarrollo y aplicación efectiva del Estatuto nos demostrará en su caso la operatividad final de tales instrumentos, contando con el decisivo protagonismo activo del Defensor del Pueblo Andaluz.

5. El sistema institucional

Para atender a este amplio panorama de fines y valores se supone en cualquier caso que la Comunidad Autónoma de Andalucía deberá desplegar todo un complejo instrumental que incluye en primer lugar el sistema competencial, en segundo lugar el propio sistema institucional y burocrático, y finalmente los recursos financieros que integran la hacienda de la Comunidad Autónoma.

Comenzando con el sistema institucional, regulado en el Título IV, cabría afirmar que la principal novedad consiste en la ausencia de novedades. Por supuesto debe partirse de la constatación de que los sistemas autonómicos españoles han optado hasta ahora por la generalización del modelo parlamentario vigente en la Constitución española, que parece pues consolidarse históricamente. En el caso de Andalucía debería comenzarse recordando las insuficiencias del primer Estatuto¹ que han obligado a lo largo del tiempo a un desarrollo parcial del sistema de gobierno parlamentario –o de algunos de sus instrumentos, como la disolución– por vía legal. En todo caso y pese a la introducción de la potestad de disolución por vía legal, hay que recordar que el procedimiento de investidura seguía careciendo hasta ahora de un mecanismo de cierre capaz de impedir un gobierno en minoría, como el que paralizó institucionalmente a Andalucía durante el llamado periodo de la “pinza”, de 1994 a 1996.

¹ A. PORRAS, J. J. RUIZ-RICO (eds.) (1990), *El Estatuto de Andalucía. Estudio sistemático*, Barcelona, Ariel.

Por lo tanto la normalización del sistema parlamentario introducida por el nuevo Estatuto parece implicar la definitiva consolidación del modelo establecido en la Constitución de 1978, con un ejecutivo protegido por los instrumentos de estabilidad que se diseñaron en el parlamentarismo racionalizado durante las primeras décadas del siglo XX hasta culminar en el modelo alemán. Este poder ejecutivo surgirá ahora de un proceso de investidura configurado de forma completa, con su correspondiente cláusula de disolución automática; aparece dotado de una clara centralidad presidencial y estará sometido a los instrumentos clásicos de control parlamentario tal y como se han venido configurando al cabo de casi un cuarto de siglo de vigencia de nuestro sistema autonómico.

La otra cara de este proceso de normalización parlamentaria afectaría alternativamente a la ausencia de innovaciones sustanciales relativas al diseño del sistema institucional y de la forma de gobierno²: desde esta otra perspectiva cabe recordar que en el nuevo texto ni se establecen limitaciones a los mandatos presidenciales, ni se prevén instrumentos específicos para hacer efectiva una eventual responsabilidad autónoma de los consejeros individualmente considerados (permitiendo en su caso la correspondiente reprobación), ni hay modificaciones sustanciales en la propia configuración estructural del gobierno o en sus relaciones con la administración.

El Parlamento de Andalucía se sigue considerando como un órgano central del sistema, con la principal novedad de que al no cerrarse el número de sus componentes en el Estatuto se abre la vía para permitir en su caso una mejor presencia de ciertas minorías. El sistema electoral no presenta grandes novedades, a salvo posibles innovaciones complementarias que se introduzcan por vía legal, manteniéndose las pautas de la circunscripción provincial y el sistema proporcional.

Una novedad relativa sería la introducción de las consultas populares, según los artículos 78 y 111.3, categoría tras la que se oculta de forma más o menos elusiva el instrumento del *referéndum*³. Estamos evidentemente ante un desbordamiento semántico que abre las puertas a fórmulas más o menos experimentales de democracia participativa que podrán operar tanto en la escala local como en la estrictamente autonómica. Aunque ciertamente la esfera local, a la que en principio se dedica el Título III, no parece que vaya a adquirir un protagonismo notable en un futuro inmediato pues la regulación del nuevo Estatuto mantiene las pautas anteriores y comparadas de reforzamiento de la centralidad autonómica frente al ámbito local o comarcal.

En cuanto a la figura del Presidente de la Junta de Andalucía, destaca en principio la relativa ausencia de innovaciones, si exceptuamos la normalización de su procedimiento de investidura con la introducción del mecanismo de la disolución automática. Sus competencias se siguen ajustando a las pautas ya conocidas: dirección y coordinación de la actividad del gobierno, nombramiento y cese de sus miembros, coordinación de la administración y suprema representación de la Comunidad y del Estado en Andalucía. El sistema de relaciones entre el Parlamento

² Sobre el tema cfr. G. RUIZ-RICO (coord.) (2003), *El Presidente de la Junta de Andalucía y el Consejo de Gobierno*, Parlamento de Andalucía, Comares, Granada.

³ Sobre el tema N. PÉREZ SOLA (1994), *La regulación constitucional del referéndum*, Universidad de Jaén.

y el ejecutivo no presenta grandes novedades salvo la incorporación normalizada de la potestad presidencial de disolución, siguiendo igualmente las pautas de la propia Constitución.

Una innovación puramente formal sería la introducción de toda una serie de instituciones surgidas de desarrollos legales previos, que en algunos casos han adquirido ya un notable grado de consolidación institucional (Defensor del Pueblo, Cámara de Cuentas, Consejo Consultivo, Consejo Económico y Social y Consejo Audiovisual); se trata de instituciones de control que se vienen integrando normalizadamente en el organigrama de la Junta de Andalucía desde hace tiempo, acaso con la única excepción del más reciente Consejo Audiovisual. Tampoco parece dar la impresión de que el nuevo texto estatutario refleje una apuesta consistente por el reforzamiento de instituciones o agencias independientes, pues llama la atención no sólo el reiterado desplazamiento a las correspondientes normas legales de sus sistemas de nombramiento (con la excepción del Defensor del Pueblo) sino también la escasa insistencia en los principios de autonomía e independencia que deberían presidir su configuración.

En cuanto al Capítulo VII y final de este Título IV, dedicado a la Administración de la Junta de Andalucía, constituye igualmente una novedad formal que trata de reflejar el alto grado de desarrollo alcanzado por la administración autonómica, de la que prácticamente apenas se contenían previsiones normativas en el anterior Estatuto. Su redacción parece reflejar un precario equilibrio entre tendencias inerciales o conservadoras orientadas a mantener un sistema burocrático de corte más o menos tradicional, frente a tendencias innovadoras o modernizadoras que tienen un desarrollo bastante puntual. El mejor reflejo de tal equilibrio probablemente se encuentre en el artículo 133.1 que recoge los principios de actuación de la administración mediante una larga serie enumerativa donde se integran los principios de: eficacia, eficiencia, racionalidad organizativa, jerarquía, simplificación de procedimientos, desconcentración, coordinación, cooperación, imparcialidad, transparencia, lealtad institucional, buena fe, protección de la confianza legítima, no discriminación y proximidad a los ciudadanos. Una serie enumerativa cuya extensión y heterogeneidad parece reflejar una cierta carencia de sistemática y un criterio ecléctico o meramente agregativo, de escasa operatividad práctica.

Como elementos innovadores aparecen en todo caso la reserva de género en el nombramiento de órganos directivos, la referencia a las cartas de servicios del artículo 137 y la previsión de una ley reguladora del sistema de evaluación de políticas públicas (artículo 138). Obsérvese que es éste, el artículo 138, el único que hace referencia en este Capítulo a la noción de *políticas públicas*, mientras que en el artículo de cabecera (el 133) se habla tan sólo de servicios, prestación de servicios o gestión de competencias, reflejando con claridad el confuso equilibrio entre dos distintas filosofías a la hora de regular la administración de la Junta de Andalucía⁴.

Finalmente el bloque dedicado a la administración de justicia se recoge en el Título V del nuevo Estatuto, con una dimensión regulativa más extensa debido seguramente a que se trata de uno de los ámbitos de mayor tensión competencial; lo que da lugar a la peculiaridad de que el Capítulo III de este Título se dedique a ampliar específicamente las previsiones del artículo 80, donde se definen las competencias compartidas en materia de justicia, situadas fundamentalmente en torno a un triple ámbito: recursos materiales, recursos humanos y delimitación territorial interna.

⁴ Sobre el tema cfr. A. PORRAS (2005), "La reforma de la administración andaluza y los desafíos de la Segunda Modernización", *Revista de Fomento Social*, nº 237.

Este desarrollo competencial viene precedido por dos capítulos de contenido orgánico referidos respectivamente al Tribunal Superior de Justicia de Andalucía (Capítulo I) y al Consejo de Justicia de Andalucía (Capítulo II) donde aparecen algunas sustanciales novedades. En primer lugar la consideración del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía como última instancia jurisdiccional de todos los procesos judiciales iniciados en Andalucía, reservando la labor del Tribunal Supremo a la mera unificación de doctrina en los términos que establezca la Ley Orgánica del Poder Judicial. Se trata ciertamente de una modificación general del sistema que sólo puede tener consistencia mediante su apoyo en la citada Ley Orgánica, donde se expresa la estrategia de reordenación territorial del sistema de justicia en España.

Además de reiterar las competencias específicas del TSJA en el artículo 142, el nuevo texto estatuario entra en una regulación más detallada (artículo 143) no sólo del nombramiento de su Presidente sino también de los Presidentes de Sala y del Fiscal Superior. Mayor complejidad, por sus dudas de potencial inconstitucionalidad, reviste la creación del *Consejo de Justicia de Andalucía*, concebido en principio como órgano desconcentrado del Consejo General del Poder Judicial y cuyos miembros serán elegidos entre jueces, magistrados, fiscales y juristas de reconocido prestigio según las previsiones de la Ley Orgánica del Poder Judicial. La enumeración de sus atribuciones en el ámbito jurisdiccional andaluz se situarían en la órbita de las actividades inspectivas y disciplinarias, así como de informe y propuesta, con una ubicación institucional algo confusa entre el Consejo General del Poder Judicial, el Consejo de Gobierno y el propio Parlamento de Andalucía al que debe presentar una memoria anual.

En cuanto al Capítulo III referido a las competencias de la Junta en materia de administración de justicia, centradas fundamentalmente en medios personales, materiales y demarcación territorial, entra en una enumeración acaso excesivamente detallada de estos aspectos, con previsiones adicionales referidas a justicia gratuita, justicia de paz y de proximidad, participación ciudadana y carta de derechos ciudadanos.

6. Competencias y financiación

El sistema competencial se encuentra regulado en el amplio Título II, artículos 42 a 88, redactado siguiendo la pauta catalana, es decir, mediante una desagregación de detalle en cada materia, con el objetivo –se supone– de evitar ambigüedades interpretativas que permitan la interferencia del estado central. En cualquier caso se contempla ahora un criterio clasificatorio donde se distingue entre competencias exclusivas, compartidas, ejecutivas, así como competencias en relación con la aplicación del derecho comunitario y competencias que aunque no contempladas expresamente en el Estatuto pueden ser transferidas o delegadas por el Estado.

Las competencias exclusivas, integrando potestad legislativa, reglamentaria y función ejecutiva, no tienen sin embargo carácter “excluyente, es decir, no excluyen la incidencia de ámbitos competenciales del estado derivados del artículo 149.1 de la Constitución. Las competencias compartidas tienen los mismos contenidos, legislativo, reglamentario y ejecutivo, pero en relación con los casos en que la Comunidad Autónoma debe ejercer sus competencias a partir de las bases que establezca el Estado en determinadas materias, igualmente según el artículo 149.1

de la Constitución. La innovación en este punto reside en el intento de limitar el alcance de las bases garantizando la potestad de la Comunidad para establecer políticas propias, mediante una recepción de la “doctrina catalana” que defiende la noción de bases como meros “principios” (y por lo tanto no auténticas normas jurídicas) que operarían como directrices genéricas a desarrollar por la legislación autonómica en las distintas materias. Una visión doctrinal que no excluye sin embargo interpretaciones distintas, abriendo interrogantes en el desarrollo posterior del proceso autonómico. En cualquier caso será la enumeración concreta del texto la que determinará en cada supuesto (siempre en el marco de constitucionalidad) el carácter de cada ámbito material.

En cuanto a las competencias ejecutivas, incluyen la potestad de organización de la propia administración y las funciones y actividades que el ordenamiento atribuye a la Administración Pública así como la aprobación de disposiciones reglamentarias para la ejecución de la normativa del Estado. El carácter genérico de la definición implica pues cualquier tipo de reglamentos y no los meramente organizativos.

Las competencias en relación con la aplicación del derecho comunitario comprenden el desarrollo y la ejecución de la normativa de la Unión Europea cuando afecte al ámbito de las competencias de la Comunidad Autónoma; lo que implica la incorporación al Estatuto de Andalucía de la doctrina que viene aplicando el Tribunal Constitucional en relación con las competencias de las Comunidades Autónomas para desarrollar y ejecutar el derecho comunitario, según la cual tales facultades deben corresponder al ente que tenga la competencia para llevar a cabo la actuación de desarrollo normativo o ejecución de la que se trate sobre cada materia, conforme al sistema de reparto interno de competencias

Habría finalmente una posible categoría de competencias que puedan ser transferidas o delegadas por el Estado aunque no estén contempladas de forma expresa en el Estatuto (siguiendo igualmente la pauta catalana); así como competencias de participación en los procedimientos encaminados a la aprobación de normas, la adopción de decisiones de competencia del Estado o la designación de representantes en los organismos económicos y sociales del Estado, donde se incluirían tanto la participación en ámbitos de planificación económica o medidas de política general con incidencia en Andalucía como la designación de miembros de los órganos de dirección de ciertas instituciones (como Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores, Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones y demás organismos que ejercen funciones de autoridad reguladora sobre materias de relevancia económica y social relacionadas con las competencias de la Comunidad Autónoma). Todo ello en el marco de la correspondiente legislación estatal sobre el tema.

En todo caso debe entenderse que la enumeración expansiva y detallada no supone en rigor una ampliación sustancial de las competencias disponibles (salvo posibles transferencias del estado) sino simplemente una clarificación en sentido expansivo de sus posibles contenidos dudosos para evitar interferencias estatales, quedando algunos aspectos (como las competencias sobre la confederación hidrográfica del Guadalquivir) pendientes de su posible y eventual inconstitucionalidad.

El último de los circuitos instrumentales que se supone debe usar la Junta de Andalucía para alcanzar sus fines u objetivos programáticos se encuentra regulado en el Título VI, dedicado a economía, empleo y hacienda, donde se comprueba una de las más características manifestaciones del perfil tendencialmente "constitucional" del nuevo Estatuto, en el sentido de que contiene previsiones de regulación económica que en algunos casos parecen poner en entredicho el principio de unidad del mercado del estado español. Sus objetivos finalistas se definen globalmente en el artículo 157, aunque en general todo el capítulo I dedicado a economía destaca por su dimensión esencialmente programática, permitiendo en todo caso la creación de entes instrumentales o empresas públicas así como la ordenación del sistema financiero, con previsiones de participación en las tareas de planificación económica del estado.

El bloque dedicado a empleo y relaciones laborales del Capítulo II, igualmente con un contenido predominantemente declarativo, insiste también en la proyección del nuevo sistema de valores sobre el ámbito laboral, especialmente la igualdad de género (artículo 167) y la dimensión asistencial, que podrán afectar al sector de la contratación y la subvención pública.

Finalmente el amplio bloque dedicado a hacienda sigue también la pauta catalana de avanzar en un agotamiento normativo del tema, hasta el punto de que parecen limitarse las perspectivas y posibilidades de un sistema "general" de financiación territorial, con sus riesgos subsiguientes no sólo en clave de constitucionalidad sino en términos de operatividad del modelo territorial de financiación, atribuyéndosele un especial protagonismo a la comisión mixta de carácter bilateral sobre el tema (artículo 184). Como instrumento de gestión se prevé la creación de una *Agencia Tributaria* en el artículo 181 encargada de gestionar los tributos propios así como los estatales cedidos a la Junta, con posibilidades de colaborar en una gestión compartida con la agencia estatal.

La pretensión de regular exhaustivamente el sistema financiero en el Estatuto se complementa con otro de los aspectos que tuvieron un carácter más llamativo durante el debate, la regulación en la *Disposición Adicional Segunda* de la llamada "deuda histórica", que en todo caso implicará un acuerdo con el Estado.

7. Las relaciones institucionales de la Comunidad Autónoma

El Título IX del nuevo Estatuto se dedica a las relaciones institucionales de la Comunidad Autónoma mediante una amplia regulación que se refiere a las relaciones con el Estado, con otras Comunidades Autónomas, con las instituciones de la Unión Europea, con terceros países, así como a la cooperación al desarrollo, en lo que constituye una muestra de esa tendencia "estatomórfica" que caracteriza al nuevo modelo estatutario. En teoría se trataría de la innovadora hipótesis de posicionar activamente a Andalucía ante el conjunto de relaciones que configuran el inmediato futuro del sistema-red, particularmente ante el contexto europeo.

En el primer apartado, y a partir de la previsión del artículo 219,2 (según el cual "*Para los asuntos de interés específico de la Comunidad Autónoma se establecerán los correspondientes instrumentos bilaterales de relación. En los asuntos de interés general, Andalucía participará a*

través de los procedimientos o en los órganos multilaterales que se constituyan”), la principal novedad parece residir en la amplia regulación que se prevé para la *Comisión Bilateral* en el artículo 220, a la que se atribuyen competencias con alta incidencia en la actividad general del gobierno del estado, como proyectos de ley, planificación económica general, designación de representantes en organismos del estado, o seguimiento de la política europea y de la acción exterior del Estado. Una previsión que, por más que se limite a repetir previsiones ya incluidas en el Estatuto catalán y aunque se declare inspirada en los principios de colaboración, cooperación, lealtad institucional y mutuo auxilio (artículo 219.1), suscita la emergencia de un difuso modelo confederal que implicaría una auténtica mutación del sistema constitucional vigente.

En cuanto a las relaciones con otras Comunidades Autónomas, se seguirán ajustando al sistema de convenios y acuerdos que requieren en cada caso la comunicación a las Cortes o su autorización previa, autorizándose en todo caso al ejecutivo autonómico para suscribir convenios de carácter cultural. El sistema de relaciones con la Unión Europea se proyecta tanto en la fase ascendente como a la descendente; nuevamente con previsión de participar de forma bilateral “en los asuntos que le afectan exclusivamente” en la formación de la voluntad del estado, incluso con un carácter “determinante” (artículo 231, 2 y 3), así como en las propias instituciones europeas, con presencia andaluza en las delegaciones españolas correspondientes. La fase descendente de desarrollo y ejecución del derecho europeo se asume igualmente por la Comunidad andaluza según lo previsto en el artículo 235.

La proyección de la Comunidad Autónoma en el ámbito de la acción exterior del estado implica no solamente un derecho de información sobre tratados internacionales sino igualmente la posibilidad de celebrar acuerdos de colaboración exterior así como la participación en organismos internacionales o en diversos foros con países fronterizos; un marco normativo que trata de normalizar la dinámica efectivamente desarrollada por nuestras Comunidades Autónomas en el ámbito exterior, aunque se ha echado de menos la ausencia de una proclamación específica de la proyección de Andalucía en el ámbito mediterráneo.

Finalmente las iniciativas de cooperación al desarrollo, inspiradas en el principio de solidaridad que proclama el artículo 245, deberán afectar especialmente a ámbitos más próximos como Iberoamérica, el Magreb y África, implicando una potestad de coordinar las acciones de corporaciones locales y otros entes públicos.

El panorama resultante parece confirmar una amplia presencia exterior de la Comunidad Autónoma: lo que seguramente suscita perspectivas positivas en un entorno de cooperación, o en supuestos de intercambios de tipo cultural, pero no deja de suscitar numerosos interrogantes cuando tales relaciones se sitúen en entornos potencialmente conflictivos (pensemos por ejemplo en las difíciles perspectivas a propósito del Sahara y Marruecos).

8. Aspectos complementarios

Tan amplia panorámica normativa se complementa finalmente con tres Títulos originales, el VII dedicado a Medio Ambiente, el VIII dedicado a Medios de Comunicación Audiovisual, y el último y X, dedicado a la reforma del Estatuto (ya hemos hecho una breve referencia al III, referido a la organización territorial interna, carente de grandes novedades). En principio los Títulos VII y VIII suscitan una cierta sorpresa por su carácter especializado que, en todo caso, en el primero de los supuestos puede entenderse como un intento de regulación estatutaria de los parámetros fundamentales de una política pública dotada de especial prioridad y complejidad; aunque de su texto se deduce fundamentalmente una fijación de ámbitos finalistas o programáticos más que una regulación de condiciones u objetivos concretos para la acción pública. Si esta filosofía justificaría la inclusión de un título sobre medio ambiente, la pregunta subsiguiente sería por qué no se incluyen otros de similar magnitud para algunas de las principales políticas de la Junta (como por ejemplo la educativa o la sanitaria): teóricamente se trataría tendencialmente de fijar una secuencia normativa de carácter sistemático que abarcaría tres bloques complementarios: (a) las normas programáticas y los derechos sociales o de dimensión prestacional (entendidos como horizonte finalista), (b) las competencias (entendidas como soportes habilitantes para la acción) y (c) las políticas públicas (entendidas como parámetros o coordinadas donde deberán operar los poderes públicos). Sin embargo tan ambiciosa pretensión sistemática (que cuenta en todo caso con el precedente del Tratado de la Constitución Europea, no ratificado) parece que sólo se contempla en relación con el ámbito medioambiental.

En cambio es más que dudoso el criterio que ha podido llevar a la inclusión de un Título sobre medios de comunicación social, ya que al tratarse de una materia que se encuadra en el ámbito constitucional de la libertad de información no parece el más adecuado para conformar una "política pública" en sentido estricto, sino en todo caso un espacio para introducir las prioridades de control de la propia Junta sobre el sector.

Por último el Título sobre la reforma prevé dos hipótesis, la de la reforma ordinaria que afectaría a las relaciones con el Estado, donde se exige mayoría cualificada de dos tercios del Parlamento andaluz; y la del procedimiento simplificado que se supone no afecta a las relaciones con el Estado donde bastaría aprobación (no se establece con qué tipo de mayoría) del Parlamento andaluz y posterior "consulta" a las Cortes. Aunque en ambos casos se exige finalmente referéndum ratificatorio y aprobación como Ley Orgánica.

9. Consideraciones finales

Las exigencias de reforma del sistema territorial español se situaban a finales del siglo XX no tanto en la demanda de un mayor autogobierno sino más bien en la búsqueda de un mejor sistema de coordinación general entre las partes y el todo: un ámbito donde el reiterado fracaso del Senado, la insuficiencia de las Conferencias Sectoriales y la continuada dinámica conflictual o anti-centro, unida a las inercias centralistas de la administración central, daban lugar a un panorama caracterizado por sus sonadas insuficiencias, apenas amortiguadas por una jurisprudencia constitucional a veces sobrecargada y generalmente muy retrasada en el tiempo.

Sin embargo la salida a esta situación problemática no parece haber consistido en tratar de mejorar “el sistema” sino más bien avanzar en la reforma de cada una de sus partes, hacia el horizonte de un mayor autogobierno. Lo que suscita de inmediato la perspectiva de que las posibilidades de coordinación general del sistema territorial seguirán siendo progresivamente más problemáticas en el futuro; en particular teniendo en cuenta la peligrosa deriva hacia instrumentos de relación bilateral que preludia la emergencia de un difuso modelo confederal claramente alejado de las previsiones constitucionales.

Naturalmente todo proceso de reforma tiene otra cara, en principio más amable, que consiste en la pura actualización modernizadora de sus contenidos, operando desde la perspectiva interna; ya sea mediante la incorporación de elementos desarrollados con anterioridad por vía legal, ya sea mediante la introducción de nuevos argumentos retóricos o discursivos, más adecuados al contexto sociocultural de principios del siglo XXI. En este caso, la reforma afectaría pues más bien a la dimensión cosmética de la normativa fundamental y no tanto a sus contenidos sustanciales.

Por otra parte la pretensión de caminar por la “vía catalana” del agotamiento competencial provoca un resultado seguramente no previsto: la inevitable expansión de las pautas de presencia pública en numerosos ámbitos materiales (con el objetivo inicial –se supone– de evitar interferencias del estado central), dando así la apariencia de un inexorable incremento del intervencionismo público. En el caso andaluz, y si recordamos el protagonismo que durante la fase inicial de elaboración tuvieron el PSOE e Izquierda Unida, puede tratarse incluso de un objetivo deliberado, pues esa expansión de los ámbitos de actuación pública se refleja en la abundancia de algunos de los recursos estilísticos al uso en este ámbito (fundamentalmente el manejo del futuro verbal como expresión de mandatos inexorables: los poderes públicos “impulsarán”, “protegerán” “fomentarán”, etc.) unidos a la deliberada apuesta por ubicar los ámbitos prestacionales bajo la cobertura garantista de servicios públicos (generalmente “de calidad”). Todo lo cual significa, a la postre, que el nuevo Estatuto apenas reconoce espacios de autonomía o protagonismo activo al “tercer sector”, integrando tanto al voluntariado como en general a la sociedad civil organizada. Lo que no deja de suscitar una cierta contradicción, cuando algunos de los nuevos valores prioritarios que se pretenden consolidar parecen ser la participación o el estímulo de la capacidad emprendedora.

Se trata de una apuesta cuya congruencia histórica no deja de suscitar algunas interrogantes si tenemos en cuenta que la evolución del futuro del estado del bienestar tiene algunos de sus desafíos abiertos más significativos en este ámbito, en el papel de la sociedad civil y del tercer sector, dando por superada la fase histórica de apogeo de “lo público” y del modelo de servicios públicos universales, más característica del siglo XX. Por otra parte habría que considerar la reflexión general de que una normativa fundamental no debería “cerrar” las opciones en cuanto a posibles modelos de acción pública para atender al nuevo sistema de objetivos programáticos o valores y derechos sociales regulados, pues estos deberán depender del distinto tipo de mayorías existentes en cada momento.

Esta apuesta deliberada por la reserva al sector público de la mayor parte de los ámbitos competenciales asumidos se complementa finalmente con la presencia dominante de contenidos programático-finalistas que, sin embargo no aparecen suficientemente compensados por inno-

vaciones en los soportes o elementos instrumentales con los que deberá hacerse frente. Y es que, en general, en la evolución histórica del estado de bienestar subyace una cierta polémica acerca de si la línea más eficiente para asegurar su futuro debe consistir en incrementar los fines o más bien en incrementar los medios o instrumentos de acción. La apuesta del nuevo Estatuto de Autonomía de Andalucía parece preocupada en forma bastante miope por incrementar los objetivos, fines o derechos, mientras la interrogante de cuáles serán los “nuevos” instrumentos con los que deberá atenderse a su satisfacción efectiva no parece tener respuesta adecuada. De ahí su reiterada dimensión programática que atraviesa prácticamente todo el articulado.

En definitiva cabe afirmar que la creación de nuevos espacios públicos por parte del Estatuto de 2007 no resulta ser al final ni suficientemente innovadora ni adecuadamente equilibrada en su diseño, al menos en la medida en que la sociedad civil andaluza parece relativamente ausente en las previsiones futuras de la acción pública que deberá enfrentar la Junta de Andalucía.

Bibliografía

AJA, E. (2003), *El estado autonómico. Federalismo y hechos diferenciales*, 2ª ed., Madrid, Alianza.

BLANCO, R. (2004), *Nacionalidades históricas y regiones sin historia*, Madrid, Alianza.

CÁMARA, G., CANO, J, (eds.) (1993), *Estudios sobre el Estado Social. El Estado social y la Comunidad Autónoma de Andalucía*, Madrid, Tecnos, Parlamento de Andalucía.

FERRARO, F. (coord.) (2006), “Un balance del estado de las autonomías”, *Mediterráneo Económico*, nº 10.

INSTITUT D’ESTUDIS AUTONÒMICS (2003), *Informe sobre la reforma del Estatuto*, Barcelona, Generalitat de Catalunya.

PARLAMENTO DE ANDALUCÍA (2003), *XX Aniversario del Estatuto*, Granada, Comares (Varios volúmenes).

PÉREZ YRUELA, M. (2002), “Para una nueva teoría de Andalucía: cambio y modernización en la sociedad andaluza”, en E. MOYANO ESTRADA, M. PÉREZ YRUELA, (eds.) *La Sociedad Andaluza [2000]*, Córdoba, IESA.

PORRAS, A. (2006), “El debate territorial español a comienzos del siglo XXI”, *Revista de Fomento Social*, nº 242.

— (2005), “La reforma de la administración andaluza y los desafíos de la Segunda Modernización”, *Revista de Fomento Social*, nº 237.

— (2003), “Del proceso autonómico hacia un sistema de red. (Regiones y Comunidades Autónomas en los albores del siglo XXI)”, *Revista de Fomento Social*, nº 229.

PORRAS, A., RUIZ-RICO, J. J. (eds.), (1990), *El Estatuto de Andalucía. Estudio sistemático*, Barcelona, Ariel.

REVISTA JURÍDICA DE CASTILLA Y LEÓN (2005), "La Reforma de los Estatutos de Autonomía", Valladolid, Junta de Castilla y León.

REVISTA VALENCIANA D'ESTUDIS AUTONÒMICS (2007), "Un Estatuto para el siglo XXI" (2 vols.), N° 49/50, 2005.

ROURA, S, TAJADURA, J. (dirs), (2005), *La reforma constitucional*, Madrid, Biblioteca Nueva.

RUIZ ROBLEDO, A. (1991), *El ordenamiento jurídico andaluz*, Madrid, Cívitas.

SUBIRATS, J., GALLEGRO, R. (eds.), (2002), *Veinte años de autonomías en España. Leyes, políticas públicas, instituciones y opinión pública*, Madrid, CIS.

TEROL BECERRA, M. J. (coord.) (2005), *El Estado autonómico 'in fieri'. La Reforma de los Estatutos de Autonomía*, Sevilla, IAAP.

VIDAL, J. M., GARCÍA HERRERA, M. A. (eds.) (2005), *El Estado autonómico: integración, solidaridad, diversidad*, Madrid, Colex/INAP.

ESTUDIOS

Aspectos financieros y legales diferenciales de los microcréditos

M^a del Carmen López Martín* / Adolfo Rodero Franganillo*

Palabras clave: *microcréditos, exclusión financiera, entidades financieras tradicionales, pobreza, microcréditos en España.*

Key words: *microcredits, financial exclusion, traditional financial institutions, poverty, microcredits in Spain.*

Introducción

En el año 2006 se ha concedido el premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus, figura clave de los microcréditos y fundador del Grameen Bank (el también denominado *banco de los pobres*). Así, se ha mantenido de actualidad este instrumento financiero después de que el año 2005 fuera declarado el "Año Internacional del Microcrédito" por parte de Naciones Unidas con los propósitos, entre otros, de: generar conciencia del público, sensibilizar a los gobiernos acerca de las necesidades financieras de los más necesitados y contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Desde un punto de vista más *académico*, los microcréditos suelen incluirse dentro de los llamados "instrumentos financieros alternativos", que son aquéllos que persiguen el desarrollo de actividades económicas o no lucrativas de difícil financiación en los circuitos financieros tradicionales, debido al carácter de las actividades o la situación económica del emprendedor. Tras ellos subyace una concepción del ahorro y la inversión que, yendo más allá de lo meramente lucrativo, se fija más en la *rentabilidad social* de las inversiones y en la responsabilidad social del ahorrador¹, ocupando un lugar primordial entre sus objetivos garantizar la inserción de hombres y mujeres, a través de aspectos como el uso de las actividades económicas para insertar a los excluidos del sistema y la colocación de dichas actividades

* Profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales – ETEA.

¹ B. GUTIÉRREZ (2001), p. 1.

dentro de estructuras institucionales (cooperativas, grupos de ayuda mutua...) que faciliten las relaciones humanas.

Si nos fijamos en las instituciones que participan en los que podríamos llamar mercados financieros *tradicionales* (fundamentalmente, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), encontramos que hay determinadas personas que no tienen acceso a la financiación o, de forma más general, a los servicios de estas entidades; ello se debe a distintos motivos, como el hecho de que quienes solicitan financiación no encajan dentro del perfil establecido de "empresario", el desconocimiento de la lógica de la economía social (lo que aumenta las dudas sobre la viabilidad de los proyectos que emergen de ésta), la ausencia de garantías que respalden los proyectos (o si las tienen, se trata de estructuras económicas no tradicionales y/o se colocan en mercados de "alto riesgo"), la falta de experiencia en el ámbito empresarial por parte del que solicita la financiación (un individuo o una organización) lo que hace necesario facilitar asistencia o formación en dicha área, etc.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este artículo se intenta realizar una valoración de los microcréditos desde el punto de vista financiero y legal. Para ello, se comienza presentando cómo es el circuito bancario y crediticio tradicional, frente al que surgen los microcréditos, cuyas principales características son explicadas a continuación; igualmente, se comparan con las operaciones tradicionales para analizar las principales diferencias entre ambas. El punto 3 aborda la práctica de estas operaciones en España y las entidades que suelen llevarla a cabo. Finalmente, en las conclusiones, se indican las posibilidades que este instrumento presenta y se valora su posible utilidad.

I. El esquema bancario tradicional. El caso español

El funcionamiento de los microcréditos difiere del de las operaciones de las entidades tradicionales de crédito (en España son los bancos, las cajas de ahorro y las cajas rurales, principalmente). Por ello nos parece importante recordar cómo son las operaciones de estas entidades para compararlas con los microcréditos y analizar, en su caso, las limitaciones de estos últimos.

1.1. Algunas cuestiones generales

Las instituciones que realizan estas operaciones "tradicionales" son, como ya se ha indicado, las "entidades de crédito", grupo que comprende los bancos, las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y los denominados "establecimientos financieros de crédito".

Nos interesan especialmente los dos primeros: los bancos son sociedades anónimas y las cajas de ahorro tienen un origen fundacional; ambos grupos de entidades realizan operaciones de intermediación financiera. El número de oficinas de bancos y cajas es muy elevado, existiendo una o varias oficinas en todas las ciudades y pueblos españoles, incluso en los más pequeños.

Estas entidades tienen que cumplir dos coeficientes: a) coeficiente de caja, que les obliga a mantener al menos un 2% de los depósitos y otros pasivos en forma de medios líquidos (tesorería); y b) coeficiente de solvencia, que comentamos más adelante.

La cuenta de resultados de bancos y cajas presenta normalmente beneficios que pueden ser bastante elevados. Por ejemplo, en 2005, el conjunto de la banca consiguió unos beneficios de 9.518 millones de euros (un 0,9% del balance total medio, o 10,6% de los recursos propios); las cajas de ahorro durante el mismo periodo alcanzaron unos beneficios de 5.877 millones de euros (0,8% del balance total medio, o 10,7% de los recursos propios). Estos beneficios proceden principalmente del margen de intermediación (diferencia entre los intereses de las operaciones activas y los intereses de las pasivas), de las comisiones (que cada vez tienen mayor importancia) y de las plusvalías. Se puede afirmar, por consiguiente, que estas entidades tienen una alta rentabilidad.

Por último es importante señalar que los bancos, cajas de ahorro y cooperativas tienen unos Fondos de Garantía de Depósitos, formados por aportaciones de las propias entidades y, en el pasado, del Banco de España, que permitirían la devolución de los depósitos a los clientes en caso de insolvencia de alguna entidad.

1.2. Los recursos propios

Las entidades de depósito (los ya citados: bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) muestran en el pasivo de su balance los "recursos propios" que en el documento publicado por el Banco de España figuran bajo la denominación de "capital y reservas". Su contenido está constituido por las aportaciones de los socios (en los bancos y cooperativas) para nutrir el capital, o por las aportaciones de los fundadores (en las cajas de ahorros) al fondo fundacional o patrimonial; además se incluyen la formación de reservas procedentes de los beneficios obtenidos, en su caso, a lo largo del tiempo.

A 31-8-2006, la banca tenía unos recursos propios de 86.486 millones de euros, mientras que el capital y reservas de las cajas de ahorro ascendía a 70.028 millones de euros a 30-9-2006. Estas cifras se compensan, aproximadamente, con las siguientes partidas del activo: "Activo fijo", cartera de "acciones y participaciones" y "Efectivo en caja". Aunque no existe ninguna regla que determine esta distribución, lo habitual es que, efectivamente, las entidades destinan los recursos propios a inversiones que, en cierto modo, podemos considerar que no son las típicas de la banca. Los préstamos y los valores de renta fija no se financian con recursos propios. No olvidemos que estamos hablando de *intermediarios* financieros, que sirven de puente entre los ahorradores y los inversores o consumidores.

¿Qué papel juegan entonces estos recursos propios? Sirven de garantía de la actuación financiera de estos entes: en caso de que una entidad bancaria sufra algún percance (dificultades de pagos, quiebra, etc.) habría que acudir a estos fondos para atender a sus obligaciones. Es evidente que su volumen no llega nunca a cubrir el 100% de dichas obligaciones. Sobre esto volveremos más adelante.

1.3. Los recursos ajenos

También en el pasivo de las entidades de crédito aparecen los recursos ajenos con las denominaciones de “depósitos” y “valores distintos de acciones y participaciones” (vulgarmente conocidos como “valores de renta fija”). Corresponden a las cantidades que su clientela les confía, a cambio de unos intereses, no siempre, y una mayor seguridad de los recursos ahorrados o de la tesorería y de una mayor facilidad de manejo de dicha tesorería. En la banca, los recursos ajenos tenían un volumen, a 31-8-2006, de 1.045.553 millones de euros; en las cajas, el 30-9-2006, estos recursos se elevaban a 808.796 millones de euros.

¿A qué se destinan los recursos ajenos? Financian los “préstamos y créditos” y la cartera de “valores distintos de acciones”. Es decir, los recursos captados en el mercado se destinan a financiar las inversiones o parte del consumo de sus clientes. Aquí aparece claramente el carácter intermediador de las entidades que captan recursos en los mercados y los prestan en estos mismos mercados. En resumen, normalmente, las entidades de depósito no prestan su capital o reservas, sino los fondos de sus clientes.

1.4. Las garantías

En la mayor parte de los países existe una gran preocupación de que las operaciones bancarias estén debidamente garantizadas para salvaguardar la seguridad y estabilidad de las propias entidades, para evitar situaciones de crisis generalizadas y, en último término, en beneficio de los intereses de su clientela. Estas garantías pueden ser de dos tipos: a) garantías proporcionadas por el deudor en las operaciones de préstamos o en los empréstitos en forma de valores; b) la garantía de las propias entidades, bien a través del coeficiente de solvencia o de recursos propios, bien como resultado de la supervisión bancaria.

1.4.1. Garantía de las operaciones

Hasta ahora, los deudores de las entidades aportan una garantía para asegurar el cumplimiento de sus compromisos de pagar los intereses y devolver el principal de la operación. Una de las fórmulas es la garantía hipotecaria ligada a inversiones inmobiliarias. La finca rústica o urbana queda vinculada al crédito de forma que la entidad tendría preferencia en el cobro, en caso de venta, o en la propiedad, en caso de incumplimiento. Otra operación son los créditos empresariales o personales, sin carácter hipotecario, cuya garantía consiste en la presencia de avalistas, personas que se comprometen a pagar las cantidades correspondientes en caso de incumplimiento; en cuanto a las empresas, la garantía viene dada, en general, por el balance de la sociedad. Todo esto va dirigido a asegurar el cumplimiento de las obligaciones, en el peor de los casos, la recuperación de todos o parte de los recursos, en beneficio, no sólo de la entidad de crédito, sino también de sus clientes de pasivo que se sentirán seguros acerca de la posible disponibilidad de sus depósitos. Todo lo anterior es aplicable, asimismo, para las emisiones de valores de renta fija.

Muy recientemente, se han extendido también los créditos al consumo, de concesión casi automática; éstos tienen a veces algún tipo de garantía y en otros casos la ausencia de ésta queda compensada por unos intereses más elevados que los de los préstamos tradicionales.

1.4.2. Solvencia de las entidades

Existen dos mecanismos que pueden contribuir a mantener la solvencia de las entidades: a) el coeficiente de solvencia o de recursos propios; y b) la supervisión de las entidades de depósito.

En el coeficiente de solvencia se tiene en cuenta la relación de las inversiones realizadas con los recursos propios. A cada uno de los distintos tipos de inversiones (riesgos frente a las administraciones públicas, riesgos frente a entidades financieras, préstamos hipotecarios, activos reales, otros tipos de créditos o préstamos) se le aplican diferentes porcentajes que son más elevados en las operaciones con mayor riesgo y más reducidos en las de mayor seguridad. Las inversiones ponderadas se relacionan con los recursos propios obteniendo un tanto por ciento que no puede ser inferior a 8.

