



Revista de Fomento Social, 55 (2000), 289-299

RECENSIONES

SISTEMA FINANCIERO

STRANGE, S. (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona, PAIDOS, 240 págs.

Susan Strange, autora de esta obra fue catedrática de Economía política internacional en la Universidad de Warwick. Es autora de diversas obras, entre las que destacan **Casino Capitalism** (1986) y **The Retreat of the State: the diffusion of power in the world economy** (1996). Ha fallecido recientemente.

En esta obra la autora analiza un sistema económico mundial, que se caracteriza por su descontrol y que funciona casi como un casino. Se propone estudiar la naturaleza del cambio y la innovación acaecidos durante los últimos años del siglo XX en un sistema más controlado por mercados volubles e imprevisibles que por los propios gobiernos.

El primer capítulo “El casino se ha vuelto loco” contempla las crisis de los mercados financieros que se han comportado de forma irracional: unas veces con irregular frenesí y otras con injustificado abatimiento. Además, detalla las decisiones claves que han determinado esta situación (la retirada radical de Estados Unidos de toda intervención en los mercados de divisas, la negativa a negociar con los países productores de petróleo, etc.). Al final del capítulo se plantea cuales de estos cambios amenazan la estabilidad del sistema e incluso su pervivencia.

En el capítulo 2 “Innovaciones” considera las innovaciones en los mercados financieros iniciadas en los años setenta y que se han acelerado intensamente en los años ochenta y noventa. En relación con la naturaleza de estas innovaciones, se fija en tres categorías de tecnologías: ordenadores, *chips*, y sistema de comunicación. En un terreno más específico señala el desarrollo de los mercados de derivados, las compras apalancadas y los bonos basura.

No deja de subrayar que la revolución de la banca y el poder de los mercados financieros sobre la economía real tiene su origen en Estados Unidos.

El Capítulo 3 “Apuntalamientos políticos: el eje Estados Unidos-Japón” contempla la necesidad de cooperación de los gobiernos para frenar los excesos especulativos de los mercados financieros; en especial analiza la falta de confianza mutua de los gobiernos de los Estados Unidos y de Japón durante las dos últimas décadas. Ambos gobiernos están más interesados en sus relaciones regionales que en la gobernabilidad global. La financiación del déficit exterior de Estados Unidos por parte del Japón en los años setenta promovió la estabilidad. A ello sucedió un *boom* de la propiedad inmobiliaria y del mercado bursátil americano que estalló en los años noventa, generando un clima de inestabilidad. La autora insinúa que la inexistencia de un gobierno mundial impide el control de los movimientos especulativos de capital.

En el capítulo 4 “Apuntalamientos políticos: Europa desunida” apunta a un nuevo escenario: la Unión Europea. Recuerda que los problemas europeos tienen su origen en la rivalidad franco-alemana, que se ha tratado de resolver con el proceso de unión europea. Describe extensamente la Unión Monetaria, profetizando la debilidad del euro; pone en cuestión que esta moneda puede ser un auténtico rival para el dólar; por el contrario su debilidad, que tan certeramente pronostica, determinará un fortalecimiento del dólar, que puede poner en peligro a la propia Unión Monetaria en el período de transición.

El capítulo 5 “Wall Street y otros casinos”, recuerda el hundimiento de la bolsa en octubre de 1987, así como las turbulencias de los mercados financieros en octubre y noviembre de 1997. Compara estas situaciones con el “crash” de 1929, mostrando que la duración de la crisis fue mucho menor en 1987 y 1997 y que la recuperación se produjo de forma mucho más rápida. La diferencia entre ambas épocas reside en que en 1929 se ignoraba cómo había que responder a la crisis, mientras que en la actualidad se dispone de un conocimiento, que tiene su origen en la **Teoría General** de Keynes, que permite responder adecuadamente a los conflictos financieros, como los que se han experimentado en las últimas décadas.

El capítulo 6 titulado “los deudores” está dedicado al problema de la deuda externa de los países endeudados, afirmando que en la última década no se ha avanzado en una solución definitiva por parte de los gobiernos ni por parte de los mercados. Se detiene especialmente en los países más pobres cuyos problemas de deuda se han agravado en los últimos años, en parte, como resultado de la política de los acreedores en general y de las instituciones de Bretton Woods en particular. Insiste en que en una economía de mercado no se puede detener el uso del crédito, pero estos créditos privados se han transformado en deuda pública, lo que ha llevado a un hundimiento de las cotizaciones. La respuesta del Fondo Monetario Internacional (FMI) ha sido considerada por muchos economistas como un enfoque del pasado incapaz de resolver el problema.