El Banco Internacional de Pagos de Basilea ha elaborado conjuntamente con los bancos centrales y las entidades de crédito europeas una nueva estructura del coeficiente de solvencia conocida vulgarmente como "Basilea II"; sus principios tienen el mismo fundamento: asegurar la solvencia en función del riesgo soportado por las entidades, pero establece un sistema menos mecánico, adaptándolo a cada institución concreta. Parece que, en general, la aplicación de este nuevo sistema de Basilea II podrá elevar la necesidad de recursos propios, al menos en algunos casos.

Existen además unos límites a los grandes riesgos soportados por las entidades del sistema y a la concentración de riesgos en cada una de ellas.

Todos estos mecanismos tratan de asegurar la solvencia de las entidades incluso en casos de retirada de recursos o de que se produzcan fallidos de moderada importancia.

La supervisión de las entidades es realizada por los bancos centrales o emisores de cada país, que a través de visitas de inspección, envíos obligatorios de documentos contables a dichos bancos, análisis de los balances y cuentas de resultados, servicios de reclamaciones, registros de impagados, etc. tratan también de asegurar la solvencia y estabilidad de las distintas instituciones y del sistema en su conjunto. En el caso de la Unión Europea se han dado pasos importantes para lograr que la supervisión tenga un alcance europeo; esta ampliación del ámbito de validez de la supervisión no se ha alcanzado todavía al cien por cien.

Todas las normas en relación con la solvencia están diseñadas en beneficio de las propias entidades y de sus clientes, sobre todo de pasivo, pero también buscan la estabilidad del sistema para evitar las crisis sistémicas de carácter internacional que se han producido en el pasado (México, Brasil, países asiáticos, etc.)

1.5. El trámite de los préstamos y de las emisiones

La tramitación de los préstamos o créditos ha sido, tradicionalmente, muy compleja. De forma simplificada, podemos señalar las siguientes partes de los trámites de los créditos:

- Solicitud del crédito en los modelos proporcionados por la entidad. Estas solicitudes van acompañadas de una documentación: en el caso de las personas físicas, declaración de

bienes, del IRPF, de la propiedad de los inmuebles y fincas, en su caso; en el caso de empresarios, balance y cuenta de resultados de los últimos años, memorias de la sociedad, y otros documentos legales.

- La entidad somete a estudio la solicitud, aprobándola en su caso; la aprobación será realizada por un órgano, que será al que compete la decisión en función del importe solicitado.
- Una vez aprobado, se procede a la instrumentación legal, normalmente con intervención de un fedatario público (notario). El documento de aprobación será una póliza de crédito, aunque también existe la instrumentación en efectos financieros, aunque ésta última es ya menos frecuente.
- En los créditos hipotecarios, hay que establecer una hipoteca sobre los bienes inmuebles, con la intervención del notario y con anotación en el registro de la propiedad.
- En cuanto a los créditos personales, hay que instrumentar la participación de los avalistas mediante un documento que recoja su compromiso y en el que se incluye una declaración de bienes y, en su caso, la del IRPF. La firma de los avalistas también se hace, normalmente, ante notario.
- Completada la aprobación, se realiza un cuadro de amortización que recogerá los pagos periódicos que deberá efectuar el prestatario (incluyendo intereses, comisiones y devolución del principal).
- La entrega de los fondos se lleva a cabo mediante abono en una cuenta del total del préstamo, o mediante apertura de una cuenta de crédito cuyo límite coincide con el crédito concedido (aunque se utilizan indistintamente, el término “préstamo” corresponde al primer caso y el de “crédito” al segundo).
- Los gastos de un crédito están constituidos por los intereses (mensuales, trimestrales, etc.), es decir, el coste de la utilización de los recursos; las comisiones de diversos tipos (de estudio, de apertura, de disponibilidad, etc.); y los derechos de la notaría, del registro, etc., en su caso.

La duración de todo el proceso varía según el tipo de crédito, su volumen, etc. Fácilmente, requiere varios meses y en los casos más sencillos llegará algunas semanas o un mes. Recientemente, se han extendido los créditos al consumo cuya tramitación es mucho más simple y más rápida; a veces basta con una petición que se resuelve de forma casi automática.

La emisión de valores distintos de acciones (de renta fija) requiere un proceso largo y complejo que será realizado por el emisor. La tramitación de estas operaciones comprende algunos de los pasos indicados anteriormente, además de la comunicación al organismo supervisor correspondiente (en España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores) el anuncio de la emisión y la intervención de distintas entidades (aseguradoras, comercializadoras, etc.) la inversión en estos valores por las entidades de crédito se hará mediante la suscripción o compra en el mercado, con intervención de una sociedad o agencia de valores, en ciertos casos.

2. Los microcréditos: concepto y características generales

En la Cumbre sobre microfinanzas de 1997 se acordó la siguiente definición de los microcréditos: "Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados entre los pobres para que puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para mejorar su nivel de vida y el de sus familias"². También, destacando algunas de sus características, podría decirse que son "préstamos sin aval concedidos por entidades benéfico-sociales, por algunas entidades de crédito de carácter social (como las cajas de ahorros en España), por ONG, y en algún caso, por otras entidades de crédito, a favor de personas pobres pero que tienen un proyecto empresarial"³.

De ambas definiciones se deducen sus características más importantes:

- Es un instrumento financiero que implica un trasvase de recursos entre un prestamista y un prestatario, el cual se compromete a devolverlos en los plazos y condiciones establecidos, no se trata, por tanto, de donaciones o subsidios.
- Son préstamos de pequeña cuantía para individuos o empresarios, que no son concedidos por la banca convencional debido a la pequeña cuantía solicitada, la naturaleza de la actividad para la que se solicita o la falta de garantías del solicitante.
- En general, puede afirmarse que las personas que solicitan los microcréditos están en situación de "exclusión" social y financiera, y que normalmente pertenecen al ámbito de la denominada "economía informal". De esta forma, concediendo microcréditos se busca reducir las diferencias de acceso a los instrumentos y servicios financieros.
- Puesto que los receptores de los microcréditos son personas que no tienen acceso al sistema bancario tradicional, la financiación que reciben no puede seguir los esquemas clásicos, en particular, en lo relativo a la existencia de garantías para responder de la devolución del crédito, aspecto que se suple en parte con otros mecanismos⁴.
- El importe recibido en los microcréditos es, como su propio nombre indica, generalmente muy reducido. De esta forma, en los países menos desarrollados, apenas se llega a unos cuantos dólares, mientras que en otros ámbitos se llega a cantidades algo más elevadas. Así, según algunas fuentes, los importes pueden oscilar entre los 100 o 200 \$ en países de Asia o África, llegando a los 1.000\$ de media en América, o incluso 10.000€ en Europa occidental.
- Otra cuestión importante son los intereses que deben abonar las personas que se benefician de estas operaciones. Hay ocasiones en que se sitúan alrededor del 5,5%, aunque en los

² Cumbre sobre microfinanzas, ver sitio web <http://www.microcreditsummit.org>

³ A. RODERO (2006), "Los microcréditos y los créditos tradicionales", *I Seminario sobre Microcréditos* organizado por ASOLCOR, Córdoba, mimeo.

⁴ Más adelante se realizan algunos comentarios adicionales sobre esta cuestión.

estados más pobres se elevan hasta el 10%, o incluso valores superiores (desde el 12% a incluso tasas cercanas al 25%). Aunque es posible que en ciertos ámbitos los tipos de interés aplicados puedan parecer excesivos, hay que tener presente que los que acceden al microcrédito, al quedar fuera del circuito bancario tradicional, no tendrían acceso a la financiación que necesitan o sólo a los fondos proporcionados por los que podrían denominarse intermediarios financieros informales (dentro de éstos se encuentran los prestamistas individuales, comúnmente conocidos como usureros, cuyos tipos de interés son claramente superiores a los existentes en el mercado, al quedar fuera de toda regulación). En cualquier caso, antes de calificar un tipo de interés concreto como muy elevado, habría que compararlo con los existentes en el país para las operaciones incluidas en lo que sería el esquema bancario tradicional⁵. Por otro lado, parece comprobado que los destinatarios de los recursos deben pagar intereses por los mismos para valorarlos adecuadamente y no considerarlos como un regalo sin aprovecharlos convenientemente.

- Los plazos de las operaciones son generalmente cortos, lo que, en parte, se justifica por los reducidos importes, pero también por la solvencia de las entidades y por el destino de los recursos.
- Dado el importe reducido de los préstamos y el corto plazo de amortización, la devolución de los recursos también se realiza con una periodicidad elevada (es decir, cada poco tiempo) y por importes también pequeños. Esto en parte facilita los reembolsos, pero por otro lado lleva a que incluso se lleven a cabo devoluciones con periodicidad quincenal o semanal.
- El destino de los recursos, en principio, no es financiar los gastos de consumo, sino la realización de una actividad que permita al beneficiario obtener unos ingresos que hagan posible la devolución de los recursos recibidos, junto con los intereses. Esta actividad, no obstante, no le viene impuesta al prestatario, sino que es él mismo el que se decide por ella.
- Con este instrumento, en definitiva, se pretende influir sobre la situación de pobreza de los prestatarios, de forma que se consiga que los pobres salgan de su situación y mejoren sus niveles de vida.
- Muchos servicios de microfinanzas están destinados a las mujeres. El ejemplo de Grameen Bank demostró que las mujeres son más cumplidoras al devolver los préstamos otorgados (casi el 98% de los casos), y que el impacto de este aumento de recursos es mayor si el jefe de familia es una mujer. Es pues la familia entera la que se beneficia, en materia de salud y educación, por ejemplo.

El origen de las operaciones de microcréditos, como es conocido, es Bangladesh, el denominado Grameen Bank. Desde ahí se ha extendido a otros ámbitos geográficos. El número de países en los que se conceden microcréditos es muy elevado, además de Bangladesh: India, Bolivia, Rusia, Zambia, Angola, Mozambique, países del África Occidental, El Salvador, Perú, Polonia, España, etc.; pero es especialmente importante en los países menos desarrollados debido a que es

⁵ En algunas fuentes (véase H. I. LATIFEE, p. 28) se indica que los microcréditos tienen unas tasas de interés que no superan en más de 10 puntos porcentuales las aplicadas por los bancos comerciales.

utilizado por entidades que se especializan en cierta medida en emplear este instrumento ya que lo consideran adecuado para fomentar el desarrollo de las poblaciones más desfavorecidas.

Un concepto relacionado con los microcréditos es el de microfinanzas, que, en principio no es sinónimo del primero, sino que corresponde a unas actividades más amplias y variadas, ya que no sólo facilitan recursos a las microempresas para financiar sus inversiones o sus necesidades de tesorería, sino que realizan algunas operaciones que se incluyen dentro del circuito bancario tradicional, pues captan depósitos de su clientela, emiten valores suscritos por ésta, etc.

Como puede observarse, algunos de los aspectos que caracterizan los microcréditos difieren sustancialmente de las comentadas anteriormente y que podrían encuadrarse en lo que se ha denominado el “esquema bancario tradicional”. Los más significativos se comentan a continuación, diferenciándolos de los anteriores.

2.1. La demanda de microcréditos

Como ya se ha comentado, los destinatarios de los recursos en las operaciones de microcréditos son, generalmente, personas que se encuentran en situación de “exclusión financiera” o “exclusión social”. Estos dos términos, que en principio pueden parecer similares, tienen detrás situaciones diferentes. Así, el término “exclusión social” hace referencia al acceso restringido, con cierto grado de permanencia en el tiempo, a los derechos sociales, como el derecho al trabajo, a la vivienda, a un sistema sanitario, a la educación o a la vida social debido a la manera en que los servicios sociales están organizados o por la vulnerabilidad de la situación económica, social y política. Por lo tanto, estaríamos ante, por ejemplo, las condiciones en las que se encuentra gran parte de la población en los países menos desarrollados.

Por su parte, la “exclusión financiera” hace referencia a la falta de acceso a los productos y servicios que ofrece el sistema financiero formal, es decir, cuando no se pueden tener instrumentos financieros –medios de pago o de ahorro– distintos al dinero en efectivo. Esta falta de acceso puede deberse a la imposibilidad física de acceder a una entidad financiera o a la incapacidad personal para acceder a una de estas entidades (la persona no posee los requisitos que el sistema financiero formal solicita). En general, se distingue entre la *exclusión financiera parcial* (posibilidad de acceder a ciertos productos financieros pero no a un préstamo) y la *exclusión financiera total* (imposibilidad de acceder a cualquier producto o servicio financiero, teniendo como única salida los servicios financieros informales –los usureros–).

La *exclusión financiera* se presenta, por ejemplo, en los países desarrollados y afecta a determinados colectivos que no tienen acceso a las operaciones que hemos encuadrado dentro de lo que sería el esquema bancario tradicional, tanto desde el punto de vista de los recursos, como desde el punto de vista de las inversiones (créditos). Así, si nos fijamos en el caso de España, los microcréditos se han dirigido generalmente a personas que, como se acaba de indicar, pertenecen a ciertos grupos que se pueden considerar desfavorecidos dentro de nuestro contexto socioeconómico. Tomando como referencia la línea de microcréditos del ICO, los posibles beneficiarios debían pertenecer a uno de los siguientes grupos: mayores de 45 años, hogares monoparentales, inmigrantes, mujeres, discapacitados y parados de larga duración fundamentalmente.

Por otra parte, también los microcréditos tienen como finalidad la lucha contra las situaciones de pobreza y, para ello, la concesión de los recursos se vincula a la existencia de un proyecto empresarial viable y, en los países desarrollados, el grado de exclusión en el que se encuentran los destinatarios de los fondos se puede valorar, en cierto modo, al tenerse en cuenta el hecho de no tener ningún tipo de garantías para poder acceder a este tipo de operaciones.

Comparando todo esto con las características habituales en los clientes que reciben los créditos de las entidades de crédito (centrándonos en España) encontramos rasgos claramente diferentes: generalmente, éstas son personas que realizan habitualmente operaciones con el sistema financiero que tienen distinto grado de complejidad (cuentas, tarjetas de débito y crédito, fondos de inversión, planes de pensiones, etc.). La financiación recibida no tiene como objetivo la mejora de los niveles de vida, sino, en primer lugar, la financiación de la adquisición de vivienda y, secundariamente, de bienes de consumo; no hay por tanto vinculación a un proyecto empresarial. Finalmente, para la obtención del crédito se deben aportar una serie de garantías que minimicen el riesgo que corre la entidad de crédito en la concesión del préstamo.

2.2. Los trámites en los microcréditos

Como ya se ha comentado anteriormente, el proceso de concesión de un crédito en el esquema bancario habitual puede llegar a dilatarse en el tiempo hasta alcanzar varios semanas e incluso meses, además de presentar, en ocasiones, un cierto grado de complejidad, que implica incluso la necesidad de llegar a contar con asesoramiento para poder realizarlo. Desde este punto de vista, los microcréditos suponen una forma de superar estos obstáculos, sobre todo si se tiene en cuenta que los agentes que realizan las operaciones en una gran mayoría, carecen de formación y experiencia financiera. Algunas manifestaciones de esto son:

- Las solicitudes son simples, de forma que el posible prestatario tiene que aportar tan sólo una información básica acerca de sí mismo y del negocio que quiere acometer, acompañado de una documentación que, en caso de existir, es mínima.
- Dadas las condiciones en las que se encuentran los posibles beneficiarios, el periodo de duración del proceso es reducido. Para ello, el tiempo de tramitación de las operaciones disminuye en comparación con el de las operaciones habituales y la respuesta se ofrece rápidamente: a los pocos días o semanas de la solicitud.
- La instrumentación de la operación es sencilla. En bastantes casos se produce la firma de un contrato redactado en términos muy simples y de longitud reducida (muchas veces es una carilla de la hoja con los aspectos básicos de la operación y la firma de ambas partes), lo cual es lógico tanto para garantía de la entidad como por el hecho de suponer un grado de compromiso "público" del prestatario en la devolución de los fondos; no obstante, en muchas ocasiones (sobre todo en las operaciones realizadas en los países en desarrollo) es más habitual que ni siquiera exista este contrato simplificado, pues el beneficiario de los fondos puede que no sepa ni leer ni escribir.
- Lógicamente, todo lo anterior exige por parte de la entidad prestamista un mayor esfuerzo en el conocimiento de la realidad del peticionario, para lo cual debe situarse muy cercana a él.

En este sentido, la cercanía física de las entidades a los clientes es muy importante. Aunque en España esto no nos llama la atención, en otros sistemas financieros esta abundancia de oficinas no es habitual. Por otra parte, los procedimientos de estudio y tramitación de las operaciones deben ser ágiles, lo que exige no sólo un grado de preparación por parte del personal encargado sino también la descentralización de la toma de decisiones. Esto tiene importancia por su repercusión en los costes operativos, como se comenta más adelante.

2.3. Las garantías en los microcréditos

Ya se ha indicado que en la mayor parte de los países existe una gran preocupación porque las operaciones cuenten con una garantía adecuada para conseguir así la seguridad de las entidades y evitar crisis generalizadas, lo que en última instancia constituye una protección para la clientela. Estas garantías proceden de las mismas operaciones (garantías reales o personales, así como la presencia de avalistas); por otra parte existe un coeficiente obligatorio, el de solvencia, que las refuerza a través de los recursos propios. En el ámbito de los microcréditos, sin embargo, esto no es así, ya que los destinatarios de los recursos no aportan ningún tipo de garantía "formal". Sin embargo, esta circunstancia no implica una falta de seguridad de las operaciones ya que, si sucediera así, no se garantizaría la supervivencia de la entidad financiera y el sistema terminaría por quebrar; por lo tanto, cabría hablar más bien de garantías "implícitas".

- La primera fuente de garantías procede del propio proyecto a acometer por el prestatario: los ingresos derivados del mismo deben ser los que garanticen, en última instancia, la devolución, de ahí que cobre gran importancia que este proyecto no venga impuesto, así como la existencia de cursos de capacitación y asistencia técnica, que van a venir a colaborar para lograr su viabilidad (como veremos después, en esto pueden ayudar ciertas entidades a las instituciones financieras).
- Pero el proyecto no lo es todo; en los microcréditos, aunque no exista una garantía personal (del patrimonio del receptor de los recursos), sí que existe lo que podríamos llamar una garantía moral del prestatario, que se compromete a su devolución.
- Todo lo anterior no invalida la aplicación de técnicas que, si bien no reciben la denominación de garantías, sí que motivan la devolución de los fondos. Entre otras pueden destacarse:
 - La existencia de grupos solidarios. Como en el Grameen Bank, los préstamos se realizan a grupos: sólo uno de los componentes lo recibe inicialmente y, cuando lo ha devuelto, lo van recibiendo los restantes miembros del grupo. En consecuencia los componentes del mismo "presionan" su devolución; al mismo tiempo, los mismos prestatarios se organizan en grupos en los que tienen cierta certeza de devolución.
 - Los préstamos progresivos: inicialmente, las cantidades prestadas son muy reducidas con la promesa de que si se reembolsan las cantidades en tiempo y forma se irán percibiendo cantidades superiores en el futuro.
 - En otras ocasiones se obliga a un cierto nivel de ahorro que actúa como garantía de devolución.

Las experiencias sobre la cuestión de las garantías en el ámbito de los microcréditos son muy variadas, ya que, en definitiva, en cada caso se ha buscado lograr la supervivencia de la entidad que presta los recursos. En última instancia, cabría hablar de que los microcréditos están basados en lo podríamos llamar el crédito “relacional”, el cual está basado en la confianza mutua entre las dos partes de la operación y que implica, como ya se ha visto, la necesidad de cercanía entre los agentes, pero que también tiene consecuencias tanto desde el punto de vista de los costes en los que se incurre (lo que a su vez tiene efectos sobre los beneficios y sobre la viabilidad de la entidad microfinanciera), como desde una perspectiva financiera, debido a una posible concentración de riesgos en determinadas actividades o zonas geográficas.

El “problema” puede encontrarse en la ausencia, en determinados casos, de unas normas de regulación y supervisión que incidan en este aspecto (salvo que las entidades que conceden los microcréditos sean entidades de crédito, en muchos casos no están sometidas a una regulación específica de su actividad). ¿Hasta qué punto sería necesaria una regulación de estas entidades que viniera a cubrir esta circunstancia? Aunque parece que, según los informes sobre el sector, las tasas de morosidad son reducidas, ¿serían necesarias medidas como la dotación de provisiones para la cobertura de morosos o posibles fallidos?

Otro peligro que puede aparecer en algún caso (como en los mercados más competitivos de Hispanoamérica –Perú y Bolivia–) es el sobreendeudamiento de los prestatarios, que pueden acudir a varias entidades en un corto periodo de tiempo, las cuales le conceden la financiación en su afán por competir. En este sentido, podría ser interesante el empleo de instrumentos como las centrales de información de riesgos o similares.

2.4. La rotación de los créditos

Otro aspecto importante que conviene tener en cuenta es la rotación de los fondos, la cual viene determinada por dos circunstancias: por una parte, los importes concedidos en las operaciones de microcrédito, como ya se ha indicado, son reducidos; por otro lado, el plazo de devolución también es corto y hay una periodicidad elevada en la forma de reembolso de los fondos (semanal, quincenal en muchos casos). Esto da lugar a que el índice de rotación de la cartera sea elevado, lo que trae consigo varios efectos:

- En relación con los costes, la gestión de la cartera se hace más compleja al constar de un elevado número de operaciones, lo que eleva los costes operativos y de administración. Para solventar este problema es necesario actuar buscando sistemas de información que permitan reducir estos gastos.
- Esta presión sobre los costes trae, a su vez, efectos sobre los tipos de interés de las operaciones, elevándolos, ya que, en cualquier caso, la entidad debe buscar su autosuficiencia operativa, esto es, la cobertura de los costes de funcionamiento.
- Por último, también deben destacarse las consecuencias sobre la estructura de los recursos con los que financiar la concesión de microcréditos: en algunos casos se ligan éstos a la realización de depósitos que no pueden retirarse hasta la finalización de la operación. En

otros casos, la estructura de los recursos puede condicionar la posibilidad de la concesión de préstamos; en todo caso, es necesario contar con una base de recursos (propios, ajenos remunerados o ajenos procedentes de donaciones y subvenciones) estable, puesto que en caso contrario, los problemas de liquidez o de falta de recursos podrían limitar la supervivencia de la entidad.

2.5. La procedencia de los recursos: los prestamistas

Ya se ha indicado que en una entidad bancaria tradicional, los recursos para financiar las inversiones tienen dos orígenes: los recursos propios (básicamente, capital o aportaciones de los fundadores y reservas) y los recursos ajenos (fundamentalmente, en forma de depósitos de distintas modalidades y emisión de valores). Los primeros se destinan sobre todo al inmovilizado, al efectivo y a las inversiones en valores, mientras que los segundos corresponderían más bien a la financiación de inversiones y consumo de los clientes a través de los créditos. De esta forma se realiza la labor de intermediación financiera.

En el caso de las entidades que conceden microcréditos, esta distinción no es tan sencilla, ya que las instituciones son de distinto tipo y, en cada una de ellas, los recursos proceden de fuentes diferentes. Distinguimos entre tres casos: organizaciones no gubernamentales (ONG), instituciones financieras especializadas y entidades de crédito.

2.5.1. Las organizaciones no gubernamentales

En el caso de las ONG, se trata de entidades sin ánimo de lucro, en las que lo que predomina es su finalidad de promoción social y económica. Para ellas los microcréditos son un instrumento que contribuye al logro de sus fines y no su operación habitual, lo que lleva aparejado consecuencias de diversa índole.

Desde el punto de vista de la financiación, los recursos de las ONG proceden fundamentalmente de donaciones; por lo tanto no son fondos reembolsables, lo que en principio, puede facilitar la realización de operaciones. Sin embargo, existe una limitación al volumen de microcréditos que se pueden conceder, ya que las ONG no cuentan con la posibilidad de captar recursos ajenos. Además, el hecho de que los fondos procedan de donaciones también puede suponer un límite a la hora de captar más recursos si éstos fueran necesarios; por otro lado, esta circunstancia no debe diluir la responsabilidad de la entidad frente a sus donantes, que en todo momento deben conocer el destino de los fondos aportados y el "buen uso" de los mismos.

Las ONG pueden considerarse como pioneras en la concesión de microcréditos; debido a esta circunstancia, cuentan como ventajas su cercanía a los prestatarios y su mayor flexibilidad, así como una mayor especialización en estas operaciones, todo esto a su vez se ve favorecido por el hecho de que no están sometidas a la autoridad financiera ni a las normas que regulan la actividad de instituciones de crédito. No obstante, si no buscan la autosuficiencia financiera, pueden prestar los fondos por debajo del tipo de interés de mercado, lo que puede traer consigo problemas de estabilidad a largo plazo.

2.5.2. Las instituciones financieras especializadas

Normalmente, las instituciones financieras especializadas en microcréditos surgen de la transformación de las ONG en entidades de microfinanzas, como una vía para conseguir un mayor alcance en su actividad, esto es, llegar a un número más amplio de beneficiarios. Por lo tanto, tienen mayor tamaño y, consecuentemente, más posibilidades de actuación pues generalmente pueden acceder a los mercados financieros para captar los recursos que necesitan para el desarrollo de su actividad.

En estos casos, los fondos de los que se nutren los microcréditos proceden en parte de donaciones, como en el caso anterior, pero otra parte tiene su origen en recursos ajenos reembolsables. Éstos, a su vez, pueden proceder de préstamos blandos o de operaciones de depósito (en muchas ocasiones vinculados a los mismos microcréditos) lo que implica que existe ya una labor de intermediación financiera más próxima a lo que sería el esquema bancario tradicional.

En consecuencia, estas entidades deben tener unos criterios de funcionamiento más cercanos a los de las entidades de crédito tradicionales; en concreto, están sometidas a la supervisión de la autoridad correspondiente, generalmente deben cumplir todos los requisitos establecidos por la regulación (esto es especialmente importante si, además están autorizadas a captar depósitos) y, en definitiva, su actuación no sólo estará guiada por su finalidad social, sino que deberán buscar la autosuficiencia que les permita sobrevivir a largo plazo.

2.5.3. Entidades de crédito

En este caso nos encontramos ante entidades de crédito que realizan operaciones de microcréditos. En consecuencia, estas instituciones son las mismas que realizan las operaciones más conocidas habitualmente (descritas en lo que sería el esquema bancario tradicional) y que, aunque realicen una actividad (los microcréditos) que en parte es diferente a la habitual, no ven modificadas ni su regulación (cumplimiento de coeficientes, solvencia, etc.) ni el régimen de supervisión al que están sometidas. Por otro lado, al estar orientadas hacia la supervivencia, están “obligadas” a obtener unos beneficios que la garanticen.

Las formas en las que las entidades de crédito conceden operaciones de microcrédito son variadas, pero pueden resumirse básicamente en tres modelos⁶:

1. Los microcréditos se garantizan con los recursos propios de la entidad financiera y se cubre el coeficiente de solvencia al igual que en cualquier otro préstamo. Normalmente, no existen avales y la única garantía existente es de tipo moral y procede de la entidad de apoyo que presenta el proyecto (modelo de La Caixa).
2. Los microcréditos se incluyen dentro de la actividad crediticia habitual (por lo tanto, se reflejan dentro del balance de la entidad financiera) y se cubren con recursos propios al igual que los restantes, con la salvedad de que existe, además, un aval por alguna de las fundaciones

⁶ Nos fijamos en este caso en las operaciones realizadas por entidades de crédito en España, cuyas principales características se resumen a continuación en el punto 3.

que ha sido creada con tal fin con cargo a los presupuestos de la Obra Social. En este caso, por lo tanto, es la Fundación la que avala los proyectos y suele tener, a su vez, un convenio de colaboración con alguna entidad de apoyo (modelo de la BBK).

3. Los recursos para la concesión de microcréditos proceden de un fondo social que a su vez se encuentra en una fundación de la entidad financiera dotado por la Obra Social. En consecuencia, los microcréditos están separados de lo que sería la actividad financiera habitual de la entidad, por lo que no es necesario que se garanticen con los recursos propios de la entidad (modelo de Caja Granada).

Una primera cuestión que cabría hacerse en este caso es por qué se observa una participación creciente de la banca tradicional en este tipo de operaciones. Una primera explicación puede encontrarse en que los agentes hasta ahora "excluidos" constituyen un nicho de mercado al que atender, que no presenta unos niveles de riesgo tan elevados como en un principio se les achacaba, según la información que se deriva de la experiencia acumulada. En segundo término cabe aducir que las entidades de crédito "tradicionales" pueden contar con ventajas competitivas para penetrar en este segmento con éxito, al menos en un país como España: amplias redes de sucursales, recursos suficientes, sistemas de información y tecnología avanzada, etc. Finalmente, la creciente competencia en el negocio tradicional ha provocado un estrechamiento de los márgenes que ha presionado hacia la búsqueda de nuevos mercados.

Cuando las entidades de crédito se plantean participar en estas operaciones deben tener presentes ciertas cuestiones que condicionarán su éxito en el mismo. Así, las características de los demandantes son distintas a las habituales, y a ello deben adaptarse: aumentar el conocimiento de los clientes (actividad, voluntad de pago, etc.), para lo que debe aumentar su cercanía al mismo; diseñar herramientas que incentiven la devolución de los fondos; simplificar los mecanismos de prestación del servicio, para lograr la reducción de costes; descentralizar la toma de decisiones; especializar al personal; adecuar las cantidades, periodicidad de las cuotas, etc. a las personas de bajos ingresos.

Esta adaptación no siempre resulta fácil ni se lleva a cabo totalmente por parte de las entidades, de ahí que surjan, por ejemplo en España, vías de colaboración con otros agentes especializados en microfinanzas (como ONG), de forma que ambas partes salen beneficiadas. De esta forma, la distribución de los microcréditos se articula, por lo general, contando con entidades de apoyo, que pueden ser instituciones sin ánimo de lucro de carácter público, sindicatos, asociaciones u ONG de carácter privado, con experiencia en inserción social y laboral. Las instituciones que forman estas redes de apoyo han sido calificadas de diversas formas, como por ejemplo, instituciones de asistencia social, "partners" sociales o centros colaboradores.

3. Los microcréditos en España

Es evidente que la situación de pobreza y exclusión en los países desarrollados como España es distinta de la existente en los países del tercer mundo o en vías de desarrollo. Por esta razón, una cuestión previa es distinguir las operaciones de microcrédito realizadas en España de las

realizadas por entidades españolas en otros países, como los que están en vías de desarrollo o del tercer mundo. Centrándonos en las primeras, los microcréditos, como instrumento que ayuda a paliar estas situaciones de pobreza, presentan algunas particularidades que les hacen en parte diferentes a los descritos en el apartado 2 (que corresponderían esencialmente a los microcréditos realizados en las otras naciones citadas). De esta forma, las principales características de los microcréditos realizados en España son las siguientes:

- Por lo general, se trata de préstamos individuales para poner en marcha microempresas que generen autoempleo y empleo.
- Los beneficiarios suelen pertenecer a ciertos grupos sociales. Así, los principales requisitos del público al que se destinan los recursos son: a) formar parte de colectivos sociales desfavorecidos y con especiales dificultades de inserción laboral (mujeres, inmigrantes, parados de larga duración, mayores de 45 años, hogares monoparentales, discapacitados, minorías étnicas, y otras personas en situación de pobreza y marginación social); b) no tener acceso al sistema financiero formal por falta de avales o garantías; y c) tener espíritu emprendedor y disponer de una iniciativa empresarial viable.
- Los importes concedidos son reducidos, pero claramente mayores que los de países poco desarrollados. Así, los créditos oscilan entre los 8.000 y los 25.000 euros.
- El plazo de la operación también es reducido, si bien puede llegar a varios años, y en ocasiones con periodos de carencia, lo cual es lógico debido a que los trámites necesarios para la puesta en marcha de las empresas son más largos que en otros países (como los que están en vías de desarrollo). Entre las entidades españolas, el plazo máximo de reembolso varía de 3 a 5 años y los periodos de carencia pueden llegar a los 6 meses.
- Los tipos de interés son similares a los de mercado o algo inferiores (en los últimos años se situaban entre el 4 y el 6%). Además, generalmente no se aplican comisiones de ningún tipo o, si existen, son subvencionadas.

En los últimos años, se ha constatado en España un crecimiento de las operaciones de microcréditos, realizadas en su mayor parte por cajas de ahorros, aunque también los bancos los han concedido, sobre todo canalizando los recursos de la línea de microcréditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO). No obstante, puede afirmarse que son las cajas las principales impulsoras de estas operaciones en nuestro país, lo cual es una consecuencia lógica de su carácter social⁷. Por otra parte, las entidades de crédito españolas han abierto también vías de colaboración con otros agentes especializados en microfinanzas (como las ONG) de forma que ambas partes salen beneficiadas.

⁷ Las fuentes de financiación de los programas de microcréditos son, en la mayoría de los casos, los fondos procedentes de la Obra Social de las cajas. Por tanto, son recursos que, dentro de su función social, se destinan a evitar la exclusión financiera, y fomentar el desarrollo económico y el progreso social y no forman parte de la actividad financiera habitual de las cajas de ahorro. En otras ocasiones, los fondos provienen de convocatorias de proyectos sociales de organismos públicos (es el caso de Caja Granada que financia en parte su programa de microcréditos a través del programa Equal de la Unión Europea).

Las cajas de ahorro distribuyen los microcréditos, por lo general, a través de redes de apoyo formadas por instituciones sin ánimo de lucro, bien de carácter público⁸, como los organismos dependientes de Comunidades Autónomas, Diputaciones o Ayuntamientos (consejerías de empleo, agencias de desarrollo local o similares), o bien con sindicatos, asociaciones u ONG de carácter privado, con experiencia en inserción social y laboral.

Estas instituciones de apoyo sirven de enlace entre los beneficiarios finales y las instituciones financieras, al tiempo que actúan ofreciendo una especie de aval a los proyectos financiables, no tanto en el sentido jurídico del término, sino en cuanto que realizan labores tales como: recibir a los potenciales beneficiarios y recabar información sobre los mismos y sobre la idea de negocio, con el fin de determinar su idoneidad; prestar asesoramiento y asistencia técnica al beneficiario en la definición y elaboración de un plan de negocio viable; estudiar y validar la viabilidad económica del plan de negocio presentado ante las entidades de crédito para su financiación; y una vez concedido el microcrédito, realizar el seguimiento y la asesoría técnica de las iniciativas financiadas durante el período de vida del mismo.

Evidentemente, todas estas tareas requieren, a su vez, del apoyo técnico y financiero por parte de las entidades de crédito a las propias instituciones de apoyo para que puedan ofrecer un buen servicio a los beneficiarios y ayuden a una favorable ejecución de los proyectos financiados, lo que puede contribuir a reducir los riesgos de las operaciones y minimizar el número de fallidos.

Además de lo expuesto, también los microcréditos han sido empleados en España por parte de la administración pública como un instrumento de ayuda a las iniciativas empresariales de ciertos colectivos. En este sentido se han realizado dos iniciativas: la Línea de Microcréditos del ICO y el Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias, promovido por el Instituto de la Mujer en colaboración con la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) del Ministerio de Economía; ambas pueden ser consideradas como herramientas de política económica para luchar contra el desempleo, a través del autoempleo, y para mejorar las condiciones de vida de algunos grupos sociales.

4. Conclusiones

Si bien existen algunas voces que realizan una fuerte crítica a los microcréditos, en especial en los países menos desarrollados, por considerar que no cumplen las ventajas que se les suelen atribuir, parece generalmente aceptado que, utilizados adecuadamente y a pesar de ciertos inconvenientes, pueden considerarse como una herramienta adecuada para contribuir a reducir los niveles de pobreza. De todas formas, éste es un tema controvertido; las operaciones de microfinanzas, que no siempre coinciden con los microcréditos, parece que no han contribuido demasiado a la reducción de la pobreza. Sin embargo, en la actuación del Grameen Bank y algunas otras entidades sí se han observado resultados importantes en cuanto a dicho proceso de reducción de la pobreza.

⁸ A modo de ejemplo, la red de apoyo de la Fundación Un Sol Mún está formada por un total de 50 entidades de apoyo configurada en su mayoría por ayuntamientos de Cataluña.

No obstante, lo que sí es claro es que, para que puedan tener éxito en su propósito, los programas de microcréditos deben diseñarse ajustándose a las características sociales, culturales y económicas del lugar en el que vayan a aplicarse, ya que la generalización de sus condiciones puede llevar a un fracaso. Por este motivo, por ejemplo, es razonable contemplar que exista, como se hace en algunos casos en España, un periodo de carencia, debido a la duración de los trámites de constitución de las empresas y a que siempre transcurre un cierto tiempo hasta que empiezan a generarse beneficios. Si no se hiciera así, podría suceder que los créditos resultasen fallidos o que los recursos se destinasen a agentes que no cumplen requisitos como los comentados antes, ya que lo que primaría sería intentar asegurar el cumplimiento de la devolución de los fondos. Efectivamente, a veces surgen problemas en cuanto al destino final de los fondos aportados, sobre todo si se trata de financiar un proyecto ejecutado durante un tiempo determinado y en el que la devolución del crédito se realiza a la finalización de dicho proyecto.

También parece razonable que la concesión de los microcréditos vaya acompañada de un programa de asistencia o formación en la gestión empresarial y de apoyo técnico a los beneficiarios. Esta tarea, que ya se viene realizando en algunos casos por las denominadas redes de apoyo, debe estar bien dotada en cuanto a capacidades técnicas, recursos materiales y apoyo económico por parte de las entidades financieras.

Otra cuestión importante es el compromiso adoptado por las entidades financieras en su apuesta por este instrumento. Puesto que muchas instituciones financieras canalizan el microcrédito a través de la obra social, ciertas fundaciones o los departamentos de responsabilidad social corporativa, podría pensarse que se trata de operaciones que contribuyen a mejorar su "imagen" o su reputación, en lugar de considerarlos como un producto más dentro de sus operaciones habituales. Para evitar esto, debería buscarse que los microcréditos fuesen el fruto de un compromiso frente a la sociedad y una profesionalización (por ejemplo, realizando una selección eficiente de los clientes, mejorando la eficiencia administrativa y las herramientas de gestión, adaptando los productos a las necesidades de los beneficiarios, combinando los microcréditos con otros servicios financieros, etc.), de forma que se apoyen iniciativas viables, capaces de generar rentabilidad tanto para las entidades que otorgan el crédito como para los propios beneficiarios.

Por otra parte, teniendo en cuenta cómo se suelen plantear actualmente los microcréditos por parte de las entidades de crédito "tradicionales", se pueden citar algunos problemas de estas operaciones tanto desde el punto de vista de los recursos, como desde el de la solvencia.

Desde la primera perspectiva, las vías de financiación con las que cuentan estas operaciones son limitadas, ya que normalmente no se nutren de los recursos ajenos. Por ejemplo, si nos fijamos en la reciente creación de una fundación por parte del BBVA que se va a especializar en operaciones de microcréditos en Latinoamérica a través de participaciones, generalmente mayoritarias, en entidades que trabajan en microfinanzas, el importe que se va a destinar a este fin es inicialmente 200 millones de euros, lo cual ha sido calificado de una "gran aportación"; sin embargo, esta cantidad resulta muy reducida si se compara con los 1.045.000 millones de euros a los que ascendían los recursos ajenos de los bancos españoles a 31-8-2006.

Desde el punto de vista de la solvencia, si los microcréditos se incluyesen en el balance, en otras palabras, si se realizasen como el resto de las operaciones “tradicionales”, se plantearían también problemas pues, a pesar de que en ellos las tasas de morosidad no sean muy elevadas, sí que es cierto que las garantías son menores que en otras operaciones y el grado de solvencia de las entidades se resentiría. En otras palabras, un crecimiento de los microcréditos como operaciones dentro del balance, haría que el sistema financiero fuese más vulnerable, corriendo el riesgo de una crisis sistémica. Ante esto, cabría plantearse si sería adecuado una modificación de las actuales normas a las que antes se ha aludido, pero, como también se ha comentado, las recientes regulaciones (Basilea III) no parecen ir por esa vía de disminución de las exigencias.