El capítulo 7 “Finanzas y crimen” se detiene especialmente en los paraísos fiscales, que además de facilitar el blanqueo del dinero procedente de la droga, cumplen las siguientes “funciones”: cubrir los ingresos del fraude, ayudar a ciertos negocios a evadir las normas fiscales y facilitar la malversación pública de los políticos corruptos. En relación con esto último afirma que con frecuencia la corrupción va unida a la ayuda exterior, ya que los donantes no han podido o no han querido exigir responsabilidades, debido sobre todo al principio de la soberanía territorial. Indica que en algún caso se ha defendido la eliminación de la ayuda exterior por considerarla contraproducente.

En el capítulo 8 “El control del dinero loco: los sistemas nacionales”, se estudia la regulación del comportamiento de los operadores financieros y de los mercados financieros internacionales por parte de los gobiernos. Afirma que no hay un único modelo; unos están más próximos al sistema de planificación estatal y otros al estado-unidense. La cuestión, para la autora, es si se podrá alcanzar un sistema estándar, o bien si los distintos modelos se podrán aproximar al de los Estados Unidos, o por último si el sistema podrá funcionar en base a la autodisciplina. En particular, se describen los sistemas de regulación financiera de Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania y Gran Bretaña.

El capítulo 9 “Nuestros guardianes internacionales” considera la regulación financiera realizada por los organismos internacionales. Se detiene en primer lugar en el Banco de Pagos Internacionales (BPI) de Basilea, el cual como

respuesta a las crisis bancarias en diversos países, propuso unas normas sobre la adecuación del capital de los bancos. En segundo lugar se refiere a las aportaciones del FMI para solucionar las crisis financieras de distintos países (México, países asiáticos etc.). Su opinión es que por diversas razones, las instituciones internacionales no tienen todas las respuestas.

En el capítulo 10 “¿Y entonces qué?”, la autora afirma que no conocemos el futuro. Revisando el pasado, expone las siguientes conclusiones: 1) las finanzas llevan la voz cantante; 2) los gobiernos estatales tienen en la actualidad menos control sobre los mercados financieros que en el pasado; 3) las fusiones y adquisiciones han llevado a la globalización de la economía financiera; 4) la información privilegiada en los mercados, sobre todo los financieros, es un signo de contaminación moral; y 5) las diferencias de renta se están ampliando. Completa el capítulo exponiendo algunos escenarios futuros: uno de ellos se refiere a un hundimiento de las bolsas, después de la creación de una “burbuja financiera”, otro sería una deflación acompañada de una reacción mundial que podría reforzar el nacionalismo económico y el proteccionismo.

Al final de la obra, la autora afirma:

“Hemos de inventar un nuevo tipo de política, pero todavía no podemos imaginar como funcionará. Por ello, quizá el dinero se tiene que volver todavía mucho más loco y nocivo antes de que la experiencia cambie las preferencias y las políticas” (pág. 220).

Esta interesante obra, estudia, por consiguiente, uno de los aspectos más

negativos de la globalización: el insensato comportamiento de los mercados financieros. La autora sugiere la necesidad de una autoridad mundial, no necesariamente un gobierno, que regule la economía mundial, especialmente en sus aspectos financieros.

Se trata de un libro muy sugerente, que muestra el profundo conocimiento de la autora sobre estos temas, al que solo criticamos la oscuridad de algunos capítulos y un cierto desorden en la exposición de las ideas.

Nos gustaría terminar con un párrafo del principio del texto:

“Toda esta insensatez se presentó súbitamente ante mí a finales de 1997. Los periódicos reproducían fotos de operadores de Wall Street con botellas de champán y copas en la mano, con rostros desbordantes y sonrisas eufóricas, celebrando las suculentas primas de fin de año recién recibidas,... En Asia, entretanto, no había nada que celebrar. Millones de personas afrontaban la pérdida de sus puestos de trabajo y el desempleo. Los negocios familiares tan dificultosamente levantados durante años se iban a pique” (pág. 13)

Adolfo Rodero Franganillo

ECONOMÍA-ANDALUCÍA

GRUPO AREA (1999), *Globalización e industria agroalimentaria en Andalucía*, Sevilla, MERGABLUM, 272 págs.