En resumen, las dificultades de incorporar las operaciones de microcrédito al sistema tradicional quedan claras en el siguiente ejemplo: la expansión de créditos en zonas rurales de la India a través de la banca nacionalizada comprometió los resultados de esta banca, lo que obligó a su privatización. Es evidente que, como hemos indicado, las operaciones de microcréditos precisan entidades especializadas o su inclusión en operaciones fuera de balance de las citadas instituciones del sistema tradicional.

Finalmente, como se indica en algunos foros, los microcréditos deben convertirse en una herramienta eficaz de sensibilización sobre un ahorro más ético y responsable por parte de la sociedad, pues parece mucho más efectivo, en la lucha contra las causas de la exclusión y el empobrecimiento, el plantearse un ahorro ético y responsable, en el que los préstamos promuevan ciertos valores éticos o culturales, promuevan la creación de empleo estable, la generación de ingresos en los pobres, el cuidado del medioambiente y el fomento del asociacionismo, el cooperativismo y la solidaridad en general. Actualmente una parte importante de los recursos que se asocian a una finalidad de carácter social se dirigen hacia los fondos de inversión de carácter ético o solidario, pero sería de gran interés dirigirlos hacia otras experiencias más relacionadas con lo que se conoce como banca ética, en la que las operaciones están ligadas a finalidades como las mencionadas más arriba.

Bibliografía

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LAS CAJAS DE AHORROS (2003), *Memoria de la Obra Social de las Cajas de Ahorro*.

DELFINER, M., PAILHÉ, C. Y PERÓN, S. (2006), “Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación”, *XXI Jornadas Anuales de Economía del Banco Central de Paraguay*, mimeo.

FERNÁNDEZ OLIT, B. (2006), “Microfinanzas: diferencias Norte-Sur”, *I Seminario sobre Microcréditos* organizado por ASOLCOR, Córdoba, mimeo.

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS (2004), *Los Microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas*, Cuadernos Monográficos n.º 1, Madrid, edit. Foro Nantik Lum de Microfinanzas.

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS (2005a), *Los microcréditos en España, Principales Magnitudes 2004*, Barcelona, edit. Obra Social "la Caixa".

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS (2005b), *Glosario básico sobre microfinanzas*, Cuadernos Monográficos n.º 5, Madrid, edit. Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

GARCÍA GARCÍA, A.C. Y GARCÍA GÓMEZ, A. (edits) (2006), *Las cajas de ahorros españolas y las microfinanzas*, Granada, edit. Caja Granada.

GÓMEZ GIL, C. (2005), *Los microcréditos en la cooperación para el desarrollo*, Córdoba, edit. Ayuntamiento de Córdoba

GUTIÉRREZ, B. (2001), *Instrumentos financieros alternativos*, [en línea] 5campus.org, Finanzas <<http://www.5campus.org/leccion/nolucra4>> [consulta en enero 2007].

LACALLE CALDERÓN, M.C. (2002), *Microcréditos. De pobres a microempresarios*, Barcelona, edit. Ariel.

LACALLE CALDERÓN, M.C. (2002), "Los microcréditos: una posibilidad de trabajo y mejora económica para la familia", *Revista de Fomento Social*, n.º 57, pp. 65–84.

LATIFEE, H.I. (2006), *The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansión Over the Next 10 Years*, ponencia en la Cumbre Global del Microcrédito 2006.

YUNUS, MUHAMMAD (1999), *Hacia un mundo sin pobreza*, Barcelona, edit. Andrés Bello.

ESTUDIOS

La financiación empresarial mediante la salida a la bolsa: ventajas e inconvenientes*

Marta De Vicente Lama

Palabras clave: *bolsa de valores, oferta pública inicial, financiación.*

Key words: *Stock Market, Initial Public Offering, financing.*

I. Introducción

El objetivo de este artículo es presentar a la Bolsa de Valores como alternativa de financiación para las empresas. Concretamente nuestro interés se centrará en el proceso de las salidas a bolsa y el análisis de las ventajas e inconvenientes de esta operación. Fundamentalmente nos ocuparemos de las salidas a bolsa en el segmento principal del primer mercado¹ español por su frecuencia e importancia aunque también abordaremos brevemente otros segmentos de cotización del primer mercado –el Nuevo Mercado y Latibex– así como el Segundo Mercado. Finalmente describiremos de forma breve la evolución en los últimos años de las salidas a bolsa en España.

La Bolsa de Valores es una vía de crecimiento para las empresas que, siempre que cumplan una serie de requisitos, deciden cotizar en ella y supone una fuente de financiación alternativa a la deuda. Por otra parte, permite a los accionistas vender parte o toda su participación sin tener que seguir para ello negociaciones de venta.

A pesar de que es ésta la función tradicional de la Bolsa, las razones que suelen motivar la decisión de salir a bolsa son diferentes en cada caso. Enumeraremos las principales y más habituales en el apartado 4 al analizar las ventajas de la salida a bolsa.

* “Este artículo es una adaptación del trabajo realizado por la autora para el curso de doctorado “Nuevos mercados e instrumentos financieros para la empresa” incluido dentro del programa “Planificación, dirección y entorno económico-social de la empresa” de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales – ETEA.”

¹ El primer mercado es aquel segmento en el cual se negocian los valores más líquidos a diferencia del segundo mercado, reservado para empresas de menor tamaño (Pymes) que acuden a la Bolsa para obtener financiación y que no cumplen los requisitos de acceso al primer mercado.

Existen básicamente cuatro formas de acceso al mercado de valores español:

1. **Introducción directa:** método por el cual se solicita la admisión a cotización de las acciones existentes y la propiedad del capital no cambia de manos.
2. **Oferta Pública Inicial (OPI)**, que puede realizarse de dos formas:
 - a. Oferta pública de acciones antiguas (OPV), que es la vía más adecuada para las empresas que cuentan con autocartera o cuando los accionistas existentes desean vender parte o la totalidad de sus acciones.
 - b. Oferta pública de acciones nuevas procedentes de una ampliación de capital (OPS), que es la vía adecuada si se pretende inyectar fondos propios a la empresa.
3. **Oferta privada:** supone la colocación de acciones limitada a un determinado sector del público inversor y pretende una mayor estabilidad del accionariado al evitar fuertes especulaciones.
4. **Colocación mixta:** es una combinación de OPI y colocación privada, permitiendo las ventajas de los dos sistemas.

Las OPI comienzan a ser un mecanismo de acceso a la cotización bursátil utilizado de forma habitual a partir del año 1989; a partir de 1992, prácticamente la totalidad de las salidas a bolsa son OPI². Esta oferta pública inicial (Inicial Public Offering ó IPO en la terminología anglosajona), se identifica con el término “salida a bolsa” porque, en la gran mayoría de las ocasiones, la admisión a cotización va acompañada de una OPV inmediatamente anterior. Es por este motivo, y por la importancia que tiene un buen diseño de la oferta en el éxito de la salida, por el que centraremos en las OPV gran parte de este trabajo.

2. OPV: definición y motivos

Las ofertas públicas de venta de valores³ son operaciones de mercado primario⁴ que consisten en ofrecer al público una parte o la totalidad del capital social de una empresa. Permiten diseminar la propiedad para garantizar la liquidez antes de su admisión a cotización, o incrementarla si ya cotiza. Cuando la emisión se realiza por primera vez se denomina Oferta Pública Inicial (OPI) y a las siguientes Ofertas Públicas Secundarias.

² S. ÁLVAREZ y V. GONZÁLEZ (2001), p. 9.

³ Según se define en el artículo 30 bis de la Ley del Mercado de Valores (Ley 24/1988 de 28 de julio), “Una oferta pública de venta o suscripción de valores es toda comunicación a personas en cualquier forma o por cualquier medio que presente información suficiente sobre los términos de la oferta y de los valores que se ofrecen, de modo que permita a un inversor decidir la adquisición o suscripción de estos valores”.

⁴ El mercado primario es aquel en el que se emiten originariamente valores que no están admitidos a cotización oficial. Una vez admitidos a cotización se negociarían en el denominado mercado secundario.

Existen estudios⁵ que muestran que las ofertas públicas secundarias son poco frecuentes debido a la denominada *teoría de la jerarquía financiera* según la cual hay una jerarquía de las fuentes de financiación que depende de la intensidad de las asimetrías de información entre los directivos y los inversores asociadas a cada una de las distintas fuentes. Así la jerarquización de las fuentes de financiación por orden de preferencia de las empresas para financiar nuevas inversiones es la siguiente:

- 1º. La financiación interna (beneficios no distribuidos).
- 2º. Financiación externa mediante deuda.
- 3º. Financiación mediante acciones cotizadas.

Deteniéndonos en cada una de las letras de la sigla OPV deducimos:

- **O** de Oferta refleja la intención de ofrecer algo (en este caso acciones).
- **P** de pública es inherente al mercado bursátil: transparente y regulado. Cualquier persona interesada tiene a su disposición un folleto informativo de la operación.
- **V** de Venta que distingue a la OPV de la OPA (Oferta Pública de Adquisición, a través de la que se da a conocer la intención de comprar las acciones de una empresa a sus actuales propietarios) y de la OPS (Oferta Pública de Suscripción, se refiere a valores que han de ser emitidos a diferencia de las OPV que son operaciones sobre valores ya existentes).

Las OPV se promueven en los siguientes casos:

- **Privatizaciones** o salidas a bolsa de empresas públicas: el Estado vende un porcentaje del capital de la empresa pública que se quiere privatizar con el fin de obtener recursos económicos. En España se produjo un intenso proceso privatizador fundamentalmente entre 1985 y 1998.
- **Salidas a bolsa de empresas privadas:** generalmente se lleva a cabo la operación para alcanzar la difusión requerida y para garantizar cierta liquidez en el futuro. Es frecuente que uno o varios accionistas mayoritarios vendan parte o la totalidad de su participación en una sociedad aunque habitualmente siguen manteniendo el control tras la salida a bolsa.
- **Venta de una participación significativa:** cuando un accionista mayoritario o de control vende su participación en una sociedad cotizada.

Cuando una compañía toma la decisión de salir a bolsa, la razón no suele ser única y, en todo caso, la empresa se beneficiará del conjunto de ventajas que ofrece la cotización en el mercado aunque sin menospreciar los inconvenientes a los que se puede enfrentar. En el apartado 4 se exponen las principales ventajas e inconvenientes de esta operación.

⁵ J. TIROLE (2006), *The Theory of Corporate Finance*, Princeton University Press, citado en "Emisión de acciones en la zona euro", *BCE Boletín Mensual*, Mayo, pp. 94-95.

3. El proceso de una OPV

En el proceso de una OPV se pueden distinguir fundamentalmente cuatro fases:

1. Análisis de la situación previa y preparación interna
2. Adopción del acuerdo de salir a bolsa
3. Selección de las entidades coordinadoras
4. Ejecución de la salida a bolsa

3.1. Análisis de la situación previa y preparación interna

La salida a bolsa es un evento trascendental y transformador para una empresa, con numerosas implicaciones en su operativa diaria.

Previo a su lanzamiento a bolsa la empresa requiere una preparación para que, en el momento de saltar al parqué, no sólo cumpla los requisitos para cotizar sino que esté preparada internamente.

Uno de los aspectos fundamentales a analizar es la **estructura de propiedad** siendo conveniente establecer cuál será el reparto de poder tras la operación. De esta forma se tratarán de evitar los denominados *costes de agencia* derivados de la existencia de “asimetrías de información” entre los directivos y los accionistas externos, es decir, que es probable que los directivos estén mejor informados acerca de las perspectivas de la empresa que los proveedores externos de fondos, lo que constituiría un motivo de preocupación para los inversores. Según algunos estudios realizados los costes de agencia pueden afectar negativamente a la rentabilidad económica de la sociedad⁶. En este sentido, se deben considerar también el porcentaje de capital en circulación o *free float*⁷, que será un factor determinante en las respuestas bursátiles, puesto que un *free float* reducido suele producir efectos intensos tanto positivos como negativos.

Por otra parte, se considera necesaria la **elaboración de un plan estratégico** que servirá de base para conocer lo que la empresa realizará durante los próximos años. En relación a este aspecto, la empresa debe considerar que el mercado tiende a juzgar a corto plazo, por lo que en su planificación deberán incluir operaciones que ofrezcan retornos a corto plazo para que sean bien digeridas por el mercado.

Con respecto al **equipo humano** de la empresa, es necesario garantizar al nuevo accionista que el personal que ha estado trabajando por el éxito de la sociedad va a permanecer. Cambios significativos en el equipo directivo podrían afectar negativamente a la salida a bolsa y posteriormente a su cotización.

⁶ B. A. JAIN y O. KINI (1994), *The post-issue performance of IPO firms*, citado en S. ÁLVAREZ y V. GONZÁLEZ (2003), p. 3.

⁷ Se define como *free float* la parte del capital social de una empresa que cotiza libremente y que no está controlado por accionistas de forma estable.

Asimismo resulta necesario realizar una campaña de **comunicación e imagen corporativa** tanto hacia al exterior como en la difusión de la operación entre los trabajadores de la empresa.

Por último, la preparación interna de la empresa exige la **realización de informes** simples pero precisos, y con total transparencia, para facilitar la posterior presentación de la empresa a los analistas de las entidades coordinadoras de la operación.

3.2. Adopción del acuerdo de salir a bolsa

Una vez que la empresa internamente está preparada para cotizar, la decisión de salida a bolsa se toma de forma oficial en el órgano de administración correspondiente.

3.3. Selección de las entidades coordinadoras

Una vez tomada oficialmente la decisión de salir a bolsa, la siguiente fase consiste en seleccionar un banco de inversión como coordinador global de la oferta. Las entidades coordinadoras globales son aquéllas que coordinan la oferta en todos sus tramos, controlan el estado y la evolución de la demanda, fijan el precio definitivo de acuerdo con la sociedad y, en su caso, realizan la redistribución entre los distintos tramos. Asimismo se responsabilizan junto al oferente de la veracidad e integridad de la información contenida en el folleto Informativo. Aunque lo más cómodo y sencillo es contratar un único coordinador global, los expertos aconsejan contratar al menos dos bancos de inversión puesto que su figura es decisiva y la misma competencia entre ellos suele ser buena para el oferente.

Adicionalmente a las entidades coordinadoras globales, en una oferta pública intervienen usualmente otra serie de entidades como son entidades directoras, entidades colocadoras y entidades aseguradoras.

La elección del coordinador es una decisión fundamental y la compañía, según Fernández Fernández y Fernández López (2001), deberá evaluar aspectos tales como:

- *Credenciales*: se establecen a partir de las operaciones recientes que ha realizado.
- *Capacidad financiera*: esta cuestión resulta fundamental ya que cuando una entidad asegura la salida a bolsa ha de tener capacidad suficiente para comprar las acciones.
- *Capacidad de análisis*: dado que serán las entidades coordinadoras las que presentarán la empresa a los futuros inversores, el prestigio del equipo de analistas influirá decisivamente.
- *Posicionamiento del valor*: las entidades coordinadoras deben tener claro dónde quieren situar el valor con respecto a sus competidores más inmediatos.
- *Valoración de la compañía*: las entidades coordinadoras deben valorar adecuadamente la compañía utilizando criterios reconocidos por los inversores, de forma que no se produzcan

oscilaciones significativas respecto al valor que el mercado le atribuirá en el momento de la salida a bolsa.

Los sistemas utilizados en la práctica bursátil con mayor asiduidad son el método basado en la aplicación de multiplicadores de empresas parecidas que cotizan en bolsa (PER), el descuento de flujos de caja libres o la valoración neta de activos (*Net Asset Value – NAV*).

- *Comisiones y gastos*: Aunque es un aspecto a considerar por el posible ahorro que puede suponer (suele oscilar entre un 2% y un 3% sobre el capital que sale a bolsa), no es crucial dada la importancia de los aspectos anteriores comentados a la hora de seleccionar los bancos coordinadores.

Además del coordinador global se hace imprescindible la contratación de un despacho de abogados que velará porque la operación cumpla con los requisitos legales.

Recientemente se han introducido importantes reformas en la regulación legal de las salidas a bolsa, que se encuentran en la Ley del Mercado de Valores (Ley 24/1988, de 28 de julio) (LMV) y que provienen del propio devenir de los mercados financieros así como de la unificación de la regulación en materia de salidas a bolsa en toda la Unión Europea. En concreto nos referimos a las siguientes:

- Real Decreto-Ley 5/2005, de 11 de mayo, de Reformas Urgentes para el impulso a la Productividad y para la Mejora de la Contratación Pública que reforma sustancialmente los preceptos contenidos en la LMV relativos a la admisión a cotización. Este RD transpone la Directiva 2003/71/CE de Folletos de Oferta Pública o Admisión a Cotización de Valores (Directiva de Folletos).
- La anterior reforma no fue suficiente porque el legislador español dejó sin regular una parte sustancial del derecho que los emisores de valores necesitaban utilizar para instar las salidas a bolsa por lo que se aprobó también el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, que desarrolla parcialmente la LMV en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible a tales efectos y que desarrolla íntegramente las disposiciones que se contenían en la directiva de Folletos.

Estas reformas han introducido importantes novedades agilizando los mecanismos de salida a bolsa y simplificando los procedimientos de admisión de folletos emitidos en otros Estados miembros de la Unión Europea y de los medios publicitarios.

3.4. Ejecución de la salida a bolsa

En esta fase de ejecución de la salida a bolsa que culmina con la colocación de los títulos en el mercado nos centraremos en el diseño de la operación, el plan de marketing y la determinación del precio definitivo de salida.

3.4.1. Diseño de la operación

En esta fase se confecciona la piedra angular de todo estreno: el folleto de salida a Bolsa. El RD 1310/2005 citado anteriormente supone la adaptación del régimen español para que los folletos emitidos en España sean válidos en el resto de Estados miembros sin requisitos de información adicionales y viceversa. No hay cambios significativos en cuanto al contenido pero sí es obligatorio incluir un resumen de la oferta.

El citado **Folleto informativo** contiene información de la sociedad, de los valores cuya admisión se solicita e información económico-financiera suficiente para poder formular un juicio fundado sobre la inversión propuesta. Su difusión tendrá carácter gratuito y deberá ser breve y elaborado con un lenguaje no técnico para facilitar su lectura a los inversores.

Este documento se instrumenta en una serie de capítulos que recogen aspectos relevantes de la operación, como riesgos financieros del emisor, del negocio, riesgos de la propia operación (proveniente de la realización previa de la denominada *due diligence*). Concretamente, el folleto informativo contiene los siguientes capítulos:

- Capítulo I: Personas que asumen la responsabilidad del folleto.
- Capítulo II: Información relativa al valor cuya emisión se registra.
- Capítulo III: Información de carácter general de la sociedad.
- Capítulo IV: Información sobre la actividad de la sociedad (en el que se incluyen una descripción de las mismas, riesgos y oportunidades del negocio, cuota de mercado y competidores).
- Capítulo V: Información económico-financiera de la sociedad.
- Capítulo VI: Representación, gestión y control de la sociedad.
- Capítulo VII: Evolución reciente y perspectivas de la sociedad.

Asimismo se debe definir la estructura en cuanto a los **tramos** a los que se dirigirá la oferta (minoristas, institucionales, empleados, etc.), para lo cual interesa alcanzar, en la medida de lo posible, una operación equilibrada entre pequeños inversores e inversores institucionales. Normalmente en una OPV el pequeño inversor compra para obtener ganancias en el corto plazo; si los precios suben, realiza sus beneficios vendiendo sus valores a los inversores institucionales que, al concebir la operación en el largo plazo, querrán comprar siempre que no estén saturados.

Por otra parte, en cuanto a la decisión del **tamaño de la oferta** la empresa la toma con el asesoramiento del banco de inversión. Aspectos tales como el hecho de que sea una empresa de carácter familiar o no, o el deseo de conservar una mayoría en el capital deben ser considerados. Diversos estudios en la bolsa española han demostrado que, en las empresas familiares cotizadas, un mínimo del 50% del accionariado se suele encontrar aún tras la salida a bolsa de la compañía en manos del grupo familiar. En términos generales se considera que la colocación de menos del 30% del capital de la empresa dificulta el éxito de la operación.

Otro de los elementos críticos de la oferta a definir es la denominada opción **green shoe** u opción de sobreadjudicación que es una opción de venta de títulos que la entidad emisora concede a la entidad coordinadora en las OPV para estabilizar el precio de las acciones cuando existe una importante sobredemanda. La primera vez que se incluyó en el diseño de una operación fue en

EEUU a principios del siglo XX en la colocación de acciones en el mercado de capitales de la empresa *Green shoe*, de donde toma su nombre. La opción *green shoe* tiene un plazo de vigencia que abarca los treinta primeros días de negociación de las acciones tras la realización de la OPV, es decir, la opción de compra podrá ser ejecutada en una única vez cualquier día durante el primer mes y por el volumen de acciones que consideren oportuno los coordinadores globales, sin exceder el número acordado que compone la opción. Si transcurren treinta días y no ha sido ejecutada la opción vence, quedando las acciones que la integran en poder del emisor.

En cuanto al precio, en una OPV/OPS el **precio** se fija a lo largo del periodo de suscripción. Puede establecerse un precio máximo o una banda de precios. La banda puede ser vinculante (el precio definitivo tiene que estar dentro de la banda) o no vinculante, en cuyo caso la banda de precios es sólo orientativa y se puede dar el caso de que el precio definitivo salga fuera de la misma.

A modo de ejemplo presentamos las características principales de la oferta pública de venta de CORPORACIÓN DERMOESTÉTICA en junio de 2005 (cuadro 1):

Cuadro 1: Características principales de la OPV de Corporación Dermoestética

Nº acciones	15.013.906 acciones (37,64% del capital social), ampliable hasta 17.265.992 acciones (43,29% del capital social)	
PROCEDIMIENTO DE COLOCACIÓN		
Importe de las peticiones	<i>Tramo minorista:</i> Mínimo: 1.500 euros Máximo: 60.000 euros <i>Tramo institucional:</i> Mínimo: 60.000 euros	
Banda de precios (indicativa y no vinculante)	Entre 7,60 y 9,10 euros por acción	
Calendario de la operación	JULIO de 2005: • Solicitudes de compra: del 6 al 11 • Fijación del precio de la oferta: 11 • Adjudicación de las acciones: 12 • Fecha de admisión a negociación: 13 • Liquidación de la oferta: 15	
Precio definitivo de la oferta	9,10 euros por acción	
DISTRIBUCIÓN INICIAL DE LA OFERTA		
	Nº acciones	% s/oferta inicial
Tramo minorista	3.002.781	20
Tramo institucional español	3.002.781	20
Tramo internacional	9.008.344	60

Fuente: *Folleto informativo de la OPV de Corporación Dermoestética*, consulta a la página web de Morgan Stanley, www.morganstanley.es, 22 de marzo de 2007

Externamente la empresa debe realizar una comunicación previa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y solicitar su admisión a negociación.

En principio, cualquier sociedad anónima puede distribuir sus acciones entre el público solicitando su admisión a negociación en bolsa. La admisión a negociación se produce, a solicitud del emisor, por acuerdo de la sociedad rectora de la bolsa previa verificación por la Comisión Nacional del Mercado de Valores del cumplimiento, entre otros, de los siguientes requisitos:

- El importe total de las acciones cuya admisión a negociación se solicite debe ser como **mínimo de 6 millones de euros**, calculado como el valor esperado de mercado. Para estimar si se cumple este requisito, se tendrá en cuenta el precio que hayan pagado los inversores en la oferta pública previa a la admisión.
- Un número suficiente de acciones debe quedar **repartido** entre el un número relevante de accionistas no significativos. Se trata de un requisito de difusión mínima que trata de asegurar la liquidez de los valores.

Con anterioridad a la entrada en vigor del RD 1310/2005, el requisito de difusión se establecía de forma que, al final de la colocación, existieran al menos 100 accionistas cuya participación individual fuera inferior al 25%. Actualmente sólo se exige una distribución suficiente.

- Las acciones deben ser **libremente transmisibles**. Las cláusulas estatutarias limitativas a la libre transmisibilidad son incompatibles con la cotización en bolsa.
- La admisión a negociación se condiciona a que, con carácter previo, se aporten y queden registrados en la CNMV la **escritura de constitución**, los **estatutos** y los demás documentos que acrediten la regularidad jurídica del emisor, los **estados financieros auditados** de los tres últimos ejercicios y el correspondiente **folleto informativo**.
- El nuevo sistema establecido por la LMV y el RD **no requiere** que el emisor presente una cierta **historia de beneficios** para obtener la admisión de sus acciones a un mercado regulado.

Anteriormente se exigía la obtención de beneficios en los dos últimos ejercicios, o en tres no consecutivos en un periodo de cinco, suficientes para poder repartir un dividendo de al menos el 6% del capital desembolsado, una vez hecha la previsión para el impuesto sobre sociedades y dotadas las reservas legales u obligatorias correspondientes. El cumplimiento de esta obligación no se encontraba en el hecho de haber distribuido realmente dividendos en estos periodos, sino en la posibilidad de obtención de beneficios susceptibles de poderlos pagar.

Realizada la comunicación previa a la CNMV, la empresa dispone de 30 días para registrar el folleto de emisión. Durante este periodo de tiempo se presenta la empresa a los analistas y se ensayan las presentaciones que se van a hacer a los inversores, fijando el itinerario del *road show*, que es el conjunto de presentaciones que hace la alta dirección de la empresa ante los potenciales inversores.

Desde que la empresa presenta el folleto y éste es registrado por la CNMV, suelen transcurrir unos 15 días hasta que las acciones de las empresas se admiten a negociación. En este periodo se intensifican los esfuerzos de *marketing*.

3.4.2. Plan de *marketing*

El plan de *marketing* es fundamental puesto que una empresa que sale a bolsa es un nuevo producto en el mercado financiero. Además, al estar destinado a distintos tipos de compradores, las acciones de *marketing* dirigidas a cada uno de ellos se han de realizar de forma diferente.

En el tramo minorista se utiliza sobre todo la publicidad, en medios generales o especializados. Son habituales los lanzamientos de *spots* publicitarios o las comunicaciones en prensa y en cuanto a los documentos más utilizados éstos son los trípticos explicativos de la oferta y del *equity story* de la empresa (argumentos de venta que se van a resaltar).

En cuanto al *marketing* dirigido al público institucional y considerando que la demanda de los inversores profesionales será la que determine los precios de referencia, la campaña será completamente distinta. Se da un contacto más directo con el posible inversor y es necesario "presentarles" convenientemente la empresa para captar su atención.

3.4.3. Fijación del precio de salida

Una vez finalizado el periodo de *road show* y considerando cómo ha transcurrido éste, se fijará el precio de definitivo de salida.

Aunque es complicado fijar las razones por las que unas salidas a bolsa tienen éxito y otras no, lo que sí está claro es que tanto el precio de salida como el momento en el que se efectúa son los factores más influyentes.

En general, las empresas que han salido a cotizar con un mayor PER han sido las que han mostrado un peor comportamiento. Asimismo es difícil que una empresa pueda resistir en su salida una bolsa bajista. La emisión de acciones está relacionada en gran medida con las cotizaciones bursátiles y esto explicaría en parte un fenómeno característico del mercado de acciones, concretamente el rendimiento menor de lo esperado a largo plazo de empresas que realizan ofertas públicas iniciales, en comparación con empresas similares en términos de tamaño y sector⁸.

Algunas empresas por diversas razones han retrasado la fecha prevista de su salida a bolsa y según los expertos es difícil evaluar si el retraso supone un fracaso o una decisión tomada a tiempo. El coste más complicado de cuantificar es el coste de imagen aunque el aplazamiento haya sido a causa de la debilidad del mercado. En el caso de que el retraso se deba a una falta de demanda una vez comenzada la colocación o a problemas internos de la compañía, la posterior recuperación de la confianza de los inversores será aún más complicada. La alternativa para no retrasar la salida sería rebajar el precio de salida: como le sucedió a Iberia que tras la escasa demanda de títulos, el hundimiento de sus comparables durante el *road show* y la situación del mercado en general y del sector aeronáutico en particular, optó por rebajar el precio de venta de sus acciones.

⁸ — (2006), "Emisión de acciones en la zona euro", *BCE Boletín Mensual*, Mayo, p. 102

4. Ventajas e inconvenientes de la salida a bolsa

Como hemos comentado anteriormente la salida a bolsa es un proceso trascendental y transformador para una empresa. Las razones de una compañía para dar el salto al parqué son diversas pero básicamente lo hacen buscando algunas de las ventajas que detallamos a continuación. Asimismo detallamos los inconvenientes a los que se puede enfrentar.

4.1. Ventajas de la salida a bolsa

4.1.1. Proporcionar liquidez a los accionistas

El mercado bursátil permite a los propietarios una rápida conversión en liquidez del capital invertido en el negocio a un precio objetivo.

Existen cuatro motivos fundamentales por los que los accionistas de una sociedad inician un proceso de desinversión:

- Liberar recursos para la realización de inversiones alternativas.
- Diversificar su riesgo patrimonial.
- Favorecer la transformación de la empresa (sucesión en empresas familiares)
- Hacer líquidos los beneficios retenidos.

4.1.2. Ampliar su autonomía financiera

El mercado de renta variable es una fuente de financiación alternativa. La salida a bolsa permite a la compañía depender menos de una única fuente de financiación (como un banco o una empresa de capital riesgo) y mejorar su acceso a los mercados de capitales a través de la emisión de valores de renta fija privada o de nuevas emisiones de acciones.

4.1.3. Facilita la realización de operaciones corporativas

La Bolsa facilita la realización de operaciones corporativas de alto valor estratégico (fusiones y adquisiciones de compañías) ya que permite una valoración rápida de las acciones lo que favorece las operaciones de canje.

La evidencia empírica reciente sugiere que la mayor parte de las empresas cuyas acciones pasan a cotizar en un mercado bursátil utilizan parte de los fondos obtenidos para financiar fusiones y adquisiciones⁹.

⁹ J. BRAU y S. FAWCETT (2006), "Initial public offerings: An analysis of theory and practice", citado en "Emisión de acciones en la zona euro", *BCE Boletín Mensual*, Mayo, p.104.

4.1.4. Reconocimiento y visibilidad de la compañía

La admisión a bolsa implica el cumplimiento por parte de la empresa de una serie de requisitos que son reconocidos en el mercado, no sólo por los inversores sino también por clientes, proveedores e intermediarios financieros, como garantía de transparencia y de solvencia financiera. Cotizar en bolsa significa que la sociedad ha alcanzado un alto grado de organización y control.

El interés de los analistas profesionales e inversores en la información sobre las empresas cotizadas conlleva una presencia en los medios superior al resto de empresas, sobre todo en prensa financiera, tanto nacional como internacional. Esta publicidad espontánea complementa las acciones de *marketing* convencionales, mucho más caras y que a veces no consiguen el efecto deseado.

4.1.5. Valoración objetiva de la empresa

Las acciones de una compañía que cotiza en Bolsa cuentan con un valor de mercado objetivo que se convierte en referencia para los inversores, sean accionistas de la compañía o no.

Esta valoración objetiva proporciona liquidez a las acciones y las constituye en un medio de pago atractivo en el caso de adquisiciones de sociedades mediante pago en acciones.

4.1.6. Incentivar a los empleados y a otros colectivos

En muchas salidas a bolsa se estructura un tramo para empleados para así alinear los intereses económicos de los empleados y en particular de los altos directivos con los de la compañía.

4.2. Inconvenientes de la salida a bolsa

4.2.1. Exigencia de información y transparencia

Los requerimientos sobre la información a desglosar así como la periodicidad con que se debe suministrar son mucho más exigentes para empresas cotizadas. Esto supone evidentemente un aumento de los costes administrativos para la empresa y, en algunos casos, la pérdida de confidencialidad sobre todo en el caso de las empresas familiares.

La información a suministrar por las empresas se puede dividir en dos bloques:

I. Información periódica:

- Cuentas anuales individuales y consolidadas, a suministrar dentro de los seis primeros meses al cierre del ejercicio.
- Estados financieros individuales y consolidados semestrales, a suministrar en un plazo de 60 días después de cada semestre.

- Avance de resultados e informe de hechos relevantes trimestralmente, a suministrar dentro de los 30 días siguientes al término de cada trimestre.

II. Información puntual:

- Será necesario hacer pública toda aquella información relevante que pueda afectar de forma sensible a la cotización del valor tal como pago de dividendos, aumento o reducción del valor nominal, admisión en bolsas extranjeras, convocatorias de juntas, participación en otras empresas, acuerdos de fusión, disolución, escisión, suspensión de pagos o declaración de quiebra entre otros.
- Folletos informativos de aumentos de capital, OPV, OPA, emisiones de renta fija, etc.

Adicionalmente hay información que, de manera voluntaria, las empresas cotizadas ofrecen a sus inversores ya que es un medio efectivo para conseguir su confianza y credibilidad. Esta comunicación se realiza a través de los departamentos de relaciones con inversores u oficinas de atención al inversor, boletines periódicos, presentaciones a analistas y/o comunicaciones en medios de información.

4.2.2. Análisis diario por parte del mercado

Una vez que la empresa se convierte en cotizada se expone a un escrutinio diario por parte del público. Los inversores analizarán diariamente la evolución y el comportamiento operativo de la empresa. Además, como el mercado tiende a juzgar más a corto plazo, las operaciones, inversiones o reestructuraciones previstas por la compañía deben ofrecer resultados positivos en el corto plazo para que sean más fácilmente aceptadas y valoradas por el mercado.

4.2.3. Costes asociados

El hecho de llevar a cabo una salida a bolsa lleva aparejados una serie de costes adicionales a aquellos implícitos al proceso (gastos derivados de las comisiones de dirección, aseguramiento y colocación, gastos de publicidad y gastos de admisión, fundamentalmente) como pueden ser la creación de un departamento de relaciones con los inversores o, como hemos citado anteriormente, los costes administrativos derivados de la necesidad de cumplir las exigencias adicionales de divulgación de la información.

4.2.4. Necesidad de cumplir con los Códigos de Buen Gobierno

En los últimos años se han producido escándalos financieros –como los de Enron (2001), World-Com (2002) o Parmalat (2003)– que han puesto en duda las prácticas financieras de las empresas, provocando en los mercados una pérdida de confianza en la información suministrada por las empresas cotizadas. Mediante las prácticas de buen gobierno las empresas pretenden recuperar o afianzar la confianza del mercado. Esta preocupación por el buen gobierno de las empresas y la defensa de los intereses de los *stakeholders*, ha traído consigo la necesidad de

que las empresas publiquen informes de gobierno corporativo y que los gobiernos de distintos países hayan promulgado los denominados Códigos de Buen Gobierno.

En España se publicó en 1988 el Código de Buen Gobierno por la Comisión Olivencia, de aplicación voluntaria por parte de unas empresas que se deberían comprometer bien a aplicarlo, bien a explicar las razones por las cuales no se ajustaban a las recomendaciones del código. Se esperaba que los mercados, a los que llegara esta información, recompensaran las prácticas de buen gobierno y sancionaran negativamente su incumplimiento. La realidad es que su aplicación efectiva fue reducida.

En el año 2003 se publicó el Informe de la Comisión Aldama para el fomento de la transparencia y seguridad de los mercados financieros y de las sociedades cotizadas. En este informe se incluía una recomendación para que, por parte del Gobierno, se diera soporte normativo a las indicaciones incluidas en el mismo, la cual tuvo plasmación casi inmediata en la Ley de Transparencia¹⁰ y en la Orden Ministerial ECO 3722/2003, de 26 de diciembre, imponiendo ésta última la obligación de publicar un Informe Anual de Gobierno Corporativo para todas las sociedades cotizadas.

Por otra parte, el fomento del buen gobierno de las sociedades cotizadas europeas impulsado por la Comisión Europea así como la actualización de los principios de gobierno corporativo de la OCDE en 2004, llevó en España a la publicación en 2006 del Proyecto de Código Unificado, denominado comúnmente Código Conthe. El código se basa en el principio de voluntariedad de "cumplir y explicar" y como puntos novedosos recomienda que el consejo refleje la diversidad de conocimiento, de género y de experiencias precisas para desempeñar sus funciones con eficacia, objetividad e independencia.

En cuanto a las recomendaciones recogidas en el Código Conthe respecto a la diversidad de género es destacable la redacción definitiva del art. 75 de la Ley de Igualdad¹¹ recientemente aprobada en el que se establece que *"las sociedades obligadas a presentar cuenta de pérdidas y ganancias no abreviada procurarán incluir en su Consejo de administración un número de mujeres que permita alcanzar una presencia equilibrada de mujeres y hombres en un plazo de ocho años a partir de la entrada en vigor de esta Ley."*

El citado Código Conthe no ha estado exento de polémica y, entre otros motivos, en cuanto al carácter imperativo del texto que tuvo que ser modificado. En realidad, aunque resulta imprescindible un contexto legal, el buen gobierno de las empresas no vendrá dado por normas legales sino por una autorregulación, a través de una serie de pautas en los órganos de gobierno de las empresas, para que el proceso de toma de decisiones se realice de una forma eficaz y transparente, y orientado a asegurar la continuidad de la empresa en el largo plazo.

¹⁰ Ley 26/2003, de 17 de julio, por la que se modifican la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, con el fin de reforzar la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas

¹¹ Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva entre hombres y mujeres.

4.2.5. Problemas de agencia

Desde la perspectiva de los inversores, la salida a bolsa entraña mayores probabilidades de que la propiedad de la empresa se comparta entre más personas, lo que amplía la brecha entre los inversores externos y los directivos.

Esta separación entre la propiedad y el control podría dar lugar a los denominados *problemas de agencia* a los que hicimos referencia anteriormente. Sin embargo los requisitos de información contribuyen a disminuir este coste ya que la divulgación de información mitiga la asimetría entre directivos e inversionistas.

4.2.6. Entrada de accionistas no deseados

Una empresa cotizada es susceptible de ser objeto de una OPA no deseada. En este sentido, existe cierta protección ya que cualquier compra o venta igual o superior al 5% debe ser comunicada a la CNMV y hacerse pública.

5. Otros segmentos del mercado: nuevo mercado y Latibex

Hasta ahora nos hemos centrado fundamentalmente en el segmento principal de negociación de las Bolsas de Valores en el primer mercado. Sin embargo consideramos necesario apuntar que en la Bolsa de Valores en España existen otros segmentos de mercado que tratan de cubrir las particularidades que tienen algunos valores. Esto permite la diversidad en un mercado que, por otra parte, descansa sobre un único sistema electrónico (SIBE). Estos segmentos son el Nuevo Mercado (que suele confundirse con el segundo mercado, el cual abordaremos en el apartado 6) y el segmento Latibex.

5.1. Nuevo mercado

Las singulares características de las compañías pertenecientes a la llamada *Nueva Economía* (compañías de Internet, de telecomunicaciones, de biotecnología y de medios de comunicación), necesitadas de financiación pero carentes de un historial previo de beneficios, llevaron a la mayoría de las bolsas mundiales a optar por la creación de segmentos diferenciados para estos valores, donde se modificaron algunas de las normas de admisión y contratación. En España, la Orden del Ministerio de Economía y hacienda de 22 de diciembre de 1999 vino a crear este Nuevo Mercado, dirigido a empresas de sectores innovadores de alta tecnología u otros sectores que, aun siendo de alto riesgo, ofrezcan grandes posibilidades de crecimiento. Comenzó a funcionar el 10 de abril de 2000.

Los principales requisitos del nuevo mercado son:

1. No es necesario acreditar la obtención de beneficios siempre que la empresa informe sobre la evolución de sus resultados en los próximos ejercicios.

2. Los folletos de las colocaciones deberán detallar que se trata de una compañía que cotizará en el Nuevo Mercado debido a su posible volatilidad.
3. Deberá colocarse en bolsa al menos el 20% del capital.
4. Los antiguos accionistas deberán permanecer en el capital de la empresa al menos un año tras la salida a bolsa.
5. Una entidad financiera debe patrocinar la colocación y dar liquidez al valor durante un tiempo determinado.
6. El volumen mínimo de las emisiones debe situarse alrededor de los cinco millones de euros.

Actualmente son diez las empresas que cotizan en este mercado.

5.2. Latibex

Latibex es el nombre comercial del sistema organizado de negociación¹² de valores latinoamericanos, que nació en diciembre de 1999 fruto de una iniciativa conjunta de las bolsas españolas con la participación de las bolsas latinoamericanas. Fue aprobado por el Gobierno español y está regulado por la vigente Ley del Mercado de Valores Española.

Latibex permite a los inversores europeos comprar y vender títulos de las principales empresas latinoamericanas en un único mercado, con un único sistema operativo de contratación y liquidación, con unos estándares de transparencia y seguridad y en una sola divisa: el euro. Por otro lado, permite a las principales empresas de América Latina su acceso al mercado de capitales europeo.

En cuanto a los requisitos de admisión son, en resumen, los siguientes:

1. El valor debe estar previamente admitido a negociación en una Bolsa latinoamericana.
2. La capitalización (valor de mercado) del emisor de los valores deberá ser superior a 300 millones de euros.
3. Compromiso de envío de información en la misma forma y plazos que a las entidades reguladoras de origen

Latibex comenzó su actividad en 1999 con la cotización de cinco valores. A 31 de diciembre de 2006 eran treinta y cuatro las sociedades cotizadas en este mercado español de valores iberoamericanos.

¹² Los sistemas organizados de negociación (SON) son plataformas de negociación de valores u otros instrumentos financieros no reconocidos como mercados oficiales pero cuya creación requiere también una autorización expresa del Gobierno, previo informe de la CNMV.

6. El segundo mercado

Los segundos mercados (hay uno en cada uno de las cuatro bolsas españolas) se crearon ante los problemas que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se encontraban para el acceso al mercado de capitales fundamentalmente derivados de la dificultad en el cumplimiento de los requisitos exigidos en el primer mercado que las situaba en una clara desventaja frente a las grandes empresas.

En España, la Bolsa de Barcelona fue la pionera inaugurando el segundo mercado el 22 de diciembre de 1982. Posteriormente en la Bolsa de Madrid, este mercado vio la luz el 17 de noviembre de 1986. Actualmente son los más importantes.

Los requisitos de acceso, menos rigurosos que para el primer mercado, en el caso de las acciones son los siguientes:

- La entidad deberá tener un total de **capital mínimo desembolsado y reservas efectivas de 150.253 euros**.
- El emisor deberá poner a disposición de una sociedad de contrapartida, para su circulación en el segundo mercado, al menos el 20% de los valores representativos de su capital.
- Realización de una auditoría de las cuentas anuales correspondientes al último ejercicio cerrado a depositar anualmente.

Por otra parte, tanto los gastos de admisión, de permanencia así como los de liquidación se sitúan en el 50% de los aranceles del mercado oficial.

Sin embargo, a pesar de la flexibilización de los requisitos y las facilidades otorgadas, el segundo mercado ha despertado un escaso interés entre las pymes y los inversores desde su inicio y, tanto el número de valores cotizados como los volúmenes intermediados, son actualmente testimoniales. Actualmente únicamente 12 sociedades cotizan en este mercado.

Las razones atribuidas generalmente a su estancamiento son las siguientes:

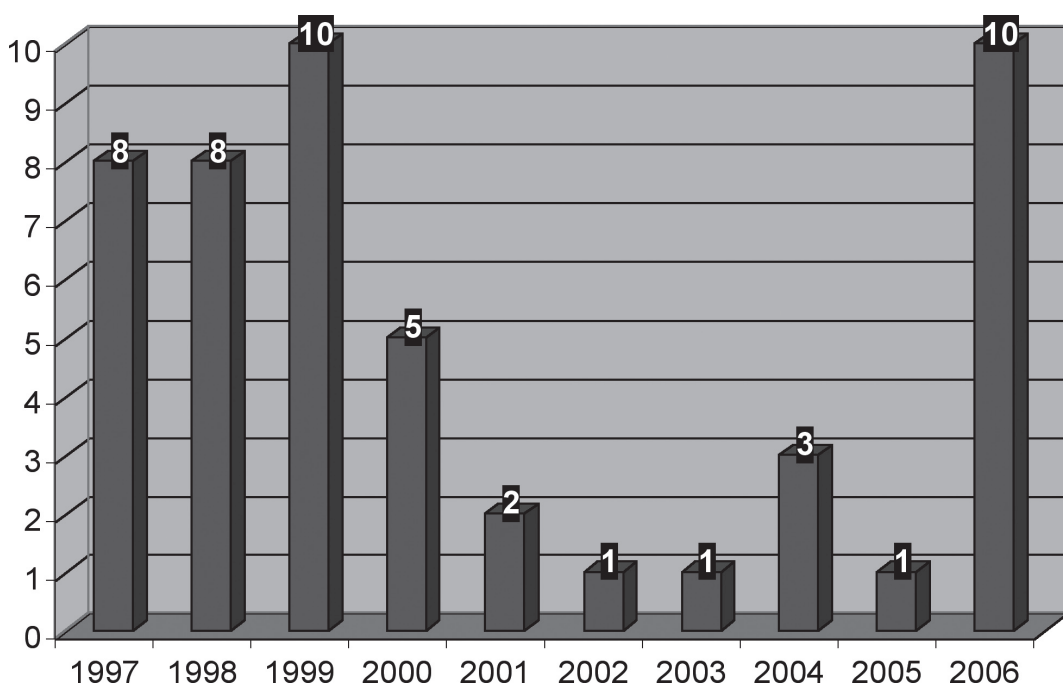
- Escaso interés de los inversores.
- Negociación a través del sistema de corros no siendo, por tanto, accesibles de forma electrónica.
- Cultura empresarial de las pymes, no acostumbradas a acudir al mercado como alternativa para su financiación.
- Desconfianza generada por la pérdida de control que supondría la participación de terceros en el capital de la sociedad.
- Pérdida de confidencialidad al tener que presentar información contable periódicamente.
- Estructura administrativa y contable insuficiente para acceder a este tipo de financiación.

Adicionalmente a estos factores, y considerando las dificultades con las que las pymes se suelen encontrar en su acceso a la financiación, consideramos que la información sobre este segundo mercado es escasa y que se hace necesaria una mayor difusión de su razón de ser y ventajas como fuente alternativa de financiación para impulsar el crecimiento de las pymes españolas.

7. Evolución de las salidas a bolsa en España

Desde una perspectiva histórica, la importancia de los mercados bursátiles en Europa como fuente de financiación empresarial ha sufrido importantes vaivenes con el tiempo. El mercado de acciones en España ha mostrado una variabilidad similar al europeo: aumento significativo de la emisión de acciones a finales de la década de los noventa seguido de una caída igualmente pronunciada en años posteriores hasta una recuperación espectacular en el año 2006. Esta variabilidad se puede apreciar en el gráfico 1:

Gráfico 1: Número de salidas a bolsa en España (1997-2006)



Fuente: Elaboración propia a partir de *Informe Anual sobre los mercados de valores (1997-2005)*, consulta a la página web de la CNMV, www.cnmv.es, 22 de marzo 2007.

En los años 1997 y 1998 el número de salidas a bolsa alcanzó un número récord respecto a ejercicios anteriores, fundamentalmente impulsado por las privatizaciones. En el año 2000 los índices registraron pérdidas considerables después de cinco ejercicios consecutivos de subida y el número de salidas a bolsa se redujo a la mitad con respecto al año anterior. Además todas las salidas producidas en 2000 estuvieron relacionadas con el desarrollo de los sectores tecnológico, medios y telecomunicaciones (TMT) pues el 10 abril de este año comenzó la actividad del denominado nuevo mercado en España tal y como hemos comentado en el apartado 5.1.

Asimismo, en el año 2001 el momento complicado de la renta variable afectó negativamente a las ofertas públicas de venta (OPV) y en este ejercicio únicamente dos empresas salieron a bolsa. En el año 2002 los índices más significativos de la bolsa española registraron pérdidas por tercer año consecutivo lo que condicionó de forma notable las operaciones del sector privado en los mercados y sólo una empresa saltó al parque.

En 2003, a pesar del positivo cambio de tendencia en los precios de las acciones, el mercado bursátil no llegó a alcanzar un punto de madurez suficiente para la realización de operaciones de financiación y únicamente se produjo una salida a bolsa.

Las bolsas españolas tuvieron un comportamiento positivo en 2004, ya que además del incremento en las cotizaciones se registró un fuerte crecimiento en el volumen de actividad, capitalización y emisión de títulos. Durante 2004 se produjeron tres salidas a bolsa: dos mediante OPV y otra mediante una operación combinada de OPV y OPS.

El año 2005 supone una prolongación por tercer año consecutivo de la etapa alcista, aún así hubo una única salida que se instrumentó mediante dos OPV.

En el año 2006 se ha registrado en España el mayor número de salidas a bolsa desde 1999. La actividad de venta se ha visto incentivada por la revalorización de los precios en los últimos años, por el encarecimiento de la financiación a través de la renta fija debido a la elevación de los tipos de interés y por las mayores facilidades administrativas establecidas por la nueva regulación¹³.

Un total de diez empresas han debutado en 2006. De estas diez empresas, cinco de ellas han instrumentado su salida a través de dos operaciones, una OPV y una OPS, las otras cinco lo han hecho mediante oferta pública de venta o de suscripción.

Es destacable que en el año 2006 de las diez empresas que salieron al parque cuatro de ellas son sociedades inmobiliarias. A este respecto podemos apuntar que el ciclo inmobiliario está llegando en España al máximo de su recorrido junto con un incremento de los tipos de interés

¹³ Con la aprobación del RD 1310/2005 se ha eliminado en ciertas circunstancias la obligación de publicar un folleto por parte del emisor. Así no será exigible en el caso de que se realice una venta de valores o suscripción de los mismos que esté exclusivamente dirigida a inversores cualificados (definidos exhaustivamente en el propio RD), en el caso de que las acciones emitidas sean de la misma clase que las acciones ya admitidas a cotización siempre que el importe sea inferior al 10% de estas últimas y también si la admisión se relaciona con otra operación para la que ya se ha publicado una información que se considere suficiente o la empresa ya estaba admitida a cotización en un mercado de un Estado miembro de la Unión Europea.

por lo que, frente a este escenario, las principales sociedades inmobiliarias se están replanteando sus estrategias de crecimiento y diversificación, y encuentran en la bolsa una fuente esencial de financiación.

La evolución de las últimas salidas a bolsa en España ha sido la que se muestra en el cuadro 2:

Cuadro 2: Evolución de las últimas OPV en España (2001–2006)

Sociedad	Fecha de colocación	Precio de la OPV, en euros (1)	Última cotización	Revalorización desde la OPV (%)
Vueling	01/12/2006	30,00	41,26	37,53
Vocento	07/11/2006	15,00	15,24	1,60
Riofisa	19/07/2006	18,00	43,43	141,28
BME	14/07/2006	31,00	36,18	16,71
Técnicas Reunidas	21/06/2006	17,00	34,39	102,29
GAM	13/06/2006	8,25	20,01	142,55
Astroc	24/05/2006	6,40	46,25	622,66
Grifols	17/05/2006	4,40	12,09	174,77
Parquesol	05/05/2006	23,00	23,85	3,70
Renta Corporación	05/04/2006	29,00	36,69	26,52
Corp. Dermoestética	13/07/2005	9,10	8,53	-6,26
Cintra	27/10/2004	8,24	13,52	64,08
Telecinco	24/06/2004	10,15	21,27	109,56
Fadesa	30/04/2004	12,40	33,42	169,52
Banesto	27/11/2002	7,50	17,54	133,87
Enagás	26/06/2002	6,50	18,62	186,46
Ence	10/07/2001	15,00	47,55	217,00
Inditex	23/05/2001	14,70	44,08	199,86
Iberia	03/04/2001	1,19	3,70	210,92
Bami	08/02/2001	3,10	3,86	24,52

(1): Si el precio fue diferente en el tramo minorista e institucional, la referencia es el precio minorista.

Fuente: www.expansion.com de 22 de marzo de 2007

Salvo alguna excepción, todos los valores han experimentado una acusada revalorización desde su estreno en el parque.

8. Conclusiones

La salida a bolsa es un evento trascendental para cualquier empresa que, en caso de ser exitosa, le reportará numerosas ventajas. Su éxito así como su evolución futura dependerán en gran medida del diseño de la operación previa a la salida (OPV) y, en concreto, de factores clave tales como la fijación del volumen y del precio de la emisión, la intervención de buenos especialistas y una buena publicidad.

El éxito de la operación se manifiesta en la colocación de la totalidad de las acciones ofrecidas, en el mantenimiento o aumento del precio de las acciones los primeros días de cotización y, en general, en el grado de consecución de los objetivos de la sociedad y de los antiguos y nuevos accionistas.

La cotización en el mercado de valores representa para el potencial inversor una garantía de solvencia y perspectivas de futuro de la sociedad cotizada pero también una garantía de transparencia reforzada por la necesidad de cumplir con los Códigos de Buen Gobierno. Estos últimos tienen por objetivo asegurar una gestión más transparente de las sociedades cotizadas para dar una mayor protección y seguridad a los inversores. A pesar de que se hace necesaria una regulación legal en materia de buen gobierno, las buenas prácticas no vendrán dadas por normas legales sino a través de una serie de normas de acción en los órganos de gobierno de las empresas para que el proceso de toma de decisiones se realice de una forma eficaz y transparente, y orientado a asegurar la continuidad de la empresa en el largo plazo.

Por otra parte, la valoración que el mercado realiza a las empresas cotizadas contribuye a profesionalizar y mejorar la calidad de la gestión orientándose a la "creación de valor" para el accionista.

Generalmente el inversor minorista que acude a las OPV lo hace buscando retornos a corto plazo y con un interés especulativo elevado. Sin embargo, la evolución de las últimas operaciones en España muestra que acudir a las OPV es rentable en un horizonte más a largo plazo.

En el contexto actual europeo con la apertura de las economías a la libre competencia y el desarrollo de las tecnologías se ha producido un incremento de los flujos económicos. De igual forma en los mercados financieros se han abierto las puertas a nuevas empresas e inversores supranacionales. Las directivas comunitarias en la materia (como el régimen transfronterizo de los folletos informativos) así como la unificación de las normas contables parecen orientadas a facilitar una integración de los mercados. Aunque ya se han producido algunas uniones como el proyecto iniciado por la Bolsa de París, Ámsterdam y Bruselas, conocido como Euronext, al que en 2003 se incorporó la BVLP (Bolsa de Valores de Lisboa y Porto), el proceso no es sencillo no sólo por la unificación de regulaciones legales sino por los intereses enfrentados.

En definitiva, la salida a bolsa proporciona a la empresa numerosas ventajas a pesar de los posibles inconvenientes que pueda acarrear. Sin embargo, dado que existen numerosos factores no controlables por la sociedad, si la empresa realiza un buen diseño mitigará gran parte del riesgo de la operación.

Revisión bibliográfica

Artículos de revistas

ÁLVAREZ, S. (2001), "¿Son las OPIS malas inversiones a largo plazo?", *Actualidad financiera*, n° 3, Marzo, pp. 21–35

ÁLVAREZ, S. y GONZÁLEZ, V. (2001), "El Comportamiento a largo plazo de las ofertas públicas iniciales en el mercado español de capitales", *Revista de la Universidad de Oviedo*, n° 241, 44 pp.

ÁLVAREZ DE LINERA GRANDA, P. (2006), "¿Puede una empresa familiar cotizar en bolsa?", *El Comercio*, Marzo, p. 8

BARRÓN, I. DE, y CANO, J. M. DEL (1991), "La trampa de las salidas a bolsa", *Actualidad económica*, n° 1.724, p.60.

CANALS, J. (2004), "Pautas de buen gobierno en los consejos de administración", *Universia Business Review*, Primer Trimestre, pp. 18–27

CARRASCO GALLEGU, A. y LAFARGA BRIONES, J. (2007), "La diversidad en el código de buen gobierno", *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, Ed. Servicio de publicaciones Universidad de La Rioja, pp. 3.349–3.365

ESTEVE HERRERO, M. (2006), "Cuatro aspectos fundamentales sobre las salidas a Bolsa", *Estrategia Financiera*, n° 228, pp. 18–22.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, L. y FERNÁNDEZ LÓPEZ, S (2001), "Diseño e impacto de una OPV en el mercado de valores español: los casos de Inditex e Iberia", *Revista Galega de Economía*, vol.10, n° 2, pp.1–20.

FERRÁNDEZ SERRANO, V. y GONZÁLEZ CARBONELL, J. F. (2005), "Un nuevo enfoque para la valoración de las privatizaciones: la opción green shoe", *ICE Revista de Economía*, n° 825, Septiembre–Octubre, pp. 249–269.

GINER, Y., MURIEL, M. J., RODRÍGUEZ, N. y TOLEDANO, F. J. (1999), "Segundo Mercado: La alternativa financiera a las Pymes", *Estrategia Financiera*, n° 152, pp–5–8.

GONZÁLEZ NIETO, J. (), *Las salidas a Bolsa de empresas*, Bolsa de Madrid, 25 pp.

VALLE CORREDOR, L. DE y MARTÍN GOENAGA, T. (2006), "Las novedades legales en materia de salidas a bolsa: un enfoque práctico", *Estrategia Financiera*, n° 228, pp. 24–32.

ZOIDO MARTÍNEZ, A. J. (2003), "El mercado Latibex, un instrumento eficaz para las empresas latinoamericanas: el caso de Brasil", *ICE Revista de Economía*, n° 810, pp. 247–255.

— (1999), “Los especialistas debaten las salidas a bolsa”, *Revista Bolsa de Madrid*, nº 77, Mayo, pp. 23–25

— (2006), “Emisión de acciones en la zona euro”, *BCE Boletín Mensual*, Mayo, pp.63–104

Informes publicados

BOLSA DE MADRID (1999), *Informe de mercado 1999*, Bolsa de Madrid, 95 pp.

— (2000), *Informe de mercado 2000*, Bolsa de Madrid, 170 pp.

— (2001), *Informe de mercado 2001*, Bolsa de Madrid, 152 pp.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (1997), *Informe anual sobre los mercados de valores 1997*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 249 pp.

— (1998), *Informe anual sobre los mercados de valores 1998*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 320 pp.

— (1999), *Informe anual sobre los mercados de valores 1999*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 364 pp.

— (2000), *Informe anual sobre los mercados de valores 2000*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 356 pp.

— (2001), *Informe anual sobre los mercados de valores 2001*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 371 pp.

— (2002), *Informe anual sobre los mercados de valores 2002*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 383 pp.

— (2003), *Informe anual sobre los mercados de valores 2003*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 365 pp.

— (2004), *Informe anual de la CNMV sobre los mercados de valores y su actuación 2004*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 215 pp.

— (2005), *Informe anual de la CNMV sobre los mercados de valores y su actuación 2005*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 331 pp.

— (2006), *Informe anual de la CNMV sobre los mercados de valores y su actuación 2006*, Comisión Nacional del Mercado de Valores, 357

Consultas a páginas web:

Banco de España, www.bde.es, 14 de febrero de 2007

Bolsa de Bilbao, www.bolsabilbao.es, 20 de febrero de 2007

Bolsa de Madrid, www.bolsamadrid.es, 20 de febrero de 2007

Bolsa de Valencia, www.bolsavalencia.es, 20 de febrero de 2007

Bolsas y Mercados Españoles, www.bolsasymercados.es, 20 de febrero de 2007

Bolsa de Barcelona, www.borsabcn.es, 20 de febrero de 2007

Comisión Nacional del Mercado de Valores, www.cnmv.es, 9 y 22 de marzo de 2007

Expansión, www.expansion.es, 22 de marzo de 2007

Morgan Stanley, www.morganstanley.es, 22 de marzo de 2007

Ponencias de congresos:

ÁLVAREZ, S. y GONZÁLEZ, V. (2003), "Análisis de la rentabilidad de las empresas que salen a bolsa", *IX Foro de Finanzas Alicante 2003*, 31 pp.

NOTAS

Socialismo a la venezolana: cuestiones estructurales*

Raúl González Fabre, SJ¹

Palabras clave: *Venezuela, socialismo, política rentista, nacionalización de empresas.*

Key words: *Venezuela, Socialism, Nationalization.*

En su incansable búsqueda de nuevos campeones del socialismo, la izquierda radical europea se ha unido a la latinoamericana en adoptar a Hugo Chávez como sólido candidato al título. El indudable carisma comunicacional del líder venezolano, junto con su antiamericanismo vocinglero y su buena disposición a financiar apoyos dondequiera que éstos se le ofrezcan, bastan a estas personas y grupos para compensar detalles como su trayectoria militar golpista, su acoso a las organizaciones sociales y los medios de comunicación que no domina, o su control sin resquicios de los sistemas electoral y judicial en Venezuela, que permite augurarle una larga estancia en el poder.

La justificación de esta querencia por Hugo Chávez suele componer dos elementos en principio legítimos: en él se busca tanto un gobernante preocupado por los pobres, a menudo burlados por las élites latinoamericanas, como una esperanza para quienes querrían ordenamientos sociales alternativos al actual estado de cosas en la economía global. El primer elemento predomina quizás entre los seguidores latinos de Chávez, mientras el segundo es más común entre sus admiradores europeos.

Por esa tendencia humana a representarnos cada situación a partir de la nuestra propia, no es raro que algunos proyecten en Chávez lo que sienten que les falta en casa, tomando palabras por realidades sin mucho indagar sobre el proceso venezolano en sí mismo. Quienes están

* Este artículo es una adaptación modificada para público no venezolano de otro publicado bajo el título "Socialismo a la venezolana: cinco problemitas" en la *Revista SIC*, Caracas (marzo 2007). El artículo se publica simultáneamente en *Mensaje*, revista de pensamiento social de los jesuitas de Chile, n° 558, mayo de 2007, por acuerdo entre ambas revistas.

¹ Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES), Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Caracas (Venezuela).

más interesados por lo que ocurre o se planea en Venezuela que por el valor simbólico del chavismo para otros propósitos, querrán saber en qué consiste en realidad éste. Para contribuir a ese conocimiento, proponemos en este artículo dirigir la mirada hacia su lógica económica subyacente. No en vano, en su *Prólogo de la Contribución a la Crítica de la Economía Política* (1859), Karl Marx afirma:

En la producción social de su vida, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia².

No es preciso estar de acuerdo con la tesis central de este pasaje para reconocer la conveniencia de examinar las prácticas económicas que se desarrollan y se fomentan desde el poder, a fin de desentrañar el significado verdadero de los discursos políticos que las acompañan. Un gobierno liberal que incrementara las regulaciones (como los ha habido en Europa), no sería en verdad liberal, y un gobierno socialista que facilite la explotación del trabajo por el capital privado (como se está viendo en China), no es socialista. Veamos entonces en qué consiste el ‘socialismo a la venezolana’ de Hugo Chávez, y cuáles son sus problemas estructurales.

I. Socialismo rentista

Hugo Chávez fue reelegido en diciembre de 2006 con más de 60% de los votos. Durante la campaña y después, aseguró que votar por él era apoyar un ‘socialismo del siglo XXI’ de contornos imprecisos. Al mismo tiempo, el núcleo de su campaña consistió en una expansión del gasto público que dio lugar a una fenomenal piñata populista, con el dinero y las importaciones corriendo con una abundancia que recordaba el primer periodo de su archirrival Carlos Andrés Pérez³.

Los pobres respondieron así, una vez más, a un reflejo sólidamente establecido en la cultura pública venezolana. Ese reflejo parte de la convicción de que Venezuela es un país rico, puesto que cuenta con petróleo, gas, hierro, aluminio y otros minerales en abundancia. Se trata de una

² <http://www.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/oe1/mrxoe115.htm>

³ Carlos Andrés Pérez, del partido Acción Democrática, fue presidente de Venezuela en dos ocasiones (1974–1979 y 1989–1993). Su primer periodo, coincidente con la multiplicación de los precios del petróleo que siguió a la guerra del Yon Kippur, constituye el paradigma del populismo venezolano basado en la distribución masiva de renta petrolera (subsidios al consumo, gratuidad universal de los servicios, importaciones baratas, expansión del empleo público, créditos sin retorno a las empresas, corrupción galopante...). En su segundo periodo, con un país endeudado y bajos precios del petróleo, aplicó un programa de ajuste macroeconómico de inspiración neoliberal. El descontento social con los sacrificios exigidos por ese programa, siendo así que Pérez había sido elegido sobre la expectativa de volver a la abundancia de su primer periodo, motivó dos intentos de golpe de Estado en 1992, el primero de ellos liderado por Hugo Chávez. A fin de evitar un tercer golpe inminente, la Corte Suprema lo depuso a petición del Congreso en mayo de 1993, cuando faltaba casi un año para el fin de su periodo presidencial.

concepción premoderna de la riqueza de las naciones, que la hace consistir en su tesoro más que en sus capacidades productivas y competitivas⁴. Los recursos del subsuelo que constituyen el ‘tesoro’ de Venezuela, son propiedad del Estado, al que la población asigna por misión fundamental repartir la renta que ellos generan. Quien prometa hacerlo de forma más creíble, obtiene el voto de los pobres (y de otros muchos), y queda comprometido con cada votante a hacerle llegar la parte que le toca. Por eso, en la campaña electoral Chávez ahorró discursos y se dedicó a repartir a manos llenas, sabiendo que no hay mejor promesa que la acompañada de un adelanto⁵. Para hacer más eficaz el mensaje, le añadió amenazas directas a los empleados públicos, contratistas del Estado, y otros agentes que dependen económicamente del favor gubernamental⁶.

Hay sin embargo un problema: ni siquiera el comandante Chávez puede engañarse respecto a que recibir renta del Estado a cambio básicamente del voto, por un lado, y producir al máximo de la propia capacidad sin espíritu de lucro para el beneficio de la colectividad, por otro lado, son movimientos opuestos del alma humana. Si se reclutan los partidarios y votantes por el primer procedimiento, va a ser verdaderamente difícil ponerlos a funcionar en la segunda dirección.

De hecho, ya Adam Smith notó que la actitud de la clase rentista, acostumbrada a recibir sin trabajo ni cuidado, es contraria tanto a la iniciativa empresarial basada en el propio interés de la clase capitalista, como al esfuerzo por la supervivencia y el ascenso social de los trabajadores asalariados. Nadie se mete en las complicaciones y los riesgos de la inversión, o en los sudores de un empleo productivo, si puede resolver su problema económico con renta de la tierra, del Estado, o de quien sea.

Por ello, el profesor Asdrúbal Baptista, reconocido investigador de la estructura macroeconómica nacional, ha insistido en que el gran proyecto económico del siglo XX venezolano, consistente en utilizar la renta petrolera para realizar la primera acumulación de un sistema capitalista moderno, era internamente contradictorio. Tiene toda la razón. El empresariado puesto a régimen de renta petrolera (protección contra importaciones, contratos sin licitación, incentivos, sobrepuestos, dólares preferenciales, préstamos sin retorno...) ya tiene ahí la ganancia hecha:

⁴ Esto tiene su correlato estructural. En su mensaje de fin de año, el presidente del Banco Central de Venezuela (banco emisor oficial), informó que el 89,5% de las exportaciones venezolanas del 2006 fueron en hidrocarburos. Si se suman minerales e hidroelectricidad, el porcentaje pasa de 95%. Estas industrias extractivas y sus auxiliares no emplean, en conjunto, más de 200.000 personas en un país de 26 millones de habitantes. El resto de la población activa, unos 12 millones de personas, resulta básicamente incapaz de colocar nada en los mercados internacionales.

⁵ El gasto público en octubre 2006 fue 83% más alto que en octubre 2005, en términos reales (97% en términos nominales). Los funcionarios públicos, por su parte, recibieron en noviembre un bono equivalente a cuatro meses de salario. Las elecciones tuvieron lugar el 3 de diciembre.

⁶ Por ejemplo, a comienzos de noviembre, el ministro de Energía y Minas y presidente de PDVSA, la petrolera estatal venezolana, habló a toda la gerencia alta y media de la empresa, diciendo entre otras cosas: “Aquí estamos apoyando a Chávez, que es nuestro líder, que es el líder máximo de ésta Revolución. Y vamos a hacer todo lo que tengamos que hacer para apoyar a nuestro Presidente. Y el que no se sienta cómodo con esa orientación, es necesario que le ceda su puesto a un bolivariano.” La reunión era a puerta cerrada, pero un asistente grabó el discurso con un móvil y fue retransmitido por televisión. El domingo siguiente, en su programa semanal, el Presidente aplaudió estas palabras de su ministro, quien obviamente no fue sancionado, ni por el Ejecutivo ni por el poder judicial o el electoral. El discurso completo puede verse y leerse en: <http://lubrio.blogspot.com/2006/11/el-discurso-de-rafael-ramrez-pdvsa-s.html>

no necesita ni desea salir a competir en mercados inciertos con agresivos colombianos, o con chinos que trabajan dieciséis horas al día. La renta que iba a alimentar el capitalismo endógeno venezolano, lo pasmó después del empujón inicial. Cuando llegó la hora de la verdad y disminuyó seriamente la renta, no había empresa privada competitiva, capaz de concurrir a mercados abiertos sin apoyo del Estado, donde apalancar el desarrollo.

El rentismo paralizó al capitalismo criollo, con el que al menos compartía la búsqueda del propio interés como motivación fundamental. Ahora el socialismo a la venezolana pretende convertir al rentista que él mismo cultiva con sus dádivas, campañas y distribuciones, en un socialista capaz no sólo de producir eficientemente sino de hacerlo persiguiendo el interés comunitario tanto al menos como el suyo propio. Donde el capitalismo rentista fue imposible por internamente contradictorio, el socialismo rentista fracasará con más razón. No habrá socialismo en Venezuela, sino otra gargantuesca distribución de renta a través de esquemas todavía menos productivos y capaces de crear modernidad económica que los del capitalismo rentista.

2. Estatizando con un Estado que no funciona

Chávez no echó a perder el Estado venezolano, sino que llegó al poder precisamente porque el Estado venezolano estaba echado a perder. De ser el instrumento de la sociedad para su modernización, nuestro Estado se convirtió en el principal obstáculo para esa modernización: un aparato grande, costoso, ineficiente, no sólo torpe sino también entorpecedor de las iniciativas sociales, cada vez más fracasado en sus responsabilidades básicas de garantizar seguridad, educación, salud e infraestructura. Esta es probablemente la clave del desprestigio del régimen anterior y del resentimiento de muchos venezolanos, tanto del pueblo como de las clases profesionales, contra las élites políticas y económicas que permitieron tal decadencia beneficiándose de ella.

El Estado venezolano del siglo XX se comprendía a sí mismo como distribuidor/inversor de renta petrolera con un propósito modernizador sobre el país. El Estado falló no tanto por mal diseño de los sucesivos proyectos modernizadores, sino por la existencia de un criterio de distribución subyacente, siempre el mismo, siempre distinto al que cada proyecto modernizador proponía. Ese criterio sigue siendo: la renta se distribuye según la conexión del que recibe con el que reparte. Esa conexión puede ser personal, de negocios o política, con frecuencia todo ello a la vez. El Estado venezolano es capaz de convertir *cualquier* plan modernizador en un festín de renta petrolera repartida según redes de vínculos particulares.

El chavismo parece estar consciente de esto. Por ello no utiliza sino más bien duplica el Estado en los diversos planes y 'misiones' (programas sociales), para cuya organización ha creado estructuras paralelas con fuerte presencia de la Fuerza Armada y del Estado Cubano. Pues bien, pese a este reconocimiento práctico de la ineficiencia del Estado venezolano, el diseño económico del 'socialismo del siglo XXI' tiene como eje la reestatización de las columnas vertebrales de la economía, esto es, las grandes industrias: comunicaciones, energía, minas e hidrocarburos, quizás más tarde también alimentación, transporte, construcción, turismo, banca, educación... declarándolas 'estratégicas', 'de seguridad nacional', 'de utilidad pública', o semejantes.

Esto no deja de sorprender. Un Gobierno que no sabe qué hacer con las funciones sociales básicas del Estado venezolano y anda subarrendándolas a militares y cubanos, pretende asumir con el mismo Estado disfuncional operaciones económicas de gran calado que el sector privado está realizando razonablemente bien, con mayor o menor beneficio para sus accionistas pero sin costo para el sector público.

Lo que vendrá después de la nacionalización, en el término de pocos años, es sabido porque hay experiencia previa. Basta rebobinar la película al periodo anterior a las privatizaciones de los años '90. Las industrias estatizadas irán saliendo de la lógica empresarial de negocios, por la que se sostienen sobre sus propios pies. Gerentes, empleados, clientes, contratistas y proveedores, todos entenderán que la empresa ha cambiado de naturaleza: ya no está para producir beneficio a sus accionistas sino para distribuir renta petrolera entre los allí conectados. Cada uno intentará sacar su tajada: los gerentes engordarán sus cuentas afuera y cultivarán fidelidades políticas; los clientes exigirán 'tarifas sociales' congeladas; los empleados presionarán por blindaje sindical para sus puestos de trabajo y colocarán a sus familiares en la empresa; los proveedores venderán con sobrepuestos de escándalo; y los contratistas se aliarán con quien haga falta adentro para obtener el negocio. Las relaciones particulares, sea familiares, económicas o políticas, pronto predominarán sobre las reglas más o menos racionales que el Estado–propietario pretenda imponer. La inversión y la productividad decaerán; vendrán déficits y endeudamientos.

Las empresas públicas y los entes descentralizados fueron decisivos en la quiebra económica del régimen anterior a Chávez, precisamente porque al formar parte de un Estado distribuidor de renta, resultaron incapaces de concebirse a sí mismos como negocios de largo plazo. Asombra que se replique un modelo económico que fracasó estruendosamente en mejores condiciones institucionales y de capacidad profesional que las que este Gobierno puede conseguir. Dada su peculiar estructura política, basada en la polarización y la confrontación entre los sectores modernos y los tradicionales de la sociedad, el chavismo sólo puede obtener capacidad profesional para gerenciar esas empresas pagándola a precio de oro (sea de la clase media a la que odia y que le odia, o de Cuba, si es que allí la hay y el Gobierno quiere seguir con la extranjerización del Estado). Y sólo puede responder a las expectativas rentistas de su base social respecto a las industrias nacionalizadas, destruyendo el modelo de negocios de éstas y convirtiendo lo que era fuente de beneficios para sus dueños (y de impuestos para el Estado) en sumideros del petróleo que ya se pierde abundantemente por numerosos canales internos y externos, sin dejar apenas capitalización ninguna para el país.

3. Empresas sin empresarios, mercados sin mercaderes

Si la columna vertebral del socialismo del siglo XXI va a ser un manojo de grandes empresas estatales, en torno a ellas y también a los ministerios, alcaldías, 'misiones', etc., se espera que florezcan todo tipo de 'empresas sociales', como proveedores, contratistas y subcontratistas suyos. No hay un solo modelo privilegiado, sino que conforme se ensaya y fracasa uno, se intenta otro. Cooperativas, empresas cogestionadas, empresas mixtas Estado–trabajadores, microempresas varias, comunas, 'empresas de producción social', 'productores independientes',

han sido ya implementados en mayor o menor escala, con fracasos espectaculares en algunos casos y básicamente sin éxitos replicables dignos de mención. Esclarecidos ideólogos de todos los socialismos dignos del nombre, llegan continuamente a Venezuela con nuevas ideas bajo el brazo, buscando captar la atención del Comandante para hacer su experimento social con carne y dinero del pueblo venezolano. Por supuesto, también quedarán empresas privadas, sobre todo si son de quienes no se han manifestado contra el Gobierno, quizás modificadas por ley para introducir alguna forma de comisariato político. Sobre esto habrá más novedades cuando el Ejecutivo, que ha recibido poderes de la Asamblea Nacional para legislar directamente sobre casi cualquier materia durante dieciocho meses, promulgue su corpus legal revolucionario.

Las nuevas formas empresariales del socialismo del siglo XXI comparten tres características principales: (i) dependen de financiamiento estatal, o bancario forzado por el Estado, para su formación; (ii) dependen de contratos del Estado o de empresas públicas para su sobrevivencia; y (iii) no se desea que tengan empresario en el sentido capitalista de la palabra, esto es, un sujeto con iniciativa y capacidad de riesgo que coordina los factores de producción y promueve como suyo el éxito de la empresa en el mercado, porque va a lucrarse de él. Se prefiere algún tipo de gestión asambleística de la unidad de producción, lo que cualquiera con mínima experiencia sabe que resulta mucho más complicado que la gestión empresarial ordinaria. Claro está, si la gestión asambleística falla como es de temer, siempre cabrá sustituirla por la gestión burocrática directa a cargo de funcionarios del Estado, igual que en Cuba, probablemente con los mismos espléndidos resultados.

Por otra parte, hay que decir que en cuanto modelo productivo, estas nuevas posibilidades no han sido acogidas con gran entusiasmo por la base trabajadora que ya tiene empleo formal. Con cierta razón, los trabajadores ven más probabilidades de que se les respeten sus derechos y estabilidad laboral si son directamente empleados por el Estado, que si pertenecen a una cooperativa contratista de una alcaldía o una empresa pública. Por ello piden que en caso de nacionalizar, se les estatice por completo. Otra cosa son los desempleados, quienes probablemente prefieran algún apoyo laboral del Estado a ninguno, y estén mejor dispuestos a integrar estos ensayos empresariales. Dado que en Venezuela ya hay serios problemas para mantener la disciplina laboral en empresas convencionales, las dificultades pueden ser mayores en estas nuevas unidades con mecanismos más complicados de decisión y sanción, pobladas además con trabajadores poco acostumbrados al empleo formal.

Estas empresas hiperdependientes del Estado, sin una verdadera vocación empresarial detrás, difícilmente alcanzarán competitividad como para valerse por sí mismas en mercados abiertos. En realidad, la competencia en que deberán participar será de tipo político por contratos con entes públicos de diversa naturaleza, como ya ocurría con muchas empresas privadas del antiguo 'capitalismo rentista'. Tales contratos serán otorgados como siempre, por conexiones familiares, políticas o por 'participación' económica del funcionario otorgante. Faltando esos contratos, las empresas quebrarán después de haber consumido el crédito inicial o el aporte del ministerio, como ya ha pasado con muchas cooperativas y con alguna empresa cogestionada. Más que sencillamente disolverse, si no tienen cosa mejor que hacer, los involucrados plantearán un problema social exigiendo su derecho socialista fundamental a que el Gobierno les mantenga.

El socialismo del siglo XXI, sin embargo, no se agota en colgarse del Estado. También cabe que las nuevas unidades económicas no estatales, o sólo parcialmente estatales, produzcan directamente para el mercado. Será principalmente un mercado interno bien protegido por el Gobierno, porque sin una decidida visión empresarial en completo control de la empresa, no hay manera de alcanzar la competitividad internacional que otros sí están logrando en América Latina.

Al igual que la figura del empresario, el mercado también disgusta al socialismo del siglo XXI. Lo atestiguan los controles de divisas y precios, que ya empiezan a dar sus frutos de desabastecimiento y severos problemas para los productores. Ahora bien, los controles meramente entorpecen el mercado; más ambiciosa es la idea, pergeñada por los ideólogos del Régimen, de reemplazarlo con trueque en base a fichas que sólo valdrán para ciertos tiempos y lugares, retro trayéndonos así a una experiencia —la de una moneda de cuero distinta en cada aldea— que Occidente dejó atrás hace mil años, cuando se reabrieron los caminos al final de la Edad Oscura y volvieron a circular los metales. Como cualquier estudiante de primero de economía aprende, los mercados son tanto más eficientes en coordinar a los agentes económicos cuanto más abiertos, competitivos y fluidos resulten. Por eso Europa une sus economías en un solo gran mercado, y sus monedas en el euro. El socialismo del siglo XXI promete lo contrario: fragmentar el mercado y la moneda hasta el nivel local.

Obstaculizar la acción empresarial, segmentar los mercados en unidades locales para el intercambio sin afán de lucro ni mediación de dinero (raíz de todos los males), formar pseudoempresas sociales a las que otorgar contratos por criterios políticos, y demás iniciativas microeconómicas del socialismo del siglo XXI, tendrán consecuencias. Por una parte, reducirán el poder y la libertad de acción económica de todos los agentes no estatales, incluidos los pobres; por tanto, darán mayor control de la sociedad al Gobierno, de forma que prácticamente nadie pueda sobrevivir sin su aprobación, que es de lo que se trata. Por otra parte, incrementarán más aún la ineficiencia del sistema de producción—distribución, lo que será encubierto con renta petrolera para financiar importaciones masivas con que mantener el consumo⁷ y contentar a las bases sociales del Régimen, mientras se pueda. Después, probablemente vendrá la represión.