Esta obra es el resultado, reelaborado y ampliado, de un trabajo de investigación realizado por el **Grupo de Investigación de Análisis Regional y Economía Andaluza** (AREA), dirigido por el profesor de la Universidad de Sevilla Manuel Delgado Cabeza y financiado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía en 1996. El proyecto llevaba por título **Análisis de la Industria Agro-Alimentaria en Andalucía**.

El libro tiene como objeto de estudio, la situación de la industria agroalimentaria andaluza a partir de 1980, en el contexto de la Unión Económica y Monetaria Europea y de las tendencias de globalización de la economía mundial.

En la “Introducción” se indica que la producción de productos agrarios manufacturados y de energía y minería representan, desde la mitad del siglo XVIII, las tres cuartas partes de la producción industrial andaluza. Aparece, por lo tanto, una especialización productiva vinculada a la explotación de los recursos naturales.

Por el contrario la elaboración de otros productos industriales, tales como los bienes textiles o metalúrgicos tuvieron en Andalucía un carácter puntual y no significaron más allá del 10% de la producción industrial.

Esta especialización “extractiva” de

la economía andaluza permite poner a disposición de las zonas industriales los recursos naturales de Andalucía. Esta industria agroalimentaria ocupó un lugar importante en el mismo sector de la economía española hasta los años sesenta. A partir de entonces, sin embargo, la intensificación de la competencia y la integración en un sector agroalimentario cuyos productos presentan cada vez un mayor grado de elaboración, colocan a la industria andaluza en una situación de desventaja.

El capítulo I que lleva por título "La industria agroalimentaria en Andalucía. Especialización productiva y estructura empresarial", ha sido elaborado por Manuel Delgado Cabeza y Carolina Márquez Guerrero. Esta parte del texto presenta las transformaciones que ha sufrido la industria alimentaria andaluza en el marco del desarrollo de la organización y del proceso de acumulación del sistema agroalimentario global. Realiza un estudio detallado de las estrategias empresariales de los principales grupos del sector (bebidas no alcohólicas, cerveza, lácteos, vinos, aceite etc.), en las que se observa una vinculación cada vez más profunda a grandes grupos empresariales, de capital no andaluz. Las características de la industria andaluza en estas décadas son la creciente internacionalización e intensa concentración como resultado de los procesos de presión.

El capítulo II contiene un extenso estudio de "La localización de la industria agroalimentaria" realizado por Daniel Coq Huelva. Aborda la vertiente espacial que viene influida por la reestructuración asociada al postfordismo. Realiza un detallado análisis de la loca-

lización de esta industria, concluyendo que existe una fuerte polarización territorial, concentrado en las grandes ciudades, ocupando Sevilla un papel central indiscutible; por otra parte, las áreas urbanas concentran las industrias agroalimentarias de segunda transformación; asimismo, observa la existencia de industrias en ciertas zonas rurales, lo cual no impide explicar la localización de estas actividades según un esquema de centro-periferia.

El capítulo III "Estructura y evolución del complejo agroalimentario andaluz 1980-1990" es obra de Antonio Morillas Raya. Contiene un análisis basado en la teoría de grafos a partir de la información obtenida en las tablas "input-ouput" de la economía andaluza correspondientes a 1980 y 1990, lo que permite determinar las conexiones de la industria agroalimentaria con la producción primaria, con los otros sectores industriales y con el resto de la estructura productiva andaluza. El autor afirma que el sector agroalimentario no se consolida como una actividad dinámica y competitiva; y que los cambios producidos no son los más adecuados ya que la labor de transformación pierde peso.

El capítulo IV que lleva por título "El mercado de trabajo en la industria agroalimentaria" ha sido redactado por Carmen Rodríguez Morilla. En el texto analiza la evolución de la ocupación, la productividad y el impacto de las nuevas tecnologías. Califica este sector industrial andaluz por su escasa capacidad de crear empleo y por la coexistencia de formas productivas de diferente naturaleza. Su principal conclusión es que las nuevas tecnologías destruyen

empleo y crean la necesidad de aumentar la formación de los trabajadores.