4. Superestructura ideológica: el fantasma del Hombre Nuevo

La respuesta del Régimen a estas obviedades es denunciar que semejante pronóstico se hace desde una mentalidad capitalista neoliberal, y que la educación socialista nos traerá el Hombre Nuevo, capaz de trabajar solidariamente por el colectivo, con independencia de lo que le toque en el reparto del producto. “De cada cual según su capacidad, a cada cual según sus necesidades”, según el mismo Marx⁸.

⁷ El sector agropecuario es donde la revolución va más avanzada, con más de mil expropiaciones e invasiones de fincas privadas. Siguiendo a un desabastecimiento continuado de carne, pollo, azúcar, leche, arroz y otros víveres, a finales de febrero de 2007 el Gobierno anunció la importación de 990 mil toneladas de alimentos, esto es, casi cuarenta kilos de comida por habitante. La superficie de Venezuela es casi doble que la de España, para 15 millones de personas menos.

⁸ En la *Crítica del programa de Gotha* (1875), I.

Hay varios problemas aquí. Uno primero es que no aparecerá ese Hombre Nuevo al mismo tiempo laborioso y solidario, ni con la educación socialista ni con ninguna otra. La existencia humana adulta transcurre en medio de algunas tensiones constitutivas, que pueden ser vividas como creadoras o destructivas. La tensión entre individualidad y comunidad es una de ellas. La educación puede ayudar al joven a plantear tales tensiones de manera constructiva, pero no puede resolverlas por él. Esa es la tarea de la vida moral entera de cada persona. El Estado no puede sustituir en ello a la gente sin debilitar la sociedad en su mismo núcleo: la persona como sujeto moral que hace proyectos para sí y para el mundo. Si lo intentara, el resultado no sería la solidaridad, sino la parálisis social.

Esto viene confirmado por la experiencia histórica. El socialismo lleva 90 años gobernando países y construyendo el Hombre Nuevo desde el monopolio de la educación, la propaganda, los medios y la represión. Raymond Barre notaba en los años '70 que el 3% de la tierra cultivada de la URSS que se dedicaba a huertos familiares, producía tanto como el otro 97% de las explotaciones colectivas en koljoses y sovjoses. Una vez desaparecido el régimen soviético, lo que había debajo resultó ser no el Hombre Nuevo sino la mafia del vodka. En China, el 'Gran Salto Adelante' mató de hambre a unos 30 millones de Hombres Nuevos, debidamente encuadrados en comunas populares autosuficientes. Por el contrario, el actual despegue económico comenzó a finales de los '70 con la reforma que permitió volver a la explotación privada de la tierra. Hoy casi tres cuartos del producto chino es generado en el sector privado. Más cerca de nosotros, Cuba ofrece otro ejemplo interesante: casi cincuenta años guiados por el Hombre Nuevo en persona, y no se ha conseguido el pleno abastecimiento de los productos básicos.

Construir un modelo socioeconómico sobre ficciones antropológicas resulta extraordinariamente costoso en tiempo, dinero, sangre y dignidad. Lo razonable es tomar las personas como ellas son en promedio, sin suponer que desde el poder político se pueden provocar extraordinarios cambios morales o culturales rápidamente. A partir de ahí, la sociedad debe organizarse de manera que unos con otros se inhiban las tendencias negativas, y se refuercen las positivas. El siglo XX ha mostrado claramente cómo se hace esto: hay que distribuir el poder tanto como sea funcional en el Estado y en la sociedad, de manera que el tono de la vida política venga dado por la negociación civilizada, el control mutuo y el respeto a las reglas acordadas. Y hay que establecer economías mixtas en que aproximadamente el 60–65% del producto se gestione en mercados libres, abiertos y competitivos de bienes privados, y en torno al 35–40% sea gestionado a través de un Gobierno democrático con fuertes controles políticos, judiciales y periodísticos, para la producción de bienes públicos, la conservación de recursos comunes, y cierta igualación de oportunidades.

Los detalles hay que adaptarlos a cada país, pero esa fórmula general ha sido probada con éxito en contextos europeos, americanos, latinos y asiáticos, en países muy distintos formados por personas normales, con las motivaciones y calidades morales usuales. En Venezuela se está haciendo precisamente lo contrario –concentrar el poder y cegar los precarios mercados existentes–, lo cual como es obvio no puede tener éxito con el venezolano normal, sino que se precisa uno novedosísimo, que actúe por motivaciones justamente opuestas a las que llevan a tanta gente ordinaria a votar por Chávez.

Toda la predicación sobre el Hombre Nuevo denota que este proyecto lleva el fracaso económico construido dentro: ya estamos viendo a Chávez una y otra vez luchando con ese fantasma,

protestando que su misma gente no actúa como se necesita para el socialismo del siglo XXI, exigiendo un venezolano inexistente para el Estado que él quiere, en vez de preguntarse cómo ajustar el Estado que tiene al venezolano que hay, para hacer más funcionales a ambos. Al final concluirá, entre las ruinas de la nación, que no le entendimos y no le merecíamos.

5. Superestructura gerencial: Gobernando por ocurrencias

El problema central de la economía política probablemente sea cómo coordinar la acción de los innumerables agentes de una sociedad compleja, para que resulte en una gestión eficiente de los bienes escasos. En el capitalismo, esa coordinación ocurre por la iniciativa descentralizada de los agentes económicos, guiados por los precios que se forman impersonalmente en mercados abiertos y competitivos. En la teoría estándar del socialismo, el Estado asume sobre sí la tarea de coordinar a los agentes a través de una planificación centralizada: fija precios y cuotas de producción de muchos bienes y servicios, y asigna qué agentes deben producir y cuáles deben recibir cada cosa. Los mercados son marginales, y la planificación estatal se vuelve la clave de la economía.

Buena parte del fracaso del socialismo real estriba en que en sociedades complejas como las contemporáneas, con subjetividades individuales y colectivas bien desarrolladas, donde la creación cultural y la innovación tecnológica son decisivas para la generación de valor económico, la información precisa para realizar eficientemente esa planificación no está al alcance del Estado. No lo está primero porque el grueso de tal información es subjetiva; por tanto sólo cada agente conoce la suya propia, sin que pueda hacerse gran cosa para que la revele salvo organizar adecuadamente los incentivos. Además, la invasión de la economía por la lógica burocrática distorsiona continuamente la generación y transmisión de información, falseándola en cada nivel. Mienten los ciudadanos, mienten los funcionarios y mienten los políticos, cada uno según sus propósitos, sin controles horizontales eficaces como en las sociedades abiertas. Estos problemas son comunes a todos los sistemas de planificación central, pero en el caso del socialismo real demostraron ser fatales.

La planificación nunca ha sido una especialidad nacional, así que podríamos temer que lo que fracasó en la Alemania Oriental falle en Venezuela con más razón. No parece sin embargo que vaya a presentarse ese problema, porque el socialismo del siglo XXI no consiste en la planificación central de la economía sino en el gobierno por ocurrencias del Caudillo. Su eslogan no es 'poder de los soviets y electrificación de Rusia' como en Lenin, sino más bien: 'Comandante ordene, nosotros obedecemos', según rezaba una gran pancarta oficial puesta de fondo en el estrado donde Chávez anunció sus primeras medidas económicas tras la reelección. Esa es la técnica de coordinación económica del socialismo a la venezolana, muy semejante por cierto a la de los despotismos clásicos.

Ello no sólo se refiere a la relación entre Estado y sociedad, sino también a las relaciones dentro del mismo tren ejecutivo. Los ministros se enteran de muchas iniciativas que deben ejecutar en el mismo acto en que se anuncian al país, así que, todavía con las manos calientes de aplaudir, tienen que salir de urgencia a averiguar qué hacer con ello. En la mayor parte de los casos no

hay mucho que pueda hacerse, y el resultado en materia económica es un cementerio de proyectos anunciados solemnemente, fallidos y abandonados un par de años después, tras haber enterrado en ellos algunos miles de millones.

El Comandante es hombre ocurrente, por lo que ordena esto y lo otro, según se va inspirando. Sus órdenes son en verdad personales: denotan una comprensión de la economía concentrada en el mundo campesino de producción semiartesanal del que él proviene. Quisiera llevar ese mundo a las hiperpobladas y hacinadas ciudades venezolanas, y por eso propone que la gente cultive huertos organopónicos en cualquier pedacito de tierra, o levante "gallineros verticales" en el techo de sus casas. No hemos tenido personalmente el gusto de ver el primero, ni de unos ni de los otros.

Chávez quisiera también sacar población de las ciudades y llevarla de vuelta al campo, no a la manera de Pol-pot sino más bien ensalzando las virtudes de la vida rural, y seduciendo con promesas de tierra, dinero y servicios. Para realizar esta idea, se propone construir nuevos núcleos campesinos en lugares remotos y deshabitados (que, obviamente, no lo están por casualidad). De esto hay también experiencia previa en Venezuela. Por razones de seguridad fronteriza, gobiernos anteriores ya intentaron crear nuevos poblados agrícolas en las fronteras con Colombia. Todos ellos fracasaron: ninguno creció más allá de la población inicial, y sus actuales habitantes son mayormente peones colombianos que trabajan en las haciendas de los alrededores. La frontera es ahora más insegura que nunca, controlada de hecho por guerrilleros, narcotraficantes y paramilitares.

Chávez parece no haber registrado estas experiencias de fracaso en la relocalización de población marginal urbana a zonas rurales. Los nuevos intentos cuya concreción ya ha anunciado, tienen aún menos probabilidades de éxito que los anteriores, porque el tiempo no pasa en vano. La población activa urbana ya no es la primera generación que vino del campo en los años '60 y '70, sino sus hijos y nietos, nacidos y criados en la ciudad, cuyas expectativas y habilidades están todas relacionadas con la sobrevivencia y el ascenso social en contextos urbanos. El intento de llevarlos 'de vuelta' a un campo en el que nunca han estado, fracasará a un costo económico muy alto.

Puesto que se trata de un Gobierno personalista, donde la palabra del Caudillo lo es todo y quien se atreva a discutirle algo pronto es excluido, los límites de la planificación económica del socialismo a la venezolana son los de la comprensión económica personal de Chávez. Según hemos señalado, esa comprensión abarca lo agropecuario en escala artesanal o semiartesanal, la pequeña producción doméstica, y las actividades extractivas. No incluye, sin embargo, ninguna visión realista sobre la producción de bienes y servicios en escala industrial, su comercialización en mercados competitivos, ni el desarrollo tecnológico, institucional y organizacional que ambas requieren. Al fin, antes de ser Presidente de la República, el cargo de gestión más importante que Chávez había desempeñado fue el de administrador de la cantina de su batallón.

Se trata de una perspectiva preocupante, se notará, para una sociedad compleja como la venezolana, con no menos de cincuenta años en contacto directo con la modernidad económica, la cual ha moldeado las aspiraciones de consumo, progreso económico y ascenso social de toda la población, también de los pobres. Justamente el fracaso en proporcionar caminos viables para

satisfacer esas aspiraciones de modernidad económica, deslegitimó al régimen democrático anterior y abrió la puerta a la esperanza que muchos venezolanos han depositado en Chávez. Por ahora, esa esperanza se satisface con la distribución masiva de renta petrolera. Pero esta no es solamente un sucedáneo de modernidad económica sino que, como mencionamos arriba, constituye un mal sucedáneo, porque mueve a los agentes en la dirección opuesta a la requerida para valerse por sí mismos en economías modernas.

Por desgracia, no parece que Chávez tenga plan ninguno viable para revertir las tendencias rentistas de la sociedad venezolana y ofrecer verdadera modernidad económica a los pobres, en la que ellos puedan participar productivamente y de cuyos frutos puedan apropiarse. Más bien al contrario: las órdenes del Comandante trazan una economía estatizada sobre un Estado en derrumbe, con empresas sin empresarios y mercados sin mercaderes, que habrá que alimentar con importaciones masivas para evitar que se vacíen los anaqueles; una economía gestionada a partir de la improvisación de un Caudillo que piensa en términos de la Venezuela rural de hace medio siglo. Una economía cuya estructura última consiste en distribución de renta petrolera a cambio de obediencia política, dinero rodando sin esfuerzo ni riesgo para que el pueblo y los vividores del caso sigan siendo de Chávez.

El ‘socialismo del siglo XXI’ de Hugo Chávez sólo es sostenible en la medida en que los precios internacionales de los hidrocarburos le provean renta como para contentar a su base social, que en el caso de los pobres es lógicamente muy sensible al desabastecimiento de productos básicos y la inflación. Sólo en esa medida será posible disimular la inviabilidad de un modelo económico de extracción y distribución, sin verdadera propuesta productiva. Por ello, parece claro que no se trata de un “socialismo” reproducible fuera de los contados países de Latinoamérica que puedan literalmente ‘vivir de la renta’⁹. Los primeros candidatos a seguir la vía venezolana han sido la Bolivia gasífera y el Ecuador petrolero. Probablemente sean también los únicos: no importa cuánto puedan identificarse ideológicamente con Chávez, ni Daniel Ortega ni Néstor Kirschner, por poner dos ejemplos, están en condiciones estructurales de imitarle. Otros líderes relevantes de la izquierda latinoamericana, como Lula da Silva, Michelle Bachelet, Oscar Arias, Alan García o Leonel Fernández, han dejado claro que ni siquiera se lo plantean.

Por su parte, la izquierda radical, tanto europea como latinoamericana, haría bien en aplicar su reconocida capacidad crítica a los discursos de Chávez, realizando la tarea marxista de analizar las relaciones económicas subyacentes a esos discursos, para evitar caer en una variante romántica del “doctrinarismo de izquierda” que Lenin denunció en otro contexto como síntoma de una enfermedad infantil del socialismo. Corrientes ideológicas que han gobernado países de todos los tamaños durante casi un siglo, y han podido ver las consecuencias de varias generaciones de propuestas suyas, no deberían estar ya para enfermedades infantiles.

⁹ Curiosamente, los ideólogos oficiales del chavismo sostienen la teoría marxista del valor-trabajo. La izquierda radical que les acompañe en ello, debería notar que el dinero que Chávez reparte a manos llenas dentro y fuera de Venezuela, es el producto de la explotación del proletariado en las economías que compran petróleo a Venezuela. En efecto, si el trabajo es la única fuente legítima de valor económico, el valor que Venezuela se apropia vendiendo su petróleo muy por encima del costo de producción, ha de ser extraído de los trabajadores de otros países, en una manera semejante a como la burguesía utiliza los bienes de capital para enajenar plusvalía de los mismos trabajadores. La revolución chavista está entonces basada en la explotación del proletariado internacional, no menos que cualquier revolución burguesa.



NOTAS

SOBRE AGRICULTURA Y AGRICULTORES

Reflexiones en un periodo de transición¹

Eduardo Moyano Estrada²

Palabras clave: *modernidad agrícola, empresas agrarias, agricultura multifuncional, política agrícola, pacto rural.*

Kew words: *agricultural modernization, farms, multifunctionnal agriculture, agricultural policy, rural pact.*

I. Introducción

Es hoy un lugar común afirmar que la agricultura y el mundo rural en España han experimentado importantes transformaciones en el ámbito económico-productivo, así como en el ámbito social y cultural. Muchas de ellas son resultado evidente del dinamismo interno de nuestra agricultura y sector agroalimentario, mientras que otras se deben más bien al impulso de los cambios políticos que tienen lugar en nuestro entorno europeo (sucesivas reformas de la PAC, ampliación de la UE) y a la imparable liberalización del comercio internacional (que sigue su curso inexorable con o sin acuerdo en la Ronda Doha de la OMC).

A esa dinámica global, se unen los cambios en las demandas de los consumidores españoles y las mayores exigencias en el terreno de la calidad y seguridad de los alimentos, mediante conceptos como el de trazabilidad. Asimismo, el principio del desarrollo sostenible impregna el escenario en que se mueven los agricultores de nuestro país, imponiéndoles restricciones en el aprovechamiento agrícola del territorio e incorporando el respeto por el medio ambiente (la amplia red Natura 2000 es un buen ejemplo). Tampoco hay que olvidar las nuevas concepciones que se extienden en la opinión pública española sobre las ayudas a la agricultura, una ciudadanía cada vez más exigente a la hora de aceptar su esfuerzo como contribuyentes. Los ciudadanos empiezan a valorar esas ayudas no por su carácter protector y asistencial, sino por

¹ Este texto se basa en la comparecencia que el autor tuvo ante la Comisión de Agricultura del Senado, en noviembre de 2006. Una versión del mismo será publicada en el Anuario 2007 de la Fundación de Estudios Rurales.

² Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Córdoba – emoyano@iesaa.csic.es

su contribución real al interés común y si van acompañadas de contrapartidas por parte de los agricultores (basta con observar los datos de los Eurobarómetros o de los Agrobarómetros de Andalucía elaborados por el IESA). Estamos, en definitiva, ante una nueva forma de percibir la profesión de agricultor, de concebir lo que se entiende hoy por un *buen profesional* de la agricultura, y de valorar lo que es o no una *buen política* pública.

En el fondo estamos ante un nuevo modo de entender la modernidad, ante una nueva forma de definir lo que es ser moderno e innovador en un mundo complejo y diverso como el de hoy. En relación con la agricultura, ser moderno ya no se mide, como antaño, con criterios de *eficacia*, es decir, en función de alcanzar los máximos rendimientos productivos en las explotaciones agrarias (por ejemplo, kilos por hectárea, litros de leche por vaca). Ser moderno hoy significa sobre todo ser *eficiente*, es decir, hacer un buen uso de los recursos naturales (tierra, agua, nutrientes orgánicos), medir la relación entre costes y beneficios y saber valorar los efectos perniciosos sobre el medio ambiente de las prácticas agrícolas y ganaderas intensivas, innovando en las formas de practicar el laboreo y la utilización de los fertilizantes o pesticidas de origen químico. Pero también una política *moderna* es también la que se guía por principios de eficiencia, equidad, racionalidad y cohesión en la distribución del gasto público.

En ese contexto de cambio cultural, con implicaciones profundas en el ámbito político, la agricultura se mueve además bajo el impulso de fuerzas internas imparable que los agricultores no controlan y que están generando un escenario muy diferente al de hace sólo un par de décadas. Por ejemplo, la creciente externalización de las actividades agrarias y el desarrollo de empresas de servicios en el medio rural han modificado las pautas de gestión de muchas explotaciones, siendo predominante en muchas áreas de nuestra agricultura un tipo de agricultor a tiempo parcial o pluriactivo, que complementa las tareas propias de su explotación con la realización de otras actividades (dentro o fuera del propio sector). Lo que antes se veía como un elemento negativo (la pluriactividad), se valora hoy como un recurso y una oportunidad para el desarrollo de las zonas rurales, ya que va acompañado de nuevas y más autónomas estrategias familiares (principalmente de los jóvenes y las mujeres), que reflejan una profunda transformación económica y cultural de las familias que habitan en esas zonas. La inexorable reducción de la población agraria que tales procesos conllevan no debe ser valorada en un sentido negativo, por cuanto que, en muchos casos, la salida de activos de la agricultura no significa abandonar el mundo rural, sino entrar en nuevas actividades no agrícolas, contribuyendo de otro modo a la dinamización social y económica de sus pueblos y comunidades.

Paralelamente a ello, la presencia de población inmigrante en muchas zonas rurales españolas es hoy un aspecto de gran importancia, no sólo porque hace posible la realización de algunas labores agrícolas (especialmente, la recolección de las cosechas), sino porque, en bastantes ocasiones, contribuyen a la revitalización de zonas amenazadas de abandono. Lo mismo cabe decir de los profesionales autónomos que aprovechan las actuales ventajas comparativas de algunas zonas rurales (bien comunicadas y dotadas de equipamientos e infraestructuras) para instalar sus negocios e imprimir un nuevo dinamismo a sus territorios. Algo similar ocurre con los técnicos y profesionales vinculados a las políticas locales de bienestar (servicios sociales, salud, educación,...), que generan nuevas élites políticas y culturales en el mundo rural contribuyendo a enriquecer la vida de estas zonas y haciendo también más compleja y diversa su estructura social (es fácil hallar hoy al frente de los municipios rurales representantes de estos grupos, sustituyendo la tradicional hegemonía política de las élites agrarias).

2. Una agricultura dual; empresarial y competitiva; multifuncional e integrada en el territorio

Este es el escenario donde hay que situar cualquier diagnóstico sobre el sector agrario español. El resto de mi artículo lo dedicaré precisamente a exponer los elementos fundamentales de ese diagnóstico, planteando la necesidad de definir una estrategia estatal de política agraria que refleje la realidad del nuevo paisaje agrario y rural, que recoja la singularidad de nuestra agricultura y que sea capaz de orientar las acciones públicas, impulsando las iniciativas privadas de los agricultores y demás actores implicados en el desarrollo de la agricultura y el mundo rural de nuestro país.

Desde el punto de vista económico, nuestra agricultura, a pesar de haber perdido importancia en términos económico-productivos, sigue siendo un pilar fundamental para el desarrollo del sector agroalimentario y un elemento de gran relevancia para el equilibrio territorial y la dinamización de muchas zonas rurales de nuestro país. Esta doble función es desempeñada hoy por una agricultura diversa y heterogénea en términos sociales y productivos, cuyas características responden, simplificando, a un modelo dual (en una especie de *continuum* donde obviamente podemos hallar formas intermedias).

De un lado, nos encontramos con un modelo que podemos denominar “empresarial”, basado en explotaciones de diversos tamaños, pero orientadas todas ellas al mercado y guiadas por la lógica de la competitividad y la eficiencia productiva. Es un modelo de agricultura altamente competitivo en mercados abiertos, un modelo que, además de generar riqueza y empleo en las zonas rurales, constituye la base de las industrias alimentarias y eje fundamental de nuestras exportaciones (el sector agroalimentario es el único que presenta saldos positivos en la balanza comercial española). Pensemos no sólo en el siempre citado sector hortofrutícola, sino en el sector cárnico (porcino y vacuno), hoy en la vanguardia de la competitividad a nivel internacional, o en el sector vinícola (con una presencia cada vez mayor en los mercados europeos). El sector del aceite de oliva se mueve en una situación ambigua, entre la apariencia de competitividad y la creciente demanda de ayudas agrícolas, ambigüedad que es fiel reflejo de su diversidad interna, al ser un sector en cuyo seno coexisten tanto explotaciones altamente competitivas, como pequeñas explotaciones ubicadas en zonas desfavorecidas y de montaña.

De otro lado, nos encontramos con un modelo de agricultura “multifuncional”, formado por un amplio número de explotaciones agrícolas y ganaderas, también de tamaños diversos, que, además, de producir para el mercado, están fuertemente integradas en el territorio, producen externalidades positivas y son una significativa fuente de renta para la población que reside en las zonas rurales de nuestro país. Este otro modelo de agricultura, difícilmente competitivo en mercados abiertos y con escasas posibilidades de subsistir sin ayudas públicas, es hoy la base sobre la que descansa la vitalidad de muchos pueblos españoles, al haber encontrado sus titulares un punto de equilibrio entre distintos aprovechamientos del espacio rural: producción agrícola, por supuesto, pero también paisaje, ocio, naturaleza o patrimonio cultural. Pensemos en muchas zonas rurales de Asturias, Cantabria, las dos Castillas o Aragón, o en algunas zonas de la ruralidad profunda de Andalucía o Extremadura, donde sin esa agricultura “multifuncional” tales áreas estarían condenadas a desaparecer. Este modelo de agricultura es hoy el eje sobre el que gira, al menos al nivel de discurso y también en el terreno normativo, la nueva política

agraria y rural europea, y el que ha encontrado una nueva legitimidad en la opinión pública (véanse de nuevo los datos de los Agrobarómetros elaborados en el IESA). Sin ese modelo, muchas zonas rurales españolas estarían condenadas al abandono; pero sólo sobre ese modelo no puede descansar la pujanza y el potencial económico del sector agrario español.

Todo este panorama refleja un sector agrario en el que coexisten grupos sociales diversos, que perciben de modo diferente el actual proceso de cambio y que muestran actitudes también diferentes ante el mismo. Dentro de la lógica incertidumbre que experimentan los agricultores al ver cómo cambia el sistema de referencia que había orientado sus estrategias productivas durante varias décadas, pueden observarse actitudes pasivas, conservadoras e innovadoras respecto a dicho proceso de cambio, según la posición que ocupen en los distintos modelos de agricultura. Unos confían pasivamente en la continuidad del apoyo público como forma de garantizar las rentas agrarias; otros defienden con actitud conservadora y repliegue corporativista las ayudas agrícolas como si fueran derechos adquiridos; y finalmente, los hay que se anticipan al futuro emprendiendo proyectos innovadores capaces de aprovechar las oportunidades que el nuevo escenario ofrece a la agricultura y al mundo rural.

Cómo conciliar las demandas de una población agraria tan heterogénea es el desafío que deben afrontar no sólo los poderes públicos, sino también las organizaciones que representan los intereses de los agricultores. Es un desafío difícil por cuanto que ha de situarse en un escenario de transición donde aún persiste en la política agraria europea una lógica de protección basada en residuos del pasado y en el reconocimiento de derechos históricos (lo que alimenta las demandas de las actitudes conservadoras y corporativistas), pero donde las autoridades de la UE se ven en la necesidad perentoria de introducir cambios en esa política para asegurar su viabilidad financiera en un contexto presupuestario restringido y para adquirir una nueva fuente de legitimidad ante la ciudadanía, además de reforzar su posición en las negociaciones internacionales sobre el libre comercio.

La cuestión a debatir es la de cómo debe posicionarse la agricultura española en ese contexto y cuáles deberían ser los ejes de una estrategia estatal de política agraria y rural para nuestro país, que no sea la mera yuxtaposición de 17 políticas regionales.

3. La necesidad de las políticas públicas

Es indudable que hay una seria disociación entre el marco económico en que se mueve la actividad agraria y alimentaria (regido por la lógica de la globalización de los mercados) y el marco político (sometido a incertidumbre y paralizado por las dificultades de alcanzar acuerdos dentro de una UE ampliada y por el fracaso de la Ronda Doha de la OMC). En ese contexto, se vive una situación de provisionalidad que, siendo mala, no lo es tanto, por cuanto que debiera ser utilizada por nuestros gobernantes para plantearse seriamente la elaboración de una estrategia propia de política agraria y rural aprovechando los márgenes de autonomía que, cada vez más, dejan los reglamentos de la UE, y complementándolos con acciones que cubran aquellos aspectos no suficientemente bien tratados por las políticas comunitarias.

La reforma Fischler del primer pilar de la PAC tal vez fuera necesaria, pero es a todas luces insuficiente, y no es extraño que ya se esté hablando de reformarla antes de que finalice el periodo previsto para su aplicación (2013), dado el escenario restrictivo en que se encuentra la UE (de ahí el llamado "chequeo" o *health check* para 2008, del que habla Albert Massot). Temas como pago único por explotación basado en referencias históricas o desacoplamiento total o parcial de las ayudas directas, modulación, son temas que hoy ocupan los debates sindicales en la agricultura, pero que pueden desaparecer del escenario si se va, como parece, a una disolución de las actuales OCMs, y la creación de una sola, y a la implantación de un sistemas de ayudas desacopladas totalmente de la producción y acompañadas de requisitos de condicionalidad. Junto a eso, el recientemente aprobado Reglamento de Desarrollo Rural (FEADER) sanciona el apoyo al modelo de agricultura multifuncional, que puede ser muy positivo para amplias zonas de nuestro territorio, pero que es insuficiente e incluso inapropiado para consolidar nuestro modelo empresarial de agricultura.

En ese contexto restrictivo no podemos esperar a que las orientaciones provengan de Bruselas. Probablemente, serán orientaciones llenas de ambigüedad y provisionales, dado el escenario incierto en el que se encuentra la UE, tanto a nivel interno como externo. Por eso, como han hecho ya Francia o Reino Unido, es desde nuestro país, desde donde debemos pensar una estrategia propia de política agraria y rural que responda a nuestras necesidades y refleje la singularidad de nuestra agricultura y nuestros espacios rurales. Por supuesto que habrá que hacerla compatible con el escenario de la UE y aprovechar los recursos que puedan venir desde Bruselas, pero no hay que esperar, como hemos hecho hasta ahora, a que nos venga dada.

En este sentido, debemos tener claro que el futuro de nuestras zonas rurales pasa por apostar por ese modelo dual de agricultura al que me he referido en la primera parte de mi artículo, ya que ambos sistemas de producción (el empresarial y el multifuncional), en el que encontramos explotaciones de diversos tamaños y orientaciones productivas, son necesarios para garantizar niveles adecuados de renta a nuestros agricultores y asegurar el bienestar de las zonas rurales. Ante una realidad diferenciada, no hay más remedio que diseñar políticas también diferenciadas.

Es un hecho que la reforma de la PAC no va en la dirección de apoyar un modelo empresarial de agricultura, por lo que si queremos apostar por este modelo debemos apoyarlo con nuestros propios recursos definiendo una política que no frene el dinamismo de ese sector y que interfiera lo menos posible en la lógica económica y de mercado que es la que debe guiar la estrategia de los titulares de ese tipo de explotaciones. La tarea de las administraciones públicas ha de ser de impulso y apoyo de cuantas iniciativas interesantes surjan de forma consensuada del propio sector agrario. No tiene sentido continuar con una política basada en conceder ayudas directas para todos, que no se justifican ni desde el punto de vista social ni económico, ya que los empresarios agrícolas no sufren un problema de renta, sino de necesidad de mejorar sus estructuras comerciales y de aumentar la competitividad de sus productos en los mercados. Tal vez necesiten programas estratégicos definidos en común acuerdo entre la Administración, las organizaciones sectoriales y las interprofesiones, en aquellos sectores donde existan y funcionen adecuadamente, pero lo que no necesitan es ayudas directas. Mientras que ese grupo siga recibiendo las ayudas directas, lo único que se logrará es avivar en su seno actitudes y estrategias conservadoras, en detrimento de fomentar el espíritu innovador que tanto se necesita

extender entre los agricultores con explotaciones potencialmente competitivas, pero lastradas por la cultura de la subvención.

En torno a este modelo empresarial, y recogiendo algunas ideas ya expresadas en otros trabajos anteriores (precisamente en el Anuario del año 2000 de la Fundación de Estudios Rurales hablaba de la necesidad de un *Pacto por la Modernización y Competitividad*), sería necesario impulsar un nuevo sistema de incentivos en el marco de una política moderna e innovadora, destinada a promover la competitividad de nuestra agricultura y fomentar su articulación con el resto del sector agroalimentario. Sería una estrategia de política agraria (pero con una visión agroalimentaria, que desborda el marco del eje 1 del reglamento FEADER), orientada a las siguientes áreas de actuación: mejora de las estructuras de las explotaciones agrarias; modernización de regadíos para mejorar la eficiencia en el uso del agua; impulso a la creación de organizaciones de productores y a la articulación del cooperativismo en estructuras más avanzadas de segundo grado; promoción de estructuras interprofesionales en el sistema agroalimentario; potenciación de la calidad mediante una red adecuada de denominaciones de origen en sectores estratégicos; modernización de las redes de centros de investigación y desarrollo agrario para hacerlos más adecuados a los nuevos retos de la innovación científica y la transferencia de tecnología. La implementación de esa estrategia por la consolidación de una agricultura moderna y competitiva necesitaría concebir de forma innovadora las relaciones entre los poderes públicos y los representantes del mundo agrícola, pasando de la visión corporativista de ahora (canalizada de forma exclusiva a través de las tres organizaciones profesionales agrarias ASAJA, COAG y UPA, y de la federación de cooperativas CCAE), a otra más abierta que refleje la pluralidad de intereses existente en el sector agrario español y la estrecha dependencia entre la producción agraria, las industrias alimentarias, el comercio y la distribución. En este sentido sería conveniente la creación de un gran Consejo Agroalimentario, con presencia de todos esos ámbitos de representación, con objeto de debatir con una visión integral los problemas de la agricultura y el sector agroalimentario en nuestro país.

Por su parte, el modelo "multifuncional" de agricultura tiene la ventaja de encontrarse hoy en el centro de la agenda política y de la opinión pública, al menos al nivel del discurso. Es un modelo que necesita la continuidad de los sistemas públicos de protección y apoyo porque no puede mantenerse por sí solo, ya que se basa en explotaciones agrícolas y ganaderas con serias dificultades de ser competitivas en mercados abiertos, y cuyos titulares deben buscar nuevas oportunidades en un escenario todavía poco atendido por la iniciativa privada. Dada su vulnerable, y en muchas ocasiones precaria, situación económica y su estrecha integración en el territorio rural (por lo general sus titulares viven en el medio rural), la legitimidad de este modelo multifuncional de agricultura para continuar recibiendo ayudas públicas parece garantizada, y el marco del reglamento FEADER es adecuado, aunque insuficiente en términos económicos, debido al bajo presupuesto europeo que tiene asignado. No obstante, la vía de ampliar la modulación para trasladar fondos del primer pilar de la PAC al desarrollo rural, y el hecho de ser una política cofinanciada, abren posibilidades para que el gobierno central y los de las Comunidades Autónomas apuesten, con sus propios recursos, por el modelo multifuncional de agricultura si es que lo consideran prioritario en su correspondiente territorio. Los ejes 1 y 2 del citado reglamento FEADER ofrecen una excelente oportunidad para consolidar un modelo de agricultura multifuncional que, lejos de contemplarla como una agricultura marginal, asistida y dependiente, sea incorporada a las nuevas dinámicas de innovación y modernización, sólo

que con criterios diferentes a los planteados para el modelo empresarial. La fórmula de los *contratos territoriales de explotación* ya aplicados con éxito en algunos países europeos, es una vía interesante para propiciar la consolidación de la agricultura multifuncional y garantizar su plena integración en el territorio mediante acciones que beneficien no sólo a los agricultores, sino al mundo rural en su conjunto. Se pasaría a una situación nueva en la que el desaparecido acoplamiento de las ayudas a la producción, sería sustituido por un nuevo acoplamiento, esta vez al territorio. No debería haber ayudas directas para la agricultura multifuncional sin que estén acopladas a un contrato territorial. El nuevo Marco Nacional de Desarrollo Rural apunta, aunque de forma tímida, en esa dirección (la vía de los contratos territoriales se ofrece como una opción a los gobiernos de las CC.AA).

En este sentido el anteproyecto de ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural es una buena ocasión para plantear un gran *Pacto por el Desarrollo Rural y el Medio Ambiente*, liderado por la propia Presidencia de Gobierno (con capacidad y autoridad políticas para coordinar a los ministerios implicados) y cuya interlocución debiera abrirse a un amplio abanico de fuerzas sociales (centrales sindicales, asociaciones ecologistas, corporaciones locales, grupos de acción local,...), pero sin excluir a las organizaciones agrarias. El objetivo de este segundo pacto debería ser mejorar la calidad de vida y el bienestar de la población rural y promover la diversificación de las actividades aprovechando todos los recursos endógenos, entre ellos por supuesto la agricultura. La experiencia de las iniciativas Leader y su forma de hacer las cosas (reconocida en los ejes 3 y 4 del reglamento FEADER) debiera ser un buen punto de partida para impulsar definitivamente una política integral de desarrollo rural, que incorpore en ella a los agricultores (poco interesados hasta ahora en esas iniciativas, al haber estado obnubilados por las ayudas directas del primer pilar), e introduciendo criterios de eficiencia y profesionalidad a la hora de evaluar los resultados de los distintos programas. Se recuperaría la dimensión agraria del desarrollo (demasiado olvidada en la etapa de los Leader y Proder) y se integraría la dimensión territorial en el marco de referencia de los agricultores. El creciente interés por la conservación del medio ambiente tiene que ser aprovechado como una vía para complementar las rentas de los agricultores y como una forma de generar nuevas actividades económicas en el campo de los servicios en el medio rural. Los programas agroambientales tienen que ser percibidos por los agricultores y sus organizaciones como una fuente de nuevas oportunidades de actividad y renta, y no sólo como una amenaza. Para ello, habría que propiciar foros de encuentro entre agricultores y asociaciones ecologistas para promover pactos específicos que permitan salvaguardar la riqueza ecológica de los espacios naturales sin poner en peligro el nivel de bienestar ya alcanzado por los agricultores. En este sentido, la apuesta por el desarrollo forestal, la implicación de los agricultores en los programas de prevención de incendios (tan frecuentes en nuestro país), su participación en los programas de gestión sostenible de los espacios naturales, son temas que debieran ser abordados en diálogo permanente entre organizaciones agrarias y forestales, asociaciones ecologistas, y responsables de las administraciones regionales y locales, para hacer que el medio ambiente sea asumido como una tarea de todos y no como algo que se les impone desde fuera a los agricultores. Este es el marco que propicia el anteproyecto de la nueva Ley de Desarrollo Sostenible del Medio Rural.

4. Conclusiones

Sin una estrategia propia de política agraria y desarrollo rural, nos vemos abocados a esperar orientaciones de una PAC que vive momentos de incertidumbre y provisionalidad al no existir un horizonte claro donde asentar su reforma. Una PAC que, como se ha señalado, tiende más a una política de rentas que de mercados (con el desmantelamiento gradual de las actuales OCMs y la extensión del pago único desacoplado totalmente de la producción) y en la que el trasvase de fondos al segundo pilar se avecina como una de las vías más previsibles. En ese escenario, nuestro modelo multifuncional de agricultura puede verse favorecido si somos capaces de aprovechar la potencialidad del reglamento FEADER y de la nueva Ley, y de aplicarlos con criterios no sectoriales, sino integrales, estudiando previamente las características específicas de cada territorio rural. En muchos de estos territorios, el reglamento puede impulsar la diversificación de actividades, poniendo en marcha una auténtica conexión entre actividades agrarias y no agrarias y la plena integración de los agricultores en un mundo rural cada vez más complejo y heterogéneo. Para muchas pequeñas explotaciones, la remuneración pública de sus múltiples funciones puede ser un buen complemento de renta para sus titulares al tiempo que una nueva forma de encontrarle sentido a su profesión de agricultor. El modelo empresarial, por el contrario, necesita de una política a la medida, pensada más desde el propio sector agroalimentario y adaptada a la lógica económica y de los mercados. Es ahí donde la concertación entre los poderes públicos y el sector privado se convierte en un elemento imprescindible para definir los ejes de esa política.

Sea como fuere, la agricultura y el mundo rural se colocan de nuevo en el centro de la agenda política tanto en el nivel nacional, como en el ámbito de las Comunidades Autónomas. Hasta ahora, la política agraria y rural del gobierno central y de los gobiernos regionales había sido, salvo honrosas excepciones, gestionar las ayudas procedentes de la UE en el marco de los dos pilares de la PAC o de la iniciativa Leader. Los temas agrarios y rurales parecían ser “asunto de Bruselas” escapando a los debates de la agenda política. Hoy, la reforma de la PAC y el nuevo Reglamento de Desarrollo Rural introducen cambios sustantivos que amplían el margen de manobra de los gobiernos nacionales y regionales para definir sus políticas agrarias y rurales. Junto a esas normativas hay suficientes espacios para hacer política propia; lo único que se requiere es voluntad política. Como he señalado en otros trabajos, “la prioridad que los gobiernos den a estos temas, además del grado de compromiso que estén dispuestos a asumir a la hora de combinar acciones procedentes de distintos ámbitos de la acción pública en pro del desarrollo de las zonas rurales (educación, salud, equipamientos, infraestructuras, servicios sociales,...), marcará su mayor o menor sensibilidad ante los problemas de unas áreas fundamentales para el equilibrio social y la cohesión territorial de nuestro país”.

DOCUMENTOS

Reencontrar el sentido de la construcción europea

Manifiesto del Grupo “Iniciativa de Cristianos por Europa” (Grupo IXE)

¿Qué es el Grupo IXE?

Durante los años 90, las Semanas Sociales de Francia tomaron conciencia del hecho de que los problemas sociales ya no podían ser estudiados y debatidos más que situándolos en el contexto internacional y, en primer lugar, en el contexto europeo.

A fines de 1999 se iniciaron contactos y relaciones entre las Semanas Sociales de Francia y el Comité Central de los Católicos Alemanes, el ZdK. Habiendo mostrado estos intercambios que las dos organizaciones compartían profundamente las mismas preocupaciones, sus dos presidentes firmaron, en mayo siguiente, un *Manifiesto para una conciencia europea*, que fue el punto de partida de un proceso original.

Este proceso ha permitido la constitución progresiva de una red de « cristianos sociales » procedentes del oeste, del centro y del este de Europa, una red informal cuyo primer objetivo es hacer que sus miembros *se conozcan mejor y se comprendan mejor*, a pesar de la diversidad de sus sensibilidades, sus historias y sus culturas.

El segundo objetivo de esta red es constituir *un lugar de observación crítica de la evolución de la construcción europea*, un lugar de reflexión en referencia a los principios del pensamiento social de la Iglesia, a fin de poder expresarse y hacer propuestas en cualquier ocasión en que proceda.

En fin, esta red está llamada a movilizarse para *contribuir al éxito de grandes manifestaciones de dimensión europea*. Tal fue el caso, en septiembre de 2004, de la sesión del centenario de las Semanas Sociales de Francia, donde la red aseguró la presencia de un millar de participantes procedentes de países europeos distintos de Francia. Otra ocasión la constituyeron las Jornadas Católicas (*Katholikentag*) de Sarrebruck, en mayo de 2006, en el marco del sector temático consagrado al lugar de la justicia en la nueva Europa. Una nueva ocasión, en colaboración conjunta con la Comisión de Episcopados de la Comunidad Europea (COMECE), viene constituida actualmente por la preparación de una manifestación conmemorativa del 50° aniversario del Tratado de Roma, en Roma, en marzo de 2007.

Desde junio de 2002, esta red está animada por un Grupo de Trabajo que reúne hoy a los representantes de doce países europeos y de la Comisión de Episcopados de la Comunidad Europea (COMECE). Este Grupo está en estrecha relación con los responsables de las Semanas Sociales de España y de Italia.

Es este Grupo el que, reunido en Luxemburgo en marzo de 2006, tomó el nombre de «Iniciativa de Cristianos por Europa », denominación a la que corresponden las siglas IXE.

Inmediatamente después de acabada la ampliación de la Unión Europea de 2004, que tendría que haber sido portadora de esperanza, Europa se ve hoy afrontada a la duda y al temor. Las dificultades del contexto internacional, el envejecimiento demográfico y la ascensión del individualismo y de los egoísmos nacionales debilitan esta construcción.

En el momento en que nos disponemos a conmemorar el 25 de marzo de 2007 el quincuagésimo aniversario de la firma de los Tratados que establecieron la Comunidad Económica Europea, afirmamos que la construcción europea sigue apoyada en un proyecto más amplio que acrecienta su sentido y que sigue teniendo la misma candente actualidad: la reconciliación entre los pueblos para construir un espacio de paz, de derecho, de prosperidad y de solidaridad, un espacio abierto y al servicio del mundo.

Hoy la Unión Europea debe hacer frente a nuevos retos: una globalización económica que se acelera, la pobreza que persiste o que se agrava, especialmente en África, a las puertas de la propia Europa, una inmigración masiva, conflictos en el Próximo y el Medio Oriente y amenazas graves al medio ambiente mundial. En este contexto, tanto el silencio como la indecisión de Europa resultarían culpables. Por ello es urgente poner en marcha una nueva reflexión sobre el sentido del proyecto europeo, identificar los comportamientos que tenemos que cambiar y prepararnos para asumir una responsabilidad a la altura de nuestra historia de nuestras potencialidades.

I. ¿Una herencia sin proyecto?

En vísperas del 50º aniversario del Tratado de Roma, ¿ con qué nos encontramos ? La dinámica europea está bloqueada. La adopción del euro ha sido un éxito, pero la reunificación histórica que ha realizado la Unión Europea con la adhesión de diez —ahora ya doce— nuevos Estados miembros no se ha visto acompañada por las reformas institucionales necesarias para su buen funcionamiento, reformas que sin embargo hace ya quince años que están en marcha.

¿A qué se debe esta situación ? El proyecto europeo cuenta en ciertos países con un menor apoyo y adhesión de los ciudadanos. El desencanto de éstos con respecto a Europa que se ve reflejado en casi todas partes en la débil participación en las últimas elecciones europeas constituye la causa principal del rechazo del Tratado Constitucional por parte de dos de los Estados fundadores —Francia y Holanda— y asimismo la causa principal de la crisis actual.

Nosotros, cristianos en Europa, consideramos que ese espacio de paz, de prosperidad y de solidaridad al que apuntaba el establecimiento de la Comunidad Económica Europea en 1957

está ya globalmente realizado, pero que la culminación de este proyecto en una verdadera Unión política sigue pendiente. Sólo una Unión así nos permitirá salir adelante en los nuevos retos a los que nos vemos afrontados. Muchos temen que la Unión se reduzca a una simple autoridad reguladora de mercados. En efecto, por ahora los gobiernos de los Estados miembros se comportan como quien vive de las rentas de esta extraordinaria herencia, pero tardan en trazar nuevas perspectivas para Europa.

Sin embargo, los pueblos siguen en busca del sentido de su convivencia. Hace cincuenta años fueron los conflictos mundiales y las amenazas del totalitarismo las que proporcionaron el imperativo de la reconciliación y unificación del continente. Hoy día los europeos han pasado a ser más ricos, pero parecen menos solidarios, al socavar el individualismo su vinculación social. Enfrentados a nuevos retos, en estos principios del siglo XXI sólo unos valores comunes y un proyecto para un adelanto de civilización podrán permitirles profundizar en su comunidad de destino y hacer frente a sus responsabilidades mundiales.

2. Los retos de un crecimiento solidario y duradero

De hecho, para los Estados europeos se trata de continuar siendo dueños de su destino y de aportar su contribución a la solución de los problemas de nuestro tiempo, en el concierto de las naciones. En efecto, en el momento en que las perspectivas demográficas europeas a veinte o treinta años vista son las de un indiscutible repliegue, la ascensión de nuevas potencias mundiales se realiza a velocidad vertiginosa. Está teniendo lugar un formidable reparto de cartas en la que las potencias medias corren el riesgo de perder voz y voto. La consolidación y profundización de una Unión de más de 480 millones de habitantes nos asegurarán estar a la altura de los más grandes actores mundiales y nos permitirán hacer frente más serenamente a la mundialización al convertirla en una oportunidad para todos, y especialmente para los más desfavorecidos.

Pero esto supone también que nosotros tengamos la voluntad, la imaginación y el valor de proponer un modelo de civilización más humana y de promover reglas que pongan la economía al servicio del Hombre. Los valores en los que creemos —respeto de la persona, libertad, solidaridad, democracia, justicia— nos empujan en efecto a situar al Hombre en el corazón del proyecto económico y político europeo. Es para garantizar el desarrollo humano por lo que nuestras sociedades deben buscar un crecimiento económico fuerte y sostenible, basado en el conocimiento y la innovación, en el respeto a nuestro frágil medio ambiente y a nuestros limitados recursos naturales.

El crecimiento económico es necesario para garantizar en Europa un nivel elevado de empleo y de protección social. Este crecimiento requiere hoy, lo más rápido posible, adelantos concretos, sobre todo en el establecimiento de un verdadero espacio europeo de investigación e innovación, estimulante tanto para las universidades como para la industria y dotado de un presupuesto comunitario suficiente, y requiere también la adopción de una política energética común para garantizar nuestros abastecimientos al mejor precio.

Para hacer frente a este último problema, que es mundial, una Europa que hablara con una única voz sería un asociado e interlocutor más importante. Europa debe llegar a ser capaz de gestionar las reservas susceptibles de amortiguar conflictos en un mercado volátil, intensificar prospección e inversiones de refinado y promover energías alternativas. Así contribuirá a construir un futuro energético sostenible para todo el planeta.

Hay demasiados ciudadanos que quedan excluidos de las ventajas del crecimiento económico. Es menester que reorientemos con lucidez nuestro modo de vida individualista, dominado por el consumo. En el corazón de nuestra herencia figuran el compromiso en el proceso de garantizar la dignidad de la persona humana y la lucha contra toda forma de exclusión. Ahora bien, bajo la presión de la competencia internacional y de las evoluciones tecnológicas, y con la generalización del modelo de sociedad de consumo, Europa está hoy amenazada por la división entre quienes viven en el bienestar y la seguridad y aquellos otros, cada vez más numerosos, a los que amenaza la pobreza material y que no tienen ninguna posibilidad de alcanzar la integración social. Consiguientemente, la exigencia de justicia social llama a los estados miembros a hacer que la liberalización del mercado vaya acompañada por un refuerzo progresivo de las normas sociales, a asumir eventuales reformas de las ventajas adquiridas y a eliminar el "dumping social". Dado que la solidaridad es uno de los valores fundadores de la Unión Europea, un Tratado Constitucional debería estar convenientemente provisto de disposiciones que pusieran mejor de relieve la dimensión social, los valores y las normas que, en la diversidad de las tradiciones de los diferentes países, constituyen la herencia común. Europa debe conservar su vocación social, parte esencial de su identidad, y garantizar así a cada uno y a cada una, cualquiera que sea su origen social, el acceso a una formación, a un trabajo y a una vida decente.

Desde la preocupación por las generaciones futuras, llamamos a los dirigentes europeos a basar el crecimiento económico en fuentes renovables, a adoptar políticas presupuestarias con la mirada puesta en la preparación del porvenir y a reducir un endeudamiento que lo hipoteque.

3. Una responsabilidad mundial

El fenómeno de globalización de los intercambios económicos, la persistencia de los conflictos en el mundo que ha seguido a la guerra fría, las migraciones, la pobreza y las epidemias planetarias representan retos inéditos para la Unión Europea. Ellas llaman de nuevo a Europa, que conserva la riqueza de su herencia cristiana, a su responsabilidad mundial en relación con la paz, la solidaridad y la promoción de un gobierno mundial al servicio del hombre. Europa debe asumir esta responsabilidad en el mundo, y para ello debe volver a lo esencial, es decir a sus fundamentos espirituales.

Europa, por su historia reciente hecha de conflictos hoy superados y de pasos de reconciliación fructuosos, ha inventado un nuevo camino en la historia de la humanidad. Este camino hace de ella una fuente de esperanza. Este ejemplo de unión en la diversidad es un modelo que puede a su vez ayudar al mundo a progresar hacia la unidad mediante una mundialización más respetuosa de las personas.

Europa debe ser también un modelo en lo que concierne a la convivencia de seres humanos de culturas y religiones diferentes. En un mundo globalizado, las sociedades europeas se ven invitadas cada vez más a abrirse a otras culturas y a otras religiones distintas de las propias. La Unión Europea debe tomar postura ante estas nuevas realidades, por ejemplo favoreciendo el diálogo intercultural e interreligioso, con la conciencia de que este diálogo es útil no sólo para asegurar una convivencia en paz sino también para enriquecer el propio proyecto europeo.

Todo ello implica que Europa asuma tres tareas fundamentales:

- Debe ser **factor de paz** y para ello debe desarrollar sus medios diplomáticos y militares en la única perspectiva que ella puede contemplar: más allá de las funciones normales de defensa, **un rol mundial de prevención y de resolución de conflictos**, de mantenimiento de la paz y de defensa de los derechos del hombre dondequiera que se encuentren amenazados, especialmente por los fundamentalismos y el terrorismo. Teniendo en cuenta la urgencia de este asunto, llamamos a los dirigentes europeos a construir, no desde la unanimidad ilusoria sino desde el consenso, una diplomacia europea apoyada en una defensa que la haga digna de crédito.
- Debe **promover la solidaridad internacional y la colaboración para el desarrollo**: Europa debe tener la preocupación primordial del respeto a la palabra dada a los países más pobres. Debe mostrarse ejemplar en la lucha por el cumplimiento de los objetivos del milenario, concentrando sus esfuerzos en la reducción de la pobreza e intensificándolos para alcanzar —y, lo más aprisa posible, superar— el viejo objetivo de consagrar al desarrollo el 0’7 % del PIB.
- Debe **construir una política común de inmigración** basada en una aproximación radicalmente nueva al problema de las migraciones, coordinando más estrechamente políticas más humanas de acogida y de integración de los inmigrantes con políticas de desarrollo en común mucho más vigorosas en los países de emigración, en particular en el marco de la colaboración con África y con América Latina.

Más allá de estas tareas existe otra que constituye un verdadero reto para una Europa unida: imaginar, proponer y apoyar el establecimiento de **un gobierno mundial** al servicio del desarrollo duradero. Sólo así —con el más profundo respeto del principio de subsidiariedad— será posible abordar eficazmente problemas de dimensión mundial. En medio de las turbulencias de la mundialización, el ejemplo europeo puede ofrecer un modelo, ya se trate de sus logros constitucionales y monetarios o de la aplicación del método comunitario. Los ciudadanos europeos deben comprender que la marcha del mundo se acelera y que para Europa resulta urgente tomar en ella el lugar que le corresponde, a fin de poder asumir sin complejos las responsabilidades que corresponden a la vocación de nuestro continente.

4. Una unidad por profundizar

Estamos convencidos de que Europa debe profundizar su unidad y reencontrar su coherencia. Por ello, y aun reconociendo que la perspectiva de adhesión a la Unión Europea de países candidatos es el móvil más poderoso de reforma y de reconciliación de los pueblos europeos, pensamos que el bien de los miembros actuales, igual que el de los países relacionados con ellos, requiere una pausa en las ampliaciones, a fin de que la Unión se concentre en sus reformas institucionales, lo cual no excluye el refuerzo de la cooperación con nuestros países vecinos. El aplazamiento perpetuo de estas reformas constituye una amenaza para la existencia misma de Europa. Con su lentitud en adaptarse a las nuevas realidades del mundo, Europa se está jugando su peso en la escena internacional. Resulta urgente e indispensable una reformulación de los objetivos políticos y culturales de Europa.

Más allá de las adaptaciones institucionales, esperamos de los jefes de Estado y de gobierno que definan una verdadera *Ética de la gobernación europea*:

- preparando las opiniones públicas para vivir en un nuevo marco institucional y para hacer suyos los envites de la Europa reunificada;
- renovando la coexistencia dinámica entre las instituciones europeas y los gobiernos nacionales para evitar el renacimiento de los soberanismos;
- volviendo a instruir en la subsidiariedad, lo que supone que los actores asuman sus responsabilidades, especialmente a nivel regional, local y de la sociedad civil.

La Unión Europea no puede construirse sin los ciudadanos. Por ello es indispensable ampliar los espacios de la ciudadanía europea, favoreciendo formas nuevas de participación cívica, estimulando la movilidad de los jóvenes mediante intercambios escolares y universitarios y organizando un amplio servicio cívico europeo.

Además, la democracia europea, que queda por construir, debe apoyarse en instituciones eficaces y en una fuerte participación ciudadana. Ahora bien, la falta de información e incluso la información errónea sobre el funcionamiento y las competencias de la Unión Europea resulta dramática. Es urgente proporcionar a los ciudadanos de Europa los medios de comprender la democracia europea y de actuar dentro de ella.

La transformación de las conciencias con respecto a Europa supone una rehabilitación de lo político y una movilización de todos los actores que pueden llevar a cabo una comunicación positiva, clara, perseverante y completa, para hacer que Europa sea percibida como más próxima y para permitir a cada una y a cada uno tomar mejor conciencia de su propia identidad europea.

Pensamos que este cambio de mentalidad no depende sólo de nuestros dirigentes políticos. A su nivel, los actores de la sociedad civil deben también tomar iniciativas, lo que les permitirá ejercer desde ahora una influencia decisiva:

Por ello lanzamos una llamada:

- a los hombres y mujeres políticos, para que integren la dimensión europea en el corazón de sus estrategias y en sus discursos;
- a los medios de comunicación, para que destaquen la realidad de Europa, dando a conocer mejor sus diferentes países y sus diversas culturas, así como la naturaleza y el funcionamiento de las instituciones europeas;
- a los educadores, para que integren la dimensión europea en sus enseñanzas, sin esperar a una reforma de sus bases pedagógicas;
- a los diferentes actores de la vida cultural, para que, superando fronteras, multipliquen los intercambios entre naciones;
- a todos los responsables de la sociedad civil, para que inscriban sus acciones y sus realizaciones en una perspectiva europea.

Desde nuestra condición de representantes de diversos movimientos europeos de inspiración cristiana, lanzamos esta llamada a una nueva toma de conciencia por parte de todos los ciudadanos de la Unión Europea. La visión de los padres fundadores de Europa no es un asunto del pasado. Es el proyecto de futuro que espera nuestro continente, portador de esperanza para el mundo en este comienzo del siglo XXI. Es una herencia que en este momento se encuentra amenazada. Nosotros tenemos el deber de devolverle vida y transmitirla a los europeos y al mundo, y queremos trabajar por ello con todos aquellos que compartan este objetivo.

Firman este manifiesto:

Michel Camdessus *Président des Semaines Sociales de France* – France

Hans Joachim Meyer *Président du Comité central des Catholiques allemands* – Allemagne

Jean-Marie Brunot *Membre du Bureau des Semaines Sociales de France – Coordinateur du Groupe IXE*

Alain Heilbrunn *Membre du Bureau des Semaines Sociales de France* – France

Luca Jahier *Présidence nationale des ACLI Secrétaire national de Retinopera* – Italie

Wilhelm Rauscher *Bureau du ZdK (Zentralkomitee der deutschen Katholiken)*– Allemagne

María Luisa Lladó de Sols – *Asociación Católica de Propagandistas* – Espagne

Henryk Wo niakowski *Editions ZNAK* Pologne

Antoine Arjakovsky *Directeur de l’Institut d’Etudes Oecuméniques Université Catholique d’Ukraine* – Ukraine

Theo Peporté Luxembourg

Anna Kolková *Editions LUC* – Slovaquie

Neven Simac – *Cercle Académique Chrétien* Croatie

Pedro Sols – *Conseiller National de la ACdP (Asociación Católica de Propagandistas)*
– Espagne

Piotr M. A. Cywinski *Président du KIK – Club de l’Intelligentsia Catholique*– Pologne

Franco Garelli *Secrétaire Semaines Sociales des Catholiques italiens* – Italie

Peter Grubits, *Secrétaire général de l’Action catholique autrichienne (KAÖ)* – Autriche

BIBLIOGRAFÍA

SECCIONES: *Agricultura y alimentación / Ciencias de las religiones y Teología / Cooperación y ONGD / Derecho / Derecho fiscal / Derecho laboral / Derecho mercantil / Desarrollo / Desarrollo rural y sociología rural / Economía / Economía social y tercer sector / Educación / Empresa / Ética / Ética profesional y empresarial / Filosofía / Historia / Historia local y regional / Historia social y económica / Organización empresarial / Pensamiento social cristiano / Política / Psicología y psicología social / Sociología y trabajo social / Varios*

AUTORES: Los miembros del consejo de redacción de la revista; José AGUILAR GÓMEZ es doctorando de la Universidad de Málaga; Rafael AGUILAR PRIEGO es licenciado por ETEA, Universidad de Córdoba; José Francisco CÓRDOBA CASADO es doctorando de ETEA, Universidad de Córdoba; Antonio GARCÍA LIZANA es catedrático de Política Económica de la Universidad de Málaga; Raúl OJEDA PAVÓN es doctorando de ETEA, Universidad de Córdoba; Manuel PANIAGUA ZURERA es profesor titular de Derecho en ETEA, Universidad de Córdoba y en la Facultad de derecho de la misma Universidad. Las siglas ARF, CSDP, JFCC, JJRR, JMM, JMP, RAP, ROP de la sección de noticias responden a los autores correspondientes y habituales de la bibliografía. Julio RUEDA DOTOR y Camilo SALVANY DE PALOU son sendos heterónimos de dos miembros de la redacción.

RECENSIONES

Ciencias de las religiones y Teología

LA BELLA, Gianni (ed.) (2007) *Pedro Arrupe, General de la Compañía de Jesús. Nuevas aportaciones a su biografía*, Santander – Bilbao, Sal Terrae – Mensajero, 1077 pp.

Una observación previa: la recensión de una biografía de Pedro Arrupe (1907–1991) debería, en principio, ser redactada por algún jesuita que pudiera conocer el “entorno” mejor que cualquier otra persona. El autor de estas líneas no es jesuita, aunque le han pedido que comente el libro; por otra parte, cuando ocupé un puesto directivo en una institución de la Compañía de Jesús (CJ a partir de ahora), era general el P. Arrupe; aunque en la lejanía, fui un admirador de su figura, por lo que escribo con gusto sobre él. Puedo añadir como

anécdota personal que, al cesar como directivo de aquella obra, recibí una expresiva carta del preposito general Padre Arrupe que guardo como un documento extraordinariamente valioso para mí.

El subtítulo de esta obra “Nuevas aportaciones a su biografía” ya nos indica que no es una primera biografía. Más aún, en palabras de su editor: “El estudio que presentamos no es una biografía del Padre Arrupe. Mucho más modestamente representa una primera recogida de ‘materiales’ para una ulterior, más analítica y completa reconstrucción de su historia personal y de su obra” (pág. 50); este párrafo sitúa claramente el objetivo de este volumen. El libro nació de un proyecto más amplio (un congreso a celebrar con ocasión del centenario del

nacimiento en 2007) que finalmente ha convergido en estos "materiales biográficos" para mantener viva la memoria del que fue vigésimo octavo general de la CJ y para hacer avanzar la investigación sobre su personalidad y sobre el tiempo tan convulso que le tocó vivir. Para una mayor difusión el libro ha sido simultáneamente publicado en castellano y en italiano, también bajo la dirección del profesor Gianni LA BELLA, *Pedro Arrupe. Un uomo per gli altri*, Bologna 2007, Il Mulino, 1084 pp.

Gianni LA BELLA, profesor de Historia Contemporánea de las Universidades de Módena y Reggio Emilia, ha sido el director y coordinador de este libro, que ha contado nada menos que con 24 autores, todos ellos jesuitas, menos el mismo LA BELLA y el historiador francés Jean DELUMEAU, y todos grandes conocedores de la figura de Arrupe y/o de su época.

La obra se inicia con una larga "Introducción" del editor, que es ya una competente biografía de Arrupe, la cual se detiene sobre todo en los años subsiguientes a su elección como superior general. De su contenido, espigamos algunas frases que pueden sorprender, quizás, al lector no experto: "La renuncia a los estudios de Medicina es quizá el sacrificio mayor que se impone para entrar en la Compañía" (pág. 17); "Pedro Arrupe, en palabras de B. Sorge no es ciertamente el jesuita más avanzado cuando es elegido general. (...) muchos de los que le votaron estaban convencidos de haber elegido un firme conservador" (pág. 19); "La reforma que Arrupe se siente llamado a llevar a cabo en obediencia al Concilio y a los decretos de la Congregación XXXI no era una mera labor de maquillaje, sino una verdadera y auténtica refundación" (pág. 24); "Es un hombre que vive con gran pobreza y austeridad personal. También como general, y no de vez en cuando, se lavará el mismo su ropa personal" (pág. 25); "Hay una profunda interacción entre el Concilio y el generalato de Arrupe. Si su elección es, en parte, fruto del nuevo clima producido por el Concilio, éste recibió de la Compañía un enérgico impulso" (pág. 27); "El generalato de Arrupe ha sido frecuentemente criticado dentro de la Orden, por diversos ambientes de la Iglesia universal y mirado con sospecha por los vértices de la Curia romana" (pág. 31); "Arrupe inaugura una nueva estrategia y un nuevo método de gobierno... madura la convicción de que el camino más eficaz para gobernar es implicar

directamente a los provinciales y a través de ellos a tantos superiores locales" (pág.37); "Ya inmediatamente después de la Congregación General XXXI las relaciones de Pablo VI con la Compañía entran progresivamente en crisis hasta llegar a una contraposición casi frontal en enero de 1975" (pág. 41); "El error de Arrupe es no haber frecuentado asiduamente, como quizá se lo imponía el cargo, la tercera "loggia" y las oficinas de la Secretaría de Estado" (pág. 45); "Durante casi diez años su cuerpo se le vuelve una prisión: condenado a la inmovilidad física, imposibilitado para expresarse, dependiendo de otros para todo, con una mente aún lúcida algunos años pero perdiéndola gradualmente al acercarse al final... son para toda la Compañía un icono viviente del sufrimiento y un testimonio de la santificación a través de la humillación, la oración, el silencio, la dependencia y el dolor" (pp. 49-50). Este capítulo es clave para situar el resto de las contribuciones y para captar la intensidad de la historia personal y de la biografía colectiva jesuita que representa esta obra. Dice La Bella que la estrategia de Arrupe consistió en reencontrar a san Ignacio no como general sino como fundador. Una orden apostólica como la CJ no podía quedarse al margen de las grandes transformaciones sociales, culturales y religiosas de la segunda mitad del s. XX.

Vamos a hacer un breve resumen de cada uno de los 26 capítulos restantes para no alargar excesivamente esta recensión. Capítulo 1.- "De Bilbao a Japón (1907-1938)" (autor: José M. MARGENAT). Recoge su infancia, su adolescencia y su ingreso en la Compañía hasta el viaje a Japón. Margenat incluye un significativo párrafo de las memorias de Arrupe sobre el nacimiento de su vocación: "Cuando dejé Lourdes para volverme a Bilbao y después a Madrid, me llevaba, sin saberlo todavía, el germen de mi futura vocación. Dios que la había plantado en mi alma en aquel ambiente sencillamente grandioso, a los pies de la Santísima Virgen, entre el clamor de los fieles y el murmullo suave del río Gave, que acaricia la gruta milagrosa, me hizo remontarme muchas veces en alas de una meditación profunda que me haría vivir toda la plenitud de aquel mundo ultraterreno" (pág. 77).

Capítulo 2.- "Misionero en Japón" (autor: José M. VERA). Estudia los 27 años que Arrupe pasó en ese país, la siguiente frase resume brevemente lo que fue

su tarea en Japón: "Levantar una Provincia desde las débiles bases en que había sobrevivido a los ataques y limitaciones de un régimen nacionalista y xenófobo, y al castigo de la guerra, requería esfuerzo y clarividencia extraordinarias. Y Arrupe los puso generosamente" (pág. 137).

Capítulo 3.- "Al frente de la Compañía: la Congregación 31" (autor: Urbano VALERO). Trata de la elección de Arrupe como prepósito general durante la Congregación 31 (1965) y sus primeros años como tal. Dice textualmente: "Así fue como su elección como prepósito general de la CJ marcó total y definitivamente su vida, convirtiéndole en explorador infatigable, audaz y generoso, de los nuevos campos y modalidades de su servicio a la Iglesia y a la humanidad en la nueva situación del mundo y en su guía fiel a través de ellos" (pág. 249). Éste y el siguiente son los dos capítulos más largos del libro (112 y 106 páginas, respectivamente), verdaderas monografías concretadas en momento decisivos de la historia de la CJ, no sólo por tanto de la biografía de Arrupe.

Capítulo 4.- "La Congregación General 32" (autor: Alfonso ÁLVAREZ BOLADO). Es el relato de esta importante Congregación 32 de la CJ (1974-1975) como explicó el mismo Arrupe: "Así nuestra Congregación será un *nuevo paso*, un eslabón, un capítulo nuevo de la historia de la Compañía, ciertamente no el último, pero *el que nos tocaba dar o, al menos, tal como lo hemos podido ofrecer en este concreto momento histórico*" (pág. 354).

Los nueve capítulos siguientes relatan sus actividades como General en diversas partes del mundo: 5.- "Arrupe y África" (autor: Simon-Pierre METENA), se detiene, sobre todo, en la creación del Servicio Jesuita a los Refugiados; 6.- "Arrupe y América Latina" (autor: Alberto GUTIÉRREZ), se extiende sobre las famosas conferencias de Medellín y Puebla; 7.- Arrupe y Centroamérica: historia de una pasión" (autor: Jesús M^o SARRIEGO), en el marco de las persecuciones de 1977-1981; 8.- "Arrupe y Asia" (autor Andrew HAMILTON), en el que se subraya la acción social en este continente; 9.- "Arrupe y Europa" (autor: Jan KERKHOFS), en el que se hace una especial referencia al movimiento ecuménico; 10.- "Arrupe y Europa Oriental" (autor: Peter GALAUNER), que relata las difíciles relaciones con los países de la órbita soviética; 11.- "Arrupe y la

India" (autor: Rudolf C. HEREDIA), en el que se repite insistentemente el problema de la inculturación; 12.- "Pedro Arrupe, catalizador de la reforma en los Estados Unidos" (autor: James F. X. PRATT), describe la influencia de Arrupe en la renovación de la CJ en USA; 13.- "Contactos con la Iglesia Ortodoxa Rusa" (autor: Miguel ARRANZ), escribe sobre sus viajes a Rusia y sus contactos con la Iglesia Ortodoxa, que el autor explica, como testigo, dedicando especial atención a las vicisitudes de la vida del metropolitano Nikodim de Leningrado. Bastan estas líneas para comprender la actividad incansable de Arrupe en todo el mundo.

Los capítulos siguientes se refieren a la importancia para Arrupe del Concilio Vaticano II: 14.- "Su sentido de Iglesia "siguiendo la estela del Concilio Vaticano II"" (autor: Santiago MADRIGAL), en el que aparece una afirmación del propio General: "El Vaticano II nos ha ayudado a entender mejor el pensamiento de Ignacio" (pág. 667); 15.- "Pedro Arrupe y la vida religiosa del postconcilio" (autor: Manuel ALCALÁ), dedicado en gran parte a la vida religiosa.

Seis capítulos analizan las características de su forma de gobierno: 16.- "Su modo de gobernar" (autor: Elías ROYÓN), indica en la página 750: "Ésta fue la gran preocupación de Arrupe: encontrar hombres aptos para el arte de *aprender a aprender*; capaces de gestionar el cambio que se está verificando en la Iglesia y en el mundo"; 17.- "Arrupe y la justicia" (autor: Matías GARCÍA GÓMEZ), ya que en palabras del propio Arrupe: "En la acción evangelizadora de la Iglesia se siente hoy, con mayor urgencia cada vez, la necesidad de promover la justicia, pero que ello debe hacerse «en conformidad con vuestra vocación de religiosos y sacerdotes»" (pág. 789); 18.- "Arrupe y el Servicio a los Refugiados" (autor: Michael CAMPBELL-JOHNSTON), recoge las siguientes palabras: "Pero es más nuestra propia experiencia, la experiencia compartida de los que tenemos el privilegio de vivir y trabajar entre refugiados y desplazados, la que nos prueba fuera de toda duda que la visión procedía del Espíritu Santo" (pág. 804); 19.- "Diálogo, Cultura, Evangelio" (autor: Jean-Yves CALVEZ), que incorpora las siguientes clarificadoras palabras: "Todo se transformaba en diálogo para el padre Arrupe, en la actividad apostólica, en la proposición del Evangelio, en el acercamiento de éste a la

cultura, la inculturación" (pág. 825); 20.- "La carta sobre el análisis marxista" (autor: Francisco IVERN), indica textualmente: "Hoy el peligro no es dejarse influenciar por el análisis marxista de la realidad, sino olvidarse de algunos de los elementos positivos que ese análisis contenía, a pesar de sus grandes limitaciones y fallos" (pág. 840); 21.- "La crisis del cambio" (autor: Gianni LA BELLA), que en su página 909 dice: "Si el Papa, al comienzo del mandato de Arrupe, pidió al Instituto un renovado compromiso en la defensa de la fe y contra el ateísmo, con la Congregación 32 los jesuitas subrayan que el cumplimiento de esta misión significará de ahora en adelante también la inclusión de la defensa de la justicia". Tanto esta contribución del profesor LA BELLA, como la introducción, destacan por la utilización de fuentes archivísticas romanas hasta ahora desconocidas o, al menos, inéditas.

Los cinco últimos capítulos exponen la personalidad de Arrupe, deteniéndose sobre todo en sus últimos años: 22.- "La dimisión de Arrupe" (autor: Manuel ALCALÁ), en la página 953 aparece lo siguiente: "A medida que la enfermedad lo minaba, su personalidad se imponía más aún por su silenciosa autoridad moral. Nunca se le oyó una crítica del Papa o de su Curia. Había aceptado la prueba con obediencia ignaciana, ayudando a su orden a superar otra crisis histórica"; 23.- "Si el grano de trigo..." (autor: Ignacio ECHANIZ), es un texto más testimonial puesto que el autor vivía entonces muy cerca del Padre Arrupe, donde dice textualmente: "Su espíritu ha tomado cuerpo en más de un centenar de instituciones que llevan su nombre, centros Arrupe, diseminados por todo el mundo, y en admiradores y admiradoras sin cuento que lo consideran como su maestro espiritual" (pág. 972); 24.- "Aportaciones a su biografía interior" (autor: Ignacio IGLASIAS), que expone estas palabras de Arrupe: *Yo me siento más que nunca en las manos de Dios. Eso es lo que he deseado toda mi vida, desde joven. Y eso es también lo único que sigo queriendo ahora... Pero con una diferencia: Hoy toda la iniciativa la tiene el Señor. Les aseguro que saberme y sentirme totalmente en sus manos es*

una profunda experiencia (pág. 1017); 25.- "Un profeta" (autor: Jean DELUMEAU), en el que aparece el párrafo que sigue: "El P. Arrupe vivía una profunda espiritualidad. Fue un hombre de oración. Era, a la vez, osado y prudente. Hacía compatibles las visiones proféticas con la práctica del 'discernimiento', que aconseja San Ignacio" (pág. 1036); 26.- "El hombre que yo conocí" (autor: Francisco IVERN), que entre otros muchos rasgos, recoge uno muy significativo: "Ningún miedo a asumir sus propias responsabilidades y admitir que se había equivocado, incluso cuando los errores eran de sus asistentes o ayudantes" (pág. 1048).

El libro se completa con una detallada cronología y una relación de jesuitas muertos violentamente en el periodo 1973-2006. Del total de 22 autores jesuitas (sólo dos no lo son, como ha quedado dicho), 10 son españoles: 3 andaluces, 4 castellanos, 2 catalanes y un vasco; además de 3 latinoamericanos; las otras áreas están muy minoritariamente representadas; tres autores (Alcalá, Ivern y La Bella) tienen dos colaboraciones; el resto sólo una. Un par de reparos a esta obra monumental: la ausencia de aspectos críticos; los defectos que existen en todos los seres humanos, formarían parte también lógicamente incluso de una persona tan excepcional como Arrupe. Por otro lado, la distinta metodología y estilo, comprensible en obra tan plural de lenguas originarias, competencias profesionales de sus autores, formación, etc.; sin ser una obra hagiográfica, creemos que tampoco llega a ser una biografía crítica, por faltarle el carácter unitario y por la declarada simpatía de casi todos los autores al acercarse a la persona de Arrupe. En resumen, una obra apasionante sobre una de las figuras más importantes del siglo XX, que como subrayan los editores, libera así el generalato de Arrupe de una especie de "marginación" histórica que lo ha acompañado, especialmente tras su muerte y nos devuelve la imagen que permite un nuevo acceso, más justo y veraz, a su persona y su legado, aunque hayan faltado las voces críticas que hemos echado en falta. [Adolfo RODERO FRANGANILLO]

Desarrollo

GONZÁLEZ, Carmen (coord.) (2006) *La realidad de la ayuda 2006–2007. Una evaluación independiente de la ayuda al desarrollo española e internacional*, Barcelona, INTERMÓN–OXFAM, 204 pp.

En el año 2006 se han cumplido 50 años de la creación de Intermón Oxfam. Su directora Ariane ARPA afirma lo siguiente sobre el desarrollo durante este medio siglo:

El desarrollo económico que ha permitido a millones de personas escapar de la pobreza no ha sido homogéneo en las diferentes regiones del mundo... La desigualdad en la distribución del ingreso mundial sigue siendo un obstáculo para las poblaciones de los países más pobres, especialmente de las mujeres... Sin embargo también hay razones para el optimismo: se ha registrado un marcado descenso de la mortalidad infantil, la esperanza de vida ha aumentado en más de 16 años en los países en desarrollo y el acceso al saneamiento básico y a fuentes de agua potable sigue creciendo de forma imparable (pág. 9).

Este libro, en cierto modo conmemorativo de ese aniversario (aunque no haya sido esa la intención de Intermón Oxfam), realiza de nuevo un análisis crítico de la cooperación internacional española durante 2005. En esta edición, además se reflexiona sobre lo que ha pasado durante este medio siglo en el tema del desarrollo, se hacen propuestas sobre la cooperación en África y se abordan los cambios que deben realizarse en los campos de la ayuda, el comercio y la deuda.

Estos temas se desarrollan a lo largo de cuatro capítulos. La coordinadora de la obra Carmen GONZÁLEZ, es la autora del primero de ellos: "La Ayuda al Desarrollo en España en 2006–2007". Se inicia con un análisis del panorama internacional de la cooperación al desarrollo; la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) experimentó un crecimiento de un 31,4 % en 2005 en relación al año anterior; sin embargo, este aumento correspondió en gran parte al alivio de la deuda (21,6 % de la AOD); se indica el riesgo de que bajo el concepto de AOD se incluyan otro tipo de gastos vinculados a la lucha contra el terrorismo o la inmigración.

Respecto a la cooperación española, se señala que la ayuda incrementó un 22,3 % en términos

absolutos, lo que sitúa a España entre los donantes menos generosos en términos relativos; se afirma por otra parte, que el incremento de la AOD española debe lograrse a través del crecimiento de partidas de cooperación bilateral no reembolsable.

Un apartado se dedica al estudio de los instrumentos de la cooperación española: en 2005, se han utilizado nuevos instrumentos, entre los que destaca la Iniciativa Rápida para la Educación; sobre los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), se observa que se han concentrado en los países y proyectos de interés comercial para España, no teniendo en cuenta normalmente los criterios de desarrollo; la cancelación de la deuda externa ha tenido una intensa actividad, sobre todo en lo que se refiere a la conversión de deuda por inversión social, indica asimismo que el 43 % de la deuda anulada correspondió a Irak; la ayuda multilateral fue otro componente de la cooperación española, que se caracteriza por su dispersión.

En la distribución sectorial de la ayuda, destaca la importancia de los servicios sociales básicos, lo que representa un avance muy apreciable en el cumplimiento de los compromisos de la cumbre de Copenhague. Desde el punto de vista geográfico, aparece de nuevo que la mayor parte de la ayuda (sin incluir las operaciones de cancelación de la deuda) va destinada a América Latina, mientras que la proporción aplicada a África sigue siendo mucho menor, a pesar de las necesidades de este continente, especialmente en el África subsahariana.

Sobre los actores de la cooperación destaca en primer lugar la Administración Central, sobre todo los Ministerios de Asuntos Exteriores y Cooperación, el de Economía y Hacienda y el Industria, turismo y Comercio; en la cooperación descentralizada, los principales donantes son la Generalitat de Cataluña, la Junta de Andalucía, el Gobierno Vasco y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, se insiste, además en las necesidad de una mejora en la transparencia y homogeneización de los datos; también es importante las actividades de ayuda de las corporaciones locales, destacando entre ellas la del Ayuntamiento de Madrid; otros actores claves de la cooperación son, evidentemente, las Organizaciones no Gubernamentales de desarrollo

(ONGD); se subraya finalmente la importancia para la ayuda del Consejo de Cooperación en términos de planificación.

El capítulo 2 "Plan África, ¿desarrollo en África?", redactado por varios autores, ha sido coordinado por Isabel KREISLER. Critica que "existe una incoherencia profunda entre los programas de cooperación internacional y otras políticas del mundo desarrollado en los países Áfricanos" (pág. 85), así la política de cooperación española en el África subsahariana es un ejemplo de esta incoherencia: los créditos concesionales al desarrollo determinan que Uganda y Camerún en 2005 devolvieron a España más que lo que recibieron en términos de ayuda. Tampoco se puede olvidar que España es el principal exportador de armas ligeras al África subsahariana. Se analiza el Plan África 2006-2008, que pretende ser un instrumento de cooperación con el África subsahariana y de control de la inmigración irregular; aunque se valore como una buena iniciativa, se critican la premura con que fue elaborado y su probable carácter oportunista. Se concluye que la inmigración irregular es una consecuencia de la pobreza y de los conflictos que han sufrido estos países; se afirma que el tratamiento de los problemas complejos por medio de decisiones coyunturales es un error, por lo que se propone que el Gobierno aborde el reto de la pobreza y de la emigración Africana de una manera más profunda y completa.