El último capítulo titulado “Los cambios en la distribución comercial alimentaria y sus repercusiones en la industria agroalimentaria andaluza” contiene una investigación realizada por Antonio Cano Orellana y Marta Soler Montiel. Analizan el papel de la distribución en la cadena de valor de la producción agroalimentaria, en el contexto de las estrategias de internacionalización de los grandes grupos de distribución; dedican especial atención a las nuevas prácticas comerciales deteniéndose especialmente en el fenómeno de las nuevas marcas de distribución. Concluyen que en la distribución de estos bienes se ha producido un proceso de creciente concentración empresarial y un aumento de poder de las grandes firmas en perjuicio del comercio tradicional.

El interés de esta obra yace en el análisis del fenómeno de la globaliza-

ción desde el punto de vista de un sector concreto en un región determinada: Andalucía. Mientras que los textos sobre globalización se centran, normalmente, en los análisis en el nivel internacional y en las grandes tendencias, se viene echando en falta este tipo de obras que con un horizonte más limitado completan el contenido de las obras más generales.

Como pequeños defectos de este libro señalaríamos únicamente la oscuridad de algunos pasajes y la falta de unas conclusiones generales, si bien esto último queda cubierto en parte por el contenido de la Introducción.

Obra interesante, por tanto, que va más allá de un análisis descriptivo de la industria andaluza, constituyendo, por consiguiente, una interpretación de la industria agroalimentaria andaluza en el contexto de la globalización.

Adolfo Rodero Franganillo

RESEÑAS

DERECHOS HUMANOS

GÓMEZ ISA, F. (1999), *El derecho al desarrollo como derecho en el ámbito jurídico internacional*, Bilbao, Universidad de Deusto, 340 págs.

El derecho al desarrollo se encuadra entre lo que se conoce como tercera generación de los derechos humanos. Esta nueva generación de derechos está todavía en fase de clarificación desde el punto de vista ético y, sobre todo, jurídico, y no porque la materia de los mismos sea de menos relevancia, sino por las dificultades reales de aplicarles todos los conceptos jurídicos elaborados para los derechos previamente reconocidos (los que están en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas). Por eso constituyen un trabajo muy adecuado para trabajos de investigación, como el emprendido por Felipe Gómez Isa con vistas a su promoción a doctor.

El trabajo realizado en estas páginas analiza las dificultades que encuentra el derecho al desarrollo desde el punto de vista jurídico y propone pistas de solución que habrán de ser consideradas desde ahora para alcanzar el consenso internacional que estos derechos precisan con vistas a su pleno reconocimiento como derechos.

Un estudio sobre este tema tiene que colocar entre sus referentes principales la Declaración de Naciones Unidas sobre el Derecho al Desarrollo (re-

solución de la Asamblea General de dicha organización de 4 diciembre 1986). En la génesis de este derecho jugaron un papel decisivo el principio de cooperación y el reconocimiento del derecho de autodeterminación de los pueblos. Pero el derecho al desarrollo plantea problemas específicos en cuanto al sujeto y al contenido. Gómez Isa estudia cómo la citada declaración adopta un postura de equilibrio entre derecho individual y derecho colectivo, para afrontar mejor desde ahí la difícil cuestión del contenido. En este punto se resiste a considerarlo como la mera acumulación de todos los derechos humanos anteriormente reconocidos, aunque supone el respeto de todos ellos. Una determinación más ajustada de su contenido debe hacerse tomando en cuenta los avances en estas últimas décadas sobre el concepto de desarrollo: el paso de una concepción esencialmente económica del mismo hacia otra más compleja que articula lo económico, lo político, lo social, lo cultural y lo medioambiental. Tampoco conviene olvidar la relación de este derecho con los otros de la tercera generación, concretamente con el derecho a la paz, el derecho al medio ambiente, el derecho a beneficiarse del patrimonio común de la humanidad y el derecho a la asistencia humanitaria.

Una concepción tan ambiciosa del derecho al desarrollo puede resultar poco operativa cuando llega el momento de poner en práctica dicho derecho. Esta cuestión es abordada con detenimiento por Gómez Isa en los dos últimos capítulos. Insiste en sus notas de

gradualidad y progresividad, que exigen concebir su realización como una obligación de comportamiento, no de resultado. Esta obligación afecta a los organismos internacionales, a los Estados y a las instancias no estatales: el análisis que se hace de estos tres frentes de acción muestra cuántas posibilidades existen y cuántas ocasiones se desperdician.

Este breve resumen de los aspectos más sobresalientes del libro es suficiente para recomendarlo. Por su contenido, por su rigor, por su actualidad es una obra que no podrá pasar desapercibida, ni una tesis doctoral que se justifica sólo para la obtención de un título universitario.