El capítulo 3 "50 años de pobreza, 50 años de desarrollo" ha sido elaborado por Gonzalo FANJUL y Sara LADRA. Afirman los autores que "la pobreza y la injusticia no son fuerzas imparable de la naturaleza, sino la consecuencia de decisiones políticas y opciones económicas" (pág. 121). De forma muy didáctica, exponen la evolución de la pobreza y el desarrollo durante este medio siglo a partir los objetivos de Oxfam Internacional: 1. "Derecho a unos medios de vida sostenibles"; durante estos años millones de personas han podido escapar de la pobreza, pero si bien se observa un despegue de los países asiáticos, el estancamiento de África es especialmente preocupante. 2. "Derecho a unos servicios sociales básicos"; en educación se observan mejoras importantes, la tasa de mortalidad infantil se ha reducido, pero siguen existiendo causas evitables, el VIH/sida y otras enfermedades siguen manteniéndose como pandemias, también

el acceso al agua potable ha aumentado durante este período de tiempo. 3. "Derecho a la vida y a la seguridad"; aunque existen aspectos positivos, se observa que la mayor parte de los conflictos armados han tenido lugar en los países en desarrollo; en cuanto las catástrofes naturales han aumentado alarmantemente. 4. "Derecho a ser escuchado"; aunque hayan aumentado muy sensiblemente las libertades democráticas, existen todavía limitaciones importantes civiles y políticas. 5. "Derecho a la identidad y a la diversidad"; la desigualdad de género y por razones raciales siguen existiendo aunque se haya producidos mejoras notables.

En el terreno de las ideas, recogen también unas "lecciones" aprendidas durante estos años: "Es posible salir de la pobreza y es posible acabar con el hambre", "No existen plantillas para el desarrollo económico", "El desarrollo es una combinación de crecimiento económico y lucha contra la desigualdad", "El desarrollo es una combinación de Estado, mercado y libertades", "Problemas globales exigen soluciones globales".

José Antonio ALONSO y José Antonio SANAHUJA, del Instituto Complutense de Estudios Internacionales, se han encargado del último capítulo "Un mundo en transformación: repensar la agenda de desarrollo". Sus conclusiones son muy expresivas del contenido de este escrito: "El debate sobre la cooperación internacional... no puede permanecer al margen de los retos de la gobernanza democrática, la cohesión social y la paz y la seguridad de un sistema internacional transformado por las dinámicas de la globalización", proponen "un programa más amplio de gobernanza democrática cosmopolita, orientada a la provisión adecuada de bienes públicos globales y a promover la cohesión social más allá de las fronteras nacionales de cada Estado", para ello es preciso "el aumento y la mejora de la calidad de la ayuda, reglas comerciales más equilibradas y una solución pronta y equitativa a los problemas del endeudamiento". Estos autores también afirman que se "ha hecho hincapié en la fragilidad de las instituciones internas de los países pobres para explicar los fracasos del desarrollo. Sin embargo, también son las instituciones internacionales las que requieren ser fortalecidas y reformadas" y que "el derecho al desarrollo es, por ello, la expresión de un concepto emergente de ciudadanía cosmopolita o global que parece estar

llamado a proporcionar los nuevos fundamentos políticos y éticos de la cooperación al desarrollo” (todo en pág. 204).

Nos encontramos ante un libro que es mucho más que un informe; opiniones fundadas sobre la proble-

mática de la cooperación al desarrollo enriquecen su contenido. Se trata de cuatro monografías, quizás un poco faltas de unidad, pero de lectura indispensable para los interesados por el tema de la ayuda internacional. [Julio RUEDA DOTOR]

Derecho

DÍEZ-PICAZO GIMÉNEZ, Luis María (coord.) (2006) *El oficio de jurista*, Madrid, Siglo XXI, 304 pp.

Bajo este título el lector encuentra una obra colectiva, de contenido dispar, sobre las profesiones jurídicas en España: el abogado, el abogado del Estado, el fiscal, el letrado del Consejo de Estado, el letrado de Cortes, el juez, el catedrático, el registrador, el notario, el secretario judicial y el procurador de los tribunales. La exposición de estas profesiones va precedida de una Presentación (a cargo del coordinador) y de un estudio general sobre las profesiones jurídicas (a cargo de José J. TOHARIA).

El coordinador expone su enfoque de la tarea que aborda: en España existen una pluralidad de oficios de jurista, por lo que podría ser interesante un libro en que un representante de cada una de las principales profesiones jurídicas contase *en qué consiste su trabajo*. La única directriz del editor fue que contasen su profesión *como si se lo contaran a un amigo que fuese ingeniero o cirujano, de manera que cualquier lector culto pueda comprender qué es, por ejemplo, un fiscal o un notario*. Elogiable propuesta que no siempre ha sido seguida por los colaboradores.

La aportación de José J. TOHARIA lleva por subtítulo *Una aproximación sociológica*, y es de las más sugerentes. Plantea los cambios y nuevos escenarios para el mundo del Derecho: la mezcla entre los sistemas jurídicos continentales y anglosajones, la superación parcial de la soberanía nacional, la hipertrofia legislativa (que reduce la seguridad jurídica e incrementa la arbitrariedad), los cambios en la sociedad española o la instauración de la cultura de la reclamación. Con razón advierte que *en la sociedad actual, el jurista que sólo supiera de derecho, en realidad, ni de derecho sabría*. Realiza algunas consideraciones sobre los operadores jurídicos estelares: los abogados y los jueces. De los primeros destaca la reorientación de su actividad, *cada vez menos dirigida a la litigación y más al asesoramiento*.

La figura del abogado es glosada, con maestría, por Pablo BIEGER. Con un estilo cercano al pedido por el editor, desgana la imagen del abogado (cargada de tópicos) y la función del abogado (auxiliar en la resolución de conflictos sociales). Pasa revista a las distintas actividades desarrolladas por el abogado y a los distintos tipos de abogados: el generalista y el especializado en una rama del derecho o en un sector dentro de una rama. Este distinto grado de especialización se corresponde con distintas organizaciones de trabajo: el despacho artesanal y el despacho empresarial. Tiene la osadía de plantear cómo son los abogados españoles, y justifica o rebate variados estereotipos existentes. Ante el interrogante de qué hace un buen abogado, responde que es una persona *todoterreno*, con capacidad de persuasión y que entiende que lo determinante es lo que diga el juez. Repasa las condiciones de acceso a la abogacía, antes de la última reforma, y constata que, en comparación con otros países, en España *hay demasiados abogados*. No duda en calificar la colegiación obligatoria como un sistema de organización más propio *del corporativismo bajomedieval que del capitalismo contemporáneo*. La crítica también se extiende al servicio público de justicia gratuita, afirmando que los españoles puede que sean iguales ante la ley, *pero no lo son ante los jueces*.

La profesión de abogado del Estado es comentada por Francisco SANZ. De su exposición destacamos el epígrafe final sobre los desafíos actuales de la asistencia jurídica al Estado. Afirma que la profesión tiene un elemento vocacional muy fuerte, pero que, las diferencias retributivas con el sector privado y el severo régimen de incompatibilidad, dan lugar *cotidianamente al paso de muchas personas al sector privado*, profesionales que no suelen volver.

Con un contenido apegado a la literalidad de las normas que regulan las respectivas profesiones, se nos presentan el fiscal, el letrado del Consejo de Estado y el letrado de las Cortes. Más expectativas suscita en el lector el capítulo dedicado al juez. Arranca con la contraposición entre el modelo de

juez del Estado liberal (todavía modelo oficial de referencia): el juez como simple voz de un legislador siempre preciso, y la aspiración de un Poder Judicial que actúe como límite y poder frente al Poder Ejecutivo. Reconoce el *ostensible fracaso del Consejo General del Poder Judicial como institución*. Respecto al oficio de juez hoy, Perfecto ANDRÉS destaca algunas notas como una composición de la magistratura mucho más plural, el control y la injerencia de los medios de comunicación, el volumen de trabajo, el sistema de oposición como fórmula de ingreso y la judicialización de asuntos políticos.

Ana CAÑIZARES inicia su visión de otra de las profesiones jurídicas con esta afirmación: *La profesión de catedrático no ha sufrido grandes alteraciones en el curso de los tiempos; han podido variar los emolumentos, los privilegios, etcétera, según las épocas, y también la manera de enseñar, pero no la función docente, y mínimamente la manera de llegar a ella*. Destaca el protagonismo de la figura del maestro en la carrera universitaria, y repasa con sentido crítico el papel de las escuelas. El docente universitario comienza su labor como investigador, mucho antes de impartir las primeras clases. Apunta que es cierto *que hoy en día hay un exceso de publicaciones*. Defiende que no se

Desarrollo

CASAS GRAGEA, Ángel M. (2005) *Integración regional y desarrollo en los países andinos*, Córdoba (España), Quito (Ecuador), ETEA y Universidad Andina Simón Bolívar y Corporación Editora Nacional, 429 pp.

Los procesos de integración en América Latina han vuelto al primer plano de los debates sobre el desarrollo. La redefinición de algunos acuerdos durante los años noventa, la propuesta del Área de libre comercio de las Américas (ALCA) y las resistencias y apoyos que ha generado, han vuelto a plantear la discusión sobre los beneficios y riesgos del libre comercio. Y con ello, la pertinencia de la integración regional como marco alternativo para la definición de políticas de desarrollo en los países de la región.

prepara a los futuros profesores para la docencia: *Es la gran asignatura pendiente de la universidad*, que ahora se quiere incentivar con la introducción del Espacio Europeo de Educación Superior.

Nicolás NOGUEROLES realiza un extenso repaso al oficio de Registrador, desde las cuestiones más generales sobre su naturaleza hasta las más puntuales referidas al sistema de retribución. Es de agradecer un pequeño subepígrafe, ausente en las exposiciones precedentes: el relativo a la responsabilidad.

Las ideas relativas al notario tienen un marcado carácter historicista, y con afirmaciones dignas de debate. Por ejemplo, que los notarios *hemos sido tradicionalmente abanderados del estilo claro, puro y preciso*. Por su parte, el secretario judicial reivindica mayores responsabilidades para su función. Y termina la panorámica de las profesiones jurídicas con el procurador de los tribunales, figura, como advierte Ángel QUEMADA, *poco conocida*. Justifica su sentido en la normativa vigente, alguna pendiente de desarrollo, y apela al escaso coste que supone su intervención en la cuantía global del proceso judicial. La obra termina con una breve referencia a la trayectoria profesional de los autores. [Manuel PANIAGUA ZURERA]

Ahora bien, el proceso de integración de la Comunidad Andina (CAN), formada tradicionalmente por Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia era, hasta hace poco uno de los más esperanzadores intentos de integración regional de América Latina. Sin embargo, desgraciadamente las noticias más recientes hacen que nos sintamos menos optimistas acerca de su futuro. Hugo Chávez, presidente de Venezuela, anunció en mayo de 2006 el abandono por parte de su país de la CAN. Por tanto, todos los derechos y deberes adquiridos por Venezuela en la CAN quedarán sin efecto.

Se malogra así uno de los procesos integradores con más perspectivas de AL. El tiempo dirá que queda de él. En cualquier caso, el libro que presentamos no ha perdido su actualidad; al contrario, pensamos que en estos momentos de crisis su lectura resulta

muy esclarecedora para articular un juicio sobre la situación en la región en el nuevo escenario político del continente.

Viniendo a la obra propiamente dicha, el libro de Ángel M. Casas Grazea es un profundo trabajo de análisis que intenta rescatar el sentido de la integración. Se trata de una tesis doctoral, dirigida por el profesor Pedro Caldentey del Pozo, y presentada en ETEA. Precisamente este trabajo se enmarca en el análisis comparado de procesos de integración regional que desde hace años se viene haciendo en algunos foros. El profesor Casas Grazea ha realizado buena parte de este trabajo entre dos universidades que son un ejemplo de este tipo de análisis: ETEA en Córdoba (España) y la Universidad Andina Simón Bolívar en Quito (Ecuador).

Repasemos brevemente el contenido de cada capítulo. El capítulo 1 (“Introducción”, pp. 19–36) constituye un elemento esencial de la obra, por el análisis teórico que incluye y –en particular– por la distinción decisiva entre los conceptos de integración (modelo renano) y los acuerdos comerciales (modelo sajón). De alguna manera, desde el comienzo ya está incluida la filosofía básica de la rejilla de análisis del autor. Destaca el concepto sugerente de *hegemon* benigno (véase el caso europeo, primero de Francia –al acabar la segunda guerra mundial– y luego de Alemania, a partir del auge de los 60 y hasta la actualidad).

En el capítulo 2, que lleva por título “El nuevo regionalismo latinoamericano y la integración regional. Enfoque de economía política internacional” (pp. 37–100), refleja la erudición del autor. Se trata de un buen estudio teórico sobre los conceptos básicos implicados en los distintos modelos de integración. Con una base bibliográfica muy abundante y sólida, en este estudio se manejan los conceptos con seguridad y con soltura en el conocimiento de las grandes corrientes. Se nota en el autor un dominio especial de las corrientes teóricas que podrían englobarse en la familia de la “Teoría de la dependencia”.

“Las estructuras domésticas de los países andinos y la estructura institucional de la CAN” (pp. 111–208) es el título del extenso capítulo tercero, que quizá podía haberse dividido en dos, porque incluye dos partes totalmente diferentes. La primera parte

es un análisis de los países miembros de la CAN, mientras que la segunda parte es un estudio de los antecedentes del proceso de integración andino. Es un capítulo básicamente descriptivo, indispensable para lectores europeos, aunque quizás contenga información que resulte más familiar para los lectores latinoamericanos. Digamos que está escrito “para europeos”. Por cierto, la parte histórica “toma el agua de muy atrás” (“la época prehispánica y colonial”: ¿hacia falta?).

El capítulo 4, titulado: “Mecanismos y políticas para la integración de los países andinos: desde el programa de liberación hacia el mercado común andino” (pp. 209–292) constituyen a nuestro juicio, el capítulo central de la obra. Demuestra un conocimiento profundo y detallado de la situación y perspectivas del proceso de integración andino sobre los que parece tener un dominio conceptual riguroso. Se constata que esta integración es, casi exclusivamente, comercial y que no hay elementos reales del modelo renano del que, por cierto, tanto se habla en el libro.

Sigue un interesante capítulo 5 centrado en el tema “Las relaciones externas y la integración cultural de la Comunidad Andina” (pp. 293–342). Se mezclan en este capítulo dos aspectos francamente dispares: “relaciones externas” e “integración cultural”. Resulta extraño que en el apartado 5.2 aparezcan en sendos párrafos cosas tan distintas como “La política exterior común de la CAN” y “Las bases culturales de la integración”. Eso sí, parece muy bien elegida la relación con la tríada NAFTA/USA, UE/España, MERCOSUR/ Brasil.

El capítulo 6 aborda “El desarrollo económico del área andina en el marco de la integración regional: conclusiones” (pp. 343–354). Este breve capítulo de conclusiones es una buena síntesis de todo el libro. Se subraya el planteamiento teórico, basado en la perspectiva de la Economía Política Internacional, con tres variables de estudio: economías domésticas o realidades nacionales, instituciones de la integración y contexto internacional.

Acompaña al texto un curioso epílogo titulado “Lo hispano en lo andino” (pp. 355–376). El autor hace una incursión atrevida en las implicaciones del proceso de encuentro–desencuentro entre lo hispano y lo latinoamericano, especialmente lo andino. Es

un "raccourci" histórico y temático sugerente y polémico. Muy influido por las ideas de Madariaga y Rubert de Ventós. El autor se pronuncia, con cierto descaro, a favor de un modelo de encuentro que considera favorecería a la consolidación de la identidad latinoamericana. Realiza atrevidas síntesis históricas como, por ejemplo, acerca de las reducciones jesuíticas. Por otra parte este epílogo podría parecer ser una defensa de los déficit aludidos en el capítulo 6 que le faltan, en términos de identidad cultural, a la CAN.

En resumen, una obra indispensable para estudiar este proceso integrador, hoy sometido como dijimos a crisis profunda. Podemos afirmar que, desde perspectivas diversas, el autor se pregunta cuáles son las motivaciones y fundamentos teóricos de la integración andina, y qué aporta la integración andina como marco de las políticas de desarrollo en la región. Su trabajo es meritorio por el esfuerzo realizado para revisar meticulosamente las raíces del proceso y su evolución a partir de las nuevas corrientes de análisis de las relaciones internacionales.

Por último, como escribe en el prólogo Pedro Caldentey, director de la tesis que dio lugar a este libro

Economía

LEVITT, Steven D. y DUBNER, Stephen J. (2006) *Freakonomics*, Barcelona, B (edic.), 252 pp.

En este libro se subraya que Levitt es economista; por ejemplo, en la propia portada, aparece como subtítulo lo siguiente: "Un economista políticamente incorrecto explora el lado oculto de lo que nos afecta"; también se incluye en la portada la afirmación "Si Indiana Jones fuera economista, sería Steven LEVITT". Además, en la Introducción se alude reiteradamente a los economistas y a la economía; efectivamente, Levitt enseña economía en la Universidad de Chicago. Sin embargo, en la página 24, hay una frase sorprendente: "Puesto que la economía consiste fundamentalmente en un conjunto de herramientas, más que una cuestión de contenido, ningún tema se halla fuera de su alcance". Quizás en este párrafo aparece una idea importante para LEVITT: la economía es una

y conocido especialista en la integración regional comparada en América Latina:

El proceso de investigación que ha dado lugar a este libro se ha visto especialmente enriquecido por las estancias del autor en algunas instituciones implicadas en el proceso. Además de en la Universidad Andina Simón Bolívar, la investigación contó con estancias en la Secretaría General de la Comunidad Andina en Lima y el Instituto de integración latinoamericana (INTAL-BID) en Buenos Aires, cuya complicidad ha sido muy valiosa para el trabajo realizado. Ha contado también para ello con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional.

La investigación realizada por Ángel M. Casas Gragea ya ha puesto en marcha algunas iniciativas euro-latinoamericanas de colaboración académica e institucional en torno al proceso de integración andino. Tenemos la certeza de que ésta no será más que la primera de sus aportaciones a una profunda reflexión, alejada de simplificaciones, que permitirá corregir el déficit de información y análisis entre amplios sectores de las sociedades andinas y que en ocasiones es un obstáculo fundamental para que su avance se apoye en liderazgos de largo plazo. [José Juan ROMERO RODRÍGUEZ]

cuestión de método. Pongamos un ejemplo, el análisis de regresión que utiliza en el capítulo 5 y que considera típico de la ciencia económica, no es un instrumento solamente para los economistas, en las ciencias sociales y en las llamadas ciencias "duras" se emplea de forma habitual. No hay que olvidar que el contenido de un escrito nos indica si es de carácter económico; en nuestra opinión, se trata de un libro más bien de sociología, lo que, por supuesto, no reduce su valor ni su interés.

LEVITT ha contado con la colaboración de S. Dubner, escritor y periodista, para elaborar este libro, aunque a lo largo de sus páginas siempre se presenta a Levitt como el autor. Se trata de una obra muy en la línea actual, sobre todo en USA, de apartarse de los textos "académicos", buscando que el lector se sorprenda con unas ideas poco habituales y conseguir, si es posible, un "best-seller internacional"

como se indica, de nuevo, en la portada. Así, es típico que trate temas que pueden escandalizar a los lectores; por ejemplo, las numerosas páginas dedicadas al Ku Klux Klan se podrían considerar como políticamente “incorrectas”, pero quizás es lo que buscan los autores: interesar al lector por medio de una “boutade”. En la misma línea de buscar el éxito, podemos incluir las numerosas alabanzas sobre el trabajo profesional de LEVITT que han aparecido en medios de comunicación y que se recogen en este escrito.

El libro se lee muy fácilmente y hay que reconocer que es muy divertido además de muy original (véase, por ejemplo, el tratamiento de los traficantes de drogas como una franquicia, incluso con su consejo de administración). Pensamos que no aporta gran cosa a la economía; sólo tangencialmente aparecen algunas implicaciones económicas, pero ello no le quita valor. Según los autores, los problemas que analizan son los que realmente explican el funcionamiento de nuestra sociedad y en esto seguramente tienen razón.

El análisis realizado es riguroso aunque nos queda la duda de si no están demasiado seguros de sus conclusiones; ¿no se podrían llegar a otras interpretaciones a partir de los datos utilizados?

En la página 121 se afirma que LEVITT no es un ideólogo, ni un defensor de la eugenesia, ni un racista. De acuerdo, pero nos preguntamos: ¿los “ultras” de uno u otro signo no pueden utilizar sus afirmaciones en favor de sus posturas fundamentalistas?

Aunque escrito de forma rigurosa, contiene algunas contradicciones quizás inevitables; un ejemplo: la indicación de que las familias monoparentales pueden ser una de las causas de la delincuencia (cap. 4) parece que se niega más adelante (pág. 174).

Una rápida revisión de los capítulos, nos puede dar una idea suficiente del contenido:

1. “¿Qué tienen en común un maestro de escuela y un luchador de sumo?”, viene a decir que una

alta proporción de las personas son honradas aun sin imposición.

2. “¿En qué se parece el Ku Klux Klan a un grupo de agentes inmobiliarios?”, es menos positivo que el anterior y viene a mostrar que el abismo entre la información que se hace pública y la real es inmenso.

3. “¿Por qué continúan viviendo los traficantes de drogas con sus madres?”, se refiere al inesperado descenso de la criminalidad en USA a partir de los años noventa.

4. “¿Adónde han ido todos los criminales?”, la legalización del aborto explica, según el autor, la causa de este descenso de la criminalidad.

5. “¿Qué hace perfecto a un padre?”, expone que el éxito de los hijos se debe sobre todo a lo que “son” los padres (nivel social, inteligencia, etc.) y en menor medida a lo que éstos “hacen” (crianza de los hijos, etc.).

6. “El cuidado perfecto de los hijos. Segunda parte; o: ¿Tendría una Roshanda un olor tan dulce si su nombre fuese otro?”, sugieren que con la elección del nombre de los hijos, los padres “señalan sus propias expectativas referentes al éxito que tendrán sus hijos” (pág. 208).

7. Al final en el Epílogo un “toque” inesperado; retrata a dos norteamericanos: un chico negro, pobre y maltratado, que ha llegado a ser un prestigioso profesor en Harvard, y un chico blanco, de clase alta, etc., que ha terminado como un delincuente.

Un pequeño detalle formal: Es difícil traducir *Freakonomics*, pero, ¿era indispensable mantener una palabra tan chocante para el lector español? En resumen, un libro que mantiene el interés y que plantea una serie de preguntas que no nos hacemos con frecuencia y a las que los autores responden con rigor y a veces de forma inesperada. [Adolfo RODERO FRANGANILLO]

PERDICES DE BLAS, Luis y SANTOS REDONDO, Manuel (coords.) (2006) *Economía y literatura*, Madrid, Ecobook, 660 pp.

Muy recientemente, he leído varias obras escritas por economistas, en las que se han unido una obra literaria con escritos de ciencia económica (por citar algunos ejemplos: *Momentos estelares de Econolandia* de A. PULIDO; *Asesinato en el margen* de MARSHALL JEVONS, una curiosa novela policíaca; el discurso de L. Á. ROJO "La sociedad madrileña en Galdós", reproducido en la obra *Ensayos de economía y pensamiento económico*; y por supuesto, el libro objeto de esta reseña). Este tipo de obras han existido desde hace mucho tiempo, el que éstas hayan llegado a mis manos en poco tiempo, puede haber sido pura casualidad. Sin embargo, me parece que entre algunos economistas españoles ha surgido el deseo de abrir los artículos o libros académicos de economía a otros campos de lo que podríamos llamar el "humanismo". Quizás es, simplemente, que ¡nos vamos haciendo mayores! Pero esto es otra historia.

En otra línea, todos tenemos presente el caso de José Luis SAMPEDRO, economista profesional, que publicó varias obras valiosas de estructura económica y que posteriormente dio un giro a su carrera, convirtiéndose en un prestigioso novelista (*La sonrisa etrusca*, *El río que nos lleva*, etc.).

Este libro de Perdices y Santos trata "sobre literatura y sus autores son economistas profesionales. Su justificación está en que los economistas tienen cosas que decir sobre literatura, y en que también tienen cosas que aprender de la literatura. Hay obras literarias cuyo análisis siempre estará cojo sin el punto de vista de un economista profesional; y hay problemas económicos que podemos entender mejor si nos fijamos en lo que dicen los grandes creadores literarios" (contraportada). Desde nuestro punto de vista, habría dos contenidos posibles de una obra de este tipo: 1º análisis de un texto literario, sobre todo de novelas, desde un punto de vista económico; 2º exposición de las ideas económicas de grandes autores de la literatura a partir de sus libros y también, en su caso, de su vida profesional. Pensamos que en los diversos capítulos aparecen mezclados estos dos enfoques.

La nómina de autores es muy amplia: además de los dos coordinadores, participan, José L. GÓMEZ GOROSTIZA, John REEDER, Carlos RODRÍGUEZ BRAUN, José I. GARCÍA DEL PASO, José JURADO SÁNCHEZ, Pedro SCHWARTZ, Elena GALLEGO, Francisco CABRILLO, María BLANCO GONZÁLEZ, Alfonso SÁNCHEZ HORMIGO, Jordi PASCUAL, Amando DE MIGUEL, Fernando MÉNDEZ IBISATE, Jesús M. ZARATIEGUI, Luis M. LINDE, Juan VELARDE FUERTES y Estrella TRINCADO AZNAR (un breve currículo de cada uno de los autores, como es frecuente en este tipo de libros colectivos, hubiera sido útil para el lector).

El número de literatos estudiados es también muy elevado: Miguel de Cervantes, Mateo Alemán, William Shakespeare, Francisco de Quevedo, Charles Dickens, Harriet Martineau. Honoré de Balzac, Émile Zola, "Clarín", José Echegaray, Vicente Blasco Ibáñez, Ramiro de Maeztu, Miguel de Unamuno, Fernando Pessoa, Josep Pla, "Azorín", Valentín Andrés Álvarez, Ramón Gómez de la Serna, Jorge L. Borges, Julio Cortázar, así como un grupo muy numeroso de autores de la Ilustración que se citan brevemente en uno de los capítulos. Es evidente que sería imposible estudiar todas las obras importantes de la literatura universal, por lo que el contenido tiene un carácter bastante puntual, no tratando lógicamente de agotar el tema.

El libro comprende 21 capítulos, además de unas Palabras preliminares, un prologo y un índice onomástico. No podemos detenernos en cada uno de los capítulos, por lo que nos limitaremos a comentar algunos de ellos.

"El problema del vellón en *El chitón de las Tarabillas*", obra atribuida a Quevedo, incluye una excelente explicación de una economía monetaria, interesante para un economista, pero quizás demasiado técnico para los demás lectores.

Realmente, algunos capítulos son artículos de economía que toman como mero pretexto alguna obra literaria. Por ejemplo, "Lo superfluo, una cosa muy necesaria" contiene una extensa monografía sobre el lujo a partir de los autores de la Ilustración.

El capítulo sobre Dickens "*Oliver Twist* víctima de las leyes de pobres" es uno de los más interesantes, aunque dedique pocos detalles a la novela.

“Harriet Martineau y la novela económica” se refiere a una autora poco conocida en España, que se dedicó a escribir con el objetivo de dar a conocer distintas ideas económicas. No es el único caso de novelas de economía como hemos indicado anteriormente. Habría que distinguirlas, sin embargo, de aquellas novelas que tratan sobre un economista y que exigen un cierto conocimiento de nuestra ciencia; un ejemplo reciente es el de la novela de Álvaro Pombo *La fortuna de Matilda Turpin*, que fue premio Planeta.

“La quiebra como tema literario”, sobre las obras de Balzac, nos parece el capítulo que mejor responde al objetivo del libro... ¡claro que al tratarse de una quiebra resultaba bastante inmediata esta orientación!

“La reforma urbanística de París y la especulación bajo el mandato de Haussmann”, sobre la literatura de Zola, responde a un buen estudio sobre la empresa, sin detenerse en ideas de teoría económica.

El apartado sobre Pla: “Mercados libres y buena moneda (las ideas liberales de Josep Pla)” es especialmente interesante para un economista, pero al tratarse de libros de ensayo y no de novelas es quizás menos “literario”.

“Azorín y la Economía” responde al estilo habitual de Juan VELARDE; dentro de un cierto desorden, trata con rigor las ideas de Azorín, pero de nuevo estamos ante ensayos y no ante auténticas novelas.

Valentín Andrés Álvarez (“Valentín y Ramón, a este lado del paraíso”) es otro caso de autor que ha tenido una doble carrera: la de economista y la de novelista y escritor; ello aparece claramente en este apartado.

Empresa

OJIRO, Auki y MIRALLES CONTIJOCH, Francesc (2006) *El zen de la empresa. Soluciones sencillas para un mundo complicado*, Barcelona, Alienta, 136 pp.

En los últimos años asistimos a una preocupación creciente por estudiar el contenido y las implicacio-

Unos comentarios al hilo de la lectura de este libro:

- Algunos artículos parecen que se han escrito hace algún tiempo, no teniendo en cuenta cuestiones recientes; por ejemplo, no se habla de que Lluçh fue asesinado por ETA.
- Existen repeticiones innecesarias: Ramiro de Maeztu se estudia en dos capítulos distintos; lo mismo sucede con Unamuno.
- Existen algunas contradicciones entre los autores. Por ejemplo, según uno de los colaboradores, en *El Quijote* no aparecen ideas o aspectos económicos (salvo el tema de la expulsión de los moriscos), mientras que en otro de ellos se dice lo contrario. Lo mismo sucede con Unamuno, cuyo conocimiento de la economía es nulo según un autor, y sin embargo en otro parece que fue importante.
- En la pág. 383, se indica que el título de la obra de Echegaray *Los dos curiosos impertinentes* alude a una obra de Molière, suponemos que se trata de un error.
- El último capítulo dedicado a Borges y Cortázar no trata en absoluto el tema económico (salvo el título...), quizás, es más propio de un tratado de literatura.

Aunque este libro necesita una mayor maduración, creemos no obstante que tiene un gran interés para economistas que también “aman” la literatura y que sin duda se lo leerán de un tirón, a pesar de su extensión, puesto que mantiene el interés del lector a lo largo de todos sus capítulos. [Adolfo RODERO FRANGANILLO]

nes económicas de la literatura, religión, filosofía, etc. Entre los diversos planteamientos que pueden encontrarse, uno de los que más fortuna está cosechando es el de diversos autores para aplicar el contenido de ciertas filosofías orientales al mundo de la empresa. El objetivo consiste en intentar,

con la aplicación de estas filosofías, mejorar su funcionamiento, las relaciones interpersonales que tienen lugar en ella, sus resultados económicos, etc. En definitiva, todo un sistema de formación práctica y moral que sirva para asegurar el éxito de la empresa, el futuro de la misma y donde el propio ejecutivo, uno de los principales protagonistas, pueda guiarse con el objetivo de conseguir un liderazgo efectivo en el mundo actual y futuro de los negocios.

En este sentido, dos autores especializados en el tema, Francesc Miralles –editor, asesor literario y redactor de obras de autoayuda y espiritualidad– y Auki Ojira –consultor de empresas y profesional liberal– han redactado un trabajo en donde, con una combinación de sencillez y pensamiento filosófico, los autores consideran que la filosofía del Zen puede mejorar mucho la situación y funcionamiento empresariales. A juicio de ellos, en las corporaciones surgen diariamente dificultades y encrucijadas que exigen un alto grado de sentido común, nada común en la realidad.

De ahí que, mediante este “manual iluminador” (como lo denominan los autores del libro), los ejecutivos y los que aspiren a serlo puedan disponer de las enseñanzas que esta filosofía contiene, así como de los consejos e indicaciones de grandes monjes Zen, tales como Taisen Deshimaru o Shunryu Suzuki.

No obstante, hay algo que tenemos que matizar. Aunque el título de la obra se refiera explícitamente al Zen, no es ésta la única corriente de pensamiento que se tiene en cuenta en la misma. Es cierto que es la que más se utiliza en el texto; sin embargo, el libro se enriquece con otras aportaciones que son compatibles y coherentes con el Zen, de origen igualmente oriental, como *el Libro de los Cambios o I Ching, el credo del samurai, el satori, la iluminación*, etc.; pero también occidental, como el pensamiento de Séneca, algunas ideas y consejos de mentes privilegiadas del mundo científico y empresarial, etc. De ahí que siempre se esté hablando, en realidad, del Zen. Porque lo encuentra en otras obras (*I Ching*) o en otros pensadores (el caso de Séneca, o incluso en científicos como Einstein).

También hay que destacar que en esta obra no se describe lo que es el Zen, sino que lo aplica

directamente. Por lo tanto, no aparece en el libro una exposición sistemática del Zen, sino que trata de aplicar las enseñanzas de esta filosofía a la dirección de la empresa y al ejecutivo. Así por ejemplo:

- El Zen no sólo entiende por riquezas los ceros que se acumulan en la cuenta bancaria; sino, también, el respeto que se gana entre los trabajadores y el resultado global de la actividad.
- No hay nada más descorazonador que trabajar con un jefe que no sabe dirigir su equipo, porque ni siquiera sabe como conducirse a sí mismo. Este tipo de directivos pueden terminar dando al traste con las mejores intenciones de sus empleados.
- Las horas extras no suelen compensar las carencias en el funcionamiento de una empresa. Si se acostumbra a un trabajador a una jornada mayor de lo habitual, instintivamente ralentizará el ritmo de trabajo, porque sabe que tiene tiempo para realizarlo.

El método que se utiliza en la obra es también una aplicación de la filosofía del Zen, fundamentando el camino más corto hacia el éxito en la intuición, antes que en el razonamiento lógico. Es lo que se conoce como el camino abrupto a la iluminación. En este sentido, un monje Zen llamado Seun Sahn afirma lo siguiente:

Hace tiempo, Descartes dijo: “pienso luego existo”, aquí es donde empieza la filosofía. Pero, ¿qué sucede si no estás pensando? Aquí es donde empieza la práctica del Zen.

Así pues, la metodología que utilizan para alcanzar sus objetivos –la resolución de problemas– consiste en exponer un problema concreto que se da en el mundo empresarial y encontrar una respuesta mediante un ejemplo, anécdota o historia, etc; de manera que el aspecto intuitivo predomina en el texto. De este modo, para cada problema hay un ejemplo, una frase, una historia, y es al ejecutivo o al lector al que le corresponde leerlos, entenderlos y aplicarlos.

Se trata, en resumen, de una obra que pretende dar un paso más en la aplicación de la filosofía

oriental al mundo del trabajo. Aunque todo lo que se expone no sólo quiere ser útil para el trabajo y para el ejecutivo del siglo XXI, sino que se puede aplicar en cualquier momento de la vida y para cualquier persona. Este libro puede no sólo puede ayudar a las empresas, sino también a las personas, y a la vida, porque todo aquello que contribuya

RODRÍGUEZ ALCAIDE, José Javier y RODRÍGUEZ ZAPATERO, Maribel (2007) *El protocolo familiar. Un juego de promesas y una cascada de contratos*, Córdoba, Cátedra PRASA de Empresa Familiar de la Universidad de Córdoba, 194 pp.

Se trata de un nuevo título editado por la Cátedra de Empresa Familiar que dirige José Javier RODRÍGUEZ ALCAIDE. Como se indica textualmente: “En este libro lo que queremos presentar es la necesidad de llegar a alcanzar acuerdos eficientes y autoforzables entre familiares, teniendo a la vista el bien común, el largo plazo y los intereses individuales”, “la implicación recíproca de los familiares en el negocio, como forma efectiva de organización económica”, “lo que hemos encontrado en la mayoría de las ocasiones es un deseo de maximizar el valor del bien común, empresa familiar, sujeto a la satisfacción de una plataforma mínima de intereses individuales” (pp. 19–20).

Como definición del protocolo familiar, se dice lo siguiente en la contraportada:

Es una serie ordenada de acuerdos y de otros documentos, que se pueden o no hacer custodiar por un notario, relativos a la voluntad de los miembros de una familia empresaria respecto de su papel en el gobierno de su empresa familiar. El protocolo familiar es el resultado de una transacción entre miembros de la familia empresaria bajo los principios de conflictividad, mutualismo y orden.

En la introducción se insiste en el carácter del protocolo como un “contrato” que contiene un conjunto de reglas que indican lo que deben hacer los distintos firmantes aunque no todas estas reglas tengan fuerza moral. Se subraya que estas reglas indican lo que es conforme o no es conforme con su contenido. También indican que el protocolo puede crear nuevas instituciones: modificación de

a mejorar las relaciones interpersonales entre los seres humanos, todo aquello que contribuya y que ayude a la eficacia, estabilidad, aclarar las ideas y conceptos, siempre será algo que habrá merecido la pena. [José AGUILAR GÓMEZ y Antonio GARCÍA LIZANA]

los estatutos sociales de la empresa, establecimiento de acuerdos para-sociales, nuevas prestaciones, y en general todo lo que precisa la unanimidad o el quórum reforzado para su modificación. Igualmente se afirma que el protocolo da credibilidad y mutua confianza a los firmantes, mientras que su ausencia generará desconfianza lo que puede empobrecer la empresa. Se critica que en el protocolo sólo se atiende a las propiedades materiales del bien, la empresa familiar, olvidando su carácter relacional; por ello se mantiene que el protocolo debe satisfacer tres principios: intercambio de equivalentes (compensación por el esfuerzo), redistribución de la riqueza y reciprocidad; en este sentido es significativa la siguiente frase:

El beneficio que cada firmante obtiene de consensuar el protocolo familiar no puede ser separado del beneficio que obtienen los otros firmantes; es decir, el interés de cada familia constituyente lo obtiene junto al interés de los otros y no contra aquellos intereses (pág. 41).

El capítulo 2 que se titula “Naturaleza del protocolo familiar”, parte de la “teoría de los juegos”. Plantea que la estrategia de los firmantes del contrato se basa en su función de utilidad, ya que las partes dependen unas de otras, por lo que la falta de coordinación llevaría a una peor situación. Asimismo, recuerdan que es necesario que exista un mecanismo de comunicación, bajo el principio de revelación directa; en esta línea proponen la existencia de un Consejo de Familia, como mediador.

En el capítulo 3 “Teorías y protocolo familiar” se vuelve de nuevo a la “Teoría de los Juegos” para demostrar que es posible alcanzar un equilibrio a largo plazo, ya que la cooperación que se obtiene de un protocolo no se basa en un mediador o árbitro, sino en los propios medios contenidos en el documento. Así entre las condiciones que

debe cumplir un protocolo se recoge como condición necesaria pero no suficiente que “la suma actualizada de los beneficios futuros, nacida del consenso, no debería ser menor que la suma de los beneficios, obtenidos de la trasgresión en un período, y los que se obtengan en los períodos subsiguientes” (pág. 70). En este capítulo se incluye también la solución del Nóbel de Economía Nash al proceso de negociación, a partir de las curvas de indiferencia.

El capítulo 4 “Bases utilitarias del protocolo familiar” realiza un planteamiento matemático de las ideas de los apartados anteriores. Elabora un modelo simplificado del proceso basado en la utilidad individual de los firmantes. En la pág. 87 se incluye una figura con las funciones de reserva de utilidad en la que se define la indiferencia entre la utilidad de la no cooperación y la de la cooperación. También es interesante la expresión de la maximización de la función de utilidad (pág. 91 y 92); al final del capítulo se dice:

Para llegar a consensuar un protocolo familiar se precisa que, si una parte va a aumentar su esfuerzo, la otra parte tiene que aumentar el suyo para que al primero no le sea atractivo transgredir o defraudar (pág. 92).

El breve capítulo siguiente “El desarrollo del protocolo familiar” acude a la Teoría de la Agencia para justificar que si un familiar es el que gestiona la empresa son precisas medidas compensatorias a su esfuerzo.

El capítulo 6 “Tipificación de los contratos consecuentes al protocolo familiar” expone una clasificación de los diferentes tipos de contratos: “Contratos implícitos entre familiares” en los que se prescinde de la valoración de la productividad marginal del trabajo; “Contratos incompletos entre familiares en la familia empresaria” en los que se atiende a la cesión de la gestión y de la propiedad sin establecer unas condiciones que cubran todo el

proceso; “Contratos imperfectos en la familia empresaria”, apartado en el que aparecen los distintos casos de imperfección: dificultades de negociación, problemas de azar moral, etc.; “Acuerdos de larga duración” que se refiere evidentemente al protocolo familiar, aludiendo a la maximización de la utilidad del familiar “activo” e igualmente de la del “inactivo”; la relación retardada esfuerzo–resultado aparece en el diagrama de la pág. 122.

El capítulo 7 “Casos específicos de contratación en la empresa familiar” tiene un contenido bastante variado. Trata los sistemas de incentivación en la empresa: bien participación en el producto, bien diferenciación del incentivo de los distintos hijos; también estudia la relación entre padre e hijo en la empresa: naturaleza del contrato, sistema de incentivo, contrato óptimo con resultados aleatorios y problemas que plantea que el padre sea el único que conoce los resultados; contrato entre el padre fuera del negocio y el hijo, caso que puede generar conflictos; el contrato óptimo, apartado que recoge en términos matemáticos la maximización del beneficio; y el contrato entre hermanos cuando los fundadores se han retirado.

El último capítulo “La transferencia del poder de gestión” trata de nuevo los problemas de la transferencia de la gestión, la sucesión de la empresa familiar y los casos de varios hermanos pasivos y un hermano activo así como el de la contratación de dos hijos.

El libro se completa con un glosario de los conceptos manejados. Se trata de un libro útil para los componentes de las empresas familiares y para los estudiosos de las mismas; quizás presenta algunas reiteraciones y a veces un aparato matemático que no consideramos que sea indispensable. Con este título se amplía la biblioteca sobre la empresa familiar editada por la Cátedra que va incluyendo distintos aspectos de este tipo de empresa. [Adolfo RODERO FRANGANILLO].

Filosofía

GARCÍA-SANTESMASES, Antonio (2007) *Laicismo, agnosticismo y fundamentalismo*, Madrid, Biblioteca Nueva (Ensayo 8), 273 pp.

El profesor Antonio García-Santesmases, enseña Filosofía Política en la UNED (Madrid) y ha sido diputado socialista y portavoz de la corriente del PSOE Izquierda socialista. Ha escrito ensayos sobre el marxismo, el agnosticismo y la izquierda, así como uno más reciente sobre *Ética, Política y Utopía* en la misma editorial que el que comento, y que como éste fue presentado en Córdoba en la librería Anaquel (5-II-2002 y 27-IV-2007 respectivamente). Este libro, obra de un intelectual honesto, que además se dedica a la política cívica, no a la profesional, es una obra que recopila ensayos breves anteriores y otras intervenciones orales o escritas algunas inéditas, todas en torno al tema del título. El libro tiene una tesis: "Frente a los que reivindican la victoria del neoliberalismo económico, del neoconservadurismo y del neoimperialismo, se apuesta por la preservación del laicismo, del europeísmo y del socialismo democrático". Paso a comentar los contenidos del libro para volver sobre la tesis de forma crítica.

El libro se abre con un prólogo (pp. 15-26) muy importante para contextualizar el pensamiento del autor y por las interesantes observaciones que hace, y se estructura en tres partes: laicismo (5 capítulos), agnosticismo (2 capítulos) y fundamentalismo (5 capítulos). En el epílogo (pp. 265-273) hay también finas observaciones del autor donde deja abiertas alguna de las cuestiones del libro, especialmente remarcadas con la amplia cita conclusiva (p. 273) que hace del recordado José María Mardones, filósofo y sociólogo (CSIC, Madrid), fallecido hace ahora casi un año, a cuyo homenaje que rinde el autor también me sumo. Las contribuciones tienen distinto origen temporal y formal. De las notas a pie de página parece que 3 piezas son originales para el libro, 2 inéditas, 1 de cada uno de estos años: 1999, 2001 y 2002, y 2 de estos otros: 2003, 2004 y 2005.

La primera parte trata de cinco cuestiones. Tras un abrupto comienzo sobre la escuela pública, pasa al tema de la inmigración y la ciudadanía. En ambas cuestiones planea el tema de la laicidad, que el

autor no define muy claramente como algo distintos del laicismo, entre los que no establece solución de continuidad. Decimos que el primer capítulo es abrupto porque comienza todo el planteamiento por una cuestión particular tomando posiciones duras sobre el papel educativo del catolicismo en España, a mi juicio injustificadas. El capítulo 3 trata de cinco tareas para cinco intelectuales de izquierda: Miliband, Bobbio, Giddens, Sartori y Ramonet. El siguiente versa sobre la llamada por el autor "mala prensa" del laicismo, que acaba con una apología de una Europa laica, y el último capítulo es el más "político" de todos pues en el aborda la cuestión de una segunda transición, aventuramos que también entre la relación entre factor católico y sistema democrático, en la que se señalan dos puntos de desacuerdo y tres de acuerdo posible.

La segunda parte es más filosófica y aborda las razones del agnosticismo y la relación entre religión, libertad y modernidad. La tercera parte aborda los fundamentalismos y vuelve a ser más heterogénea, con capítulos sobre política exterior española (el autor perteneció a la comisión de Asuntos Exteriores del Congreso de los Diputados), sobre la identidad y el modelo social europeos y sobre la alianza de civilizaciones.

El libro es la obra madura de un intelectual que une la vocación de político a la de comunicador y "agitador", si es que estas dos palabras no definen "tout court" el papel de los intelectuales. El problema central que no resuelve es el de la alianza entre una religión emancipatoria y un socialismo democrático, que a mi juicio es la única gran posibilidad de humanizar la política en estos albores del siglo XXI.

Este ensayo plantea muchas cuestiones a las que no me puedo ni siquiera referir, como los nacionalismos y las religiones modelo social europeo y su futuro, el pragmatismo ético, etc.; no obstante, la lectura de este interesante libro nos sugiere varias cuestiones que sólo puedo enumerar sucintamente: el futuro del modelo social si se generaliza la presente ausencia de confianza, el reto de una espiritualidad agnóstica (Un laicismo titubeante que no exige el ateísmo como componente), que

siendo diferentes, no deja de estar en relación con lo que me atrevería a llamar la posibilidad para los creyentes de un agnosticismo laicista. Las distinciones entre laicismo liberal y laicismo socialista son fundamentales y el autor ya las había marcado en la anterior obra citada de 2002. Lo más interesante son las preguntas que deja abiertas el autor cuando se plantea la reformulación del laicismo tras el retorno actual de la religión e insinúa que hay que repensar el laicismo. Como tuve ocasión de contar en la presentación recordando una anécdota que contaba el padre Batllori de su intervención en

SCHUMAN, Robert (2007) *Por Europa*, Madrid, Encuentro–Instituto Universitario de Estudios Europeos (Universidad San Pablo), 166 pp.

La celebración del 50 aniversario del Tratado de Roma está dando la oportunidad para que aparezcan muchas reflexiones sobre la Unión Europea, su pasado y sus posibilidades futuras. No está de más, en este contexto, leer este breve escrito, el único que se conserva, del que fue el primer padre de Europa. Fue precisamente Robert Schuman quien protagonizó, cuando era ministro de Asuntos Exteriores francés, la puesta en marcha de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) en 1950, la primera piedra de la Unión Europea. Pero ya sabemos que sus proyectos iban mucho más lejos. Basta recordar sus palabras, tantas veces citadas, al presentar el proyecto de la CECA en el Parlamento francés: “Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto: se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho”. Este equilibrio entre ideal y realismo, entre el corto y el largo plazo, que es la clave para entender a los “padres fundadores” (¡y ojalá también lo siguiera siendo para sustentar la construcción europea!) se desgrana en estas páginas que ahora –tanto tiempo después– ven la luz en castellano.

Robert Schuman sufrió en otoño de 1959 un fallo de memoria, cuando daba una conferencia de prensa en Roma con motivo de una visita oficial al gobierno italiano como primer presidente de la Asamblea parlamentaria europea. Muy pronto, ya en 1960, hubo de retirarse de la vida pública

Roma para evitar la condena de Ortega y Gasset incluyéndolo en el índice de libros prohibidos, me remito a esa actitud de repensar el laicismo que sostiene García Santemesas, en el sentido italiano (*ci repenseremo*, lo volveremos a pensar) y no en el catalán de la expresión (*ens ho repensarem*, lo dejamos correr). Para fundar bien la laicidad inclusiva y abierta que es obra de cristianos y de agnósticos, nos lo tenemos que repensar todos, y ciertamente los laicistas agnósticos han de volver a pensar su laicismo si quieren fundar una laicidad incluyente. [José M^o MARGENAT PERALTA]

por razones de salud. Entonces se instaló en su casa de Scy–Chazelles (Lorena) y allí se dedicó a recoger algunos escritos fragmentarios (discursos, conferencias y otras intervenciones públicas) y a sistematizar sus ideas hasta su muerte, acaecida el 4 de septiembre de 1963. Fruto de esa etapa de aislamiento y reflexión son estas páginas, las únicas que dejó escritas de una forma sistemática y que ocupan la mayor parte de este pequeño volumen (pp. 21–110). Junto a esa síntesis, y aparte del prólogo de un gran admirador suyo, Marcelino Oreja, se recogen como apéndices cuatro intervenciones suyas en diferentes situaciones: la Declaración ante el Parlamento francés de 9 de mayo de 1950; un discurso pronunciado en la Universidad de Harvard en 1954 sobre los obstáculos y avances de la integración europea; una conferencia tenida en la Universidad de Virginia en 1958 sobre la integración europea y la Alianza Atlántica; una intervención en una mesa redonda (Roma 1953) sobre Europa como comunidad espiritual y cultural.

Pero lo más sorprendente es ver, a través de unas ideas sistematizadas al comienzo de los años 1960, cómo intuyó las grandes líneas del proyecto que hoy todavía estamos desarrollando y cómo anticipó las dificultades que se presentarían. Para comprobarlo basta releer los epígrafes en que divide su escrito, que están formulado como a modo de tesis:

- I. La fragmentación de Europa se ha convertido en un anacronismo absurdo
- II. Europa, antes de ser una alianza militar o una entidad económica, tendrá que ser una

-
- comunidad cultural en el sentido más elevado de la palabra
- III. Europa es la realización de una democracia generalizada en el sentido cristiano de la palabra
- IV. Sin Alemania y Francia sería imposible edificar Europa
- V. Inglaterra sólo aceptará integrarse en Europa por presión de los acontecimientos
- VI. La integración económica no se concibe a largo plazo sin integración política
- VII. Origen, objetivo y elaboración de la Comunidad del Carbón y del Acero
- VIII. Servir a la humanidad es un deber igual al que nos dicta nuestra fidelidad a la nación
- No cabe duda que, detrás de estas páginas, se revela la personalidad de Robert Schuman: como francés, orgulloso del protagonismo de su país en la construcción de Europa; como europeo, promotor de un proyecto que veía necesario para la paz, cuando nadie se atrevía a proponerlo; como cristiano, sabedor de que una gran democracia europea no puede concebirse ni construirse al margen del cristianismo, que está en las raíces mismas de la cultura europea. [Ildefonso CAMACHO LARAÑA]

BERGAMÍN, José (2007) *Mangas y capirotos (España en su laberinto teatral del XVII)* (edición facsímil), edición de ROULLIÈRE, Yves, presentación de PEDRAZA PASCUAL, Serafín J. [Madrid 1933, editorial Plutarco], Córdoba, Diputación de Córdoba (Biblioteca Textos recuperados. Facsímiles, 9), 55+229 pp.

La Diputación cordobesa, aunque nos tiene acostumbrados a su calidad editorial, nos sorprende con la cuidada edición de este libro dedicado "a Manuel de Falla, maestro en la música y en la fe". José Bergamín, intelectual católico republicano fundador de la revista *Cruz y raya* y poeta, era también buen conocedor del teatro clásico español. El excelente estudio introductorio del editor Yves Roullière explica los entresijos de este libro que trata de quienes "son al mismo tiempo hombres y muñecos (superficiales y profundos a la vez)" y en el que valora un género de teatro, la farsa, reputado menor o marginal. Nos sorprende que el "Epílogo real" (pp. LII-LIV) no haya sido titulado más adecuadamente "Epílogo regio", pues en él aparece la crítica republicana de Bergamín a la monarquía restaurada (Roullière cita *La confusión reinante. Sueño y mentira de un rey*, aparecido 1978, en el que comenta *Del cielo viene el buen rey* de Rodrigo de Herrera), aunque quizá ésta sea una forma *bergaminesca* de farsa. [CSDP]

CANALS, Claudia (2006) *Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional*, Barcelona, La Caixa, 32 pp.

El documento núm. 3 de la serie "Economía" de La Caixa se refiere al "offshoring", es decir la importación de bienes intermedios; se indica que la importación de servicios intermedios en España ha crecido mucho más que la de bienes intermedios. Sin embargo, durante el período 2000-2004, la importación intermedia global española ha disminuido, lo que contrasta con lo sucedido en 1995-1999, quizás debido a un descenso de los costes de transacción. Como efectos de este fenómeno se apunta el aumento de la brecha salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados, lo

que, sin embargo, va unido a un aumento salarial de todos los trabajadores locales.

El texto comprende los siguientes capítulos: 1. Introducción; 2. Definición de "offshoring"; 3. Ejemplos de "offshoring"; 4. Evolución del "offshoring"; 5. Evolución de los costes de transacción; 6. Causas del estancamiento del "offshoring"; 7. Efectos del "offshoring" en la economía doméstica; 8. Conclusiones. [ARF]

GOODY, Jack (2005) *Capitalismo y modernidad: el gran debate*, Barcelona, Crítica, 243 pp. (Cambridge 2004 Polity Press)

El autor, antropólogo social, fue profesor de la Universidad de Cambridge (Reino Unido). Este interesante ensayo se aproxima nuevamente a la cuestión del "éxito" económico y social de Europa occidental y la América anglosajona. Este sigue siendo un gran debate entre historiadores: los orígenes de esa diferencia, lo que Pommeranz llamó la *gran divergencia*, y las relaciones entre capitalismo, modernización, industrialización y liberalismo. El libro tiene seis capítulos que grosso modo podríamos enmarcar en la primera modernidad (ss. XVI-XVIII) sobre temas como la cultura y la economía en la época primitiva, Malthus, el desafío Chino y las culturas mercantiles. Una cuidada bibliografía y un índice alfabético de conceptos y nombres completan el libro. [JMP]

GUTIÉRREZ-DOMENECH, MARÍA (2006) *El empleo a partir de los 55 años*, Barcelona, La Caixa, 28 pp.

Este nuevo documento de la serie de economía estudia la tasa de empleo de las personas mayores de 55 años en Cataluña, la cual se eleva al 42 %, inferior al objetivo fijado por la Unión Europea para 2010. Las tasas más bajas corresponden a las mujeres, a las personas con discapacidad y a las de bajo nivel educativo. Como forma de incentivar el empleo de estas personas se sugiere el trabajo a tiempo parcial. Se afirma que la Ley de 2002 que estableció un sistema de jubilación

gradual y flexible ha contribuido a elevar la tasa de ocupación de los mayores de 60 años. Este escrito contiene los siguientes capítulos: 1. Introducción; 2. Las características laborales de la personas mayores de 55 años; 3. La decisión de jubilarse; 4. Conclusiones. [ARF]

LIPOVETSKY, Gilles (2005) *El crepúsculo del deber. La ética indolora de los nuevos tiempos democráticos*, Barcelona, Anagrama, 283 pp.

“En el principio la moral era Dios”: en las sociedades occidentales, hasta que tuvo lugar el albor de la era de la Ilustración, moral y religión caminaron cogidas de la mano, limitándose la primera a constituir una parte más del culto del hombre a Dios. El advenimiento de la modernidad supondrá, en cambio, la ruptura de la moral con la autoridad eclesiástica y aquella tomará como base un ideal humano fundamentado, a su vez, en el uso de la razón. La afirmación de una moral autónoma e independiente se unirá a los principios de base del individualismo democrático universalista. El culto al deber se extendió entonces en todos los ámbitos de la vida cotidiana. Pero a mediados del siglo XX surgió una nueva ordenación social de los valores morales que dejó en el olvido el tributo al deber: es el periodo *posmoralista* de las democracias.

De aquí parte el análisis de Gilles Lipovetsky, en el que estudia el resurgimiento, en la época actual, de la temática ética como contraposición a la era *posmoralista* y en la que, sin embargo, el retorno de la moral no ha traído consigo la preocupación por el deber. Este libro se edita por primera vez en edición de bolsillo; el original apareció en francés en 1992 y la primera edición castellana, con traducción de Juana Bignozzi, en 1994. [ROP]

NÚÑEZ-CORTÉS CONTRERAS, Pilar, GARCÍA CAMPA, Santiago, MOLINA GONZÁLEZ-PUMARIEGA, Rocío, VELASCO PORTERO, Teresa y GUTIÉRREZ GARCÍA, Elena (eds.) (2007) *Ley de Dependencia. Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia* (prólogo de RAVENTÓS, Higinio) Madrid, Tecnos (Biblioteca de Textos Legales 301), 142 pp.

Esta Ley, conocida como Ley de Dependencia, es, según el actual gobierno, la más importante de las reformas promotoras de nuevas políticas sociales en la consolidación del modelo social y del Estado de bienestar. Como es norma y costumbre de la casa editorial, la edición es cuidada, sobria y sumamente útil, a la espera de una edición crítica más amplia en sus notas y comentarios. Los editores científicos son reconocidos especialistas, entre ellos dos compañeras de nuestra Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales – ETEA, las profesoras titulares de Derecho del trabajo, Pilar Núñez-Cortés Arenas y Teresa Velasco Portero. El prologuista, Higinio Raventós, señala que esta edición temprana se trata de “una valiosa iniciativa en la generación de conocimiento con el objetivo de identificar los problemas y necesidades asociados a las personas mayores”. El texto de la ley viene precedido de un útil, preciso y claro índice sistemático. Las notas, algunas de ellas extensísimas, remiten a los textos constitucionales europeo y español, a algunas leyes orgánicas, pero muy especialmente a la enorme profusión de leyes autonómicas, resoluciones del Consejo de Europa. Un detallado índice analítico (pp. 131–142) hace más fácil su consulta. [CSDP]

PRATS, Joaquim i RAVENTÓS, Francesc (dir.) – GASÒLBA, Edgar (coord.) (2005) *Los sistemas educativos europeos. ¿Crisis o transformación?*, Barcelona, Fundación La Caixa, 241 pp.

En esta conocida y prestigiada colección aparece un estudio comparativo de los sistemas educativos europeos, sus problemas y las perspectivas de solución de las crisis que afectan a esta compleja red de intersección de instituciones, sociedad y modelos culturales. El estudio, coordinado por profesores de la Universidad de Barcelona, ha contado con la participación de profesores de otros cinco centros europeos: Sèvres, Londres, Groningen, Gante y Berlín. Un capítulo 1 introduce sobre la crisis de los sistemas educativos. Los capítulos 2 al 7 tratan de los sistemas francés, inglés, neerlandés (el libro dice holandés, por confusión), belga-flamenco, alemán y español. Cada capítulo es completado con las propias referencias bibliográficas (y de internet en el caso inglés). [CSDP]

PUCHOL MORENO, Luis (2006) *Falsas economías (y verdaderos despilfarros)*, Madrid, Díaz Santos, 162 pp.

Tres amigos, condiscípulos de carrera, trabajan en recursos humanos en diferentes empresas y mantienen la costumbre de almorzar juntos mensualmente. Uno comenta que en su empresa van a llevar a cabo una reducción drástica de la formación interna, lo que califica de "falsas economías", porque la calidad del servicio y la satisfacción de los clientes va a bajar bastante. Los otros comensales comentan otras "falsas economías". Después, deciden escribir un libro dirigido a quienes se relacionan con el mundo de la empresa. [CSDP]

PUEYO SÁNCHEZ, Javier (2006) *El comportamiento de la Gran Banca en España, 1921-1974*, Madrid, Banco de España (Estudios de Historia Económica, 48), 100 pp.

Este estudio es un fragmento de la tesis doctoral del autor titulada "Las condiciones de la competencia en la banca española, 1921-1974". En él defiende la idea de que la banca española, durante parte de s. XX, ha actuado como un oligopolio caracterizado por un reducido número de grandes empresas que interactuaban con una multitud de medianos y pequeños bancos. El autor llega a esta conclusión, contraria a la teoría de que el sector bancario de nuestro país presentaba una estructura de monopolio, mediante un repaso de la historiografía española relacionada con la banca contemporánea y de un interesante estudio econométrico que, mediante el análisis de ciertas variables muestran que la hipótesis de que haya existido un oligopolio colusivo perfecto desde finales de la primera guerra mundial hasta hace unas pocas, no se puede sostener. [JFCC]

[REYNA, Casiodoro de -] HERRERA, José María (ed.) (2007) *El Libro del Génesis (Textos y pintura)*, Marbella (Málaga), Edinexus (Orígenes), 317 pp.

A partir de la traducción del original hebreo y de la versión griega llamada de los LXX, debida al humanista pacense y monje jerónimo exclaustro de Santiponce (Sevilla) Casiodoro de Reyna publicó la conocida como *Biblia del oso*, editada en Basilea

en 1569, que es el texto que se reproduce en esta cuidada e interesante edición. José María Herrera ha escrito la introducción y los comentarios y ha hecho la selección de imágenes pictóricas que acompañan el texto. Sin ser un libro de lujo, está muy bien editado con buenas reproducciones artísticas de pinturas y grabados, clásicos en su mayoría, aunque haya algunos góticos y otros pocos de los siglos XIX y XX. Un índice general con indicación de la procedencia de las imágenes hubiese sido interesante. [CSDP]

RIESCO GONZÁLEZ, Manuel (2006) *El negocio es el conocimiento*, Madrid, Díaz Santos, 312 pp.

La presente obra es innovadora porque presenta un modelo propio, contrastado y modificado para gestionar el conocimiento valioso: el Modelo Integrado-Situacional (MIS) que se distingue por adaptar sus componentes y su arquitectura al entorno particular de cada empresa y por armonizar las aportaciones de personas y tecnologías; ofrece a los mandos pistas para utilizar estrategias de gestión de conocimiento y estilos de dirección adecuados; muestra el proceso completo de un proyecto de gestión de conocimiento, desde su planificación y gestión de cambio necesario, hasta su evaluación. [CSDP]

SORGE, Bartolomeo (2006) *Introduzione alla dottrina sociale della Chiesa*, Brescia, Queriniana, 430 pp.

Diez años después de una primera edición de este libro "Para una civilización del amor", que fue traducido en su momento al castellano, el conocidísimo jesuita italiano padre Bartolomeo Sorge (nacido en la isla de Elba, 1929) vuelve a una presentación global de la doctrina social de la Iglesia, con un libro totalmente renovado puesto que casi ha doblado el número de páginas. A través de una exposición sistemática del magisterio social como propuesta sobre temas muy presentes en el actual debate cultural. El libro se estructura en 5 partes: presentación, predominantemente histórica (*discorso*, 5 caps.); las claves esenciales (*proposta*, 6 caps.) las mediaciones políticas (*presenza*, 5 caps.) y la actualidad (*dibattiti*, 10 caps.). En esta última parte, trata de cuestiones como la globalización,

la guerra preventiva y el terrorismo, el no eclesial a la pena de muerte, la biotecnología, el islamismo, Europa, etc. Además de los capítulos reelaborados de la anterior edición (Brescia 1996), toda la cuarta parte es nueva en relación al anterior. [JMM]

VILLASMILBOND, Ricardo (2005) *Lecciones aprendidas de política económica en Venezuela: 1936–2004*, Caracas, Instituto latinoamericano de investigaciones sociales (ILDIS), 71 pp.

El autor, profesor de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas y experto en desarrollo económico, pretende dar una lección de política económica a través de una serie de recomendaciones en el campo fiscal, monetario y cambiario, petrolífero y sectorial. El autor se basa en el análisis de una economía centrada en el negocio del petróleo como principal fuente de ingresos, que durante el periodo comprendido entre 1936 y 2004 vive un proceso de modernización impulsado por un ingente ingreso petrolero hasta los 70, donde una mala gestión de la política económica, junto a una serie de circunstancias exteriores desfavorables, provocan una caída en el crecimiento económico-social venezolano. [JFCC]

WEBER, Max (2003) [1904–1905] *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (introducción y edición crítica de GIL VILLEGAS M., Francisco) México, FCE, 565 pp.

En 2004 se cumplieron cien años del primer escrito de Weber sobre el tema de este libro. En ese contexto de ediciones críticas y de la integral alemana, la editorial mexicana se adelantó ofreciendo una edición crítica y anotada, con las siguientes características: comparación de las diferencias de la edición de 1904–1905 y la de 1920, que fue la que conocimos en España a través de la traducción de Luis Legaz Lacambra, publicada desde 1969 por ediciones Península de Barcelona. La actual edición conserva la traducción, pero revisándola, agrega varios textos complementarios del propio Weber y contiene la primera traducción al castellano de *Antikristliches Schlußwort* (1910). El editor, Gil Villegas, profesor en El Colegio de México, ha escrito sendas introducciones a la obra general y a las repuestas de Weber a sus críticos. Se trata de una acertada y completa edición de uno de los clásicos del s. XX [CSDP]

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**
- **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**

Serie Gestión empresarial

Directora: Pilar Tirado

1. **EL RETO DEL EQUILIBRIO.** *Una guía práctica para decidir cómo emplear su tiempo,* por J. ANTONIO ARIZA 15 €
2. **MANUAL DE CONTABILIDAD FINANCIERA,** por MAGDALENA CORDOBÉS, HORACIO MOLINA Y JUAN M^a MUÑOZ 20 €
5. **GESTIÓN DE COSTES Y MEJORA CONTINUA.** *Los sistemas de costes y de gestión basados en las actividades (ABC-ABM),* por PILAR TIRADO VALENCIA 13 €
6. **MANUAL DE AUDITORÍA FINANCIERA,** por JOSÉ ANTONIO ARCENEGUI RODRIGO, ISABEL GÓMEZ RODRÍGUEZ Y HORACIO MOLINA SÁNCHEZ 21 €
7. **TRABAJAR EN EQUIPO: TALENTO Y TALANTE.** *Técnicas de dinámica de grupos,* por JOSÉ LUIS TRECHERA HERREROS 13 €
8. **CASOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA.** *Referencia a la normativa internacional,* por MAGDALENA CORDOBÉS Y J. M. MUÑOZ (Coord.) 23 €
10. **EL MARKETING EN LAS ONGD.** *La gestión del cambio social,* por M. JOSÉ MONTERO 15 €
11. **PREPARACIÓN Y ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS,** por L. GODOY (Coord.), L. MOLINA Y H. MOLINA 20 €
16. **RIESGO, RENTABILIDAD Y EFICIENCIA DE CARTERAS DE VALORES,** por FUENSANTA GALÁN 15,05 €
18. **EXTRACCIÓN DE CONOCIMIENTO DE BASES DE DATOS.** *Una aplicación para la calidad en centros universitarios,* por JESÚS DUARTE MERELO 14 €
19. **INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS PARA LA ECONOMÍA,** por FRANCISCO J. MARTÍNEZ ESTUDILLO 33 €
21. **PRÁCTICAS DE ECONOMÍA DE LA EMPRESA,** por ARACELI DE LOS RÍOS Y CARMEN BUSTOS (Coord.) 17 €

Serie Economía y Sociedad

Director: Ildelfonso Camacho

3. **LOS EFECTOS DE LA POLÍTICA AGRARIA EUROPEA.** *Un análisis crítico,* por JOSÉ J. ROMERO RODRÍGUEZ (Coord.) 15 €
4. **LOS BENEFICIOS FISCALES DE LA IGLESIA CATÓLICA.** *Negociación, fundamento y alcance,* por JULIO JIMÉNEZ ESCOBAR 17 €
9. **EJERCICIOS DE MICROECONOMÍA,** por MANUEL DELGADO, ANA HERNÁNDEZ Y LUIS AMADOR 23 €
12. **DESARROLLO RURAL EN NICARAGUA.** *Del consenso en los principios a una propuesta para la acción,* por J. J. ROMERO Y G. FERRERO (eds.) 14 €
13. **FINANCIACIÓN AUTÓNOMICA.** *Cuestión de principios,* por ARACELI DE LOS RÍOS BERGILLOS 16 €
14. **COMO GOTA DE AGUA.** *La Psicología aplicada a las organizaciones,* por JOSÉ L. TRECHERA HERREROS 17 €
15. **EL SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS EN ANDALUCÍA.** *Un análisis del modelo y propuesta de futuro,* por EDUARDO J. VILLASECA MOLINA 15,20 €
17. **ANÁLISIS JURÍDICO TRIBUTARIO DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA,** por MARTA MONTERO SIMÓ 20 €
20. **ECONOMÍA Y TERRITORIO.** *La Comunidad Autónoma Andaluza,* por MANUEL DELGADO, M^a CARMEN LÓPEZ Y JOSÉ J. ROMERO (Coord.) 18,15 €

EDITA: **Desclée de Brouwer, coedición académica ETEA.**

PEDIDOS: **Desclée de Brouwer**

Lérida, 7, bajo. 28020 MADRID. ☎ 915 708 759. Fax: 915 708 580

DISTRIBUIDOR EN ANDALUCÍA: **Emaús Libros, S.L.**

Río Tinto, 11. 29010 MÁLAGA. ☎ 952 613 739. Fax: 952 304 827

Publicaciones ETEA

Escritor Castilla Aguayo, 4. 14004 CÓRDOBA. ☎ 957 222 100. Fax: 952 222 182



RELACIÓN DE TÍTULOS PUBLICADOS

Publicaciones ETEA

	P.V.P. I.V.A. incluido
Agricultura	
J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos (*)	7,36
P. CALDENTEY ALBERT, Organización Industrial y Sistema Agro-Alimentario	10,61
P. P. PÉREZ HERNÁNDEZ Y J. J. ROMERO RODRÍGUEZ (Dir.), Globalización de los mercados y crisis agraria: perspectivas para la agricultura andaluza (*)	10,42
A. TITOS MORENO Y OTROS, Cambio estructural en el Sistema Agroalimentario Español (1970-88)	9,62
JOSÉ M. MARTÍN LOZANO, El impacto de la Política Agraria Común en las agriculturas andaluzas	11,12
V. GONZÁLEZ CANO, Crédito y endeudamiento en las agriculturas andaluzas	12,00
P. P. PÉREZ HERNÁNDEZ, La demanda del aceite de oliva en España y la política agraria de la Unión Europea ...	11,42
Contabilidad	
F. J. RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ, Aplicaciones Empresariales del Plan General de Contabilidad (*)	7,06
VARIOS, Supuestos prácticos de contabilidad General Avanzada (*)	4,71
M. VALERO PULIDO, Contabilidad de Sociedades	7,90
F. PÉREZ ROJAS, Contabilidad y organización: una aplicación a las cooperativas oliveras	10,22
M. CORDOBÉS MADUENO; J. M.º MUNOZ TOMÁS; M. RUIZ LOZANO y P. TIRADO, Contabilidad de costes: casos y soluciones	11,42
Derechos humanos	
V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Los derechos Humanos. Una reflexión interdisciplinar	9,02
V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Los derechos económico-sociales y la crisis del Estado de bienestar	9,62
V. THEOTONIO CÁCERES y F. PRIETO MARTÍNEZ (Dir.), Neoliberalismo, libertad y liberación	9,62
Economía General	
VARIOS, Sociedad y economía en los años 90. Reflexión de la Revista de Fomento Social	9,92
A. RODERO FRANGANILLO y C. BARROSO CAMPOS, Un modelo Macroeconómico del Equilibrio Global [2ª Ed.]	6,01
J. J. ROMERO RODRÍGUEZ y A. RODERO FRANGANILLO (Dir.), España en la CEE: del Acta Única al Tratado de Maastricht [2ª Ed.]	10,92
J. J. ROMERO RODRÍGUEZ y A. RODERO FRANGANILLO (Dir.), España en la Unión Europea. Más allá del euro	12,02
J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, P. CALDENTEY y M.º LUZ ORTEGA CARPIO, La UE en la hora del Tratado de Amsterdam: una perspectiva española (CD)	3,91
C. BARROSO CAMPOS; M. C. LÓPEZ MARTÍN; P. P. PÉREZ HERNÁNDEZ; A. DE LOS RÍOS BERJILLOS y A. RODERO FRANGANILLO, Ejercicios de macroeconomía (Coeditado con Algaida Editores) (*)	13,22
M. DELGADO ÁLVAREZ; A. HERNÁNDEZ ROMÁN; L. AMADOR HIDALGO; V. GONZÁLEZ CANO; J. M. MARTÍN LOZANO y M.º LUZ ORTEGA CARPIO, Ejercicios de microeconomía: Cuestiones y problemas (*)	12,02
Economía regional. Economía andaluza	
L. GODOY LÓPEZ, Estudio de un caso de Desarrollo Endógeno	16,61
J. N. RAMÍREZ SOBRINO, El análisis cuantitativo de la economía regional: los modelos econométricos regionales	12,44
J. J. ROMERO RODRÍGUEZ, Cuarenta años de agricultura andaluza: Un estudio de casos (*)	7,36
S. MILLÁN LARA y J. J. RODRÍGUEZ ALCAIDE, 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
JOSÉ M. MARTÍN LOZANO, El impacto de la Política Agraria Común en las agriculturas andaluzas	11,12
Economía social	
A. C. MORALES GUTIÉRREZ, La Cooperativa como realidad social, ideológica y económica	4,72
A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Financiación de las Cooperativas de Trabajo Asociado: ¿Problema o Síntoma?	8,50
F. PÉREZ ROJAS, Contabilidad y organización: una aplicación a las cooperativas oliveras	10,22
M. L. ORTEGA CARPIO, Las ONGD y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica (Coeditado con IEPALA editorial)	15,63
Empresa	
VARIOS, La Empresa y su entorno. Conmemoración del XXV Aniversario de ETEA (1963-1988) (*)	
G. RUIZ-LÁN BUADES, Administración de recursos humanos (3ª Ed.)	7,21
A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Análisis de las organizaciones. Fundamentos diseño y aplicaciones (2ª Ed.) (*)	11,42
A. LÓPEZ CABALLERO, El factor humano en la empresa. Lecturas. y Ejerc. (2ª Ed.) (*)	5,02
L. AMADOR HIDALGO, La aplicación de los sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola	10,22
A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Ética y negocios. Casos para el análisis ético (Coeditado con Algaida Editores)	12,62
A. C. MORALES GUTIÉRREZ, Arquitectura de los sistemas organizativos + CD de ejercicios	15,63
Matemáticas e Informática	
C. HERVÁS MARTÍNEZ, Problemas de Combinatoria y Probabilidad (*)	2,94
J. M. CARIDAD OCERÍN, T.S.P. y Estimación de Modelos Econométricos (*)	5,32
J. M. CARIDAD OCERÍN y J. A. MURILLO FERNÁNDEZ, dBASEIII+ para usuarios de Basic y Pascal (*)	2,94
F. MARTÍNEZ ESTUDILLO, Superficies maximales en el espacio de Lorentz- Minkoswski	5,32
J. N. RAMÍREZ SOBRINO, El análisis cuantitativo de la economía regional: los modelos econométricos regionales	12,44
L. AMADOR HIDALGO, La aplicación de los sistemas expertos a la gestión de la empresa agrícola	10,22
A. PASCUAL GANÁN, Curso teórico-práctico de matemáticas financieras (coeditado con Algaida Editores)	13,22
A. PASCUAL GANÁN, Matemáticas financieras. Ejercicios y problemas resueltos y propuestos	10,22

77 REVISTA DE ESTUDIOS REGIONALES

2ª EPOCA Septiembre-Diciembre 2006

SUMARIO

I. Artículos

- Manuel Arriaza**
José A. Gómez-limón El futuro del algodón en Andalucía tras la reforma del régimen de apoyo al cultivo
- Encarnación Moral Pajares** Dinámica exportadora en el sur de Europa: el caso de la Provincia de Jaén
- Jesús Manuel López Bonilla**
Luis Miguel López Bonilla La concentración estacional en las regiones españolas desde una perspectiva de la oferta turística

II. Notas

- José Manuel Cansino**
Rocío Román
M. Alejandro Cardenete Evaluación regional del impuesto monofásico sobre las ventas minoristas de determinados hidrocarburos a través de matrices de contabilidad social
- Montserrat Hernández López**
José Juan Cáceres Hernández Racionalidad en la programación de la oferta educativa pública en Tenerife
- Jordi Rosell**
Yancy Vaillant
Lourdes Viladomiu Apoyo a las empresas y empresarios en las zonas rurales de Cataluña
- Francisco Entrena Durán** Difusión Urbana y Cambio Social en los Territorios Rurales. Un estudio de casos en la provincia de Granada

III. Recensiones y Reseñas Bibliográficas

- Moral Pajares, E.**
Lanzas Molina, J.R. Productos jiennenses en el exterior. Análisis de mercados potenciales (Marta Muñoz Guarasa)
- Astelarra, J.** Veinte años de política de igualdad (Belén Blázquez Vilaplana)
- Vidal Olivares, J.** Cien empresarios valencianos (Juan Antonio Lacomba)
- Uña, O.**
Bruquetas, C. El urbanismo ante el encuentro de las culturas. La inserción socio-espacial del inmigrante en la Comunidad de Madrid (Mercedes Fernández Alonso)

IV. Documentación

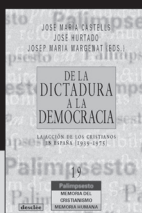
Propuesta de reforma del estatuto de autonomía de las Islas Baleares

V. Textos

- Juan Antonio Lacomba** La reivindicación andalucista de Gibraltar de 1918

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>

**De la dictadura a la democracia,
La acción de los cristianos en
España, 1939-1975**



José M. Castells, José Hurtado
Josep M. Margenat (eds.)

Bilbao 2005, Desclee de Brouwer
(colección Palimpsesto · 19)
526 pp. 12 euros

Un libro para el diálogo cívico entre todas las fuerzas sociales, políticas y culturales de progreso con los movimientos, asociaciones y comunidades cristianas.

Un libro de la memoria integral, activa, crítica y reconciliadora de la transición democrática de los católicos entre la segunda república de 1931 y la monarquía parlamentaria de 1978.

Un libro sobre la historia de la lucha de los cristianos por la democracia, que sirva para seguir abriendo espacios de diálogo y de escucha de la Palabra.

Un libro para el reconocimiento de la existencia de tantas mujeres y hombres, "capaces de expresar las exigencias concretas de la fe cristiana" en nuestra historia reciente.

En el libro colaboran, entre otros, Francisco ACOSTA, antiguo dirigente de CCOO de Sevilla, Carlos AMIGO, cardenal-arzobispo de Sevilla, Rosario BOFILL, El Ciervo, Barcelona, Giuliana DI FEBBO, Università Roma Tre, Roma, Rafael DÍAZ-SALAZAR, Universidad Complutense, Madrid, Francisco FERNÁNDEZ BUEY, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, José Antonio GONZÁLEZ CASANOVA, Universidad de Barcelona, Alberto INIESTA, obispo auxiliar emérito de Madrid, José María JAVIERRE, antiguo director de El Correo de Andalucía, escritor, Sevilla, Alberto MELLONI, ISR, Bolonia, Italia, Feliciano MONTERO, Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, Hilari RAGUER, Abadía de Montserrat, Cataluña, Joaquín RUIZ-GIMÉNEZ CORTÉS, Madrid, Francisca SAUQUILLO, antigua dirigente de FECUM y de ORT, Madrid, Paul VALADIER, Centre Sèvres, París, Juan Bautista VILAR, Universidad de Murcia.

El libro contiene 28 estudios. Un índice onomástico y una bibliografía completan el volumen. El libro tiene su origen en el Congreso de Sevilla de marzo de 1999.

Pedidos a la editorial Desclee de Brouwer (c. Henao 6, 3º dcha., 48004 BILBAO; info@edesclee.com) o a Publicaciones ETEA (pago sólo contra reembolso): 12 euros + gastos de envío; jalmend@etea.com y (34+) 957 222 203

José Juan Romero (Ed.)

**Sociedad, política
y economía
en el cambio de siglo**

*Reflexiones de
"Fomento Social"*

**Presencia
Social**

SALTERRA

**JOSÉ JUAN ROMERO (Ed.).
Sociedad, política y economía en el
cambio de siglo. Reflexiones de "Fo-
mento Social"**

Este libro contiene una selección de editoriales publicados en los últimos diez años (1994-2004) por la *Revista de Fomento Social*, órgano oficioso de los jesuitas españoles en relación con el pensamiento social cristiano. Se trata de 22 "Reflexiones" de carácter interdisciplinar sobre las cambiantes realidades sociales, económicas y políticas de este giro de siglo, en distintos temas relacionados con la globalización y el desarrollo, la economía mundial, la construcción europea, la política gubernamental española, "ética y sociedad"...

600 págs. / P.V.P. (IVA incl.): 26,00 €

Precio especial para nuestros suscriptores:
16,00€ + gastos de envío.

Pedidos a:

José Almendros
Revista de Fomento Social
ETEA
Escritor Castilla Aguayo, 4
14004 Córdoba (España)
Tel. +34-957-222100
<jalmend@etea.com>