Ildelfonso Camacho Laraña S.J.

DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA

CAMACHO LARAÑA, I. (2000), *Doctrina Social de la Iglesia*, Bilbao, Desclée de Brouwer, 245 págs.

Constituye una necesidad para muchos creyentes y un deseo o curiosidad para no creyentes, el conocimiento de la opinión oficial de la Iglesia. La lectura y comprensión de los textos en los que se recoge presenta dificultades que se multiplican si se quiere conocer la evolución del pensamiento experimentada en el tiempo.

El libro escrito por I. Camacho Lara-

ña precisamente aporta la sencillez y claridad necesaria para una aproximación a los documentos de la Iglesia, facilitando al lector la andadura por el difícil camino del conocimiento de los temas claves de la Doctrina Social de la Iglesia.

La experiencia docente del autor, profesor de Pensamiento Social Cristiano y Ética Empresarial y Social en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Córdoba (ETEA) y profesor de Moral Social y Doctrina Social de la Iglesia de la Facultad de Teología de Granada, se ve reflejada en la obra, la cual es el resultado de un profundo estudio previo y de un trabajo de síntesis.

Se realiza una acertada selección de los temas que el autor entiende más significativos al iluminar al lector sobre la posición oficial de la Iglesia Católica ante los grandes problemas de nuestro tiempo.

El origen de la doctrina social de la Iglesia se sitúa en la revolución industrial a raíz de la cual surge una nueva situación social, económica y política de la que la propia Iglesia forma parte y ante la que no se muestra indiferente.

Son numerosos los documentos oficiales (encíclicas, Concilio Vaticano II, sínodos) elaborados a lo largo del siglo XIX y XX, por lo que el recorrido histórico que se hace en cada capítulo de la obra es de gran ayuda permitiendo apreciar la evolución experimentada por la Doctrina Social, evolución en la que tal y como se constata en la obra, el Concilio Vaticano II constituye un hito. En la introducción se habla de un antes y un después de la Doctrina Social de la Igle-

sia marcado por el Concilio, para cuyo mejor entendimiento es "útil fijar la atención en la figura de Juan XXIII cuyo talante hizo posible la celebración del Vaticano II".

Los quince temas elegidos a modo de claves para descifrar la Doctrina Social de la Iglesia, determinan el contenido de cada uno de los capítulos en los que encontramos, junto a una selección de textos, una breve introducción en la que se destacan alguna pautas para su mejor comprensión.

El capítulo primero constituye una especie de síntesis en el que el autor define la doctrina social de la Iglesia, desarrollándola posteriormente en los catorce capítulos restantes en los que establece como claves los siguientes temas: capitalismo y liberalismo económico, socialismo, propiedad y destino universal de los bienes, trabajo y salario, empresa, desarrollo, derechos humanos, comunidad política-poder político, democracia y participación política, resistencia al poder, revolución, relaciones entre iglesia y comunidad política, compromiso sociopolítico de los cristianos, paz y convivencia entre los pueblos y justicia y solidaridad.

La estructura de cada capítulo permite su lectura independiente y la fácil identificación de los distintos fragmentos extraídos de cada texto.

Desde nuestro punto de vista, al constituir este libro el fruto de una labor previa de selección y sistematización, facilita la toma de contacto con documentos cuya interpretación no es siempre sencilla. Los criterios de selección constituyen criterios interpretativos,

que iluminan a quien trata de aproximarse al documento oficial.

El esfuerzo previo realizado de selección de textos, con la acertada renuncia a una recopilación exhaustiva, supone uno de los atractivos de la obra, invitando a su lectura. Se trata de una "guía" de fácil manejo y de gran utilidad pedagógica, la cual estamos seguros, contribuirá, tal y como desea de forma expresa su autor, a "ilustrar y animar la fe" y a "facilitar el diálogo con los que viven en la duda o en la indiferencia".

Marta Montero Simó

MARKETING SOCIAL

GARCÍA IZQUIERDO, B. (2000), *El valor de compartir beneficios. Las ONGD y el marketing con causa: retos y oportunidades*. Cuadernos Deusto de Derechos Humanos, nº 7. Bilbao, Instituto de Derechos Humanos, Universidad de Deusto, 84 págs.

Como indica el autor en el comienzo de su texto: "La sociedad española está siendo testigo en los últimos años de una avalancha de anuncios en los que se comunica la relación entre determinadas empresas y algunas ONGD". Este Cuaderno analiza las ventajas y desventajas que ofrece al sector no lucrativo este tipo de estrategia, expone los condicionantes que se deberían tener en cuenta para su adecuado desarrollo y describe los pasos a dar para hacerla

operativa¹. De ahí su interés.

Comienza el estudio con una breve **Introducción** sobre “Los desafíos de la relación entre empresas y ONGD” en el que, entre otras cosas, se pasa revista a la opinión de los ciudadanos sobre las actividades de marketing con causa.

El **capítulo primero** (el más largo del libro) estudia “Las implicaciones que tiene para las ONGD gestionarse desde un enfoque marketing”. Como lo indica el título, se toma el punto de vista de la aplicación del marketing a la propia actividad de la ONGD. En este capítulo se aclara en qué medida las ONGD pueden y deben aplicar el enfoque “cliente” a su gestión y cuál es el uso adecuado y diferencial de los fundamentos y las técnicas del marketing en este tipo de instituciones totalmente peculiares y distintas de las empresas “normales”. En síntesis, la misión “aparece como el concepto alrededor del cual pivota siempre y en última instancia la toma acertada de decisiones de toda ONGD” (p. 39).

En el **capítulo segundo** se estudia “El surgimiento del marketing social corporativo, su evolución y los factores condicionantes para su correcta aplicación”. El autor usa ese concepto como equivalente del “marketing con causa”: se trataría de promocionar una determinada marca o producto comercial de una empresa convencional, mediante el destino de una parte de los beneficios obtenidos a acciones filantrópicas. Estamos

ante un fenómeno joven que en España no va más allá de comienzos de los años 90, frente a otros países, en particular Estados Unidos, donde fueron determinadas empresas de tarjetas de crédito las que introdujeron en los primeros años 80 la práctica de destinar unos dólares por cada nueva tarjeta y unos centavos por cada uso de la misma (cf. pág. 42).

Lo propio de esta práctica es que las empresas usen como “gancho” publicitario, orientado naturalmente a ganar la preferencia del consumidor, su intención de favorecer una causa de interés social. El autor analiza los criterios que deben adoptar estos programas de marketing para que sean verdaderamente creíbles y tengan posibilidades de éxito (pág. 51).

El **capítulo tercero** está dedicado al “Análisis de las experiencias recientes más significativas en marketing social corporativo desarrollado por ONGD”. Se recogen 3 casos concretos españoles: Tabacalera, Pepsi y MRW. Mediante unos cuadros sintéticos y muy didácticos, el autor analiza en cada caso sucesivamente a) las características de la iniciativa, b) los argumentos a favor de la misma y c) los argumentos en contra, y propone al lector que él mismo extraiga su “juicio final” sobre la bondad o perversidad del modelo general y de los casos concretos analizados.

En el **cuarto capítulo**, el autor pro-

¹ Precisamente en nuestro anterior número de la Revista de Fomento Social, nuestros lectores pudieron encontrar un artículo sobre el mismo tema: José Ignacio García Jiménez, “El marketing con causa, entre la «oportunidad estratégica» y la responsabilidad social”: *Revista de Fomento Social*, nº 217, enero-marzo 2000, págs. 105-112.

pone unas "Conclusiones y recomendaciones sobre el recurso por parte de las ONGD al marketing social corporativo". Es una reflexión crítica y matizada acerca del fenómeno objeto de análisis, dando por supuesto que "las ONGD no debieran evadir su responsabilidad en el aprovechamiento de esta oportunidad histórica (pág. 76).

El **quinto y último capítulo** se titula, muy significativamente, "Del beneficio de compartir valores al valor de compartir beneficios: propuestas sobre una colaboración alternativa entre las empresas y las ONGD". En sus breves páginas el autor plantea, a nuestro juicio de forma excelente, los retos que la práctica analizada a lo largo del libro supone tanto para las ONGD como para el sec-

tor empresarial. Mucho más allá de la preocupación por la "consolidación de la imagen de marca" por parte de las empresas o de la consecución de fondos para su acción solidaria por parte de las ONGD, lo que está en juego es un imperativo ético de gran magnitud: la defensa de "un desarrollo más humano, justo, global, democrático, equitativo, autosostenible y respetuoso con el medio ambiente".

En resumen, una pequeña obra de lectura sumamente recomendable para todos los que transitan por el ya poblado sendero de la cooperación al desarrollo en nuestro país.

José J. Romero Rodríguez S.J.